



GUATEMALA

Desafíos de la inserción internacional

Ziga Vodusek, editor

**Banco
Interamericano de
Desarrollo**

Sector de Integración
y Comercio

NOTA TÉCNICA

IDB-TN-487

Enero 2012

GUATEMALA

Desafíos de la inserción internacional

Ziga Vodusek, editor



Banco Interamericano de Desarrollo

2012

Catalogación en la fuente proporcionada por la
Biblioteca Felipe Herrera del
Banco Interamericano de Desarrollo

Guatemala : desafíos de la inserción internacional / Ziga Vodusek, editor.

p. cm. — (IDB Technical Note ; 487)

Incluye referencias bibliográficas.

1. Guatemala—Commerce. 2. Guatemala—International economic relations. I. Vodusek, Ziga. II. Inter-American Development Bank. Integration and Trade Sector. II. Series.

IDB-TN-487

JEL codes: F13, F14, F15

Keywords: Guatemala, comercio, integración, RD-CAFTA, seguridad del comercio, facilitación comercial, promoción de exportaciones.

<http://www.iadb.org>

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

Se prohíbe el uso comercial no autorizado de los documentos del Banco, y tal podría castigarse de conformidad con las políticas del Banco y/o las legislaciones aplicables.

Copyright © 2012 Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los derechos reservados; este documento puede reproducirse libremente para fines no comerciales.

La presente Nota Técnica fue preparada por un equipo del Sector de Integración y Comercio (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) conformado por Gonzalo Martínez Torres, Carolyn Robert, Alejandra Eguiluz, Sandra Corcuera-Santamaría, Krista Lucenti, Juliana Almeida, Álvaro Sarmiento, Ariel Mecikovsky, María Ortiz, Aurora Ruiz Rua y María Agustina Calatayud, bajo la coordinación de Ziga Vodusek, autor principal y editor de la misma. Las opiniones expresadas en este documento son de su exclusiva responsabilidad y no reflejan necesariamente los puntos de vista del BID o de sus países miembros.

1. Diagnóstico

Guatemala podría estar aprovechando mejor el comercio exterior como factor de crecimiento económico¹. En la actualidad, el comercio tiene una importancia relativamente pequeña en la economía: el coeficiente de apertura –la suma de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios relativa al producto interno bruto (PIB)– es de 63,2%, lo que supone el menor nivel de Centroamérica (promedio 89,7%, año 2010)². Esto se refleja tanto en el comercio de bienes (coeficiente más bajo con 52%) como en el de servicios (con 11,2%, que sobrepasa solamente a El Salvador con 9,6%)³.

Por otro lado, Guatemala tiene una protección arancelaria baja (5,9% en 2010), por debajo de la subregión (6,4%) y de toda la región de América Latina (8,3%)⁴. Sin embargo, tomando también en cuenta las barreras no arancelarias, el nivel de la protección es el más alto en Centroamérica: en términos del índice de restricción comercial (*Overall Trade Restrictiveness Index* – OTRI)⁵ es 13,2; en comparación con un promedio subregional de 9,8 (2007, promedio simple). El nivel de protección es particularmente alto para los productos de origen agrícola (41; promedio centroamericano de 27,9).

El proceso de apertura comercial unilateral del país empezado en los años noventa ha sido complementado por el proceso de liberalización a nivel multilateral en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), como también por la suscripción de acuerdos comerciales regionales y bilaterales. Así, Guatemala tiene vigentes acuerdos con los países centroamericanos (el Mercado Común Centroamericano – MCCA), México, República Dominicana, Colombia, Chile, Taiwán, Panamá y Estados Unidos (*Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement* – RD-CAFTA). Con estos acuerdos, Guatemala se ha asegurado un amplio acceso preferencial a los mercados de sus socios principales, representando a finales

¹ Ver también Vodusek *et ál.* (2008).

² Promedio ponderado sin Guatemala. El coeficiente va de 70,9% para El Salvador, hasta 139,1% en el caso de Honduras. Con respecto a las exportaciones, Guatemala se sitúa con 25,9% del PIB (junto con El Salvador, 25,8%), también al nivel más bajo centroamericano (promedio de 37,9%, 2010). Elaboración BID-INT con datos de los Bancos Centrales de los países centroamericanos.

³ En el comercio de bienes el promedio de la región es 81,2% (sin Guatemala), con el coeficiente más alto en el caso de Nicaragua (121,3%). En servicios, el promedio centroamericano es 13,6%, y Costa Rica lidera la región con 17,2% (2010).

⁴ Arancel promedio simple Nación Más Favorecida (NMF). Para más detalles sobre el perfil arancelario de Guatemala ver la base de información del sitio web INTradeBID (<http://www.iadb.org/int/intradebid/Home.aspx>).

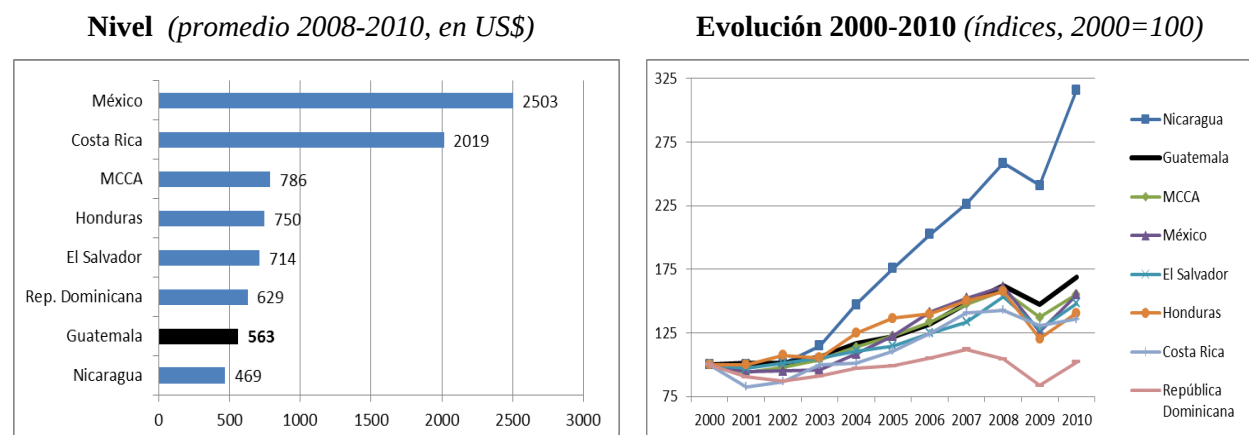
⁵ El valor del índice de 0 representa la ausencia de restricción y el valor de 100 máxima restricción (Kee, Nicita y Ollareaga, 2006). Datos del sitio web *World Trade Indicators* (Banco Mundial, 2011b).

de 2010 un 78,5% de las exportaciones totales del país (Ministerio de Economía de Guatemala, 2011). En noviembre de 2011, Guatemala, junto con los demás países de Centroamérica, firmó un acuerdo “único” con México, que sustituye los acuerdos bilaterales, y en diciembre firmó un acuerdo comercial con Perú. Además, se encuentra en proceso de ratificación el acuerdo de asociación con la Unión Europea (UE) (ver Recuadro 1, página 12), y en proceso de negociación los acuerdos con Canadá y la Comunidad del Caribe (*Caribbean Community* – CARICOM).

Guatemala otorga incentivos fiscales para la exportación a través de tres programas de subsidios⁶, los cuales deben ser eliminados –en vista de los compromisos a nivel multilateral– a más tardar a finales de 2015. Por ende, el Gobierno está ejecutando un Plan de Acción con plazos determinados (OMC, 2010 y 2011).

Las exportaciones por habitante de Guatemala son relativamente escasas. Con US\$563 se sitúan por debajo del promedio de Centroamérica y superan sólo a las exportaciones de Nicaragua (promedio 2008-2010; Gráfico 1, izquierda). Por otro lado, la dinámica relativa de las exportaciones en los últimos años está dentro del promedio de la región (Gráfico 1, derecha).

Gráfico 1. Exportaciones de bienes por habitante



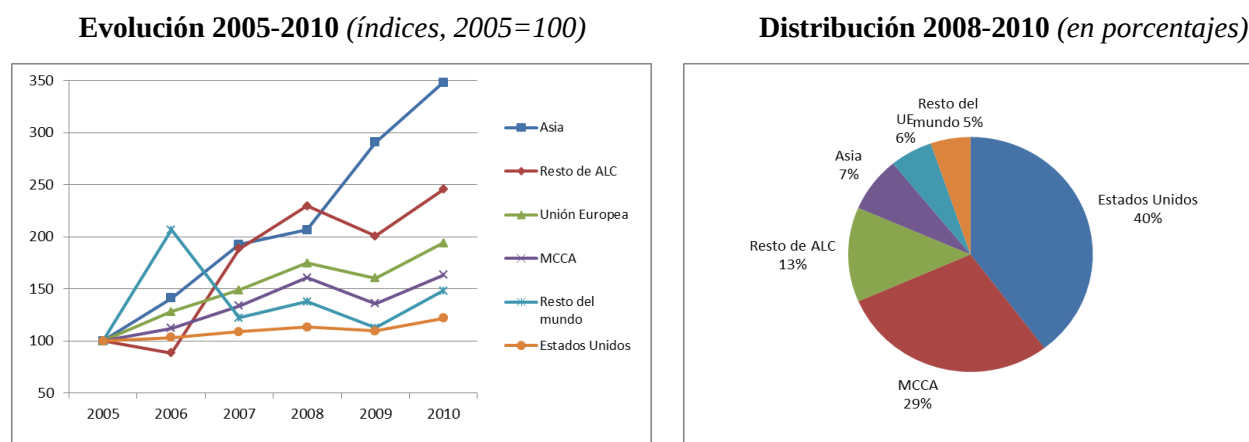
Fuente: Cálculos BID-INT con datos del BID (*Latin Macro Watch*) y del Banco Mundial (*World Databank*).

El principal mercado de destino de las exportaciones es Estados Unidos, pero con una participación decreciente: en 2010 representó un 38,8% de las exportaciones totales, en comparación con 50,1% en 2005. Por otro lado, en el mismo período aumentó la participación de

⁶ Primero, regímenes aduaneros especiales (maquila); segundo, zonas francas; y tercero, empresas comerciales e industriales que operan en la Zona de Libre Industria y Comercio (ZOLIC) (OMC, 2009).

América Latina (sin Centroamérica) hasta 13,1%, y de Asia a 8,6%. De hecho, la dinámica de las exportaciones hacia Asia fue la más alta, con un promedio anual de 28,3% (Gráfico 2, izquierda), seguida por América Latina (19,7%). En 2009, año de la crisis global, las exportaciones destinadas a Asia se incrementaron un 40,6%, mientras que bajaron al resto de destinos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los montos en términos absolutos son todavía relativamente bajos. Así, la contribución de Asia al aumento de las exportaciones totales de Guatemala en 2010 (17,4%) fue de 1,7%, comparado con 5,6% de los países centroamericanos, 4,6% de Estados Unidos y 2,8% del resto de América Latina⁷.

Gráfico 2. Exportaciones de bienes por mercado de destino



Fuente: Elaboración BID-INT con datos de *United Nations Commodity Trade – UN-COMTRADE* y el Banco Central de Guatemala.

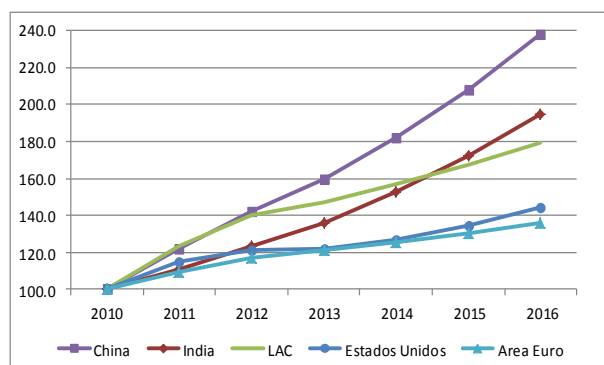
De esta manera, Asia se está perfilando en los últimos años como un mercado de creciente interés para Guatemala. Según proyecciones, China e India se muestran como los países con mayor incremento de las importaciones de bienes a nivel global hasta el año 2016 (Gráfico 3, izquierda). Al mismo tiempo, según estimaciones, el impacto de una eventual liberalización del comercio con China y el resto de Asia apunta a un aumento relativamente importante de las exportaciones guatemaltecas a este mercado (Gráfico 3, derecha)⁸.

⁷ Cálculo obtenido de la multiplicación de la tasa de variación de las exportaciones a un destino específico por el peso de ese destino en el total exportado durante el año de referencia. La suma de esas contribuciones corresponde a la tasa de crecimiento total.

⁸ Ver también Auguste y Stein (2012).

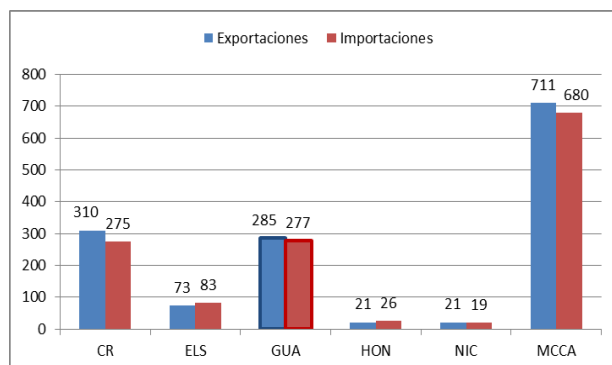
Gráfico 3. Asia como mercado de destino potencial para Guatemala

Proyección del crecimiento de las importaciones, por área (índices, 2010=100)



Fuente: Elaboración BID-INT con datos del *World Economic Outlook* (FMI, 2011).

Incremento estimado de las exportaciones e importaciones totales (millones de US\$ de 2008)



Nota: Simulación en base a un modelo de equilibrio general computable, período hasta 2014.

Fuente: Cálculos BID-INT.

La estructura de exportación por producto es relativamente diversificada, con las manufacturas y los alimentos representando un 44% y 42% del total, respectivamente (promedio 2008-2010)⁹. Esta diversificación se refleja también en la estructura por mercado de destino. Así, en las exportaciones hacia Estados Unidos predominan los productos manufacturados, en gran parte vestuario¹⁰ (45,8%) y alimentos (35,7%; promedio 2005-2010). En las exportaciones a los países de Centroamérica (MCCA) prevalecen también los productos manufacturados (68,6%), pero con una mayor diversificación, incluyendo medicamentos, productos textiles, productos laminados, etc. Aún más diversificadas son las exportaciones hacia el resto de América Latina. Por otro lado, las exportaciones hacia Europa (UE-27) y Asia son más concentradas. En el caso de Europa 75,9% representan productos alimenticios (café, atunes, tabaco, etc.) y en el caso de Asia un elevado 90,1% (amomos y cardamomos, azúcar, café, etc.).

Los productos de exportación guatemaltecos que apuntan a un relativamente alto nivel de competitividad están concentrados en productos agropecuarios y textiles. Según el indicador de

⁹ En 2010, los principales cinco productos exportados –a 6 dígitos del SA– fueron el azúcar (US\$725 millones o 8,6% del total exportado), seguido por el café (US\$714 millones; 8,4%), los minerales de plata (US\$500 millones; 5,9%), las blusas de algodón para mujeres y niñas (US\$440 millones; 5,2%) y los bananos (US\$385 millones; 4,6%). Fuente: UN-COMTRADE.

¹⁰ Ver también la sección sobre el RD-CAFTA.

ventaja comparativa revelada (VCR)¹¹, destacan productos como el cardamomo, minerales, camisas de punto para mujeres, hortalizas y melones, con índices muy altos y crecientes (Cuadro 1). Por otro lado, los principales productos de exportación agrícola –como café, bananos y azúcar– han visto bajar su competitividad en la última década y, a excepción del azúcar, perdieron su competitividad también a nivel regional¹². Finalmente, se puede notar el aumento en la competitividad de algunos productos químicos, como el agua oxigenada e hipocloritos.

Cuadro 1. Ventajas comparativas reveladas, países del MCCA y República Dominicana, 2000-2010 (índices)

Capítulo	Guatemala		Costa Rica	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Rep. Dom.
	2000	2010	2010	2010	2009	2010	2010
0908 Nuez moscada, cardamomos	773.73	924.68	0.15	0.06	0.41	0.80	0.02
2616 Minerales de metales preciosos	0.04	211.15	n.d.	n.d.	35.30	n.d.	n.d.
6106 Camisas de punto para mujeres	1.29	165.92	0.10	14.88	0.13	0.05	3.38
0708 Hortalizas de vaina	91.06	136.33	0.13	0.00	3.91	n.d.	0.76
0807 Melones, sandías y papayas	110.92	115.21	75.38	0.01	83.96	4.99	3.70
1703 Melaza de azúcar	49.67	114.43	16.19	120.74	79.25	219.92	48.64
0803 Bananas o plátanos	109.48	84.12	143.32	0.00	116.42	13.59	53.28
0901 Café	162.14	55.62	19.34	31.22	131.25	122.47	2.22
6105 Camisas de punto para hombres	0.66	52.53	0.71	26.94	0.04	0.10	1.43
3605 Fósforos (cerillas)	47.95	48.42	0.61	0.13	50.33	1.12	0.03
0814 Cortezas de agrios, melones o sandías	0.00	47.43	19.28	n.d.	0.90	n.d.	3.33
2104 Preparaciones para sopas	84.83	45.38	0.20	7.72	3.99	0.02	38.73
1701 Azúcar de caña o remolacha	54.58	42.73	4.52	17.79	6.41	34.23	12.78
0704 Coles, repollos, coliflores, etc.	71.45	37.06	0.79	0.01	0.17	0.02	1.47
5212 Tejidos de algodón	55.93	35.13	0.57	0.29	n.d.	0.38	n.d.
0604 Follaje, hojas, ramas, etc.	49.90	32.42	96.42	7.34	5.21	16.02	0.41
2847 Peróxido de hidrógeno	0.27	29.76	0.14	0.18	0.09	0.00	n.d.
2828 Hipocloritos, clorito de calcio comercial	2.56	25.74	1.39	5.45	1.62	3.12	0.38
1207 Semillas y frutos oleaginosos	55.64	23.24	12.46	1.44	4.05	27.91	0.00
2207 Alcohol etílico	24.93	23.19	4.24	2.05	n.d.	3.76	0.92

Nota: A nivel de 4 dígitos del Sistema Armonizado (SA).

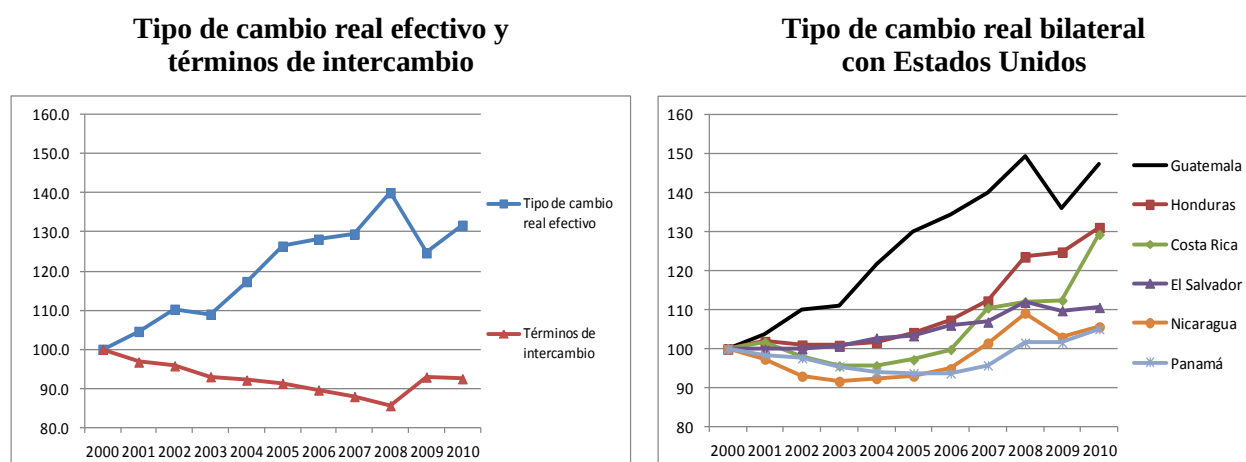
Fuente: Elaboración BID-INT con datos de *World Integrated Trade Solution* – WITS del Banco Mundial.

¹¹ Un valor de la VCR mayor que 1 indica que la participación de la exportación de un producto específico de un país es más alta que la participación de ese producto en el mercado mundial. Refleja una mayor especialización en la exportación de dicho producto si se compara con el promedio mundial. Es importante notar, a la hora de interpretar este indicador, que el mismo tiene problemas asociados a un sesgo de endogeneidad, ya que depende de las restricciones o preferencias en el comercio internacional entre los socios y cambiaría al variar las mismas.

¹² Varios son los factores que pueden influir en una menor competitividad, tanto internos como externos. En el caso del café es reseñable que la producción ha mostrado varias caídas a lo largo de la década que se podrían atribuir, principalmente, al ciclo de rendimientos de los árboles y a factores climáticos que han influido negativamente en los resultados. Esto tiene una repercusión directa en el volumen de exportaciones de dicho producto (habiendo registrado, como ilustración, caídas de hasta 17,4% en 2004) (Superintendencia de Bancos de Guatemala, 2011a). Considerando el azúcar, la pérdida de la eficiencia desde el año 2009 se debió, al parecer, a los efectos del cambio climático, que se han traducido en inusuales temporadas de lluvias y en una menor acumulación de luz solar (Superintendencia de Bancos de Guatemala, 2011b).

La competitividad-precio de las exportaciones está afectada por una apreciación real de la moneda nacional. En el transcurso de la pasada década el tipo de cambio real efectivo del quetzal se ha apreciado por un total de 32%, interrumpido en 2009 –año de la crisis– por una depreciación de 15 puntos porcentuales (Gráfico 4, izquierda). Esta apreciación a lo largo de los años ha impactado de manera negativa en la competitividad, lo que confirma la apreciación del tipo de cambio real con Estados Unidos, notablemente la más alta entre los países centroamericanos (Gráfico 4, derecha). Por otro lado, y también en perjuicio de las exportaciones, los términos de intercambio experimentaron un deterioro prácticamente constante, a excepción de 2009 (alza del precio de azúcar).

Gráfico 4. Tipo de cambio real y términos de intercambio, 2000-2010
(índices, 2000=100)



Nota: Un aumento en el Tipo de Cambio Real Efectivo (TCRE) representa una apreciación.

Fuente: Elaboración BID-INT (TCRE) y Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL (términos de intercambio).

En Guatemala, según se ha mencionado anteriormente, la incidencia del comercio de servicios en la economía es relativamente baja si se compara con otros países de referencia y el promedio de la región. A nivel de las exportaciones, los servicios representaron el 20,7% del total en 2010, comparado con 30,7% en el caso de Costa Rica¹³. Sin embargo, las exportaciones de servicios han registrado una dinámica superior a las de bienes (11,1% y 8%, respectivamente, en el período 2000-2010; ver Anexo). Los ingresos en el sector turismo (viajes) dominan las

¹³ Las exportaciones de servicios de Costa Rica alcanzaron US\$4.180,2 millones en 2010, comparado con US\$2.216,3 en el caso de Guatemala (datos de los Bancos Centrales de los países centroamericanos).

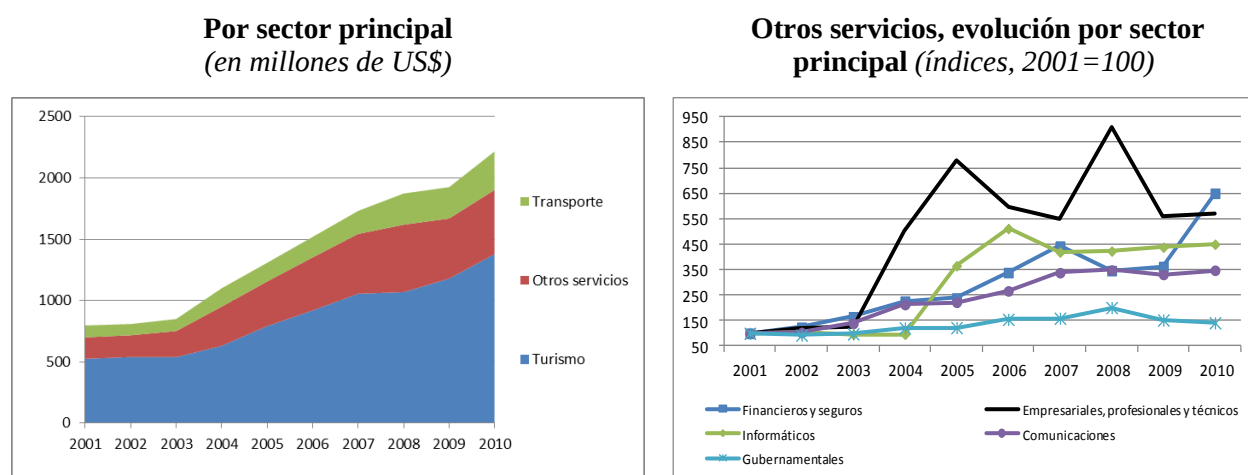
exportaciones de servicios (Gráfico 5, izquierda). Se puede notar que la categoría de “Otros servicios”¹⁴ va adquiriendo mayor importancia a lo largo de la década, alcanzando US\$524,4 millones en 2010. Dentro de este tipo de servicios, las exportaciones que han presentado un comportamiento más dinámico corresponden a la categoría de servicios empresariales, profesionales y técnicos varios, así como los servicios informáticos; ambos pertenecientes en su mayoría a la industria de *offshoring* de servicios globales (Gráfico 5, derecha). Guatemala exporta principalmente servicios de procesos de negocio (*Business Process Outsourcing* – BPO), en su mayoría servicios de centros de llamadas o *call centers*. Sin embargo, en los últimos años se aprecia una diversificación de estas exportaciones hacia otros tipos de servicios de mayor valor añadido como, por ejemplo, servicios de contabilidad, investigación de mercados o gestión de préstamos y pagos¹⁵. La ventaja comparativa del país, tanto en el sector de BPO como en el de servicios informáticos (*information technology outsourcing* – ITO), radica en la disponibilidad de tecnología moderna en informática y telecomunicaciones, y una mano de obra de bajo costo en comparación con los países de referencia en el sector¹⁶. Además, cuenta con la mayor población de estudiantes universitarios de Centroamérica, con casi 180.000 matriculados, de los cuales se estima que el 12% son bilingües (datos del sitio web Invest in Guatemala).

¹⁴ “Otros servicios” incluye: servicio de seguros; financieros; de informática e información; de regalías y derechos de licencia; servicios empresariales, profesionales y técnicos varios; servicios de arrendamiento de explotación; servicios de compraventa y otros servicios relacionados con el comercio; servicios personales, culturales y creativos; y servicios gubernamentales (datos del Banco Central de Guatemala).

¹⁵ La industria de *offshoring* en Guatemala genera en la actualidad 16.000 puestos de trabajo, y se espera que esta cifra aumente a cerca de 20.000 en los próximos años (datos del sitio web Invest in Guatemala). Los principales inversores en el sector son empresas norteamericanas, así como guatemaltecas y españolas. Destaca, a su vez, la presencia de importantes actores de la industria como la empresa india [24]7 Customer, la española Atento o la francesa Capgemini (López y Rozemberg, 2010).

¹⁶ Como ilustración, un trabajador bilingüe de un *call center* cobra US\$500-600 al mes en Guatemala (US\$900-1.100 en Chile), mientras que uno no bilingüe percibe US\$300-400 (US\$450 en Colombia, US\$500 en Uruguay). El salario de entrada de un programador informático se sitúa en US\$700-800 al mes (US\$1.000 en Uruguay y Colombia, US\$1.200-1.500 en Costa Rica) (datos del sitio web Nearshore Americas).

Gráfico 5. Exportaciones de servicios por sector/subsector, 2001-2010



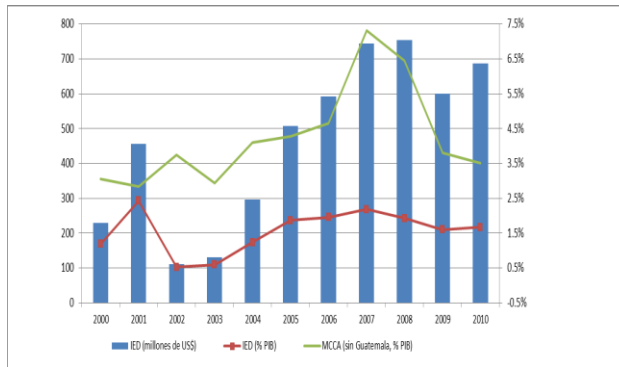
Fuente: Elaboración BID-INT con datos del Banco Central de Guatemala.

Guatemala presenta un nivel de inversión extranjera directa (IED)¹⁷ sensiblemente inferior a la media de los países centroamericanos (Gráfico 6, izquierda). Estados Unidos es el principal inversor en el país, representando alrededor de un tercio de la IED total (2007-2009). Los otros países que han invertido de forma regular en los últimos años son México (14,5%), Reino Unido (8,9%), Canadá (7,6%) y España (6,6%). También se pueden notar inversiones desde países latinoamericanos, como Honduras (6% de la IED en 2009) y Brasil (5,5% en 2009), y asiáticos, como es el caso de Corea del Sur (2,79% en 2009) y China (3% en 2007). A nivel sectorial, la IED se diversifica entre manufacturas, comercio, agricultura y minas, electricidad y telecomunicaciones (Gráfico 6, derecha).

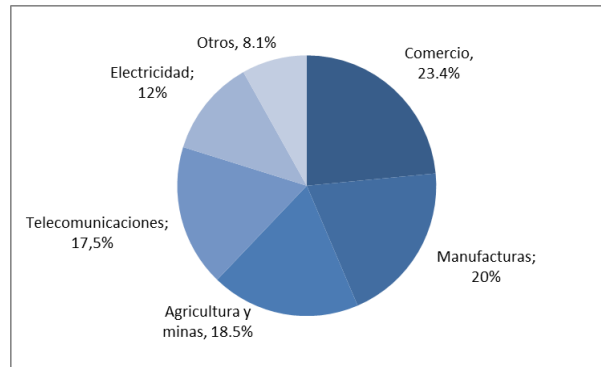
¹⁷ Los datos oficiales recopilados, por el Banco de Guatemala a través de encuestas, subestimarían los flujos de entrada reales de IED (UNCTAD, 2011).

Gráfico 6. Inversión extranjera directa

Entradas y participación en el PIB, 2000-2010
(en millones de US\$ y porcentajes)



Estructura por sector principal
(en porcentajes, promedio 2007-2009)

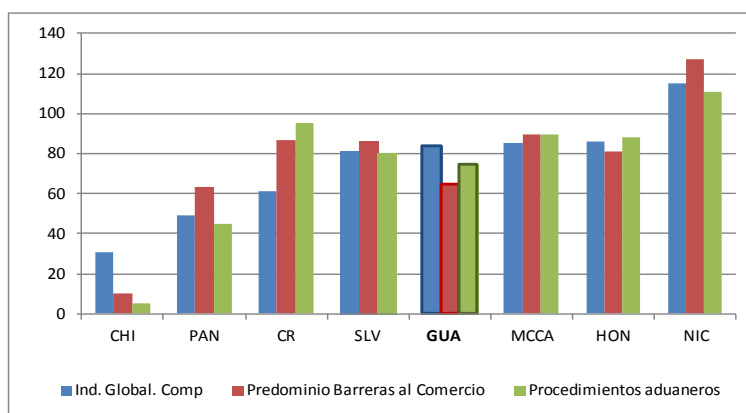


Nota: MCCA no incluye Guatemala.

Fuente: Elaboración BID-INT con datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD) y los Bancos Centrales de los países centroamericanos.

Los indicadores de competitividad muestran un nivel bajo en comparación con los países de referencia de la región. Según la clasificación del Foro Económico Mundial (2011) Guatemala ocupa en el índice global de competitividad (ICG) la posición 84 (entre 142 economías), lo que representa un deterioro de 6 posiciones con relación al informe anterior. Su *ranking* lo sitúa dentro del promedio de los demás países centroamericanos (85), pero por detrás de Costa Rica (61) y El Salvador (81), y lejos de Panamá (49) y Chile (31). Si bien es cierto que en el indicador de predominio de barreras al comercio y en el de los procedimientos aduaneros Guatemala se sitúa por encima de la media centroamericana, queda por detrás de otros países que presentan desempeños superiores, como es el caso de Panamá, y aún más de Chile (Gráfico 7).

Gráfico 7. Índice global de competitividad



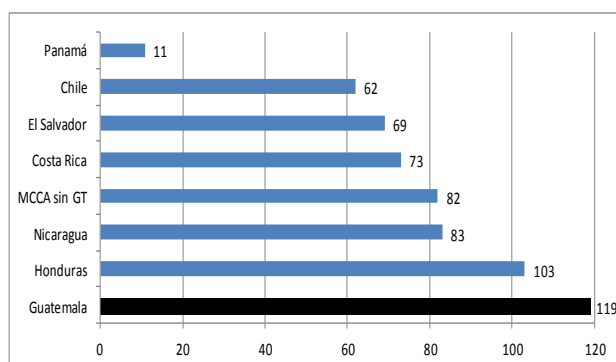
Nota: Ranking sobre 142 economías.

Fuente: Foro Económico Mundial (2011).

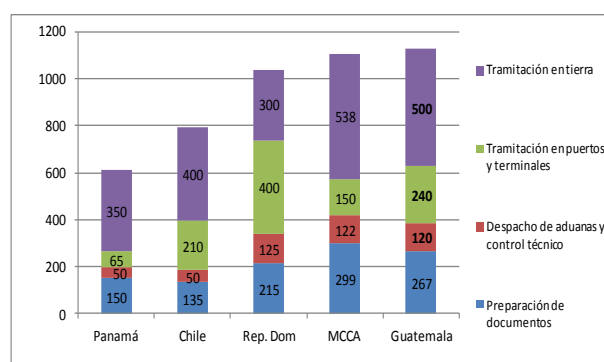
En el informe *Doing Business 2012* del Banco Mundial (2011a), Guatemala ocupa el puesto 97 (sobre un total de 183 economías), situándose como el país con mejor clima de negocio de la subregión (la posición promedio de los demás países centroamericanos es de 115). Sin embargo, desde el punto de vista del indicador “Comercio Transfronterizo”¹⁸ ocupa el último puesto de Centroamérica y muestra un desempeño muy por debajo de otros países, como Chile o Panamá (Gráfico 8, izquierda).

Gráfico 8. Competitividad en el proceso de exportación

Indicador de comercio transfronterizo
(ranking sobre 183 economías)



Costos de exportación
(en US\$ por contenedor)



Fuente: Banco Mundial (2011a).

¹⁸ Este indicador es uno de los 11 que componen el indicador principal de *Ease of Doing Business* (que mide la facilidad para hacer negocios en un país), y toma en cuenta la cantidad de procedimientos que se requieren para exportar e importar un cargamento estandarizado de bienes.

El costo de exportar e importar, medido en US dólares por contenedor, se encuentra por encima de la media de los países centroamericanos, con un valor de US\$1.127 y US\$1.302 en comparación con US\$1.104 y US\$1.169, respectivamente. El detalle de los elevados costos de exportación a los que hacen frente las empresas de Guatemala se puede apreciar en el Gráfico 8, derecha). Es destacable cómo el costo de tramitación en puertos es superior al de la media del resto de países centroamericanos.

Además, una de las mayores debilidades detectadas es la cantidad necesaria de documentos, tanto para exportar como para importar. Guatemala, con 10 y 9 documentos respectivamente, es el país que más documentos precisa, por encima de la media de países de Centroamérica (6,3 y 7,5) y de América Latina (6 y 7), y más aún de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (4 y 5).

En cuanto al indicador sobre el índice de desempeño logístico del comercio, Guatemala se sitúa claramente por debajo del promedio centroamericano, superando tan sólo a Nicaragua y al promedio de América Latina (Cuadro 2). En particular, se presenta como el país con peor desempeño de Centroamérica y por detrás de la media de América Latina y el Caribe (ALC) en el indicador de facilidad para llevar a cabo embarcos internacionales a precios competitivos.

Cuadro 2. Índice de desempeño logístico del comercio, 2010

País/Región	Ranking	General	Aduanas	Infraestructura	Embarcos internacionales	Competencia logística	Seguimiento de mercancías	Duración (tiempo)
Chile	49	3.09	2.93	2.86	2.74	2.94	3.33	3.8
Panamá	51	3.02	2.76	2.63	2.87	2.83	3.26	3.76
Costa Rica	56	2.91	2.61	2.56	2.64	2.8	3.13	3.71
MCCA	81.8	2.71	2.41	2.38	2.46	2.62	2.77	3.58
Honduras	70	2.78	2.39	2.31	2.67	2.57	2.83	3.83
ALC	80	2.74	2.38	2.45	2.7	2.62	2.84	3.41
El Salvador	86	2.67	2.48	2.44	2.18	2.66	2.68	3.63
Guatemala	90	2.63	2.33	2.37	2.16	2.74	2.71	3.5
Nicaragua	107	2.54	2.24	2.23	2.63	2.31	2.51	3.21

Fuente: *Connecting to Compete* (Banco Mundial, 2010).

Recuadro 1. Impacto estimado del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea

El Acuerdo de Asociación entre los países de Centroamérica y la UE, según estimaciones de BID-INT (Giordano y Watanuki, 2008), tendrá un impacto positivo sobre los indicadores de comercio exterior, como también sobre el PIB, el empleo y la reducción de la pobreza en Guatemala (Cuadro 3). Así, las exportaciones de Guatemala a la UE (UE-27) aumentarían por encima de 21% sobre el año base (2004); es decir, el porcentaje más alto entre los cinco países del MCCA después de Honduras. El sector de alimentos sería el principal beneficiario, con un aumento en las exportaciones de 43,4%; a nivel de productos, los vegetales y las frutas crecerían 67%. El impacto sobre la pobreza y la extrema pobreza es también claramente positivo: la reducción sería más acentuada en las regiones rurales del país, con reducción en la pobreza de -1,11% y en la extrema pobreza de -0,76%.

Cuadro 3. Impacto del Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica
(datos preliminares, cambios en porcentajes sobre el año 2004)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Exportaciones ^{/1}					
Totales	3,01	0,94	1,77	1,88	1,31
Hacia la UE	15,02	15,49	21,06	27,32	15,28
Importaciones ^{/1}					
Totales	2,66	0,83	1,22	1,22	0,88
Desde la UE	25,70	25,43	29,19	19,13	25,15
PIB real (gastos)	1,11	0,83	1,12	1,07	0,85
Ingreso (aranceles)	-14,07	-14,16	-10,58	-11,66	-8,03
Empleo	0,98	0,49	0,70	0,88	0,51
Pobreza ^{/2}	-0,53	-0,64	-0,73	-0,39	-0,47
Pobreza extrema ^{/2}	-0,75	-1,39	-0,56	-0,60	-0,24

Notas: ^{/1} Se refiere al comercio de bienes. Excluye los productos sensibles: arroz, trigo, otros granos, azúcar, carne de res, carne porcina y lácteos.

^{/2} Corresponde al número de personas.

Fuente: Giordano y Watanuki (2008), en base al modelo BID-INT de equilibrio general computable.

Un importante aspecto que afecta a los flujos de comercio y su costo es la seguridad comercial. Según un estudio realizado por el BID sobre el comercio transfronterizo de Guatemala con México¹⁹, existe una gran complejidad en la frontera debido a los volúmenes de tráfico irregular fuera de los canales formales. Dicho tráfico responde a dos situaciones

¹⁹ Recientes cooperaciones técnicas del BID han financiado el diagnóstico de la situación y de las necesidades de infraestructura y de seguridad comercial en los pasos fronterizos de Guatemala en la frontera del norte con México. Ver GU-T1149, “Estudio para la Mejora de la Seguridad y Facilitación del Comercio Legal en la Frontera Norte de Guatemala con México y en Puerto Quetzal”.

diferenciadas: por un lado, se trata de una actividad irregular de alta intensidad y baja peligrosidad debido a la afinidad cultural entre las poblaciones de ambos lados de la frontera y sus intercambios comerciales. Por otro lado, hay una actividad ilegal de alta peligrosidad asociada a la delincuencia organizada (narcotráfico, seres humanos, contrabando). El modelo actual de gestión de frontera, en vista de limitaciones tanto de personal como de equipos, permite solamente un control parcial sobre el tráfico transfronterizo, proporcionando una capacidad de actuación puntual sobre las irregularidades²⁰.

El impacto sobre el comercio de la inversión en integración regional

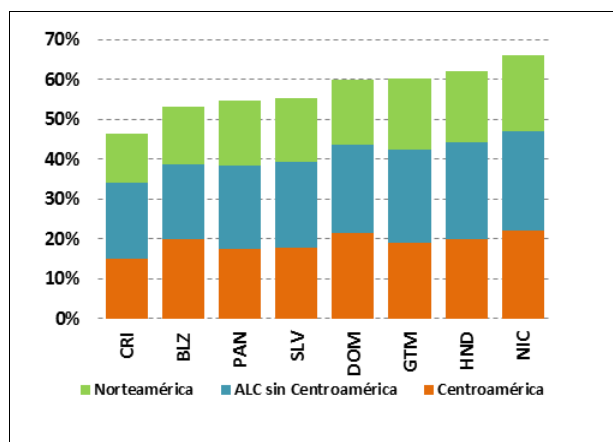
Guatemala tiene un potencial importante no aprovechado plenamente en relación a los beneficios de la integración regional. Según estimaciones del BID, el país sólo realiza el 40% de su potencial exportador con respecto a la subregión de América Central, el resto de ALC y América del Norte: es decir, la plena integración comercial y la reducción de la brecha de infraestructura frente a Estados Unidos podría multiplicar por 2,5 el nivel de comercio intra-hemisférico. Por otro lado, desde el punto de vista del impacto de inversión en integración, los escenarios de reformas de política (*software*) producirían conjuntamente un incremento del promedio de más del 20%, y se prevé que la inversión en el componente *hardware* (infraestructura de transporte) generaría un 30% adicional de exportaciones intrarregionales de Guatemala en el curso de la próxima década (Gráfico 9) (BID – CEPAL – BM, 2011).

²⁰ Como ilustración, no se dispone de equipos para la captura de información en los documentos, comprobación de su autenticidad y vigencia. En general, no se dispone de sistemas de inspección no intrusiva; en muchos puntos los controles se realizan sobre la vía de comunicación, entorpeciendo la circulación; no se dispone de personal de vigilancia y control en las aduanas; el sistema de análisis de riesgo da como resultado un elevado número de canales rojos (inspección física o documental, entre otros).

Gráfico 9. Potencial exportador e impacto de la inversión en integración

Potencial exportador intrarregional en el hemisferio occidental

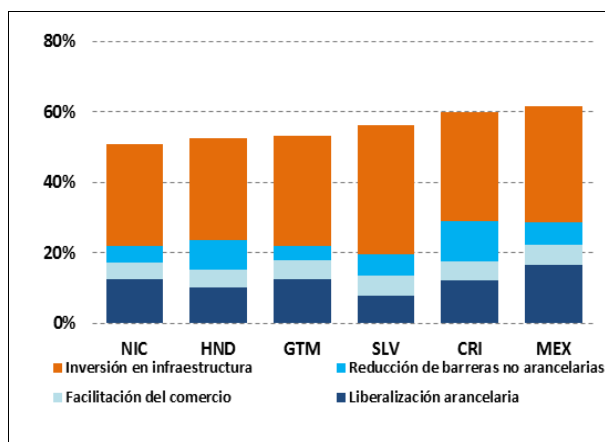
(proporción no realizada de las exportaciones totales potenciales en un escenario óptimo; en porcentajes)



Fuente: BID-INT, en base a un modelo gravitacional multi-país para el período 2000-2009.

Impacto de las reformas del software e inversión en hardware en las exportaciones

(aumento de las exportaciones intrarregionales a nivel de ALC, respecto al año base 2008)



Nota: Predicciones del modelo en base a las inversiones en software y hardware de integración durante la próxima década.

Fuente: Modelo BID-INT de equilibrio general computable

La integración regional en Centroamérica está siendo impulsada por varias iniciativas recientes importantes. Así, los presidentes acordaron relanzar el proceso de integración regional²¹, identificando acciones en cinco áreas prioritarias: seguridad democrática, prevención y mitigación de los desastres naturales y de los efectos del cambio climático, integración social, integración económica y el fortalecimiento de la institucionalidad regional²². Un papel importante para la integración centroamericana lo constituye el Proyecto Mesoamérica (PM), un mecanismo de diálogo, coordinación, cooperación e integración de alto nivel entre nueve países de la región, incluido Guatemala, que tiene por finalidad ampliar y fortalecer la capacidad para ejecutar eficazmente proyectos en las áreas sociales, de infraestructura y de conectividad.

En la actualidad, la principal iniciativa de integración regional es el Corredor Mesoamericano de Integración²³. En el contexto de un fuerte crecimiento del comercio

²¹ Cumbre Extraordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno de países del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) para el Relanzamiento del Proceso de la Integración Centroamericana en San Salvador, 20 de julio de 2010.

²² Como parte del proceso de fomento de la integración centroamericana, en junio de 2010, los Presidentes de América Central y de República Dominicana solicitaron al Consejo de Ministros de Hacienda o Finanzas de Centroamérica, Panamá y República Dominicana (COSEFIN) que formulara y pusiera en marcha un programa regional de inversiones y financiamiento para Centroamérica y República Dominicana (PIFCARD).

²³ El corredor integra siete países mesoamericanos y transporta 95% de la carga terrestre de la región, lo cual lo transforma en el medio de integración vial más importante de la región.

intrarregional²⁴, las condiciones de tránsito y seguridad en el Corredor son sub-óptimas y generan altos costos de transporte, los cuellos de botella en frontera inciden en tiempos, costos y predictibilidad de las transacciones comerciales internacionales, y todo esto tiene un impacto negativo sobre la competitividad del país y en la generación de cadenas de valor regionales integradas.

Para que Guatemala pueda aprovechar los beneficios que generaría un corredor eficaz en estas áreas será necesario emprender inversiones en la infraestructura de transporte (en obras viales, pasos de frontera, regulaciones de transporte, seguridad vial), logística internacional (plataformas logísticas, trazabilidad y servicios al sector privado)²⁵, como también en facilitación del comercio (tránsito, trámites, interoperabilidad, etc.), lo cual es el objeto de esta Nota de Política y se describen en la Sección 2 (Retos y recomendaciones de política). Las acciones tienen que emprenderse de manera coordinada a nivel regional, complementadas a nivel nacional en Guatemala.

El acuerdo RD-CAFTA: efectos sobre el comercio con Estados Unidos

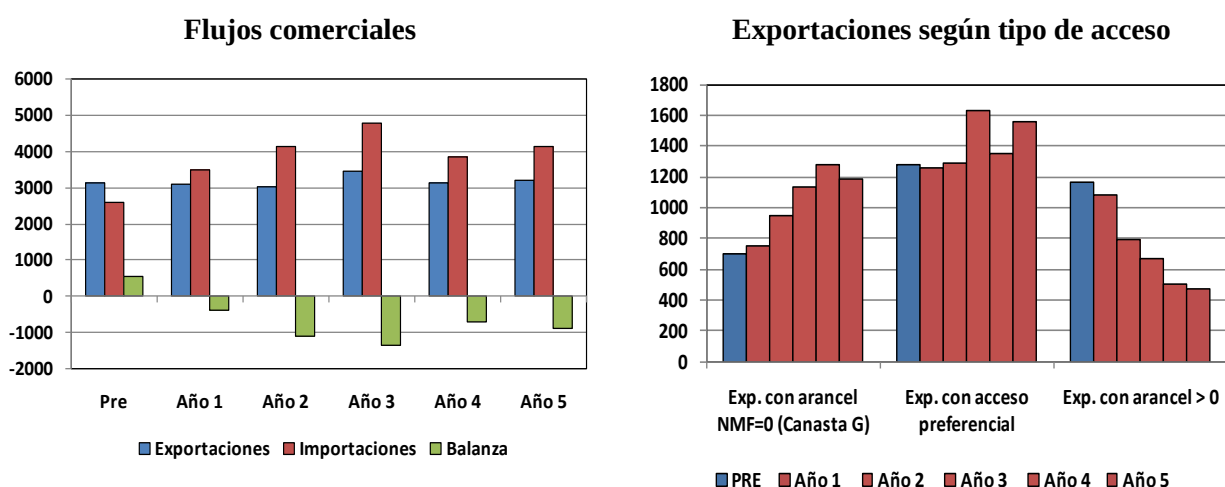
El acuerdo entre los países de Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (RD-CAFTA) ha permitido consolidar y ampliar la apertura comercial de Guatemala con Estados Unidos. Antes de la puesta en marcha del acuerdo, un 69,9% de los productos procedentes de Estados Unidos ingresaban libres de arancel a Guatemala, y con el RD-CAFTA esta cifra subió a 92,7%. En el caso de las exportaciones guatemaltecas, el impacto del RD-CAFTA fue menor – pasó de 80,7% a 99,2% en el mismo período –, debido principalmente al alto grado de apertura existente antes del acuerdo gracias a las preferencias otorgadas bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Acuerdo de Asociación Comercial de Estados Unidos con la Cuenca del Caribe (*Caribbean Basin Trade Partnership Act* – CBTPA). Los cambios en los niveles de apertura de las exportaciones e importaciones contribuyeron, entre otros factores, a que los primeros años del RD-CAFTA muestren un importante crecimiento en las importaciones, aunque el desempeño comercial en las exportaciones guatemaltecas no ha tenido el mismo éxito.

²⁴ El comercio intrarregional creció 63% entre 2005 y 2010, pasando de US\$6,3 mil millones a US\$10,2 mil millones (CEPAL).

²⁵ En el área de la logística del comercio, y para mejorar la inserción de Guatemala en las cadenas de valor regionales e internacionales, sería oportuno realizar estudios de diagnósticos en las cadenas por tipo de mercancías como, por ejemplo, de los productos de exportación agrícola (frescos, refrigerados, contenerizados, etc.), incluyendo planes de inversión en el *hardware* y *software*.

No obstante, es importante destacar que el desempeño de las exportaciones se ha visto afectado por factores externos. Con la culminación del Acuerdo Multifibras en 2005, los países asiáticos han podido exportar artículos textiles a Estados Unidos sin restricción de cuotas, generando así un aumento de la competencia en el mercado textil norteamericano, afectando de este modo a las exportaciones textiles guatemaltecas dirigidas a Estados Unidos. Asimismo, la crisis global de 2009 ha contraído también los flujos comerciales durante dicho año y, específicamente, las exportaciones guatemaltecas hacia Estados Unidos. Cabe también destacar que el valor del total importado ha sido magnificado por los incrementos en los precios de los bienes de importación durante el período analizado^{26, 27}. Esta alza en el nivel de importaciones ha redundado en un mayor déficit comercial con Estados Unidos.

Gráfico 10. Guatemala: Comercio de bienes con Estados Unidos en el marco del RD-CAFTA (en millones de US\$)



Nota: Las cifras de exportaciones corresponden a las importaciones de Estados Unidos desde Guatemala y las importaciones a las exportaciones de Estados Unidos hacia Guatemala (metodología del espejo).

NMF=0: Productos exportados con arancel cero bajo trato de Nación Más Favorecida (NMF).

Se define la etapa Pre RD-CAFTA como el promedio del período 2004-2005; el año 1 como 2006; año 2, 2007; año 3, 2008; año 4, 2009 y año 5, 2010.

Fuente: Cálculos BID-INT con datos de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (*United States International Trade Commission – USITC*).

²⁶ Ajustando las importaciones nominales por el factor precio, se puede observar que el valor de las importaciones se reduce un 7%, y en el caso de las importaciones agrícolas un 32%. De hecho, en los casos del maíz amarillo y la carne bovina hubo un aumento de los precios en el primero de 112% en el año 3 respecto al período Pre RD-CAFTA y, en el segundo, de 88% en el año 3 respecto al primer año del acuerdo, impactando sobre el valor total importado en dichos artículos. El aumento de los precios internacionales del petróleo fue de 76% en el año 3 respecto al período Pre RD-CAFTA, y de 40% en el año 5.

²⁷ Los principales productos importados por Guatemala desde Estados Unidos en 2010 fueron aceite y preparaciones de petróleo, maíz, teléfonos móviles y tortas de desperdicios de la extracción de aceite de soja.

Al analizar las exportaciones hacia Estados Unidos es importante notar que una proporción importante se refiere a los productos que entraban en el mercado de Estados Unidos libres de aranceles previo a la implementación del RD-CAFTA, es decir bajo el régimen de NMF=0 (36,8% del total exportado en 2010). Estas exportaciones crecieron fuertemente a lo largo de los últimos cinco años, representando en el año 5 del acuerdo un 75,4% más que el nivel Pre RD-CAFTA. Están constituidas principalmente por bananos, café y oro no monetario, con un monto exportado de US\$934 millones (2010; Gráfico 10).

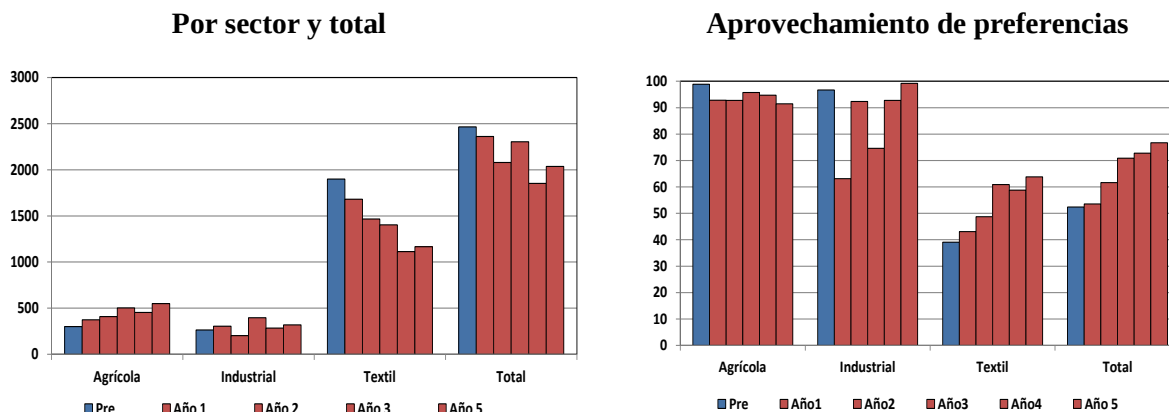
A fin de evaluar el efecto del RD-CAFTA en los flujos comerciales, es necesario excluir los productos con acceso NMF libre de aranceles (pertenecientes a la denominada canasta G en el marco del acuerdo)²⁸, debido a que estos bienes ya gozaban de libre acceso antes de la entrada en vigencia del acuerdo y, por ende, no recibieron ningún beneficio adicional con la implementación del mismo. Al excluir estos productos del análisis, se puede observar que las exportaciones con acceso preferencial producto del RD-CAFTA no crecen al mismo ritmo, recuperándose en el año 2010 y llegando a niveles superiores que los registrados en el período Pre RD-CAFTA (Gráfico 10). En términos generales, las exportaciones con acceso libre al mercado de Estados Unidos aumentaron de 62,4% del total en el período Pre RD-CAFTA a 85,4% en el quinto año de la implementación del RD-CAFTA.

Al desagregar las exportaciones guatemaltecas (excluyendo la canasta G) por sector productivo sobresalen las exportaciones textiles y agrícolas (Gráfico 11, izquierda). Las exportaciones agrícolas han presentado una tendencia positiva y creciente durante los cinco años de vigencia del acuerdo, duplicando el valor de las exportaciones iniciales. En particular, los bienes más importantes en el sector son el azúcar de caña en bruto en estado sólido, los melones y las hortalizas²⁹.

²⁸ Su inclusión en el análisis sobrestimaría el impacto de la liberación arancelaria que el RD-CAFTA otorgó.

²⁹ Estos productos gozaban previamente de acceso preferencial bajo el régimen comercial del CBTPA.

Gráfico 11. Guatemala: Exportaciones hacia Estados Unidos en el marco del RD-CAFTA
(excluyendo bienes de la canasta G, millones de US\$)



Nota: Las cifras de las exportaciones corresponden a las importaciones reportadas por Estados Unidos (metodología del espejo). La tasa de aprovechamiento de preferencias corresponde a la razón de las exportaciones bajo preferencias y las exportaciones potencialmente elegibles para acceso preferencial. Ver Gráfico 10 para la definición de los períodos en el estudio.

Fuente: Elaboración BID-INT con datos de USITC.

Las exportaciones del sector textil registraron una caída continua en los primeros años del RD-CAFTA. Entre el período Pre RD-CAFTA y el quinto año del acuerdo (2010), las exportaciones cayeron de US\$1.899 millones a US\$1.166 millones (Gráfico 11, izquierda), reportando también caídas en los dos productos principales de exportación textil: los suéteres o chompas y los sacos y trajes de mujer. Uno de los motivos de la caída reportada en el sector textil (además del aumento de la competencia en el mercado estadounidense) recae en las brechas de aprovechamiento de las preferencias otorgadas en el marco del RD-CAFTA (Gráfico 11, derecha), el cual se relaciona con los insumos utilizados para la confección de prendas de vestir.

Al analizar la procedencia de las importaciones de insumos textiles se puede observar que el mayor proveedor después de Estados Unidos (32,4%, 2009) es China (27,1%), seguido por Corea del Sur (17,8%) y el bloque de países RD-CAFTA (6,9%), siendo influenciado por el origen del capital que invierte en el sector textil, donde más del 60% de las fábricas se han instalado con capital coreano (Asociación Guatemalteca de Exportadores, 2009).

Al tener en cuenta que la mayoría de las exportaciones de productos textiles son destinadas a Estados Unidos, y que para ingresar libres de aranceles deben usar insumos provenientes de Estados Unidos o de algún otro país RD-CAFTA, entonces se puede inferir que menos del 50% de las exportaciones textiles ingresan a Estados Unidos respetando las reglas de origen y libres de aranceles.

Es importante señalar también el impacto de los precios en las exportaciones guatemaltecas en los últimos cinco años. El efecto del incremento de precios fue significativo ya que al exportar derivados del petróleo (7% de las exportaciones totales, 2010) las exportaciones se vieron beneficiadas, especialmente durante el tercer año del RD-CAFTA. De hecho, la tendencia de un modesto crecimiento en el valor nominal de las exportaciones hacia Estados Unidos no se ve reflejada después de realizar el ajuste por el efecto precio.

En conclusión, a fin de potenciar las exportaciones hacia Estados Unidos y poder hacer mejor uso de las preferencias otorgadas bajo el marco del RD-CAFTA, sería recomendable que en las exportaciones de textiles se incorpore una mayor cantidad de insumos textiles de los países signatarios del acuerdo, a fin de evitar el pago de aranceles una vez exportado el producto final a Estados Unidos. Al mismo tiempo, habría que aprovechar más el acceso al mercado de las exportaciones de productos agrícolas e industriales.

2. Retos y recomendaciones de política

Para poder aprovechar plenamente los beneficios de una inserción internacional más amplia y maximizar su impacto positivo sobre el desarrollo económico y social, Guatemala enfrenta varios desafíos y necesitaría actuar principalmente en tres áreas.

Primero, a través de acciones en el área de facilitación del comercio con vistas a bajar los costos y cumplir con los requisitos de seguridad, lo cual incluye:

- mejorar la seguridad y control del comercio,
- agilizar el tránsito de mercancías,
- simplificar e informatizar los trámites de comercio exterior,
- facilitar y asegurar el proceso de despacho de las exportaciones, y
- fomentar las exportaciones de productos agrícolas, cumpliendo con los requisitos sanitarios y fitosanitarios.

Segundo, aprovechar los acuerdos comerciales vigentes y en proceso de ratificación. En primer lugar, mediante una eficiente implementación y administración de estos acuerdos para el beneficio de los operadores y, en segundo lugar, incrementando el nivel de las exportaciones a través de la promoción de exportaciones y atracción de inversiones extranjeras directas (IEDs). Esto debería dar pie al logro de una mayor diversificación de las exportaciones por mercado de

destino, sobre todo hacia las áreas con una mayor dinámica de crecimiento económico y de importación, tales como Asia (China, India) y América Latina.

Tercero, emprender acciones en el marco de la implementación de las iniciativas de integración regional; en primer lugar, en relación a la puesta en marcha del Corredor Mesoamericano de Integración.

Las recomendaciones que a continuación se presentan hacen referencia, en primer lugar, al *software*, incluido la coordinación institucional de Guatemala con sus socios a nivel mesoamericano, así como también al *hardware* de integración (por ejemplo, en el caso de inversiones en la infraestructura de aduanas).

I. Facilitación del comercio

Uno de los ejes claves para aumentar la competitividad del país es la introducción de medidas de facilitación comercial, con el objetivo de bajar los costos de comercio, pero sin menoscabar las medidas de control. Todo ello con el fin de que revierta en un mayor nivel de los flujos comerciales.

Mejorar la seguridad y control del comercio

Los problemas asociados a la falta de seguridad comercial, según se ha mencionado anteriormente, se presentan particularmente agudos en los pasos de frontera, sobre todo en los terrestres. Existe una limitada capacidad de ejercer un control sistemático y efectivo sobre los flujos comerciales transfronterizos debido a una escasa protección física, una inadecuada infraestructura transfronteriza, y a la falta de medios técnicos para apoyar y facilitar la labor de los funcionarios de aduanas. Por otro lado, se presenta la necesidad de lograr una mayor facilitación del tráfico comercial, tanto para reducir los tiempos de tránsito (agilizar las verificaciones documentales, centralizar la información, etc.) como para evitar la duplicidad sistemática de inspecciones físicas entre autoridades (acto único), y ser selectivos en los controles físicos (optimizar los sistemas de análisis de riesgo).

Para atender estos problemas se recomienda una gestión integrada de las fronteras del país, dentro de una estrategia nacional, para asegurar un control efectivo de la seguridad del comercio y, al mismo tiempo, contribuir a un flujo eficiente de tráfico comercial.

Recomendaciones:

- Integrar las medidas en varios ejes de la gestión fronteriza, tal como la seguridad pública, control fiscal, facilitación del comercio, control sanitario, protección de plagas, transporte, etc.
- Estudiar la posibilidad de crear un resguardo aduanero o fuerza de vigilancia y control vinculada a la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).
- Coordinar e integrar a los diferentes grupos de interés en la frontera en la gestión fronteriza (aduanas, migración, sanidad, seguridad, etc.), autoridades locales, el sector privado y la población en la zona fronteriza.
- Mejorar las instalaciones y el equipamiento, incluyendo los de inspección y control; mejorar los sistemas de análisis de riesgo.
- Fortalecer la cooperación con instituciones de los países vecinos; desarrollar un modelo de yuxtaposición de las aduanas³⁰, según modelos admitidos internacionalmente.
- Fortalecimiento de la coordinación interinstitucional y participación de las entidades gubernamentales pertinentes en la definición de los requisitos de seguridad, tales como el Ministerio del Ambiente y el Consejo Nacional de Áreas Protegidas (CONAP), y asegurar la vigilancia del cumplimiento de convenios internacionales tales como la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES).

Agilizar el tránsito de mercancías

Los controles fronterizos³¹ constituyen una traba al movimiento fluido de mercancías y tienen un papel destacado en la ecuación de costos de las transacciones comerciales. Mejoras en la gestión del control agilizan el paso de mercancías y redundan directamente en la competitividad de los operadores guatemaltecos y la competitividad sistémica del país.

Por un lado, la principal operación aduanera que se realiza en las fronteras es el tránsito aduanero internacional de mercancías. Esta operación que tiene su fundamento en facilitar la circulación rápida de las cargas entre los países cae, sin embargo, en un ambiente de

³⁰ Servicios aduaneros de dos países con fronteras comunes que operan en forma coordinada, mediante la prestación de servicios en sus oficinas localizadas en sus correspondientes territorios y que aplican procedimientos armonizados, preferentemente a través de la utilización de mecanismos informáticos y de comunicación. Aplican, además, el principio de ventanilla binacional (SAT de Guatemala).

³¹ Entendidos en sentido amplio (aduanas, cuarentena, migraciones, etc.).

administraciones anticuadas con medios y tecnología escasa, burocracia tradicional, infraestructuras y equipamientos insuficientes, junto a controles descoordinados.

Mesoamérica viene realizando avances en este tema y, para modernizar la operación de tránsito aduanero internacional, se ha desarrollado un nuevo sistema informatizado de control de Tránsito Internacional de Mercancías (TIM)³². Guatemala inició la implantación del TIM en julio de 2010.

Con el objetivo de bajar adicionalmente los costos de transacción sobre el comercio, medidos en tiempo de espera, el reto actual está en la extensión de la implantación del TIM al resto de las aduanas interiores del país, como también en las diferentes modalidades de transporte más allá del terrestre, como el marítimo, el ferroviario, el aéreo y el multimodal.

Además, la posibilidad de utilizar la infraestructura portuaria del Pacífico Sur de México para el intercambio comercial con Estados Unidos y Asia por parte los operadores guatemaltecos se presenta como un elemento importante para bajar los costos de comercio en la mejora de competitividad. La red ferroviaria mexicana también se podría utilizar para el comercio con Estados Unidos.

Recomendaciones:

- Realizar actividades para la preparación de operaciones de tránsito local, comunitario y de terceros países utilizando el sistema TIM. Asegurar su funcionamiento en entidades como el Ministerio de Agricultura y la Dirección General de Migración.
- Ampliar la implementación de operaciones de tránsito en puertos y aeropuertos, almacenes fiscales o recintos aprobados por la autoridad aduanera.
- Capacitar a los funcionarios de aduanas a efectos de unificar la interpretación de los procedimientos y la normativa regional.
- Coordinar con las autoridades mexicanas la ampliación del TIM en territorio mexicano, para aprovechar las facilidades portuarias del Pacífico, la red ferroviaria y los corredores viales ya existentes hacia la frontera norte con Estados Unidos.

³² El TIM, basado en la experiencia del Nuevo Sistema de Tránsito Computarizado (*New Computerised Transit System* – NCTS) de la UE, entró en funcionamiento en julio de 2008, como experiencia piloto, en la frontera de El Amatillo, entre Honduras y El Salvador. El proyecto, parte del Plan Puebla Panamá (PPP), fue financiado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del BID.

Simplificar e informatizar los trámites de comercio exterior

Con el propósito de impulsar el crecimiento del comercio exterior y mejorar la competitividad nacional, Guatemala, a través de AGEXPORT, creó la Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE) como herramienta facilitadora y de control³³. En la actualidad, la VUPE se encuentra en funcionamiento con alrededor de 3.000 empresas participantes, aunque todavía no está totalmente automatizada. Los trámites se centralizan en un punto físico único donde convergen entidades que intervienen en los procesos de exportación, como es el caso de los registros fitosanitarios y el Ministerio de Economía. Con respecto al nivel de implementación, 7 de los 11 documentos utilizados se encuentran en formato electrónico (SELA, 2011). Igualmente, se dispone de la emisión de varios permisos³⁴ además de la interconexión con bancos para prepago de impuestos. La VUPE junto con la Oficina de Perfeccionamiento Activo (OPA) ha recibido el Certificado ISO 9001-2000, lo cual garantiza la calidad de sus procesos y el cumplimiento de los estándares mundiales (SELA, 2009).

No obstante, la VUPE en su forma existente es sólo el primer paso hacia una ventanilla única en la que deben integrarse de manera electrónica también los procesos de importación y tránsito de mercancías, a través de una red de interoperabilidad entre las agencias estatales y los operadores privados.

Recomendaciones:

- Continuar avanzando en la implementación de la VUPE para eliminar el uso del papel en los procedimientos de exportaciones y lograr la interconexión con todas las agencias nacionales que intervienen en los trámites de comercio.

³³ La ventanilla única, según las recomendaciones del Centro de las Naciones Unidas para la Facilitación del Comercio y las Transacciones Electrónicas (*United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business – UN/CEFACT*) y la Organización Mundial de Aduanas (OMA), presenta todos los documentos e información estandarizada a través de un punto de entrada único para cumplir con los requisitos de importación, exportación y tránsito. En este sentido, la ventanilla única es un centro de información integrada que alimenta el análisis de riesgo y mejora el control sobre el comercio exterior, lo que implica la integración de diferentes procesos electrónicos y la interconexión no sólo a nivel nacional sino también con las agencias transfronterizas. A través de la VUPE se establece una red de interoperabilidad entre las agencias estatales y los operadores privados que participan en las transacciones de comercio internacional.

³⁴ Tipo Sanitario Electrónico, Control de exportación de Madera, control de sitios web, Cuotas Textiles, Permisos de Arveja, Certificados de Origen y documentos aduaneros de exportación como la Declaración Única Aduanera (DUA) y el Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA). El FAUCA tiene valor de certificado de origen y se transmite también de modo electrónico con El Salvador y Honduras.

- Integrar a la ventanilla única existente los trámites de importaciones y tránsito de mercancías en cumplimiento con los estándares y buenas prácticas internacionales.
- Proponer medidas de armonización con miras a lograr la interoperabilidad regional entre las ventanillas únicas de los diferentes países, incluyendo como elementos el Procedimiento Mesoamericano para el Tránsito Internacional de Mercancías (TIM), los certificados de origen electrónico, el intercambio de información estadística y logística, y la lucha contra el fraude.

Facilitar y asegurar el proceso de despacho de las exportaciones

Para un comercio ágil y seguro se considera de vital importancia el fortalecimiento de la colaboración entre las aduanas y el sector privado. Uno de los mecanismos para instrumentar esta colaboración es la creación de la figura del Operador Económico Autorizado (OEA)³⁵, que tiene por objetivo facilitar la cadena logística a través de operadores que ofrezcan garantías de seguridad y de cumplimiento aduanero, fiscal, etc.

La Aduana de Guatemala cuenta con un programa de OEA operativo desde abril de 2010. Dispone de una oficina encargada de la implementación del programa y que se ocupa de toda la operativa relacionada con el proceso de certificación de los operadores, desde la solicitud, auditoría y revalidación hasta la posible revocación. La implantación de los programas de OEA se presenta como un reto para las administraciones de aduanas. No solamente transforman la manera de interactuar con el sector privado, sino que también requieren de una serie de cambios fundamentales en la operativa aduanera, tales como el fortalecimiento de un robusto sistema de gestión de riesgos y de capacidad en el área de auditoría, y una política de recursos humanos y ética de la institución muy sólida. Además, teniendo en cuenta que el programa es relativamente nuevo, y que los programas OEA requieren de un proceso de evolución y optimización continuo, el fortalecimiento de dicho programa debería ser contemplado.

³⁵ El beneficio más tangible de los operadores certificados es la reducción del riesgo asociado a las operaciones de comercio internacional, con la reducción en los niveles de inspección y en los tiempos de tramitación de las importaciones y/o exportaciones. El concepto tiene su origen en el marco normativo de la OMA. Los primeros programas fueron desarrollados a principio de la década de 2000, siendo los programas Socios en Protección (*Partners in Protection* – PIP) de Canadá y el programa Alianza de Aduanas y Empresas Contra el Terrorismo (*Customs-Trade Partnership Against Terrorism* – C-TPAT) de Estados Unidos los primeros en ser lanzados. Después les siguieron el programa OEA de la UE y de varios países de Asia y de la región del Pacífico (Japón, Corea, Singapur y Nueva Zelanda). En América Latina hay tres programas operativos (Argentina, Costa Rica y Guatemala).

Recomendaciones:

- Capacitar en materia de seguridad, auditoría, contabilidad y manejo de riesgos al personal de la aduana y de otras instituciones gubernamentales que participen en el programa de certificación de OEA.
- Adecuar el sistema de gestión de análisis de riesgo de la aduana a procesos de despacho para las empresas certificadas OEA.
- Incorporar al programa otras entidades gubernamentales (agricultura, sanidad, antinarcóticos) que puedan definir requisitos de seguridad y beneficios para los operadores en comercio internacional.
- Llegar a firmar Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (MRA) con otros países y/o bloques comerciales, y colaborar con otras aduanas de la región para uniformar y homogeneizar procesos relacionados con la operatividad de los programas de OEA, en un intento de profundizar los procesos de integración regional.
- Empezar programas de sensibilización y socialización de la figura OEA, organizar talleres de capacitación con el sector privado.

Fomentar las exportaciones de productos agrícolas

El comercio agrícola de Guatemala con los vecinos de la región y otros socios comerciales ha experimentado un fuerte crecimiento, en parte como consecuencia de la firma de acuerdos de libre comercio. Sin embargo, el país todavía no ha aprovechado eficazmente las ventajas que estos acuerdos comerciales le proporcionan debido a dos aspectos claves: (i) la lentitud en el paso de frontera de mercancías agrícolas, y (ii) el incumplimiento de los requisitos sanitarios y fitosanitarios exigidos por los socios comerciales intra y extrarregionales.

A pesar de los avances en la tramitación de los procedimientos para la liberalización de las mercancías agropecuarias en los pasos de frontera, todavía varias de las etapas se desarrollan bajo procedimientos poco eficaces. Actualmente, las medidas de inspección de cuarentena y descontaminación no se aplican de un modo uniforme en el conjunto de la región, debido a la insuficiencia de los recursos y a la falta de personal calificado. En cuanto a los requisitos sanitarios y fitosanitarios, los principales obstáculos a la exportación agrícola están relacionados con las normas de inocuidad de los alimentos, en particular con los requisitos en materia de etiquetado, la contaminación microbiológica y los residuos de plaguicidas. El incumplimiento de

requisitos sobre etiquetado y residuos de plaguicidas ha generado 44% y 31%, respectivamente, de los rechazos de las exportaciones de alimentos desde Guatemala hacia Estados Unidos en los últimos cinco años (base de información del sitio web INTradeBID).

Recomendaciones:

- Mejorar la eficiencia en los pasos de frontera con la aplicación de procedimientos estandarizados, aplicar el manejo de riesgo y fortalecer los servicios de cuarentena.
- Emitir certificado sanitario y fitosanitario de exportación e importación *on-line*.
- Mejorar la capacidad de los laboratorios para atender a las normas y prácticas internacionales; ampliar la obtención de la certificación de conformidad con las normas ISO, normas microbiológicas, etc.
- Mejorar la capacidad de evaluación del riesgo de plagas y enfermedades para los productos de exportación.

II. Aprovechamiento de los acuerdos comerciales

Guatemala debe hacer frente a importantes desafíos en su camino hacia el logro de una mayor inserción en los mercados internacionales. Para aprovechar las oportunidades que brindan los acuerdos comerciales firmados, y los que están por firmarse, sería pertinente enfocar las intervenciones en las siguientes áreas³⁶.

Recomendaciones:

- Fortalecer la capacidad institucional para la implementación de los acuerdos comerciales, teniendo en cuenta la necesidad de mejorar la gestión y las capacidades técnicas en materias como medidas sanitarias y fitosanitarias, defensa comercial, reglas de origen, etc.
- Fortalecer la capacidad técnica para la promoción de exportaciones, mediante acciones como la creación o el fortalecimiento de una institución de promoción comercial, generación de un plan o política de desarrollo de comercio exterior, organización de

³⁶ El BID está apoyando a Guatemala para optimizar su inserción internacional con un préstamo en ejecución desde julio de 2010, por un monto de US\$20 millones. Los componentes principales del préstamo son: apoyo a la negociación comercial y administración de acuerdos comerciales; promoción de exportaciones; atracción de inversiones; internacionalización de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs), y modernización tecnológica.

misiones comerciales, puesta en marcha de un sistema de “antenas comerciales”, servicios de atención a empresas, etc.

- Desarrollar herramientas y programas efectivos de atracción de inversiones, que incluyen la implementación de una agenda de mejora del clima de negocios para la inversión, puesta en marcha de planes sectoriales de atracción enfocados en áreas de desarrollo estratégicas, o el rediseño de la ventanilla de inversiones.
- Fortalecer el sistema nacional de calidad para aumentar y diversificar la oferta exportable, incluso de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) y, de esta manera, aprovechar mejor los acuerdos comerciales.
- Impulsar el desarrollo de la industria de servicios comerciales de *offshoring*, ya que se considera como una de las industrias más dinámicas a nivel global y constituye una importante fuente de creación de empleo y atracción de inversiones.
- Aprovechar más el acceso al mercado de Estados Unidos bajo el acuerdo RD-CAFTA, en primer lugar de las exportaciones de productos agrícolas e industriales.
- Diversificar los destinos de exportación, prestando particular atención a la negociación de acuerdos comerciales con países de Asia, ya que presentan un importante potencial de demanda de exportaciones que sería conveniente aprovechar. Sería oportuno llevar a cabo una serie de acciones específicas que favorezcan la inserción de los productos y empresas guatemaltecas en estos mercados, entre las que destacan la facilitación de la participación de empresas guatemaltecas en ferias especializadas, realización de estudios de mercado en sectores claves, organización de misiones comerciales directas e inversas, el diseño de un mecanismo de difusión de oportunidades de inversión de negocio en países asiáticos, y el aumento de las oficinas de promoción comercial, entre otros.

III. Aprovechamiento de los beneficios de la integración regional

Para la implementación de las iniciativas de integración mesoamericana, en el marco del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla y en vista de la cumbre en Mérida en diciembre de 2011³⁷, se recomienda que el país proceda con las siguientes acciones, entre otras, en coordinación con los demás países de la región.

³⁷ Declaración de Mérida. XIII Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla. 5 de diciembre de 2011.

- Integración Física Mesoamericana:
 - Conformar la Unidad Gestora del Corredor Pacífico, y la preparación de los proyectos ejecutivos de los tramos carreteros y pasos de frontera.
 - Ampliar la cobertura del TIM de mercancías y otros instrumentos para optimizar los trámites en los pasos de frontera terrestres, marítimos y aéreos.
- Interconexión Eléctrica y Telecomunicaciones de Mesoamérica:
 - Proceder con la entrada en vigor del Mercado Eléctrico Regional (MER).
- Sistema Mesoamericano de Información Territorial (SMIT):
 - Plantear proyectos y programas para fortalecer las estrategias de adaptación al cambio climático.
- Sistema Mesoamericano de Salud Pública (SMSP):
 - Avanzar en la ejecución de los proyectos de la Iniciativa Salud Mesoamérica 2015.

Para Guatemala, sumarse activamente a las iniciativas de integración en Mesoamérica, redundaría en la obtención de mayores beneficios a través de proyectos en infraestructura, conectividad, facilitación comercial y desarrollo social.

3. Referencias bibliográficas

- Asociación Guatemalteca de Exportadores. 2009. Guatemala: AGEXPORT. Sitio web <http://www.export.com.gt/>.
- Auguste, S. y Stein, E. 2012. *Inserción internacional en América Central y la República Dominicana: diagnóstico y desafíos*. Documento de Trabajo 356. Washington, D.C., Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. Enero.
- Banco Central de Guatemala. Sitio web <http://www.banguat.gob.gt>.
- Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías de las Naciones Unidas (UN-COMTRADE). Sitio web <http://comtrade.un.org/>.
- Banco Interamericano de Desarrollo. Base de datos INTradeBID. Sitio web <http://www.iadb.org/int/intradebid>.
- . 2009. “Fortalecimiento del Control, Seguridad y Facilitación en Fronteras”. GU-T1149. Septiembre y diciembre.
- – Organización de los Estados Americanos – Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 2005. *Guía Comparativa del Tratado de Libre Comercio Entre Chile y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio Entre República Dominicana – Centroamérica y Estados Unidos*. Estudio Realizado por el Comité Tripartito. Washington, D.C., Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo – Organización de los Estados Americanos – Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Enero.
- – Comisión Económica para América Latina y el Caribe – Banco Mundial. 2011. *Invertir en Integración. Los retornos de la complementariedad entre hardware y software*. Nota de discusión de políticas presentada en la IV Reunión de Ministros de Hacienda de América y el Caribe. Calgary, Canadá: Banco Interamericano de Desarrollo – Comisión Económica para América Latina y el Caribe – Banco Mundial. 26 de marzo.
- Banco Mundial. 2005. *DR-CAFTA: Challenges and Opportunities for Central America*. Washington, D.C., Estados Unidos: Banco Mundial.
- . 2010. *Connecting to Compete 2010. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators*. Washington, D.C., Estados Unidos: Banco Mundial.

- . 2011a. *Doing Business 2012 Guatemala*. Washington, D.C., Estados Unidos: Banco Mundial.
- . 2011b. *World Trade Indicators*. Sitio web. 15 de julio.
- . Soluciones para el Comercio Mundial Integrado (WITS). Sitio web <http://wits.worldbank.org>.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. 2011. "Investment Policy Review. Guatemala". Nueva York, Estados Unidos, y Ginebra, Suiza: UNCTAD.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Sitio web <http://www.eclac.org/>.
- Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC). Sitio web <http://www.usitc.gov/>.
- Economist Intelligence Unit. 2011. *Guatemala. Country Report*. Junio.
- Fondo Monetario Internacional. 2011. *World Economic Outlook*. Washington, D.C., Estados Unidos: Fondo Monetario Internacional. Septiembre.
- Foro Económico Mundial. 2011. *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. Schwab, K., editor. Ginebra, Suiza: Foro Económico Mundial.
- Giordano, P. y Watanuki, M. 2008. "Evaluating the impact of trade agreement for Central America: Does trade integration improve poverty and inequality?". Versión preliminar. Documento presentado en la Onceava Conferencia Anual del Proyecto de Análisis del Comercio Mundial (*Global Trade Analysis Project – GTAP*) "Future of Global Economy". Helsinki, Finlandia. 12-14 de junio.
- Granados, J., Lizano, E. y Ocampo, F., editores. 2009. *Un puente para el crecimiento*. Banco Interamericano de Desarrollo, Academia de Centroamérica y Konrad-Adenauer-Stiftung.
- Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. 2007. *Informe Centroamericano Número 3. Período 2004-2006*. Buenos Aires, Argentina: BID-INTAL. Abril.
- INTradeBID. Disponible en: <http://www.iadb.org/int/intradebid/Home.aspx>
- Invest in Guatemala. Sitio web: <http://www.investinguatemala.org>

- Kee, H. L., Nicita, A. y Olarreaga, M. 2006. *Estimating Trade Restrictiveness Indices*. Documento de trabajo de investigaciones relativas a las políticas 3840. Washington, D.C., Estados Unidos: Banco Mundial. Febrero.
- López, A. y Rozemberg, R. 2010. *The Challenge of Attracting Asian FDI to Non-Traditional Sectors: A Case Study of Colombia, Guatemala and Peru*.
- Ministerio de Economía de Guatemala. 2011. *Comportamiento del comercio exterior 2010*. Viceministerio de Integración y Comercio Exterior. Dirección de Análisis Económico. Guatemala. Marzo.
- Nearshore Americas. Sitio web <http://nearshoreamericas.com>
- Organización Mundial del Comercio. Sitio web <http://www.wto.org>.
- . 2009. *Examen de las políticas comerciales. Guatemala. Informe de la Secretaría*. Ginebra, Suiza: OMC. 20 de abril.
- . 2010. Documento G/SCM/N/211/GTM del Comité de Subvenciones y medidas Compensatorias. 7 de julio.
- . 2011. Documento G/SCM/N/220 y 226/GTM. 5 de julio.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. 2009. *Panorama Digital de los Trámites de Comercio Exterior en América Latina y el Caribe – Propuesta de acciones a nivel regional*. XXXV Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. Caracas, Venezuela: SELA. 27-29 de octubre.
- 2011. *Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE) en América Latina y el Caribe: avances y retos pendientes*. Caracas, Venezuela: Secretaría Permanente del SELA. Febrero.
- Superintendencia de Bancos de Guatemala. 2011a. “Estudio del Sector Cafetalero”. Septiembre.
- . 2011b. “Estudio del Sector Azucarero”. Junio.
- Vodusek, Z. et ál. 2008. *Guatemala: inserción internacional y participación de los pequeños productores*. Nota de Política 01. Washington, D.C., Estados Unidos: BID. Enero.

Anexo. Indicadores del sector externo, 2000-2010

(en millones de US\$ o unidad indicada)

Sector Real	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 p	00-05	06-10	00-10
PIB nominal (millones de US\$) a/	19,291	18,703	20,777	21,918	23,965	27,211	30,231	34,113	39,146	37,322	41,178	7.1	8.0	7.9
PIB real (variación %)	2.5	2.4	3.9	2.5	3.2	3.3	5.4	6.3	3.3	0.5	2.6	5.7	-16.7	0.4
Coef. de apertura (bienes) b/	51.2	55.8	54.3	54.8	57.8	55.5	56.3	57.0	54.3	48.1	52.0	1.6	-1.9	0.2
Coef. de apertura (bienes y servicios) b/	59.5	66.3	65.0	64.8	68.0	65.7	67.2	68.1	64.6	59.0	63.2	2.0	-1.5	0.6
Inflación (%) c/	5.1	8.9	6.3	5.9	9.2	8.6	5.8	8.8	9.4	-0.3	5.4	11.0	-1.8	0.6
Términos de intercambio (2000=100) d/	100.0	96.7	95.8	93.0	92.1	91.3	89.6	87.9	85.6	92.9	92.5	-1.8	0.8	-0.8
Tipos de cambio:														
Nominal Bilateral con Estados Unidos (GTQ/US\$) d	7.8	7.9	7.8	7.9	7.9	7.6	7.6	7.7	7.6	8.2	8.1	-0.3	1.5	0.4
Real bilateral con Estados Unidos (2000=100) e/	100.0	103.6	110.0	111.0	121.9	129.9	134.3	140.2	149.5	136.2	147.5	5.4	2.4	4.0
Real efectivo e/	100.0	104.6	110.2	109.0	117.3	126.4	128.2	129.5	140.0	124.7	131.7	4.8	0.7	2.8
Sector Externo														
Exportaciones totales de bienes, FOB	3,961	4,111	4,224	4,526	5,105	5,460	6,082	6,983	7,847	7,295	8,566	6.6	8.9	8.0
Bienes principales	1,166	898	947	973	997	1,232	1,294	1,633	1,921	2,008	2,317	1.1	15.7	7.1
Bienes no tradicionales	1,298	1,585	1,577	1,728	2,003	2,225	2,479	2,968	3,563	2,991	3,595	11.4	9.7	10.7
Maquila	1,497	1,628	1,700	1,825	2,105	2,002	2,309	2,382	2,363	2,296	2,654	6.0	3.5	5.9
Importaciones totales de bienes, FOB	5,924	6,322	7,061	7,486	8,737	9,650	10,934	12,470	13,421	10,643	12,858	10.3	4.1	8.1
Balanza comercial de bienes	-1,963	-2,212	-2,837	-2,960	-3,632	-4,191	-4,852	-5,487	-5,575	-3,348	-4,292	16.4	-3.0	8.1
Balanza comercial bienes (% del PIB)	-10.2	-11.8	-13.7	-13.5	-15.2	-15.4	-16.1	-16.1	-14.2	-9.0	-10.4	8.6	-10.2	0.2
Exportaciones de servicios	777	1,045	1,145	1,059	1,100	1,308	1,519	1,731	1,873	1,925	2,216	11.0	9.9	11.1
Importaciones de servicios	825	928	1,066	1,126	1,344	1,450	1,778	2,041	2,149	2,161	2,370	11.9	7.4	11.1
Balanza comercial de servicios	-48	117	79	-67	-244	-142	-260	-310	-276	-236	-154	24.0	-12.3	12.2
Balanza comercial servicios (% del PIB)	-0.3	0.6	0.4	-0.3	-1.0	-0.5	-0.9	-0.9	-0.7	-0.6	-0.4	15.7	-18.8	4.0
Saldo de la Cuenta Corriente	1,050	-1,253	-1,235	-1,039	-1,164	-1,241	-1,524	-1,786	-1,680	8	-826	-203.4	-14.2	-----
Saldo de la Cuenta Corriente (% del PIB)	5.4	-6.7	-5.9	-4.7	-4.9	-4.6	-5.0	-5.2	-4.3	0.0	-2.0	-196.5	-20.6	-----
Remesas familiares	596	634	1,600	2,147	2,628	3,067	3,700	4,236	4,460	4,019	4,147	38.8	2.9	21.4
Remesas familiares (%PIB)	3.1	3.4	7.7	9.8	11.0	11.3	12.2	12.4	11.4	10.8	10.1	29.5	-4.8	12.5
Inversión extranjera directa	230	456	111	131	296	509	592	745	754	600	687	17.2	3.8	11.6
Inversión extranjera directa (% PIB)	1.2	2.4	0.5	0.6	1.2	1.9	2.0	2.2	1.9	1.6	1.7	9.4	-3.9	3.4
Saldo de reservas internacionales netas	1,874	2,348	2,370	2,931	3,529	3,783	4,061	4,320	4,659	5,213	5,954	15.1	10.0	12.3

Notas: a/ El PIB en US\$ se calcula a partir del PIB nominal en moneda local utilizando el tipo de cambio promedio del año correspondiente.

b/ Coeficiente de apertura calculado como la razón de la suma de exportaciones e importaciones sobre el PIB.

c/ Datos correspondientes al final del año.

d/ Datos correspondientes al promedio del año.

e/ Datos correspondientes al promedio del año. Un aumento del indicador representa una apreciación.

f/ Los bienes principales incluyen petróleo y productos tradicionales (azúcar, banano, café y cardamomo).

g/ Otros bienes incluyen combustibles y lubricantes, materiales de construcción y bienes de capital, entre otros.

h/ Promedio de crecimiento anual (geométrico). Para las exportaciones de maquila y de bienes no tradicionales se calcula el crecimiento a partir del año 2001.

p = preliminar.

Fuente: Elaboración BID-INT con datos del Banco Central de Guatemala, del Banco Mundial (World Databank), del BID (Latin Macro Watch) y la CEPAL.