

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN DERECHO CORPORATIVO

"LA VIABILIDAD DE UN ACUERDO COMERCIAL ENTRE BRASIL Y GUATEMALA"
TESIS DE POSGRADO

CLAUDIA VIRGINIA SANDES LIMA DE ABBEUSEN MIGUEL
CARNET 24779-13

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, AGOSTO DE 2015
CAMPUS CENTRAL

UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN DERECHO CORPORATIVO

"LA VIABILIDAD DE UN ACUERDO COMERCIAL ENTRE BRASIL Y GUATEMALA"
TESIS DE POSGRADO

TRABAJO PRESENTADO AL CONSEJO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

POR
CLAUDIA VIRGINIA SANDES LIMA DE ABBEUSEN MIGUEL

PREVIO A CONFERÍRSELE
EL GRADO ACADÉMICO DE MAGÍSTER EN DERECHO CORPORATIVO

GUATEMALA DE LA ASUNCIÓN, AGOSTO DE 2015
CAMPUS CENTRAL

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD RAFAEL LANDÍVAR

RECTOR: P. EDUARDO VALDES BARRIA, S. J.
VICERRECTORA ACADÉMICA: DRA. MARTA LUCRECIA MÉNDEZ GONZALEZ DE PENEDO
VICERRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y PROYECCIÓN: ING. JOSÉ JUVENTINO GÁLVEZ RUANO
VICERRECTOR DE INTEGRACIÓN UNIVERSITARIA: P. JULIO ENRIQUE MOREIRA CHAVARRÍA, S. J.
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO: LIC. ARIEL RIVERA IRÍAS
SECRETARIA GENERAL: LIC. FABIOLA DE LA LUZ PADILLA BELTRANENA DE LORENZANA

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

DECANO: DR. ROLANDO ESCOBAR MENALDO
VICEDECANA: MGTR. HELENA CAROLINA MACHADO CARBALLO
SECRETARIO: MGTR. ALAN ALFREDO GONZÁLEZ DE LEÓN
DIRECTORA DE CARRERA: MGTR. AIDA ELIZABETH GUADALUPE FRANCO CORDON

NOMBRE DEL ASESOR DE TRABAJO DE GRADUACIÓN

MGTR. JESUS BORES LAZO

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN

MGTR. ANGELICA YOLANDA VASQUEZ GIRON
MGTR. CYNTHIA MARIELA SALAZAR MUÑOZ
MGTR. JUAN RAFAEL SANCHEZ CORTEZ

Guatemala, 17 de junio de 2015

Señores

Facultad Ciencias Jurídicas y Sociales

Maestría en Derecho Corporativo

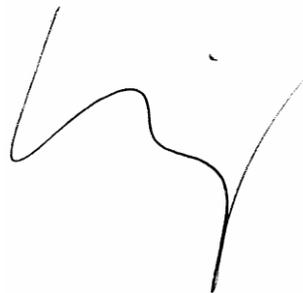
Universidad Rafael Landívar

Respetosamente me dirijo a ustedes como Asesor del trabajo de tesis intitulad “**LA VIABILIDAD DE UN ACUERDO COMERCIAL ENTRE BRASIL Y GUATEMALA**”, elaborado por la licenciada **Claudia Virgínia Sandes Lima Abbehusen Miguel**, carnet 24779-13. Considero que el trabajo de investigación finalizado ha sido realizado conforme los principios, procedimientos y técnicas de la investigación científica y que las referencias bibliográficas consultadas fueron adecuadas para los requerimientos del tema investigado, por lo que a mi criterio, el trabajo elaborado cumple con todos los requisitos del instructivo para la elaboración de Tesis de Maestría en Derecho Corporativo de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.

En virtud de lo anterior, emito el presente **DICTAMEN FAVORABLE**, para los efectos de sustentar la defensa respectiva, requisito previo a conferirse el grado académico de Magister en Derecho Corporativo. Por ello, se suscribe la presente.

Sin otro particular,

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'JBL', written in a cursive style.

Dr. Jesús Bores Lazo

Asesor

Orden de Impresión

De acuerdo a la aprobación de la Evaluación del Trabajo de Graduación en la variante Tesis de Posgrado de la estudiante CLAUDIA VIRGINIA SANDES LIMA DE ABBEHUSEN MIGUEL, Carnet 24779-13 en la carrera MAESTRÍA EN DERECHO CORPORATIVO, del Campus Central, que consta en el Acta No. 07354-2015 de fecha 8 de julio de 2015, se autoriza la impresión digital del trabajo titulado:

"LA VIABILIDAD DE UN ACUERDO COMERCIAL ENTRE BRASIL Y GUATEMALA"

Previo a conferírsele el grado académico de MAGÍSTER EN DERECHO CORPORATIVO.

Dado en la ciudad de Guatemala de la Asunción, a los 24 días del mes de agosto del año 2015.



MGTR. ALAN ALFREDO GONZÁLEZ DE LEÓN, SECRETARIO
CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
Universidad Rafael Landívar



Dedicatoria:

A Dios, no solamente por la vida, sino por todo que me ha concedido...

A mis padres, José Carlos (in memoriam) y Terezinha, por la educación, amor incondicional y enseñanza que me hicieron la persona que soy.

A mi amado esposo, George, por el apoyo incondicional, comprensión, dedicación, amor de todos los días y por creer en mi potencial e invertir en mis sueños.

A mis amados hijos, Lucas y Victor y mi nuera Camila, por el amor, cariño y estímulo que me hacen desear crecer y tornarme una persona mejor a cada día.

A mis hijas del corazón, Laura y Alice, por todo cariño.

A mis suegros, Geraldo y Marilúcia, por el cariño de siempre y estímulo.

A mis hermanas queridas, Tereza y Graça por tanto amor... y mis cuñados, José Jorge y Antonio Gabriel.

A mis sobrinos, Thiago, Gabriel, Bianca, Henrique

A mis cuñados, Patricia, Marcia, Fritz, Marcos, Jorge, Humberto y Cris; y a mis sobrinos, Daniel, Eduardo y Maurício.

A ustedes, querida Lic. Ana Isabel Guerra y el estimado MA Juan Francisco Golom, por su paciencia e importante ayuda en el desarrollo del presente estudio.

A usted, Dr. Jesús Bores Lazo, por su confianza, sus consejos y enseñanzas en el asesoramiento de este estudio.

A todos los apreciados catedráticos de la maestría, por las valiosas enseñanzas que contribuyen a mi crecimiento personal y profesional.

A ustedes, M.A. Aída del Rosario Franco Cordón y Dra. Cynthia Salazar, por haberme motivado a concluir este reto y apoyarme a cerrar este ciclo de mi vida.

Al Ministro Rodrigo de Azevedo Santos, Ezequiel Megiato, Maria Eduarda Toledo, Max Ramoa, Maria Alice, Claudia Mancilla, Gabriel Fernández, Karen Chinchilla y Edith Flores de Molina por los aportes de gran contribución a mi investigación, la atención y cordialidad.

A ustedes, Marize Ferrari, Denise Alves de Oliveira, Angel de Leon, Diva Gibbon, Henrique Gibbon, y todos los amigos que, directamente o indirectamente, me ayudaron de manera tan especial a concluir esta importante fase de mi vida.

RESPONSABILIDAD: LA AUTORA ES LA ÚNICA RESPONSABLE DEL CONTENIDO INTEGRO Y CONCLUSIONES DE LA PRESENTE TESIS.

LISTADO DE ABREVIATURAS:

AGEXPORT – Asociación Guatemalteca de Exportadores

ALADI – Asociación Latinoamericana de Integración

ALALC - Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

ALC – América Latina y caribe

ALCA - Área de Libre Comercio de las Américas

AMBEV – Compañía de Bebidas das Américas

ASEAN - Asociación de Naciones del Sudeste Asiático

ASIES – Asociación de Investigación y Estudios Sociales

BCIE – Banco Centroamericano de Integración Económica

BID - Banco Interamericano de Desarrollo

BIRD – Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo

BNDES – Banco Nacional de Desarrollo

BRICS – Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica

CAFTA – Central America Free Trade Agreement and Dominican Republic.

CAN – Comunidad Andina de Naciones

CARICOM – Comunidad del Caribe

CECA - Comunidad Europea del Carbón y del Acero

CEE - Comunidad Económica Europea

CEPAL – Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CGN – Compañía Guatemalteca de Níquel

CONAPEX – Consejo Nacional de promoción de Exportaciones

EEUU – Estados Unidos de América

EFTA – Asociación Europea de Libre Comercio

G20 – Grupo de los 20 – países industrializados y emergentes

GATT - General Agreement on Tariffs and Trade

IATA – Asociación Internacional de Transporte Aéreo

IBGE – Instituto Brasileño de Geografía y Estadísticas

ICC – Cámara de Comercio Internacional

IDH – Índice de Desarrollo Humano

IED – Inversión Extranjera Directa

IEDI – Instituto de Estudios para el Desarrollo Industrial

IMO – Organización Marítima Internacional

IPEA – Instituto de Investigación Económica Aplicada

IVA – Impuesto al Valor Agregado

MCCA – Mercado Común Centroamericano

MERCOSUR – Mercado Común del Sur

MINECO – Ministerio de Economía de Guatemala

NAFTA – Tratado Norteamericano de Libre Comercio

OCDE - Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OIC – Organización Internacional del Comercio

OMC – Organización Mundial del Comercio

ONU - Organización de las Naciones Unidas

PIB - Producto Interior Bruto

PYME – Pequeñas y medianas empresas

SICA – Sistema de Integración Centroamericano

TLC – Tratado de Libre Comercio

TLCAN – Tratado de Libre Comercio de América del Norte

TTIP – Transatlantic Trade Investment Partnership

UE – Unión Europea

UNCITRAL - United Nations Commission on International Trade Law

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

USA – United States of America

WCO – *World Customs Organization*

WTO - *World Trade Organization*

RESUMEN

La presente investigación aborda el tema de la viabilidad de un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala. Se analiza el contexto del comercio internacional, la apertura comercial y las perspectivas comerciales de ambos los países, bajo el enfoque del comercio exterior, a través del análisis de datos comerciales inherentes a las economías guatemalteca y brasileña.

Como objetivos, se han formulado a nivel general: Analizar la viabilidad de un acuerdo comercial entre Guatemala y Brasil, en los aspectos jurídicos, económicos, políticos y sociales.

Como metodología, se ha utilizado el análisis jurídico descriptivo para enfocar la conveniencia de Brasil y Guatemala negociar y firmar un acuerdo comercial, los aspectos fundamentales de la economía de ambos los países en el contexto del comercio exterior.

Respeto a las conclusiones, se concluyó que la viabilidad de un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala es real y puede generar beneficios a ambos países en diversos aspectos. Pero, hay que existir voluntad política para hacerlo, incrementar la aproximación entre los dos países y el conocimiento mutuo de los mercados.

ÍNDICE

Introducción		1
Capítulo I		
El papel del comercio exterior en el escenario económico mundial		6
1.1	El comercio Internacional	6
1.1.1	Concepto	6
1.1.2	Importancia	7
1.2	Apertura comercial	8
1.2.1	Estructura	9
1.3	Los tratados internacionales	10
1.3.1	Concepto	10
1.3.2	Marco legal	12
1.3.3	Denuncia	16
1.3.4	Validez	16
1.3.5	Conclusión de los tratados	16
1.4	Principales acuerdos internacionales de la actualidad	17
1.4.1	MERCOSUR	17
1.4.2	NAFTA	18
1.4.3	ALCA	18
1.4.4	CAFTA	18
1.4.5	Unión Europea	19
1.4.6	ALADI	20
1.5	Latinoamérica y el Comercio Internacional	21
1.5.1	Antecedentes	21
1.5.2	Regiones más importantes	22
Capítulo II		
La perspectiva comercial brasileña en el escenario de comercio exterior		25
2.1	Brasil y el comercio exterior	25
2.2	El momento actual de la economía de Brasil	29
2.3	Las principales relaciones comerciales de Brasil	35
2.3.1	Las relaciones con China	37
2.3.2	Las relaciones con Estados Unidos	38
2.3.3	Las relaciones con Unión Europea	39
2.3.4	Las relaciones con Canadá	39
2.3.5	Las relaciones con Japón	39
2.3.6	Las relaciones con Corea del Sur	40

2.3.7	Las relaciones con México	40
2.3.8	Las relaciones con India	40
2.3.9	Las relaciones con Sudamérica	41

Capítulo III

Perspectiva Comercial guatemalteca en el contexto del comercio exterior	43
--	-----------

3.1	Guatemala y su comercio exterior	44
3.2	La economía guatemalteca en la actualidad	52
3.3	Las principales relaciones comerciales de Guatemala	54
3.3.1	CAFTA	57
3.3.2	Unión Europea	58
3.3.3	Panamá	59
3.3.4	República Dominicana	59
3.3.5	México	59
3.3.6	Chile	60
3.3.7	Taiwán	60
3.3.8	Colombia	61
3.3.9	Venezuela	61
3.4	La relación Guatemala-Brasil	61
3.4.1	Datos de la relación Brasil-Guatemala	65

Capítulo IV

Presentación, Discusión y Análisis de resultados	69
Conclusiones	94
Recomendaciones	97
Referencias	98
Anexo	104

INTRODUCCIÓN

Sintetizando a Moreira¹, a partir de la segunda mitad del siglo XX, los movimientos de creación de mercados comunes y zonas de libre comercio apuntaban en dirección a la necesidad de la política económica mundial: la apertura comercial. De esta forma, el mencionado autor afirma que la apertura de mercado es un proceso que involucra la liberalización comercial a través de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias y por ende, el país tendría una participación más intensa en la economía global.

El comercio puede contribuir al crecimiento económico de los países. Una comprobación de esto es la tendencia a la integración económica internacional que se registra en toda la historia. Existe una creciente participación del comercio en la actividad económica de los países; en dicho contexto, las reformas y políticas de apertura comercial han facilitado la mayor amplitud del comercio en la actividad económica.

La apertura comercial involucra la adopción de estrategias que amplíen y mejoren la inserción económica de un país en el escenario internacional, incrementando el acceso al mercado internacional a través de avances en la competencia sistémica interna y la contrapartida de los países socios comerciales.

Como asevera Carvalho, “el grado de apertura comercial de una economía representa el nivel de transacciones comerciales que los países mantienen con el resto del mundo, medido por la suma de las exportaciones e importaciones anuales en relación a su Producto Interno Bruto”.²

El tratado internacional es un tipo de acto internacional y puede ser un instrumento eficaz en las relaciones entre países. Puede ser bilateral o multilateral y obliga a las partes involucradas, sin olvidar de las leyes internas, principalmente la Constitución Política de cada uno. Puede tener un contenido político, comercial, o ambos. Puede presentarse como acuerdo comercial, acuerdo de cooperación, entre otras modalidades.

Cada país tiene sus características, retos y prioridades; pero, no se puede dudar de

¹ MOREIRA, M.M, Correa, Abertura Comercial e indústrias: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. Texto para Discussão 49. Rio de Janeiro. BNDES. P.G. (1996).

² CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da Economia internacional. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p 37.

la necesidad de las buenas relaciones comerciales como instrumento de desarrollo económico. Guatemala y Brasil ambos participan de algunos tratados internacionales pero, entre ellos aún no se han establecido un tratado.

Frente a todas esas cuestiones, surge la pregunta de investigación: ¿Qué viabilidad existe en la firma de un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala?

Aquí se hace un análisis de los aspectos más importantes relacionados a un posible acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala, posibles ventajas y desventajas para ambas las partes, para proporcionar la comprensión posterior si es viable un acuerdo comercial entre los dos países en sus diversos aspectos: económico, social, político y jurídico.

Para Guatemala, la posibilidad de hacer acuerdos comerciales ventajosos es determinante para el desarrollo económico del país. El descubrimiento de nuevos socios comerciales es fundamental para que Guatemala tenga buenas opciones de apertura de su mercado. A Guatemala le conviene diversificar el destino de sus exportaciones tanto como le convendría diversificar su oferta exportable.

En la presente investigación se procuró realizar un análisis sobre la posibilidad de un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala, países que hasta el momento no han firmado ningún acuerdo comercial. Sin embargo, fue de fundamental importancia establecer los puntos de convergencia y divergencia entre las dos economías, para establecer se existe complementariedad entre ellas, aspecto de suma relevancia en el establecimiento de acuerdos comerciales.

Guatemala y Brasil son países con significativas diferencias geográficas y económicas; pero, existen determinadas características que los aproximan, como las riquezas naturales, los grandes problemas sociales, la historia de lucha y colonización por explotación y formación política democrática.

Las medidas prioritarias de ambos los países, en el momento actual de sus economías, también se aproximan, por ejemplo: el aumento de las exportaciones a través de la ampliación de sus relaciones comerciales.

El modelo agroexportador es común a los dos países mencionados. Además de eso, la investigadora comprende que algunas otras características de sus mercados, los hacen muy buenos candidatos a un acuerdo comercial, por ejemplo: Capacidad

turística de ambos; Guatemala tiene capacidad de desarrollar la producción de etanol y Brasil posee la tecnología para hacerlo; Guatemala produce los textiles que Brasil compra de otros países; Guatemala tiene la capacidad de explotación de petróleo, cuya tecnología Brasil posee; Brasil compra granos y otros productos agropecuarios que Guatemala produce; entre otros.

Consecuentemente, el objetivo general se traduce en analizar viabilidad de un acuerdo comercial entre Guatemala y Brasil, en los aspectos jurídicos, económicos, políticos y sociales.

Los objetivos específicos por la complejidad del tema son:

1. Identificar los aspectos económicos de Guatemala y Brasil y sus mayores necesidades de fortalecimiento a través de acuerdos comerciales; así como la posibilidad de constituirse como socios comerciales.
2. Determinar los sectores económicos de Guatemala con mayor posibilidad de beneficiarse con un acuerdo comercial con Brasil.
3. Identificar la viabilidad jurídica del establecimiento de un acuerdo comercial entre Guatemala y Brasil.
4. Identificar las ventajas y desventajas en un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala.

Los elementos de estudio de este trabajo son: la apertura comercial, que se consideró como la explica Moreira,³ "la apertura de mercado es un proceso que involucra la liberalización comercial a través de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias de ende que el país pasa a tener una participación más intensa en la economía global. Esa política de apertura comercial sigue la tendencia donde hay una menor intervención del estado en los asuntos de orden económica. Un país, para adoptar tal política de apertura del mercado. Sufre una presión externa, un fenómeno amplio que ejerce influencia sobre las políticas internas".

La definición de tratado internacional, como aporte al análisis de la viabilidad de un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala, como expone Rezek⁴: "tratado es un acuerdo formal, concluido entre sujetos de derecho internacional público y destinado

³ . MOREIRA, M.M, Correa, Abertura Comercial e indústrias: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. Texto para Discussão 49. Rio de Janeiro. BNDES. P.G. (1996).

⁴ REZEK, José Francisco. Direito Internacional Público. São Paulo: Saraiva. 1989, p. 14.

a producir efectos jurídicos". Y aún Como nos enseña Araújo: (...) " La función esencial de cualquier tratado es la de crear derecho, es decir, crear una norma jurídica, ya sea una norma general o individual. Cuando los Estados buscan por medio de un tratado cualquier propósito, político o económico, éste se realiza en una forma jurídica; y cualquier tratado llamado normativo tiene un propósito político o económico⁵.

El alcance del trabajo abarca los temas descritos en los párrafos precedentes, los que se plantean en forma analítica y explicativa, contrastando en la extensión descriptiva de la investigación, datos de la realidad económica, social y política de Guatemala y Brasil, con la teoría y marco jurídico.

Los límites fueron determinados por la distancia geográfica; las entrevistas fueron realizadas en línea, no personalmente.

El aporte del presente estudio se traduce en la importancia política, económica y jurídica, luego de analizar qué viabilidad existe en la firma de un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala, posibles logros y ventajas para los dos países.

Los sujetos de este estudio fueron expertos en comercio internacional y representantes de instituciones de ambos los países. Por ello se pudo analizar las diferentes opiniones y compararlas a los datos obtenidos por el marco teórico.

Dentro de las herramientas para coleccionar información y desarrollar el tema de éste trabajo de investigación, fueron utilizados instrumentos bibliográficos de referencia y la opinión de expertos; por lo que la entrevista resultó un medio idóneo para conocer sus opiniones y perspectivas y encontrar sus criterios similares y divergentes. Adicionalmente, fueron utilizadas fichas y fuentes bibliográficas.

Se utilizó como instrumento de investigación una entrevista estructurada con preguntas abiertas dirigida a expertos, concedores de comercio internacional ubicados en los dos países, objeto del presente estudio, con el propósito de recabar su opinión sobre el tema propuesto: De Brasil, El Ministro de Relaciones Exteriores, Un Magister en Economía; una Exportadora, Experta en Comercio Internacional; un Magister en Economía y Relaciones Internacionales, una Experta, Consultora en Desarrollo Socio Económico. De Guatemala: una Experta, Consultora en Comercio Exterior, Representante de la Asociación de Investigación y Estudios Sociales, a

⁵ ARAÚJO, Luis Ivani de Amorim. Curso de Direito Internacional Público. Rio de Janeiro: Forense, 1999

continuación denominada ASIES; una Experta en Comercio Exterior, Representante de la Cámara de Industria de Guatemala; una Experta, Consultora en Comercio Internacional y un Consultor en Relaciones Exteriores de la Unión Europea, en lo sucesivo, denominada UE.

El presente se utilizó de la investigación Jurídico descriptiva, a través del aporte de datos teóricos y empíricos, fundamentales al análisis que se propuso.

El procedimiento empleado luego de la selección del tema y de la elaboración del índice capitular del estudio fue la preparación del marco teórico con el insumo de las diversas fuentes documentales, material que se ha recopilado en las disciplinas sobre las que versa la temática desarrollada.

Se procedió a la aplicación de las entrevistas a los expertos con las características indicadas, a la interpretación de la información recabada con estas herramientas, para redactar el capítulo sobre presentación, discusión y análisis de resultados en el que se vinculan la pregunta central, los objetivos y el marco teórico de la investigación.

Luego después de concluido el análisis de los datos de campo obtenidos, se procedió a la elaboración de las conclusiones y recomendaciones pertinentes derivadas de la investigación correspondientes, el listado de referencias, la redacción del informe final del trabajo de investigación y la presentación del informe final para la revisión por parte del asesor asignado de Tesis. Después de hecha la revisión, las enmiendas sugeridas por el asesor, se hizo la entrega del informe final de tesis de maestría a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Rafael Landívar.

Capítulo I

El papel del comercio exterior en el escenario económico mundial

Hace mucho que la política de comercio exterior representa una de las importantes opciones de política económica. Conforme señala González, “la mayor parte de la evidencia empírica señala que en países que presentan crecimiento económico, dicha mejora está relacionada con rápidos incrementos tanto de las exportaciones como de las importaciones, lo cual indica que la apertura hacia la economía mundial es una condición necesaria pero no suficiente para alcanzar un crecimiento económico sostenido”⁶.

Es imposible concebir el mundo económico contemporáneo sin comercio internacional. Los países pobres no pueden sobrevivir si no abren sus mercados ya que si no se integran en grandes redes comerciales del mercado, permanecerán al margen de sus beneficios y estancados en su pobreza.

1.1. El comercio internacional

1.1.1. Concepto

El comercio internacional, en términos sencillos, es el cambio de bienes y servicios a través de las fronteras internacionales. Como expone la Organización Mundial de Comercio, a lo sucesivo, denominada OMC⁷, “en muchos países, es responsable en gran parte del producto interior bruto, a continuación denominado PIB y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al poner en práctica el comercio internacional, los países involucrados pueden beneficiarse al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros”.

La relación comercial está presente en la historia de la humanidad desde hace cientos de años, pero su importancia económica, social y política pasó a ser relevante solamente en los últimos siglos.

⁶ GONZÁLEZ, Douglas. La Globalización y sus desafíos. Banco de Guatemala. Disponible en: <http://www.banguat.gob.gt/inveco/notas/articulos/envolver.asp?karchivo=5701&kdisc=sj>. Acceso: 18/05/2015.

⁷ Organización Mundial del Comercio. Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. Antecedentes históricos y tendencias actuales. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2b_s.pdf. Acceso: 06/04/2015.

Sintetizando a Krugman⁸, la expansión del comercio internacional ha ocurrido, principalmente por los avances tecnológicos en los medios de transporte y de comunicaciones, al disminuir las distancias y reducir el tiempo invertido para circular las mercancías, es un reflejo de la globalización. Representa un papel fundamental y cada día más importante en la economía mundial y, desde hace tiempo, es considerado un tema importante en la agenda económica internacional. A las relaciones comerciales y sus implicaciones se han dedicado estudios y complejos sistemas de investigación y evaluación.

Sin embargo, no existe un elemento empírico, es decir, que se pueda extraer de las experiencias existentes, que garantice la directa relación entre desarrollo del comercio externo y el crecimiento. Y, además de eso, ha que existir la intención de un comercio inclusivo, aquel que facilita el crecimiento con una disminución de la heterogeneidad estructural y que por ese motivo, puede generar el aumento de la equidad.

1.1.2. Importancia

Como afirma Urmeneta⁹, “el incremento del comercio internacional puede generar el crecimiento, pero para asegurar efectos inclusivos, se requieren políticas orientadas a lograr este objetivo”; es decir, lograr una mayor relación entre los distintos niveles de las políticas macro y microeconómicas.

Para aprovechar mejor ese potencial del comercio internacional, como aseveran Mendonza y Hernández¹⁰, “los gobiernos deben promover una estrategia de inserción internacional en las redes de innovación y negocios tecnológicos”; convertir la educación y capacitación en eje central de la transformación productiva; incrementar los incentivos a las Pymes y a la integración, sin olvidar de las relaciones externas importantes a sus estrategias y métodos en la política económica.

⁸ KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. Economía Internacional: teoría e política. São Paulo. Makron Books, 2001

⁹ URMENETA, Roberto. Comercio internacional y desarrollo inclusivo: un desafío clave para América Latina y el Caribe. International Centre for Trade and Sustainable Development.
<http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/comercio-internacional-y-desarrollo-inclusivo-un-desaf%C3%ADo-clave-para>. Acceso: 31/03/2015.

¹⁰ MENDOZA Juárez, S., HERNÁNDEZ Villegas, J. y PÉREZ Méndez, J. La importancia del comercio internacional en Latinoamérica. Observatorio de la Economía Latinoamericana. Revista Académica de Economía. Nº 201, 2014.
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/14/comercio-latinoamerica.html>. Acceso: 31/03/2105.

Las discusiones sobre la relación entre comercio externo y desarrollo, como señala Sarquis¹¹, encuentran base en foros como el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo, a continuación denominado BIRD, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, en lo sucesivo denominada OCDE, la OMC y la UNCTAD y es el asunto más importante tratado por el Grupo de los 20 países industrializados y emergentes, en lo sucesivo denominado G20, que se encarga de discutir sobre el tratamiento personal e integrado de los desequilibrios económicos internacionales y los retos para el crecimiento sostenible. Dicho análisis genera estrategias de desarrollo y de inserción internacional de los países y pueden tener repercusiones aplicadas a las políticas externa, económica, comercial e industrial.

El reforzamiento y la ampliación de las cadenas de valor internas y externas a las economías son cruciales para potenciar los efectos inclusivos y sustentables del comercio.

Actualmente, el comercio internacional adquiere mucha importancia, no solamente por el componente económico que genera desarrollo y progreso a las naciones, pero, sobre todo, por la función social que adquiere en el escenario mundial, en la construcción de mejoras significativas a los países y sus poblaciones, en la formación de la equidad, justicia y vida sostenible.

Mantener el incremento de la red de relaciones comerciales entre países es fundamental en la actualidad, no solamente por las posibilidades de desarrollo y crecimiento económico pero, principalmente, por los cambios intangibles, como los valores culturales, experiencias, prácticas contextualizadas, aprendizaje y una visión más amplia del mundo.

1.2. Apertura comercial

Hoy día, como explica Furtado¹², prevalece la comprensión que se puede percibir los beneficios considerables del comercio internacional, a través de las exportaciones e importaciones. Y, por ende, establecer la correlación entre el nivel de desarrollo económico y el grado de inserción o apertura comercial.

¹¹ SARQUIS, Buainain. Comércio Internacional e Crescimento Econômico no Brasil. Brasília. Fundação Alexandre de Gusmão, 2011, p. 16.

¹² FURTADO, Celso. Desenvolvimento e subdesenvolvimento. Rio de Janeiro. Fundo de Cultura, 1961.

Pero, la cuestión central que dicho sistema involucra es la reciprocidad de beneficios que la apertura comercial puede generar. Es decir, saber si el crecimiento e beneficios son percibidos de forma desigual entre los países y regiones involucrados en determinados acuerdos internacionales. Como explica la OMC¹³, “cada país participa de una forma distinta en dichos beneficios y esto ocurre en función de las diferentes características y políticas que poseen. Y no se puede hablar solamente de políticas económicas, como geografía, recursos naturales, nivel de desarrollo, estructura económica, dinamismo productivo y capacidad en la educación e innovación”.

Dichos factores, como expone Lopez¹⁴, interfieren en la estructura económica, en la medida que estimulan la acumulación de factores no naturales como equipos y capital humano. Y la continuidad del proceso de desarrollo depende de la conjunción de estos factores.

1.2.1. Estructura

La investigadora considera que, más importante que la lógica de importar y exportar es el desarrollo del comercio entre países, es expandir las fronteras que separan los países y limitan el desarrollo de sus economías. Para que se establezca una relación de equilibrio entre países que deseen comercializar es necesario establecer acuerdos que garanticen beneficios a ambas las partes. Solamente por ello, se puede tener presente una relación justa y que obtenga ventajas económicas para todos los involucrados.

El pasar de los años nos ha enseñado que las diferencias entre los países pueden ser fatales en algunas negociaciones. Algunos tratados obtuvieron éxito, otros fracasaron, otros, aún, ni siquiera pasaron del papel, quedaron como proyectos, todavía. Lo más importante es establecer las directrices de desarrollo y establecer retos alcanzables y más correspondientes a la realidad de cada país.

Por las reglas negociadas internacionalmente, como manifiesta Sarquis¹⁵, los países en nivel de desarrollo se ubican en un limitado “policy space” para formulación y ejecución de estrategias más eficientes de desarrollo. Otro gran problema es que

¹³ Organización Mundial del Comercio. Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. Antecedentes históricos y tendencias actuales. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2b_s.pdf. Acceso: 06/04/2015.

¹⁴ LOPEZ, José Manuel Cortiñas; GAMA, Marilda. Comercio Exterior Competitivo. São Paulo. Lex Editora. 2005.

¹⁵ SARQUIS, Buainain. Comércio Internacional e Crescimento Econômico no Brasil. Brasília. Fundação Alexandre de Gusmão, 2011, p. 18.

dichos países llevan a cabo tareas poco especializadas, cuyo valor añadido es escaso. Este es un reflejo de las dificultades con las barreras impuestas por las infraestructuras y los problemas aduaneros. Los precios de los productos de necesidad básica en estos países aún son bastante altos, lo que dificulta el mantenimiento de buenos niveles en la calidad de vida de sus poblaciones.

El espacio de negociación está más estrecho en todos los foros internacionales, en donde los países más desarrollados cobran dichas posiciones de los países emergentes. De esta forma, las alianzas con estos países emergentes pasan a tener más importancia.

Por ello, la investigadora considera que el escenario actual del comercio está bastante involucrado con cuestiones diversas y se percibe muchas veces que el desarrollo solamente económico no es lo más importante. Existe la ilusión que el escenario cambie y produzca mejoras considerables en los próximos años. Pero, no se puede olvidar que los países desarrollados son responsables por la mayor parte de las exportaciones mundiales y de las inversiones directas.

Como afirma Malheiro¹⁶, la tendencia actual parece ser de la integración económica, del fortalecimiento regional, del cambio entre los interbloques, además del crecimiento de los varios bloques regionales, respetándose las reglas establecidas por la OMC.

Sin embargo, considera la investigadora que lo más importante en la liberalización comercial es la reciprocidad de beneficios a los países involucrados, no importa que especie de relación exista entre los países o cuantos países estén involucrados. Lo más importante es saber la extensión de los beneficios y si ellos llegan a los países de forma justa y amplia.

1.3. Los tratados internacionales

1.3.1. Concepto

Como afirma Roque¹⁷, el tratado internacional es un tipo de acto jurídico internacional que tiene cada vez más importancia en el escenario mundial. Tratase de un acuerdo

¹⁶ MALHEIRO, Emerson Penha. Manual de Direito Internacional Público. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

¹⁷ ROQUE, Sebastião José. É preciso dar importância aos tratados internacionais, mormente os de natureza econômica. Disponible en: http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=11558. Acceso: 24/05/2015.

entre dos o más países, con el objetivo de crear, modificar, proteger o eliminar derechos y puede ser bilateral o multilateral. También puede ser llamado convención, siendo este término utilizado por algunos teóricos. Es regido por el Derecho Internacional y resultan de la manifestación de voluntad de las partes. Pueden tratar de las más diversas situaciones jurídicas.

Como afirma el Ministerio de economía y finanzas de Perú¹⁸, los Países pueden relacionarse de diversas formas, con el objetivo de elaborar proyectos comunes. Pueden expresar una concertación política simple sin carácter obligatorio o sentido jurídico; pueden elaborar proyectos que implican programas de acción y presupuestos administrativos en donde las iniciativas de un País u otro, pueden armonizar o pueden, sin embargo, elaborar iniciativas que constituyen compromisos que obligan al Estado, con temas jurídicos que involucran a los Gobiernos, implicando procedimientos más formales de carácter obligatorio. Cualquier forma de acuerdo involucra dos o más partes diferentes que, tomando un compromiso para un cierto curso de acción, piensan en algún beneficio común a todas las partes involucradas; desarrollarlo y realizarlo requiere confianza y cooperación, así como construir una relación positiva entre las Partes.

Existen tratados más sencillos, como los acuerdos comerciales, donde están involucrados temas relacionados principalmente al comercio. Pero, como afirma el ministerio de finanzas de Perú¹⁹, existen los más complejos que adquieren un sentido más amplio que el comercio de bienes. Se comprometen con temas más actuales, como comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, y compras estatales, a la vez que incorporan disciplinas más complejas en materia de normas de origen, medidas fitosanitarias, medidas zoosanitarias y medidas anti-dumping, como explica.

Un tratado es una forma eficaz de estructurar un acuerdo. El concepto de Tratado internacional es muy sencillo, principalmente cuando comparado a las diversas cuestiones complejas que involucra. Como afirma Rezek²⁰, “tratado es un acuerdo

¹⁸ Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. Acuerdos Internacionales. https://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2441&Itemid=101704&lang=es. Acceso: 07/04/2015.

¹⁹ Ibid.

²⁰ REZEK, José Francisco. Derecho Internacional Público. São Paulo: Saraiva. 1989, p. 14.

formal, concluido entre sujetos de derecho internacional público y destinado a producir efectos jurídicos”.

1.3.2. Marco legal

La palabra 'tratado' tiene un significado legal técnico. La Convención de Viena sobre Tratados de 1969 define un tratado como un acuerdo internacional entre Estados, o entre un Estado y una organización internacional, o entre organizaciones internacionales.

Como nos enseña Araújo²¹, “el derecho, en general, y el derecho convencional en particular, es un medio para un fin, no un fin en sí mismo. La función esencial de cualquier tratado es la de crear derecho, es decir, crear una norma jurídica, ya sea una norma general o individual. Cuando los Estados buscan por medio de un tratado cualquier propósito, político o económico, éste se realiza en una forma jurídica; y cualquier tratado llamado normativo tiene un propósito político o económico”.

No se puede olvidar, todavía, que para un tratado ser válido necesita de la manifestación de voluntad legítima de las partes involucradas. Como afirma Miranda²², “en el caso de los Estados nacionales, tal expresión de voluntad ocurre por el respeto a las normas internas sobre las convenciones internacionales. Los tratados poseen, bajo varios aspectos, características similares a las de los contratos de derecho privado. En ese sentido, la teoría de los vicios de consentimiento del derecho privado puede ser utilizada por la práctica internacional”.

La Convención de Viena de 1969, refiere las formalidades sobre los tratados internacionales. Establece, incluso, lo que se entiende por tratado, en su artículo 2º, § 1º, “a”.

“a) 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”²³;

²¹ ARAÚJO, Luis Ivani de Amorim. Curso de Direito Internacional Público. Rio de Janeiro: Forense, 1999

²² MIRANDA, Jorge. Direito internacional público. Lisboa. Pedro Ferreira, 1995, p. 76.

²³ Convención de Viena sobre el derecho de los tratados U.N. Doc A/CONF.39/27 (1969), 1155 U.N.T.S. 331, entered into force January 27, 1980. Viena, 23 de mayo de 1969.

De esta forma, como expresa Mazzuoli²⁴, se puede apuntar como elementos básicos de los tratados:

- Es un acuerdo formal. Es necesario que sea escrito, debiendo contener el “*animus contraendi*” y la sanción en el caso de su incumplimiento.
- Debe ser oficializado por escrito, es decir, para que sea considerado válido, debe estar en su forma escrita.
- Es firmado entre Estados u Organizaciones Internacionales, que son personas de derecho internacional.
- Hay que ser regido por el derecho internacional. Si en contrario, fue regido por reglas del derecho interno de una de las partes signatarias, no será un tratado, sino que un contrato internacional.
- Puede consubstanciarse en un único instrumento o dos instrumentos conexos. Es decir, permite acuerdos por cambio de notas diplomáticas (acuerdos simplificados o acuerdos ejecutivos).
- Deben producir efectos jurídicos. Es decir, el tratado no puede ser considerado solamente como documento político; debe generar derechos y obligaciones, de forma que el incumplimiento produzca responsabilidad internacional.
- No es necesario que tenga un nombre particular. Puede ser utilizada cualquier nomenclatura para nombrarlo. Puede ser llamado Tratado, Convención, Protocolo, Acuerdo. La única excepción son los tratados firmados por el Vaticano, que deben llamarse Concordatos (cuando tratan de intereses de los católicos).

Guatemala prevé en su legislación, la posibilidad de firmar tratados internacionales. La Constitución Política de Guatemala²⁵, en el Capítulo III del Título III, trata de las relaciones internacionales del Estado, confirmando las intenciones del país en mantener relaciones con otros Estados, que produzcan beneficios mutuos:

CAPÍTULO III

²⁴ MAZZUOLI, Valério de Oliveira. Curso de Direito Internacional Público. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006, p. 198.

²⁵ Organization of American States. Constitución Política de Guatemala. https://www.oas.org/juridico/mla/sp/gtm/sp_gtm-int-text-const.pdf. Acceso 12/03/2015.

RELACIONES INTERNACIONALES DEL ESTADO

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.

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.

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.

Además de eso, la misma Constitución de Guatemala²⁶, afirma que es una de las funciones del Presidente de la República: (artículo 183, "o"):

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

De la misma forma que Guatemala, Brasil ha considerado en su legislación la posibilidad de establecer relaciones internacionales. El artículo 84, VIII, de la Constitución Federal de Brasil, establece que el Presidente de la República tiene la competencia constitucional para firmar tratados y convenciones, sujetas a referéndum del Congreso Nacional. Pero, puede el Presidente delegar al Ministro de las Relaciones Exteriores dicho poder.

²⁶ Organization of American States. Constitución Política de Guatemala. https://www.oas.org/juridico/mla/sp/gtm/sp_gtm-int-text-const.pdf. Acceso 12/03/2015.

La Convención de Viena²⁷, en su artículo 2º, “d”, establece que: *“d) se entiende por “reserva” una declaración unilateral, cualquiera que sea su enunciado o denominación, hecha por un Estado al firmar, ratificar, aceptar o aprobar un tratado o al adherirse a él, con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado en su aplicación a ese Estado”;*

La misma Convención²⁸, establece que es posible la enmienda a un Tratado, en conformidad a las reglas existentes en su artículo 40, de la parte IV:

“40. Enmienda de los tratados multilaterales. 1. Salvo que el tratado disponga otra cosa, la enmienda de los tratados multilaterales se regirá por los párrafos siguientes.

2. Toda propuesta de enmienda de un tratado multilateral en las relaciones entre todas las partes habrá de ser notificada a todos los Estados contratantes, cada uno de los cuales tendrá derecho a participar:

a) en la decisión sobre las medidas que haya que adoptar con relación a tal propuesta:

b) en la negociación y la celebración de cualquier acuerdo que tenga por objeto enmendar el tratado.

3. Todo Estado facultado para llegar a ser parte en el tratado estará también facultado para llegar a ser parte en el tratado en su forma enmendada.

4. El acuerdo en virtud del cual se enmiende el tratado no obligará a ningún Estado que sea ya parte en el tratado que no llegue a serlo en ese acuerdo, con respecto a tal Estado se aplicará el apartado b) del párrafo 4 del artículo 30.

5. Todo Estado que llegue a ser parte en el tratado después de la entrada en vigor del acuerdo en virtud del cual se enmiende el tratado será considerado, de no haber manifestado ese Estado una intención diferente:

a) parte en el tratado en su forma enmendada; y

b) parte en el tratado no enmendado con respecto a toda parte en el tratado que no esté obligada por el acuerdo en virtud del cual se enmiende el tratado”.

²⁷ World Intellectual Property Organization. Convención de Viena sobre el derecho de los tratados U.N. Doc A/CONF.39/27 (1969), 1155 U.N.T.S. 331, entered into force January 27, 1980. Viena, 23 de mayo de 1969.

²⁸ Ibid

1.3.3. Denuncia

La denuncia al tratado es un acto unilateral con repercusión internacional, donde una de las partes demuestra la intención de no más estar obligada a los términos y condiciones establecidos por dicho acto internacional. El idioma utilizado en el texto del tratado es libre a las partes involucradas, que pueden elegir lo que quieran.

1.3.4. Validez

Los tratados, para obtener validez, no necesitan ser registrados en la ONU. Dicho registro solamente es necesario para que la ONU conduzca los conflictos que pueden surgir entre las partes involucradas.

1.3.5. Conclusión de los tratados

La doctrina jurídica trata del proceso de la conclusión de los tratados. En verdad tratase de los procedimientos internos e internacionales, que generan la validez de los tratados. Existen algunas fases que han que ser respetadas, como expone Malheiro²⁹:

- Firma – ámbito internacional
- Aprobación interna o referéndum – ámbito interno
- Ratificación o adhesión – ámbito internacional
- Promulgación interna – ámbito interno
- En relación al ámbito interno, cada país posee sus reglas específicas que tratan de los tratados, estableciendo los procedimientos relacionados a cada una de dichas fases, a través de legislación específica.

En capítulos específicos serán detalladas características e informaciones sobre Brasil y Guatemala. Pero, importa aclarar de pronto que Brasil, en el ámbito del sistema de comercio internacional se ha involucrado en diversas negociaciones en las dimensiones multilateral, plurilateral y bilateral. De las mencionadas negociaciones se puede mencionar la Rodada Doha de la OMC, la Área de Libre Comercio de las Américas, en lo sucesivo denominado ALCA, el MERCOSUR y el acuerdo entre

²⁹ MALHEIRO, Emerson Penha. Manual de Direito Internacional Público. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

MERCOSUR y Unión Europea. A su vez, Guatemala, que también es miembro de la OMC, ha suscrito algunos acuerdos y entre los más importantes están MCCA (Mercado Común Centroamericano), el Acuerdo entre Centroamérica y la Unión Europea y el CAFTA-DR³⁰.

1.4. Principales acuerdos internacionales de la actualidad

Las relaciones entre países ocurren hace mucho, con el objetivo de promover el desarrollo económico y el alcance de sus objetivos políticos y sociales. De esta forma, es común y necesario el establecimiento de acuerdos para facilitar dichas relaciones y establecer criterios para que permanezcan satisfaciendo los intereses de los involucrados.

En la economía globalizada, existe una dinamización de dichas relaciones. En la historia de las relaciones internacionales, fueron creados diversos acuerdos internacionales. Estos agrupamientos han intensificado las discusiones que tratan de las medidas para reducir las barreras y ampliar las relaciones comerciales entre los países miembros.

A continuación, será expuesto un breve perfil de los principales y más actuantes acuerdos comerciales de la actualidad.

1.4.1. MERCOSUR

Sintetizando a Baumann³¹, el Mercado Común del Sur MERCOSUR es un bloque económico creado por el Tratado de Asunción, en 1991, formado por Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y Venezuela. Cuentan con Ecuador, Chile, Colombia Perú y Bolivia como miembros asociados y México como país observador. El proceso de integración contó con algunas etapas que fueron influenciadas por la coyuntura económica internacional.

En realidad, los países miembros han desarrollado políticas internas más relacionadas al fortalecimiento de sus mercados, a través de acuerdos bilaterales, hecho que promueve autonomía de los países, pero no beneficia el bloque, caracterizando el

³⁰ Organización de los Estados Americanos. Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. Informaciones sobre Guatemala. http://www.sice.oas.org/ctyindex/GTM/GTMagreements_s.asp. Acceso: 07/04/2015.

³¹ BAUMANN, Renato, MUSSI, Carlos. Mercosul: Então e Agora. Revista Brasileira de Comércio Exterior, Ano XX, No. 88, julho-setembro. São Paulo.2006.

momento de fragmentación. Lo que se percibe en términos de perspectivas al Mercosur es el avance de acuerdos interregionales, como con Centroamérica y Unión Europea y, además de eso, el fortalecimiento de acuerdos con Estados Unidos.

1.4.2. NAFTA

Sintetizando a Barbosa³², el Tratado Norteamericano de Libre Comercio, en lo sucesivo denominado NAFTA, es un instrumento de integración de las economías de los Estados Unidos, Canadá y México. Fue iniciado en 1988, entre Estados Unidos y Canadá y, después, por medio del Acuerdo de Liberalización Económica firmado en 1991, ha formalizado dicha relación comercial entre los dos países. En 13 de agosto de 1992, el bloque recibió la adhesión de México. El NAFTA entró en vigor en 1º de enero de 1994, con el plazo de 15 años para la total eliminación de las barreras arancelarias entre los tres países, con apertura a todos los países de Centroamérica y Sudamérica. El NAFTA consolidó el comercio regional y benefició mucho la economía de México. Surge en respuesta a la formación de la Comunidad Europea y como forma de enfrentar la competencia con la economía japonesa y con el bloque europeo.

1.4.3. ALCA

Como afirma Barbosa³³, el el Área de Libre Comercio de las Américas, en lo sucesivo denominado ALCA, se puso en marcha en Miami, bajo el liderazgo del presidente de Estados Unidos, Bill Clinton, en 1994. Tenía como referencia el NAFTA. El proyecto tenía una propuesta de alcance muy grande, al tratar de cuestiones bastante complejas. Pero, de las últimas negociaciones (en 2003), el proyecto quedó parado. Sin embargo, el avance tornase difícil porque la complejidad de las negociaciones, que involucran 34 países muy heterogéneos, con intereses diversos y ganas de ampliar sus mercados internos a través de acuerdos más flexibles, como los bilaterales.

1.4.4. CAFTA

³² BARBOSA, Rubens. A Alca não é mais uma opção. Revista Brasileira de Comércio Exterior, Ano XX, No. 88, julho-setembro. São Paulo. 2006.

³³ Ibid.

Como expone Sancho³⁴, el CAFTA se firmó entre Estados Unidos, Costa Rica, Nicaragua, Guatemala, Honduras, El Salvador y República Dominicana, el 5 de agosto del año 2004, pero la ratificación de los Estados Unidos ocurrió en marzo de 2007. Por el plan de competitividad sistémica, se comprendía que la apertura comercial no sería una política de desarrollo, y por tanto, debía acompañarse de políticas activas que estimularan la competitividad, las exportaciones; y que adicionalmente dotasen de herramientas y facilidades a los sectores productivos y mejorasen las previsiones institucionales para la defensa de la competencia y de los mercados.

Actualmente, como señala Sancho³⁵, principalmente por parte de algunos países como Guatemala, existe la intención de incrementar el comercio con otros países y grupos, para diversificar los mercados de exportación y reducir la dependencia del mercado estadounidense. Existe una preocupación muy grande también con las cuestiones de orden estructural, a través de las cuales no se puede pensar en desarrollar el comercio exterior sin antes establecer estrategias para mejorar los niveles de calidad de los productos, desarrollo tecnológico y mercado interno.

1.4.5. Unión Europea

Como señala Rabadán³⁶, la Unión Europea, es una unión económica y política de 28 países, situados principalmente en Europa. Tiene sus orígenes en la Comunidad Europea de Carbón y Acero, en lo sucesivo denominada CECA y en la Comunidad Económica Europea, a continuación denominada CEE. Con el pasar de los años, la UE fue creciendo en número de miembros, e influencia. En 1993, el Tratado de Maastricht instituye la Unión Europea con su nombre actual. En 2009, a través del Tratado de Lisboa, pasó a tener vigentes sus principios constitucionales. Actúa a través de un sistema de instituciones supranacionales independientes y de decisiones intergubernamentales negociadas entre sus miembros.

Existe la preocupación de la UE con la política de protección y estímulo a la producción y exportación de productos agrícolas y agroindustriales. Este representa uno de los obstáculos más importantes a la relación comercial de la UE con países que tienen

³⁴ SANCHO, Luis Sánchez. A Nueve Años del DR-CAFTA. La Prensa Noticia.

<http://www.laprensa.com.ni/2015/03/03/editorial/1792059-a-nueve-anos-del-dr-cafta>. Acceso: 09/04/2015.

³⁵ Ibid.

³⁶ RABADÁN, Abel Salgado. Aspectos fundamentales del comercio internacional: un enfoque heterodoxo. México: Instituto Politécnico Nacional, 2010.

gran potencial de exportación agrícola como por ejemplo los dos países relacionados a esta investigación: Brasil y Guatemala.

1.4.6. ALADI

Como afirma la OMC³⁷, la Asociación Latinoamericana de Integración, en lo sucesivo denominada ALADI, es el foro de integración más antiguo de América Latina. Sus orígenes se remontan a 1960, cuando se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, en lo sucesivo denominada ALALC, que fue modificada en 1980 con el Tratado de Montevideo el cual dio nacimiento a la ALADI. Su objetivo fundamental es promover la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social y su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano. La ALADI está integrada por trece países miembros. A los 11 países fundadores (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) se le han sumado Cuba (el 26 de agosto de 1999) y Panamá (el 10 de mayo de 2012).

El comercio internacional tiene que continuar creciendo para dar mayores oportunidades a los países y empresas de todo el mundo. Pero, en este comercio hay que crecer dentro de los parámetros de equidad y justicia. La heterogeneidad entre los países es una realidad, pero no puede servir de obstáculo al establecimiento de relaciones comerciales. Además de la viabilidad operativa, debe existir un esfuerzo local, regional y mundial a la expansión de dichas relaciones para disminuir barreras y límites.

Por ello, como señala Sebastián, el comercio internacional no es una fuente o factor de desarrollo tan esencial como la de inversión, la innovación, la estabilidad política, el buen gobierno, instituciones adecuadas, reforma social, etc., de manera que, en ausencia de cosas más importantes, no se puede esperar del comercio internacional los cambios que hacen falta para despegar en la vía del desarrollo sostenido.³⁸

³⁷ Organización Mundial de Comercio. Relatos de experiencias concretas en América Latina y el Caribe: Visión general de la ayuda para el comercio sobre el terreno. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/a4t_s/latin_am_caribbean_case_stories_s.pdf. Acceso: 08/04/2015.

³⁸ SEBASTIÁN, Luis de. La globalización y el comercio internacional. España: IAEU, 2007.

A continuación, un panorama del comercio internacional en América Latina y un breve comentario sobre las relaciones entre Brasil y Guatemala, los países involucrados en esta investigación.

1.5. Latinoamérica y el Comercio Internacional

1.5.1. Antecedentes

Actualmente, la participación de Latinoamérica en el escenario del comercio internacional es discreta, aunque se ha desarrollado en los últimos años. Hoy día, existe una gran preocupación en relación al fortalecimiento regional, una tendencia a la integración regional, sea en Sudamérica y en Centroamérica. El comercio en dicha región ha crecido en los últimos años, pero esto no significa el alcance de los retos establecidos al desarrollo.

América Latina todavía presenta algunos obstáculos al desarrollo y facilitación del comercio internacional, como por ejemplo, no alcanza adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias, generando una discusión sobre dicha barrera no arancelaria establecida por algunos países en los acuerdos comerciales intentados. No se puede olvidar que esta es una preocupación real, dado el gran potencial de las exportaciones de productos agrícolas en la región.

Como afirma la OMC³⁹, existe la clara comprensión que las medidas sanitarias y fitosanitarias tienen importantes dimensiones regionales, no sólo por asegurar la inocuidad de los alimentos en muchos países (y reducir la propagación del riesgo) sino también porque, una vez puestas las normas nacionales en consonancia con las normas internacionales, las oportunidades de exportación aumentan considerablemente.

A pesar de los problemas enfrentados, Latinoamérica sigue creyendo en el comercio como propulsor del desarrollo. Sin embargo, la realidad económica de América Latina continúa bajo el signo de la internacionalización, en gran medida asociada a la exportación de productos agrícolas, ganadería y minerales. En el comercio mundial de bienes primarios América Latina ha incrementado su participación debido, en

³⁹ Organización Mundial de Comercio. Relatos de experiencias concretas en América Latina y el Caribe: Visión general de la ayuda para el comercio sobre el terreno. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/a4t_s/latin_am_caribbean_case_stories_s.pdf. Acceso: 08/04/2015.

buena parte, a las mejoras tecnológicas incorporadas a la producción y a que en los últimos años se ha beneficiado de la positiva coyuntura de los productos básicos en el comercio provocada por el aumento de la demanda.

Como afirma Ocampo⁴⁰, de lograr sus objetivos de desarrollo y fortalecimiento regional, América Latina puede constituirse una gran región, con personalidad diferenciada en el escenario mundial y obteniendo la fuerza capaz de enfrentar los grandes desafíos de crecimiento.

1.5.2. Regiones más importantes

Dos regiones son especialmente importantes para una mayor evaluación de sus relaciones con el comercio internacional, donde están situados los dos países protagonistas de esta investigación: Sudamérica y Centroamérica. En Sudamérica, el MERCOSUR es el acuerdo más importante existente, elemento importante de la política comercial regional.

Se puede decir que el Mercosur ha enfrentado algunos desafíos originados en los desajustes económicos que han sufrido sus países, en parte por la influencia negativa de una situación económica internacional adversa. Pero, además de la crisis, sus miembros han mantenido la cohesión en los momentos más difíciles y han logrado avances en diversos aspectos.

Conforme comenta Maldonado⁴¹, las condiciones internas y externas han influido en la definición del grado y de la forma en la que se pueden concretar los objetivos que se determinaron para el Mercosur y la adecuación de las prioridades que el grupo se fijó en un inicio. Algunos temas se perfilan como materia de importante e impostergable reflexión al interior del grupo. Por ejemplo, los relativos al acceso a los mercados; el perfeccionamiento de la unión aduanera; una mayor coordinación de políticas macroeconómicas; medidas de apoyo mutuo en condiciones de crisis; la ampliación del grupo en el área sudamericana; la consideración de las asimetrías

⁴⁰ OCAMPO, J. A. Panorama de la agricultura de América Latina y el Caribe 1999-2000. UN-CEPAL. Edición electrónica. www.eclac.org. 2001.

⁴¹ MALDONADO, Raúl. Avance y Vulnerabilidad de la Integración Económica de América Latina y el Caribe. CEPAL. Naciones Unidas. División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile. 2003. P.9.

existentes entre las partes; y, entre otros, la convalidación de las normas comunes en las legislaciones nacionales.

De hecho, los esfuerzos sudamericanos y centroamericanos para desarrollar sus relaciones regionales no limitan las relaciones con otros países y regiones. Han sido especialmente activas las relaciones con terceros países y participaciones de Guatemala y Brasil en negociaciones internacionales. Hay una fuerte tendencia a la liberalización comercial y la expansión de sus comercios alrededor del mundo. Ambos países adoptan la conciencia de necesidad de expandir y fortalecer el proceso de unión económica y política, como condición importante para mejorar sus capacidades y posibilidades de avance económico y social.

Como señala Urmeneta⁴², el nuevo escenario del comercio internacional está modificando los determinantes de la competitividad y los vínculos entre comercio e igualdad. La mayor interacción entre la intensidad del cambio tecnológico y los cambios en el mapa mundial del poder económico acentúan la presencia de las regiones emergentes en la economía internacional, en particular las economías en desarrollo. Esto hace que sea necesario definir nuevas estrategias de inserción internacional que apunten a explotar las oportunidades que ofrecen las economías de América Latina y el dinamismo de los países en desarrollo en términos más generales. En el caso del vínculo con Asia y el Pacífico es importante diversificar los intercambios en productos y en empresas.

Sin embargo, no existe en la historia, un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala, aunque existan algunas empresas brasileñas actuando en el mercado guatemalteco, a través de la prestación de servicios como por ejemplo, en el sector de la construcción; y dicha actuación ha crecido en los últimos años. Además de esto, varias son las transacciones comerciales entre empresas brasileñas y guatemalteca, como será detallado en capítulo específico.

Por lo tanto, es de suma importancia, el análisis de la viabilidad de la ampliación de la relación entre los dos países, a través de un acuerdo comercial que les pueda añadir valores recíprocos, mayores que los solamente económicos. Es necesario tanto el

⁴² URMENETA, Roberto. Comercio internacional y desarrollo inclusivo: un desafío clave para América Latina y el Caribe. International Centre for Trade and Sustainable Development. <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/comercio-internacional-y-desarrollo-inclusivo-un-desaf%C3%ADo-clave-para>. Acceso: 31/03/2015.

análisis de viabilidades, como de inviabilidades, límites, dificultades y, además de eso, los múltiples intereses involucrados.

Varios son los aspectos de Guatemala y Brasil que los hacen muy buenos candidatos al establecimiento de un acuerdo comercial. El acceso al mercado es un punto de extrema importancia para ambos los países, por las características que presentan sus mercados y demandas. Ambos los países intentan ampliar sus mercados, a través del alcance de nuevos mercados a sus productos y servicios.

Por lo tanto, es importante conocer las características económicas de dichos países para comprender en qué términos puede ser considerado el análisis de viabilidad económica de un acuerdo comercial entre los dos países. Esto será expuesto a continuación.

Capítulo II

La perspectiva comercial brasileña en el escenario del comercio exterior

Como refiere Bueno⁴³, Brasil es la séptima economía mundial, ocupando un lugar desatacado en el escenario internacional. Es un país que posee gran diversidad de recursos naturales, lo que lo hace una gran potencia agrícola. Es gran productor de café, caña de azúcar, naranjas y soya, además de ser gran exportador de madera.

Por ello, también, atrae a muchas empresas multinacionales de la industria agropecuaria. Pero, dicho sector, aunque sea responsable por 40% de las exportaciones, representa únicamente 5,5% del PIB nacional. En el campo de la pecuaria, los resultados tampoco son significativos, a pesar que Brasil posee el mayor volumen de ganado comercial del mundo.

Por los datos extraídos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, se verifica que la mayor parte del PIB brasileño está concentrado en el sector de servicios, con 58,3%, seguido de la industria, con 24,8%, construcción civil, con 9,1% y agropecuaria, con 7,8%, conforme señalan los datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, en lo sucesivo denominado IBGE⁴⁴.

Como explica Oliveira⁴⁵, “Brasil también es un país con una gran expresión industrial, representando un promedio de 25% del PIB. Además de eso, es un gran productor de riquezas minerales, como hierro, aluminio y cobre. Es un potencial productor de petróleo, aunque su producción no sea suficiente para atender al mercado interno. Posee un gran desarrollo en los sectores de automóviles, aeronáutica y telecomunicaciones”.

2.1. Brasil y el comercio exterior

Como señala el Ministerio del Desarrollo, industria y Comercio Exterior de Brasil, la balanza comercial brasileña en el período 1997-2004, presenta dos períodos característicos, uno, de 1997-2000, donde ocurrieron déficits y, el período de 2001-2004, presentando superávits crecientes, revertiendo una realidad de grandes saldos comerciales negativos, en virtud del crecimiento en la productividad y otros aspectos

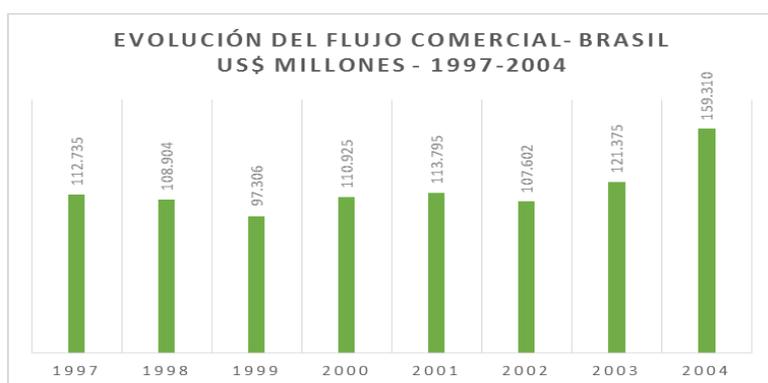
⁴³ BUENO, Clodoaldo. História da política exterior do Brasil. 4. ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2011.

⁴⁴ IBGE – Instituto Brasileño de Geografía y Estadística. Disponible en: <http://www.ibge.gov.br/home/>. Acceso: 21/04/2015.

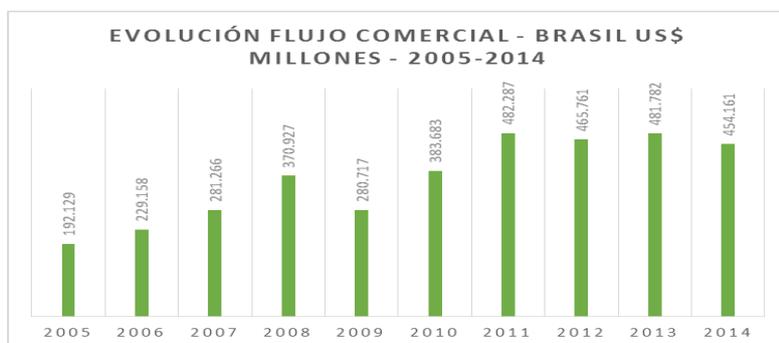
⁴⁵ OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. A Política Comercial Externa Brasileira: uma análise de seus determinantes. São Paulo: Saraiva, 2013

de la economía brasileña, como un mayor control de los gastos públicos y la inflación bajo control.⁴⁶

Entre 2004 y 2008, hubo un considerable aumento de los precios de las exportaciones y importaciones. Sintetizando lo que expone Julia Goldfajn, en las exportaciones, fueron responsables por el mencionado aumento en los precios, los combustibles (petróleo bruto, aceite combustible y gasolina), los bienes intermediarios (commodities agrícolas y metálicas y los productos siderúrgicos) y los bienes de consumo. En las importaciones, el aumento de los precios fue más concentrado en los combustibles.⁴⁷



Elaboración propia a partir de datos de: Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil.



Elaboración propia a partir de datos de: Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil.

Cuando se analiza la balanza comercial de Brasil en los últimos tres años, se puede verificar que se enfrentó a una fuerte reducción, generada por la disminución de las exportaciones y por la estancación y posterior crecimiento de las importaciones.

⁴⁶ Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil. Disponible en: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=4761>.

⁴⁷ GOLDFAJN, Julia. A economia brasileira cresceu 4,8% entre 2004 e 2008. Banco Itaú. 2014. Disponible en: <https://www.itaubba-pt/analises-economicas/publicacoes/macro-visao/qual-foi-o-impacto-do-cenario-externo-sobre-o-crescimento-do-brasil-entre-2004-e-2008>. Acceso: 20/05/2015.

La última década fue marcada por dos fenómenos internacionales que afectaron el desempeño de la economía mundial y generaron cambios importantes para la economía brasileña: la consolidación de China como potencia económica e importante proveedora de bienes industriales para el mundo y la crisis financiera internacional y su impacto en la distribución de fuerzas económicas y políticas entre economías avanzadas y emergentes.

Como explica Moreira⁴⁸, el comercio exterior de Brasil se ha consolidado en las últimas décadas pero mucho hay que mejorar. Actualmente representa 1.2% del comercio mundial. Posee mucha capacidad pero aún no hay logrado una gran posición. El desempeño positivo observado en la historia de la economía externa brasileña se da más por circunstancias positivas en el aumento del comercio mundial y menos por una política externa efectiva del país.

Los acuerdos preferenciales de comercio han asumido gran importancia en el escenario del comercio internacional. El aumento de dichos acuerdos modifica el acceso a mercados y afecta a la inserción comercial de los socios preferenciales o no preferenciales. En ese contexto, Brasil se encuentra en una posición delicada.

Actualmente, sintetizando lo que refiere Bueno⁴⁹, Brasil vive una fase de reestructuración política y uno de los enfoques es la ampliación de la participación del país en el mercado externo. Es decir, la política de comercio exterior del país debe ser repensada de manera que priorice nuevas negociaciones con socios y acuerdos de gran importancia.

Brasil intenta establecer nuevos acuerdos con importantes socios comerciales como La Unión Europea, Estados Unidos, Japón y Canadá, pues los acuerdos formados por el país hasta el momento no son suficientes para garantizar su inserción positiva y dinámica en el comercio mundial.

A lo largo de los últimos años, Brasil se ha dedicado a la ampliación del MERCOSUR, a través de la aproximación con algunas regiones, como por ejemplo, África y la Alianza del Pacífico y en las negociaciones MERCOSUR-Unión Europea, sin olvidar

⁴⁸ MOREIRA, Benedicto. A Tendência do Comércio Internacional e o Brasil. Revista Brasileira de Comércio Exterior. FUNCEX. 2008.

⁴⁹ BUENO, Clodoaldo. História da política exterior do Brasil. 4. ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2011.

la defensa de un acuerdo multilateral en el ámbito de la OMC, con el objetivo de defender sus intereses en el área agrícola.

El acuerdo entre MERCOSUR y unión Europea, tiene como objetivo ampliar y consolidar la presencia de Brasil y los países del MERCOSUR en este relevante mercado. Principalmente para Brasil dicho acuerdo es de extrema importancia, por sus intereses en la competitividad de sus industrias y agricultura. Además de eso, existe un gran interés político, ya que Brasil puede aumentar su influencia en la definición de las normas de comercio, además de garantizar el acceso a otros mercados, sintetizando a Bueno⁵⁰.

Actualmente, como explica Bueno, “las mayores exportaciones de Brasil son commodities, para China. En relación a los productos industrializados, básicamente los exporta a MERCOSUR, porque tiene la preferencia”.⁵¹

Brasil necesita incrementar su comercio exterior para que se mantenga entre las grandes economías del mundo. Por lo tanto, hay que incrementar sus industrias, intentando resolver los problemas que están relacionados con la baja productividad de dicho sector.

Sin embargo, para incrementar su comercio exterior, Brasil no puede contar solamente con la posibilidad de estar involucrado en los grandes acuerdos comerciales. El país tiene que hacer una revisión de sus políticas y estrategias, para buscar nuevos acuerdos comerciales bilaterales, con nuevos socios, ampliando sus relaciones comerciales.

En una nueva política de acuerdos comerciales, Brasil debe negociar una apertura con responsabilidad en el área arancelaria y también en relación a las barreras no arancelarias que tienen gran responsabilidad en los incrementos de importaciones y exportaciones. Una nueva política de comercio exterior debe basarse en la lógica de importar para exportar, promoviendo la internacionalización de las empresas, pero sin perder la lógica de necesidad de una revisión de la legislación sobre tributación de utilidades de empresas en el exterior, como asevera el IEDI⁵², al abordar las cuestiones necesarias al crecimiento de la economía brasileña.

⁵⁰ BUENO, Clodoaldo. História da política exterior do Brasil. 4. ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2011.

⁵¹ Ibid

⁵² IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. Dez pontos para a economia crescer mais. 2014. <http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/54343c851f28a5a4.pdf>. Acceso: 21/04/2015.

Conforme señala Bueno, la pérdida de la competitividad de la industria brasileña y la baja en la exportación de los productos semifabricados y manufacturados indica que Brasil necesita dar más atención a las negociaciones internacionales. El país corre el riesgo de perder más espacio en los mercados exportadores si no entra en el juego mundial y busca nuevos acuerdos en el comercio internacional⁵³.

A partir de todo lo expuesto, se percibe que Brasil posee un inmenso potencial económico. Por ende, hay que incrementar su participación en el nuevo escenario internacional.

Sin embargo, es necesario reestructurar la inserción externa brasileña, a través de nuevas inversiones, sustitución de las importaciones, generación de mayor valor agregado local, ampliación de la internacionalización de las empresas nacionales, aumento de las exportaciones y la adopción de una política fiscal que pueda generar desarrollo y competitividad. La agricultura, industria y servicios necesitan un plan estratégico de desarrollo que involucre mejoras en la e infraestructura y una adecuada política fiscal, como nos enseña Bueno⁵⁴.

Esto es algo que requiere articulación de los instrumentos de las políticas industrial, comercial, de ciencia y tecnología, en el sentido de inducir y fomentar la reestructuración a una inserción activa en la economía internacional. Es un requisito al crecimiento sostenible, basado no solamente en el fortalecimiento del mercado interno, sino que en la reducción de la vulnerabilidad externa.

2.2. El momento actual de la economía de Brasil

De hecho, uno de los grandes desafíos económicos de cualquier nación es establecer una conciliación entre el crecimiento económico, estabilidad y reducción de las desigualdades. Brasil ha alcanzado grandes avances en la última década; por diversos motivos que involucran factores internos, externos y nuevas políticas públicas, la economía brasileña ha crecido en las últimas décadas.

Entre los años 2004 y 2011, la economía brasileña presentó los mejores datos, logrando incluso mantener la inflación bajo control. En la mencionada época hubo

⁵³ BUENO, Clodoaldo. História da política exterior do Brasil. 4. ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2011.

⁵⁴ Ibid.

también mejoras en la renta, niveles de empleo, expansión de crédito y fortalecimiento del mercado interno.

Como explica Oliveira, uno de los problemas que afectan a la economía de Brasil es la falta de inversión en infraestructura, que hace con que el país pierda competitividad en el escenario interno y externo. Es decir, cuando el país no invierte en infraestructura, no puede incrementar la productividad, lo que genera un círculo vicioso; por ello, la economía no tiene como mejorar. Esto es explicado por las estrategias utilizadas, que no priorizan la inversión en la mencionada área⁵⁵.

Otro problema que se puede identificar es la falta de un plan estratégico de largo plazo para la economía. En la historia del país, como señala el IPEA⁵⁶, en su estudio sobre macroeconomía, a lo largo de los años, los gobiernos, han trabajado de forma reactiva a los problemas que se presentan, adoptando medidas de emergencia que podrían ser evitadas si hubiera existido un plan macro de la economía.

El problema consiste en que cambiando el partido político en el poder, cambian todas las prioridades y retos.

La falta de credibilidad también se transforma en un problema, en la medida que la corrupción, la falta de ética y la falta de una reacción más dura por parte del gobierno hace con que el país pierda apoyo de diversos sectores de la economía nacional y, por lo tanto, pierda la credibilidad en el escenario internacional. La más importante empresa brasileña de capital abierto, cuyo principal accionista es el estado brasileño, está involucrada en una gran red de corrupción; dicha noticia está en los principales periódicos del mundo, lo que pone a Brasil en una situación de desacreditación y vulnerabilidad externa.

Las estadísticas macroeconómicas presentadas por el IPEA⁵⁷ demuestran que, en la última década, la economía de Brasil ha presentado un PIB promedio que puede ser considerado relativamente bajo, si comparado al potencial de la economía del país. El

⁵⁵ OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. A Política Comercial Externa Brasileira: uma análise de seus determinantes. São Paulo: Saraiva, 2013.

⁵⁶ IPEADATA. Base de Dados do Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (IPEA). Estatísticas Macroeconômicas. Disponible en: <http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?192810671>> Acceso: mayo 2015.

⁵⁷ Ibid.

crecimiento del PIB fue perjudicado por la inflación y por la falta de consumo, adoptados por la política económica brasileña.

Algunas medidas han sido adoptadas por el gobierno para mejorar la situación, como por ejemplo, reducción de los impuestos para algunos sectores de la economía como electrónicos, automóviles y materiales de construcción.

Asimismo no se han observado buenos resultados en su balanza comercial, en el análisis histórico; incluso, ha presentado algunos déficits, como se puede ver en la tabla abajo, que analiza la balanza comercial de Brasil entre los años 2000 y 2015.

Balanza comercial brasileña			
En US\$ mil millones			
	Importación	Exportación	Saldo
2015	42,775	48,332	-5,557
2014	225,101	229,06	-3,959
2013	242,178	239,617	2,561
2012	242,468	223,142	19,326
2011	256,041	226,251	29,79
2010	201,916	181,638	20,278
2009	152,252	127,637	24,615
2008	197,953	173,148	24,805
2007	160,649	120,62	40,029
2006	137,807	91,35	46,457
2005	118,309	73,545	44,764
2004	96,475	62,779	33,696
2003	73,084	48,283	24,801
2002	60,141	47,048	13,093
2001	58,223	55,581	2,642
2000	55,086	55,783	-0,697

Elaboración propia a partir de los datos de: Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil.

Como explica Oliveira⁵⁸, la evolución histórica de la balanza comercial de Brasil siempre estuvo relacionada con los objetivos de la política comercial del país y dicha política ha sido resultado de una mezcla de factores internos y externos. Principalmente la agricultura que ha sido el sector de mayor contribución a la balanza comercial e incrementó sus aportes cuando pasó a mejorar su producción con la innovación tecnológica.

Las exportaciones brasileñas disminuyeron en los últimos años. La explicación se debe principalmente a la baja de las exportaciones de los productos básicos que representan casi mitad de las exportaciones totales del país. Dos productos,

⁵⁸ OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. A Política Comercial Externa Brasileira: uma análise de seus determinantes. São Paulo: Saraiva, 2013.

principalmente, han contribuido para este malo resultado: el hierro y el azúcar bruto. El petróleo y la carne de res, a su vez, han dado contribuciones positivas.

Como señalan los datos obtenidos del Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil⁵⁹, de los productos exportados por Brasil, los más importantes son: mineral de hierro, soya en grano, grasa bruta (petróleo), soya, carne de pollo, café e, grano, carne de res, maíz en grano, tabaco en hoja, mineral de cobre y carne de cerno. Dichos productos, en la historia comercial brasileña han representado un promedio de 40% de las exportaciones del país, como se puede verificar en la tabla a continuación.



Elaboración propia a partir de los datos de: Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR BRASIL								
PRODUCTO	2002		2009		2013		2014	
	RANKING	%	RANKING	%	RANKING	%	RANKING	%
MINERAL HIERRO	1	5,05	1	8,66	1	13,42	1	11,47
SOYA EM GRANO	2	5,02	2	7,47	2	9,42	2	10,34
ACEITE BRUTO - PETROLEO	4	2,80	3	5,98	3	5,35	3	7,27
HARINA SOYA	3	3,64	5	3,00	5	2,80	4	3,11
CARNE POLLO	5	2,21	4	3,15	4	2,89	5	3,06
CAFÉ EM GRANO	6	1,98	6	2,46	8	1,89	6	2,68
CARNE RES	7	1,29	7	1,98	7	2,21	7	2,57
MAÍZ EM GRANO	10	0,44	9	0,85	6	2,58	8	1,72
TABACO EM HOJAS	8	1,62	8	1,96	9	1,32	9	1,07
MINERAL COBRE					10	0,75	10	0,80
CARNE CERDO	9	0,78	10	0,73				
	TOTAL	24,83	TOTAL	36,24	TOTAL	42,63	TOTAL	44,09

Elaboración propia a partir de los datos de: Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil.

⁵⁹ Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil. Disponible en: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=4761>

Por lo tanto, sintetizando a los datos presentados por el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil⁶⁰, se percibe que, de los principales productos exportados por Brasil la gran mayoría es del sector agrícola. Algunos productos como el café son directamente afectados por los precios internacionales del producto. Por ese motivo, muchas veces los ingresos de las exportaciones se ven reducidos, aunque se exporte la misma cantidad. Otro producto que ha crecido en las exportaciones brasileñas es la carne de res, principalmente por la demanda originada de Hong Kong, Venezuela, Egipto e Irán. Muchos países embargan la compra de carne de res brasileña por considerar a Brasil un país de gran incidencia de enfermedades animales, como la fiebre aftosa.

Por ello, si puede decir que , debido a las medidas sanitarias adoptadas por Brasil en el control de dichas enfermedades, algunos países como China y Japón ya anunciaron la retirada del embargo y retomarán las negociaciones del producto. Para Brasil, como refiere el IPEA⁶¹ es muy importante la ampliación del mercado comprador de dicho producto ya que el país es el mayor productor de carne de res del mundo. El comercio de otros productos de ganado ha aumentado sus aportes, como por ejemplo, el cuero.

La soya es el principal producto agrícola exportado por Brasil y continúa creciendo en las proyecciones económicas. Brasil es el mayor productor actual del producto en el mundo, superando Estados Unidos, que lideraba antes el ranking. Pero, el país enfrenta grandes problemas de almacenamiento del producto, lo que indica la falta de inversión en infraestructura en el país.

La madera, la harina de soya y la carne de cerdo también son productos que merecen atención, por su buen desempeño en el valor de exportación. Ya los productos de maíz y tabaco han registrado baja en sus valores de comercio. En el caso del maíz, la respuesta está en el aumento de la oferta, por la gran producción brasileña y en otros países del mundo, como Estados Unidos, que es el principal productor mundial.

El azúcar bruto es un producto que ha bajado de precio en los últimos años, pero ha demostrado señales de recuperación, principalmente por la demanda surgida de India

⁶⁰ Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil. Disponible en: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=4761>.

⁶¹ IPEADATA. Base de Datos do Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (IPEA). Estatísticas Macroeconômicas. Disponible en: <http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?192810671>> Acceso: mayo 2015.

y Tailandia, que han sufrido con malas condiciones climáticas y, por ello, baja producción de azúcar.

Como demuestran los datos del Ministerio de Comercio Exterior de Brasil, China es el principal comprador de los productos de Brasil, siendo responsable por US\$ 1, de cada US\$ 5 generados por la exportación brasileña en 2014. Básicamente son tres los productos comprados por China, soya, mineral de hierro y aceite bruto de petróleo.

En el último año, las exportaciones brasileñas registraron baja en sectores relevantes como equipos de transporte, minerales metálicos, petróleo y gas natural. De hecho, han perdido mercado, de acuerdo a las informaciones de IPEA⁶²; la disminución de las ventas a otros países, demuestra la pérdida de competitividad de las exportaciones brasileñas. La gran cuestión es hacer una revisión estructural, con el objetivo de recomponer la capacidad de venta y conquistar nuevos mercados.

La participación de los productos básicos en las exportaciones brasileñas tiene especial destaque cuando el destino es Unión Europea, Asia, Oriente Medio y Europa Oriental. Dicho hecho demuestra que estos productos son importantes en la construcción del resultado de la balanza comercial bilateral entre Brasil y las mencionadas regiones.

En el último año, el desempeño de las exportaciones brasileñas ha sido influenciado negativamente por la dependencia de los combustibles, minería y algunos productos agrícolas que presentaron precios inestables y más bajos. Ya en relación a las manufacturas, Brasil pierde espacio, por su insignificante actuación en el escenario mundial.

VALOR DE LAS EXPORTACIONES Y IMPORTACIONES BRASILEÑAS								
(US\$ MIL MILLONES)								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	118	137	161	198	153	202	256	243
Importaciones	78	96	127	182	134	191	237	233

Elaboración propia a partir de los datos de: OMC

⁶² IPEADATA. Base de Datos do Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (IPEA). Estatísticas Macroeconômicas. Disponible en: <http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?192810671>> Acceso: mayo 2015.

Importaciones de Brasil								
% sobre US\$ mil millones								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Productos agrícolas	5.9%	6%	6.5%	5.6%	6.4%	6%	6%	5.9%
Combustibles y minerales	22.2%	23.8%	25%	24.1%	17.6%	20%	22%	21%
Manufacturas	71.9%	70.2%	68.5%	70.3%	76%	74%	72%	73.2%
Hierro y acero	1.6%	1.9%	2.1%	2.5%	2.5%	3.3%	2.2%	2.2%
químicos	19.9%	18%	20.4%	19.6%	19.8%	17.9%	18.5%	18.9%
ropas	0.4%	0.5%	0.5%	0.5%	0.8%	0.8%	0.9%	1.1%
textil	1.6%	1.8%	1.9%	1.7%	2%	2.1%	1.9%	1.9%
maquinaria y equipo de transporte	37.9%	37.4%	32.5%	35.9%	39.9%	39.4%	38.4%	38.4%

Elaboración propia a partir de los datos de: Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil.

Como señala Moreira⁶³, en relación a las importaciones, Brasil ha aumentado su participación en el total mundial, a causa de la desaceleración del comercio internacional y del aumento de la demanda interna. Es decir, el consumo interno del país, principalmente a partir de la segunda mitad de la década de 2000, aumentó, exigiendo la importación de productos no producidos internamente. Además de eso, por la falta de condiciones competitivas, la oferta ha atendido a la demanda interna creciente.

De esta forma, sintetizando a Bueno⁶⁴, el comercio exterior de Brasil ha sido influido por los hechos externos y, por ello, ha enfrentado una realidad económica de bajo productividad y competitividad; necesita realizar cambios urgentes en sus proyectos y políticas que garanticen el crecimiento económico y social sostenible, con estabilidad de precios. El objetivo es internacionalizar más su economía e integrarse a cadenas productivas globales para asegurar un comercio exterior más compatible con su potencial de séptimo PIB mundial.

El proceso de mejora en la infraestructura también es relevante, en la medida que promueve el crecimiento e inclusión social, al mejorar áreas como transporte, energía, infraestructura urbana, viviendas, educación, calificación de mano de obra y servicios sociales. De esta forma, no se destaca solamente el crecimiento económico, sino también la calidad de vida de la población.

2.3. Las principales relaciones comerciales de Brasil

La creciente tendencia hacia la globalización, generó la búsqueda de soluciones a las barreras e intercambio económico. De esta forma, la tendencia a la integración

⁶³ MOREIRA, Benedicto. A Tendência do Comércio Internacional e o Brasil. Revista Brasileira de Comércio Exterior. FUNCEX. 2008.

⁶⁴ BUENO, Clodoaldo. História da política exterior do Brasil. 4. ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2011.

económica regional fue una estrategia adoptada en todo el mundo, con el objetivo de intentar alcanzar cierta capacidad de negociación regional frente al resto del mundo que pudiera generar más crecimiento económico, principalmente en Latinoamérica.

Pero, los problemas económicos internos inherentes a los países individualmente, la forma como condujeron sus políticas económicas y el enfrentamiento de las crisis mundiales, fueron de cierta forma obstáculos a la expansión de la regionalización de una forma satisfactoria.

Sin embargo, como asevera Moreira⁶⁵, la expansión del comercio interregional ha ocurrido, en un intento de por reconducir los países hacia la senda del desarrollo económico. Surgen así múltiples acuerdos de liberación comercial, cuya convergencia mutua parece poner en peligro la posibilidad de alcanzar acuerdos ampliados a un mayor número de países, e incluso la América toda.

El MERCOSUR fue creado con el objetivo de viabilizar una mayor inserción de las economías sudamericanas en el contexto de la economía global, desarrollando el potencial económico de los países miembros, al aumentar sus relaciones comerciales dentro del propio grupo.

Los datos estadísticos demuestran que en los últimos años ha aumentado el flujo de comercio entre los países del MERCOSUR, incluso Brasil, lo que conlleva la ampliación de sus mercados. Pero, las relaciones comerciales del Mercosur con el resto del mundo son muy desiguales, en la interrelación entre sus miembros; es decir, algunos miembros mantienen estrechas relaciones con algunas súper potencias económicas mundiales y, de esta forma, presentan mejores datos de comercio. Brasil y Argentina son las principales economías del bloque; presentan gran volumen de transacciones comerciales entre sí y con Estados Unidos y China.

El papel de Brasil en el MERCOSUR es de integrador, funcionando como líder en las negociaciones del bloque y en la expansión de su participación en el escenario internacional. Brasil es el país que más se beneficia del Bloque, no solamente por las relaciones comerciales, sino por la captación de inversiones directas.

⁶⁵ MOREIRA, Benedicto. A Tendência do Comércio Internacional e o Brasil. Revista Brasileira de Comércio Exterior. FUNCEX. 2008.

Conforme señala el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil⁶⁶, en la historia de su política económica externa, Brasil ha ampliado su red de relaciones, a través de algunos acuerdos, sea a través del Mercosur o de forma individualizada, con otros países.

En el mencionado contexto, Brasil aún se sobresa en la participación en el contexto de las relaciones comerciales de los BRICS, es decir, en el importante mercado constituido por el grupo de países emergentes en términos económicos (Brasil, Rusia, China, India y Sudáfrica), aunque no sea formalmente un bloque económico.

Actualmente, como explica Oliveira⁶⁷, Brasil hace parte de 22 acuerdos preferenciales. En esta actual coyuntura, no se puede olvidar que el acuerdo Transpacífico es la prioridad actual de Estados Unidos y, corresponde a 25% del comercio mundial. El TTIP pretende también acuerdo con la UE. No será solamente una alianza política; americanos y europeos indican que están dispuestos a negociar barreras regulatorias. Es decir, tienen la intención de negociar barreras no arancelarias que, actualmente son las más importantes en la relación entre Estados Unidos y Europa. Esto preocupa a Brasil, pues dicha negociación aleja aún más el Mercosur.

China surge como una importante economía de base a exportaciones en el escenario económico mundial y Sudamérica, pues es grande su influencia económica en el contexto de las importaciones y exportaciones del Mercosur. Todos los países del bloque mantienen expresivas relaciones comerciales con China con destaque para Brasil, Argentina y Venezuela, que son los principales consumidores de productos chinos en el ámbito del Mercosur.

2.3.1. Las relaciones con China

Como demuestran los datos señalados por el Ministerio de Comercio exterior de Brasil⁶⁸, China es uno de los principales socios comerciales de Brasil. Las exportaciones brasileñas para China son representadas principalmente por productos básicos hecho que evidencia las exportaciones de productos básicos de Brasil para

⁶⁶ Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil. Disponible en: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>. Acceso: 21/05/2015..

⁶⁷ OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. A Política Comercial Externa Brasileira: uma análise de seus determinantes. São Paulo: Saraiva, 2013.

⁶⁸ Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>. Acceso 21/05/2015.

los países asiáticos. Los principales productos exportados de Brasil para China son mineral hierro y soya. Y de los productos importados por Brasil de china, los principales son aparatos de radiodifusión y aparatos de telefonía.

Como expone Marcelo Camargo⁶⁹, periodista de la revista brasileña Exame, Brasil y China, en mayo de 2015 han firmado un amplio conjunto de acuerdos de comercio, inversiones y cooperación financiera que pueden pasar de la cifra de 53 mil millones de dólares, asegurando un flujo de capital importante principalmente para la economía brasileña busca recuperarse. Entre las áreas que serán beneficiadas con los acuerdos están planes estratégicos, infraestructura, transporte, agricultura y energía. También habrá cooperación entre los dos países en las áreas de minería, ciencia, tecnología y comercio.

Entre los acuerdos existen los relacionados con la Petrobras, la mayor empresa brasileña, de capital abierto, cuyo mayor accionista es el gobierno brasileño, que actúa en el mercado de petróleo. Dichos acuerdos tratan de la cooperación para financiación de proyectos de la empresa.

De acuerdo con representantes de los dos países, el objetivo de los mencionados acuerdos es mejorar las relaciones económicas y buscar mayor armonía, respeto y beneficios recíprocos.

2.3.2. Las relaciones con Estados Unidos

Conforme confirman los datos del Ministerio de Comercio Exterior de Brasil⁷⁰, Estados Unidos es uno de los principales socios comerciales de Brasil, representando un considerable porcentaje de la balanza comercial de Brasil. Pero, en los últimos años ha ocurrido una disminución del flujo comercial entre los dos países. Cuando se analiza la participación de los diversos sectores de la economía en las exportaciones de Brasil a Estados Unidos se puede verificar que hubo una disminución de los productos básicos y semimanufacturados y el aumento de los productos manufacturados en los últimos tres años

⁶⁹ CAMARGO, Marcelo. Brasil e China firmam acordo. Agência Brasil. Exame.com. 19/05/2015. Disponible en: <http://exame.abril.com.br/economia/noticias/brasil-e-china-firmam-acordos-que-podem-superar-us-53-bi>. Acceso: 21/05/2015.

⁷⁰ Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil. <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>. Acceso 21/05/2015.

Como afirma el IPEA⁷¹, entre los principales productos comercializados entre Brasil y Estados Unidos, se tiene el petróleo, hierro, acero, etanol, café y pasta química de madera para fabricación de papel, en las exportaciones de Brasil. Y entre los productos importados de Estados Unidos, están el diésel, carbón bituminoso, turborreactores, oras gasolinas y trigo, como afirma el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil.

2.3.3. Las relaciones con Unión Europea

El volumen de comercio entre Brasil y Unión Europea es bastante significativo en los últimos años, a pesar de haber disminuido las exportaciones de Brasil a la UE, en los últimos tres años, mientras las importaciones han aumentado en el mismo periodo.

Como demuestran los datos obtenidos del Ministerio de Comercio Exterior de Brasil⁷², El perfil de las exportaciones brasileñas a la UE puede ser medido por la participación de cada uno de los factores agregados, es decir, productos básicos, semimanufacturados y manufacturados. Casi la mitad de las exportaciones fueron de productos básicos, siendo un pequeño porcentaje de productos semimanufacturados.

2.3.4. Las relaciones con Canadá

Canadá ha representado importancia en la balanza comercial de Brasil. En los últimos tres años, tanto las exportaciones como las importaciones han disminuido el volumen del comercio entre los dos países. Como explica el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil⁷³, Hay un equilibrio entre los diversos tipos de productos por valor agregado, básicos, semimanufacturados y manufacturados. Los principales productos exportados de Brasil para Canadá en los últimos tres años son aluminio, azúcar y petróleo. Y los principales productos importados por Brasil desde Canadá son papel de periódico, cloruro de potasio y carbón bituminoso.

2.3.5. Las relaciones con Japón

⁷¹ IPEADATA. Base de Datos do Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (IPEA). Estatísticas Macroeconômicas. Disponible en:

<http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?192810671>> Acceso: mayo 2015.

⁷² Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil.

<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>. Acceso 21/05/2015.

⁷³ Ibid.

Como seña el IPEA⁷⁴, Las exportaciones brasileñas a Japón fueron concentradas principalmente en los productos básicos, seguidas por un pequeño porcentaje de los otros dos tipos de productos, los semimanufacturados y manufacturados. Los principales productos exportados a Japón por Brasil son Mineral hierro, maíz en grano y pollo congelado. Y los principales productos importados de Japón son automoviles, repuestos de automóviles y diésel, como afirma el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil⁷⁵.

2.3.6. Las relaciones con Corea del Sur

Las exportaciones brasileñas están concentradas principalmente en los productos básicos y un pequeño porcentaje de los productos manufacturados y semimanufacturados, como afirma el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil⁷⁶. Los principales productos exportados a Corea del Sur son Mineral hierro, maíz en grano y residuos de aceite de soya. Y de los importados por Brasil de Corea del Sur, son automóviles, aparatos de telefonía y aparato de radiodifusión.

2.3.7. Las relaciones con México

Como señala el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil⁷⁷, las exportaciones de Brasil a México representan alrededor de 1,8% y las importaciones, 2%. Las exportaciones brasileñas hacia México son representadas principalmente por productos manufacturados. Los principales productos exportados a México por Brasil son automóviles, motores y plataformas de petróleo. De los productos importados de México por Brasil, los más importantes son automóviles y ácido tereftálico.

2.3.8. Las relaciones con India

Las exportaciones de Brasil para India son representadas principalmente por los productos básicos, como menciona el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil.⁷⁸ Los principales productos exportados por Brasil son petróleo, azúcar y aceite de soya. Y de los importados los principales son diésel, poliéster e insecticidas. A pesar del

⁷⁴ IPEADATA. Base de Datos do Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (IPEA). Estatísticas Macroeconômicas. Disponible en: <http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?192810671>> Acceso: mayo 2015.

⁷⁵ Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil. <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>. Acceso 21/05/2015.

⁷⁶ Ibid

⁷⁷ Ibid

⁷⁸ Ibid.

acuerdo establecido entre Mercosur e India, el comercio con Brasil aún no es expresivo. El objetivo del mencionado acuerdo era ampliar dicho comercio pero esto no ha ocurrido. Mientras tanto, existen empresas indianas en Brasil, y empresas brasileñas en India.

2.3.9. Las relaciones con Sudamérica

El continente es uno de los principales socios comerciales de Brasil, ocupando uno de los primeros lugares en el ranking, en los últimos años, junto con China y Unión Europea. Es muy importante para Brasil, pues, comercialmente, es uno de los que más ayudan en la formación de la balanza comercial brasileña. Pero, los índices han disminuido en los últimos años.

Como explica el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil⁷⁹, El principal socio comercial de Brasil en este continente es Argentina, con exportaciones brasileñas alrededor de los US\$ 20 mil millones, seguido por Venezuela, con un promedio de US\$ 5 mil millones. Dichos países son muy importantes para Brasil pues la balanza comercial con ellos es siempre positiva. Colombia y Paraguay también presentan buenos índices en las balanzas comerciales con Brasil.

Las exportaciones brasileñas para Sudamérica, son principalmente se productos manufacturados; y cuando se verifica Mercosur aisladamente, la concentración de los productos manufacturados aún es mayor.

En el escenario del comercio internacional, la posición de Brasil aún está lejos de ser considerada confortable. El país posee solamente un número limitado de acuerdos vigentes que presentan poca ambición en la negociación de sus reglas. La mayor y más expresiva inserción de Brasil en el comercio internacional depende de la negociación de nuevos acuerdos, más ambiciosos y con socios con mayor peso en las exportaciones brasileñas.

El contenido de dichos acuerdos es crucial para garantizar los intereses reales de Brasil. La negociación de aspectos aislados, como las preferencias tarifarias no es suficiente para garantizar el acceso del país a buenos mercados, como explica Oliveira⁸⁰. Es necesario negociar un conjunto de reglas que permitan mitigar barreras

⁷⁹ Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil. <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>. Acceso 21/05/2015.

⁸⁰ OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. A Política Comercial Externa Brasileira: uma análise de seus determinantes. São Paulo: Saraiva, 2013.

arancelarias y no arancelarias, involucrando todos los aspectos de intereses recíprocos de los socios.

Lo más importante es comprender que, independiente del tipo de acuerdo o relación establecida entre los países, las negociaciones han que ser viables y deben garantizar beneficios recíprocos a los involucrados.

Brasil ha sido bastante beneficiado por el Mercosur, como su principal mercado de productos manufacturados. La importancia del Mercosur en el escenario internacional tampoco puede ser desconsiderada. Incluso, Brasil puede beneficiarse mucho de las expansiones comerciales a través del Mercosur, cuando se trata del acceso a grandes mercados como Estados Unidos y Unión Europea.

Como afirma Oliveira⁸¹, Mercosur tiene mucha importancia como el principal espacio económico integrado entre países en vías de desarrollo, pero hay mucho que mejorar, principalmente en relación a su estructura interna y la forma como trata cuestiones cruciales como el proteccionismo y las burocracias nacionales. Hay que crear un espacio de negociación abierto y democrático, en donde sean respetados los intereses generales y no exista espacio a tendencias ideológicas aisladas, de líderes políticos que perjudiquen las decisiones consensuales.

Además de la importancia del Mercosur para Brasil, es esencial que el país intente desarrollar relaciones más cercanas con grandes mercados como Unión Europea y Estados Unidos, sea por vía directa o transversal, es decir, a través de la aproximación con otros bloques como por ejemplo, el CAFTA y otros.

Como asevera Oliveira⁸², un gran reto para Brasil en la actualidad es ampliar su actuación en el comercio internacional, establecer acuerdos que contengan una fuerte capacidad regulatoria, cláusulas de cooperación y comités efectivos con cláusulas de cumplimiento de reglas (*enforcement*) y un órgano de resolución de controversias eficiente. Acuerdos que garanticen efectivamente el alcance de sus objetivos. Además de eso, debe invertir en infraestructura y mejorar su capacidad productiva. De esta forma, Brasil estará construyendo el futuro basado en el aumento del flujo comercial y reales posibilidades de crecimiento.

⁸¹ OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. A Política Comercial Externa Brasileira: uma análise de seus determinantes. São Paulo: Saraiva, 2013.

⁸² Ibid.

Capítulo III

Perspectiva comercial guatemalteca en el contexto del comercio exterior

Guatemala es un país multicultural que ha logrado algunos avances en la estabilidad económica. El crecimiento económico aunque lento, es percibido en los últimos años; se espera un mayor crecimiento, a partir de una mayor apertura comercial, el aumento de las exportaciones, la inversión extranjera, incremento en la integración comercial regional y el moderado estímulo fiscal adoptado por el país, como expone Borges⁸³. El crecimiento sostenible aun es difícil de alcanzarse por el acelerado crecimiento demográfico y el elevado número de personas que viven de la economía informal.

Sin embargo, Guatemala posee gran potencial de crecimiento. Se trata de la economía más grande de Centroamérica - a pesar de sus inmensas desigualdades económico-sociales, principalmente entre las zonas rurales y la población indígena. Grandes son los problemas existentes, de la misma magnitud de sus posibilidades de desarrollo.

Como afirma el Banco de Guatemala⁸⁴, Guatemala es el mayor país de Centroamérica y posee la mayor población de la región, pero su IDH (índice de desarrollo humano) es bajo, presentando también uno de los índices de pobreza más altos de América Latina y uno de los indicadores sociales más débiles. Sintetizando lo que señala el Banco Mundial, la mitad de la población es de origen maya y vive en áreas rurales, ajena de los recursos modernos y de buenas condiciones de vida; es decir, 56% de la población vive en la pobreza y 22%, en situación de extrema pobreza. Por ello, se puede afirmar que Guatemala tiene de los índices de desarrollo humano más bajos de América Central y persiste la distribución desigual de la riqueza.

La tabla a continuación demuestra la variación del PIB guatemalteco, comparada a la presentada por América latina y Caribe, entre los años 2006 y 2013.

⁸³ BORGES, Alfredo Guerra. Guatemala, 60 años de historia económica. 2da. Edición, Biblioteca Básica de Historia de Guatemala. Guatemala. 2011.

⁸⁴Banco Mundial. Guatemala Panorama General. Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/country/guatemala/overview>. Acceso: 11/05/2015.

TASAS DE VARIACIÓN ANUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
GUATEMALA	5,4%	6,3%	3,3%	0,5%	2,9%	4,2%	3,0%	3,7%
AMÉRICA LATINA Y CARIBE	5,4%	5,8%	4,0%	-1,3%	6,1%	4,2%	2,6%	2,7%

Elaboración propia a partir de datos de CEPAL

Como explica la Comisión Europea⁸⁵, “Guatemala posee un gran desafío, que es mejorar su sistema tributario e invertir en cambios significativos en los gastos públicos, como forma de alcanzar mejores índices económicos. Grandes problemas en su sistema tributario que presenta base reducida e ineficiencia en la administración pública son factores negativos importantes que requieren adopción de medidas urgentes. Además de eso, presenta un déficit comercial grande, generado por la baja en la capacidad productiva”.

Sin embargo, necesita atraer la inversión extranjera, optimizar su comercio exterior, general empleos, priorizar el gasto público en educación, invertir en el desarrollo de la capacidad de sus recursos humanos y estimular la productividad nacional. De esta forma, estará construyendo nuevas posibilidades a su crecimiento y desarrollo.

La situación de Guatemala en el escenario mundial requiere la adopción de ciertas políticas que ayuden al país mejorar los niveles comerciales y de inversión que le permitan una mayor diversificación de su economía. Además de eso, Guatemala posee gran fuerza laboral, la cual requiere mejores oportunidades para desarrollarse y participar activamente en el mercado formal de empleo.

3.1. Guatemala y su comercio exterior

En un análisis de la historia de Guatemala, sintetizando lo que expone Borges⁸⁶, desde la época de la Independencia y en particular en las décadas de 1840 a 1850, el principal producto de exportación de Guatemala había sido la grana o cochinilla. El cultivo del café pasó a desarrollarse a partir de 1835, aunque en pequeña escala.

A partir de 1986, Sintetizando a CONAPEX⁸⁷, se inició el proceso de apertura comercial efectiva de Guatemala, cuando el país pasó a contar con el incremento de

⁸⁵ Comisión Europea. Delegación de la Unión Europea en Guatemala. Documento Estrategia País (2007-2013). Disponible en: http://eeas.europa.eu/delegations/guatemala/eu_guatemala/country_strategy_paper/index_es.htm. Acceso: 11/05/2015.

⁸⁶ BORGES, Alfredo Guerra. Guatemala, 60 años de historia económica. 2da. Edición, Biblioteca Básica de Historia de Guatemala. Guatemala. 2011.

⁸⁷ CONAPEX - Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones. Políticas de Comercio Exterior. Ministerio de Economía de Guatemala. Guatemala. 2013.

importaciones y exportaciones, significando una tendencia a la conquista del crecimiento a través de la mejora en el flujo comercial externo. En dicho proceso, se eliminó el 95% de las restricciones no arancelarias tales como cuotas y permisos de exportación y se redujeron los niveles arancelarios. Con la mencionada apertura comercial, se ha reducido el sesgo antiexportador derivado de los aranceles a los insumos importados, pero ha incidido negativamente en el incremento del déficit en la balanza comercial.

Guatemala ha participado, a través de una tendencia mundial, de la construcción de un mercado más abierto, asegurando su inserción en las relaciones comerciales internacionales, a través de acuerdos con varios países y/o regiones. Además de eso, se ha involucrado en el proceso de integración regional con otros países centroamericanos, por medio del cual ha aumentado su flujo comercial con importantes socios, generando más empleos y aumentando los índices de competitividad.

En su proceso de apertura comercial, sintetizando a Borges⁸⁸, Guatemala ha adoptado algunas políticas económicas, como la promoción de productos de exportación no tradicionales y una reducción del arancel externo, reducción de barreras no arancelarias, control de precios y devolución del crédito fiscal por IVA a los exportadores. Además de eso, en relación a la apertura comercial agrícola adoptó la disminución de los aranceles de importación a productos de esta naturaleza, así como la disminución de las barreras no arancelarias de los productos agrícolas exportables.

Como aseveran Matute y Palma⁸⁹, “tanto la Constitución de la República, las leyes pioneras de fomento al comercio internacional de 1989, los Acuerdos de Paz, el plan de gobierno de la actual administración, el paquete de leyes de empleo actualmente en discusión, los programas de empleabilidad y desarrollo territorial propuestos por el poder ejecutivo y las propuestas tanto del sector privado como de sociedad civil adoptan de manera más o menos entusiasta esta posición”. De esta forma, existe evidencia para confirmar que ha habido un aumento muy significativo en el comercio internacional en las últimas décadas.

⁸⁸ BORGES, Alfredo Guerra. Guatemala, 60 años de historia económica. 2da. Edición, Biblioteca Básica de Historia de Guatemala. Guatemala. 2011.

⁸⁹ MATUTE, Arturo; PALMA, Carlos Linares. Efectos del Comercio en el Empleo. Informe Guatemala. OIT. 2013, p. 32.

En la actualidad, Guatemala continúa con un régimen comercial abierto. Sintetizando los datos de la OMC⁹⁰ se puede decir que a través de los tratados en vigor se ha reducido la protección arancelaria en forma selectiva; hay un uso limitado de barreras no arancelarias, solo las importaciones de algunos productos relacionados a la salud, seguridad y protección del medio ambiente están sujetas a permisos de importación.

De hecho, en cuanto a la reforma aduanera, se han hecho grandes esfuerzos para fortalecer la implementación de los reglamentos técnicos y las medidas sanitarias y fitosanitarias, con el objetivo de incrementar y facilitar el comercio exterior del país. Como afirman Matute y Palma⁹¹, “en Guatemala, a diferencia de otras políticas públicas, la política de apertura comercial ha sido consistente y continuada por los diferentes gobiernos”.

El sector más grande en la economía guatemalteca es tradicionalmente la agricultura. Conforme asevera el resumen ejecutivo de la AGEXPORT⁹², muchos productos necesarios son importados y Estados Unidos es el mayor socio comercial del país, proveyendo el 41% de las importaciones de Guatemala. De hecho, desde los años 90, Guatemala ha suscrito acuerdos comerciales, con el objetivo de incrementar sus exportaciones, conquistando nuevos mercados y ampliando la participación del país en el escenario comercial mundial.

Como se percibe, todas las iniciativas anteriormente mencionadas, contemplan el modelo de libre mercado. En ese sentido, algunos acuerdos internacionales fueron firmados, con el objetivo del desarrollo y alcance de retos económicos establecidos por dicha política, siempre bajo el control de la OMC, encargada de vigilar el cumplimiento de los acuerdos alcanzados en materia de comercio internacional.

El comercio exterior de Guatemala se ha modificado a lo largo de los años, pasando por cambios estructurales muy significativos, principalmente en la última década. Los principales destinos de las exportaciones se han modificado, y uno de los principales factores fue la entrada en vigor del CAFTA⁹³, a partir de 2005. Como refieren Matute

⁹⁰ OMC. Examen de las Políticas Comerciales, Informe de la Secretaría, Guatemala. Organización Mundial del Comercio. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. 2008.

⁹¹ MATUTE, Arturo; PALMA, Carlos Linares. Efectos del Comercio en el Empleo. Informe Guatemala. OIT. 2013, p. 32.

⁹² AGEXPORT. Duplicando Exportaciones y Empleos en Guatemala, Estrategia Renovada para el 2012 – 2015. Resumen Ejecutivo. Guatemala. 2011.

⁹³ Disponible en: http://www.sice.oas.org/trade/cafta/CAFTADR/CAFTADRin_s.asp.

y Palma⁹⁴, “el CAFTA, tratado firmado entre Republica Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América es uno de los acuerdos comerciales más importantes para Guatemala, pues el comercio internacional desde y hacia la región centroamericana y los Estados Unidos representan alrededor del 70% del comercio exterior”.

A partir de esa época, se incrementó la participación de Estados Unidos como destino de las exportaciones guatemaltecas, principalmente entre los años 2005 a 2007, bajando un poco el índice entre los años 2007 y 2012, cuando otros mercados también pasaron a tener importancia para la economía de Guatemala.

Pero, los indicadores económicos han apuntado que es necesario desarrollar nuevos elementos, principalmente los retos de ampliar la participación del país en el comercio global y asimismo adoptar nuevas tendencias de competitividad que agregan valor al perfil económico del país.

Sin embargo, Estados Unidos aún es el principal socio comercial de Guatemala, tanto para las importaciones cuanto para las exportaciones. Centroamérica es el segundo principal socio comercial de Guatemala, pero ha disminuido su relevancia en el comercio guatemalteco, disminuyendo niveles de su participación en las importaciones.

Como señalan los datos del CONAPEX⁹⁵, el comercio exterior de Guatemala presentó en 2013, crecimiento de 47,2% en relación a 2009. En el ranking de ONU/UNCTAD, de 2012, Guatemala ocupó la 83^o posición del mercado mundial, siendo el 87^o exportador y el 83^o importador. El saldo de su balanza comercial se ha presentado deficitario a lo largo de los años analizados presentando índices negativos.

De hecho, la relación entre exportaciones e importaciones, en Guatemala, como apuntan los datos de AGEXPORT⁹⁶, ha mejorado durante la última década. También importa señalar que el déficit comercial sigue siendo muy significativo, en el orden de 10.6% del PIB en 2012 de acuerdo a datos del Banco de Guatemala.

Importa señalar que la característica de las exportaciones en Guatemala ha cambiado; los productos y servicios se han diversificado en los últimos años. Sintetizando lo que

⁹⁴ MATUTE, Arturo; PALMA, Carlos Linares. Efectos del Comercio en el Empleo. Informe Guatemala. OIT. 2013, p.42.

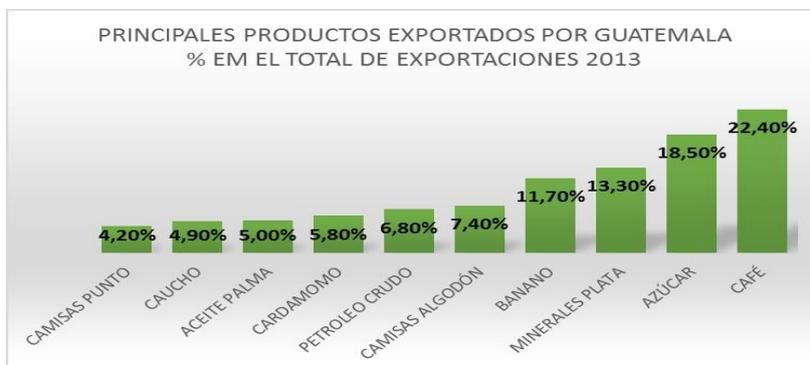
⁹⁵ CONAPEX - Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones. Políticas de Comercio Exterior. Ministerio de Economía de Guatemala. Guatemala. 2013.

⁹⁶ AGEXPORT. Duplicando Exportaciones y Empleos en Guatemala, Estrategia Renovada para el 2012 – 2015. Resumen Ejecutivo. Guatemala. 2011.

afirman Matute y Palma⁹⁷, a mediados de la década de 1980, el 75% por ciento de las exportaciones estaba compuesto por los productos tradicionales: café, banano, azúcar, algodón, carne y cardamomo.

Para 2010 la relación se había invertido siendo casi tres cuartos de la exportación guatemalteca compuesta por productos no tradicionales como nuevos productos agrícolas, manufacturas, muebles y artesanías, vestuario y textiles, productos hidrobiológicos, y servicios. Dicha diversificación ha sido acompañada del fuerte crecimiento en términos absolutos de los valores exportados.

Cuando se analizan los datos de las divisas por exportaciones, en 2012, hubo una baja en relación al año anterior, es decir, 2011. Sintetizando a AGEXPORT⁹⁸, algunos productos mantuvieron sus altos índices de exportación, como por ejemplo, azúcar, banano y frutas y sus preparados, en cuanto que otros, como el café y otros productos registraron reducción, siendo responsables por la disminución del total de ingresos de divisas de exportación. El caso del café, es explicado por la baja mundial del precio del producto, que ha afectado a todos los ingresos mundiales por la venta del producto.



Elaboración propia a partir de datos de la fuente: INE – Gobierno de Guatemala

Guatemala es uno de los países centroamericanos con mayor desarrollo en sus exportaciones, pero, posee bajos niveles de desarrollo tecnológico, lo que genera limitación de la mayor parte de las exportaciones a productos básicos. Asimismo, como señalado anteriormente, ha aumentado y diversificado la oferta de productos, disminuyendo la venta de productos tradicionales como azúcar, café, banano,

⁹⁷ MATUTE, Arturo; PALMA, Carlos Linares. Efectos del Comercio en el Empleo. Informe Guatemala. OIT. 2013.

⁹⁸ AGEXPORT. Duplicando Exportaciones y Empleos en Guatemala, Estrategia Renovada para el 2012 – 2015. Resumen Ejecutivo. Guatemala. 2011.

cardamomo, algodón y carne y aumentando la venta de productos no tradicionales como alimentos, frutas preparadas, artesanías, flores, vestuario, software, servicio de call centers, refrigeradores, minerales y metales preciosos.

De acuerdo a los datos de AGEXPORT⁹⁹, en el año 1986, Guatemala comercializaba 149 productos a 88 países; ya en 2010, el número de productos pasó a ser 4000 exportados a 144 países. Otro dato que llama la atención es el aumento del número de empresas exportadoras en Guatemala., que pasó de 237, en 1986 a 3.946 en 2010. Dicho aumento es generado por la clara intención en la mejora del sector productivo guatemalteco, que cuenta con el apoyo de organizaciones extranjeras, el esfuerzo de los empresarios locales, la buena localización de Guatemala y las relaciones internacionales que el país ha reiterado y alcanzado logros a lo largo de los años.

En los últimos años, en Guatemala, las exportaciones se vieron afectadas por condiciones adversas pero la diversidad de la oferta exportadora, comparada con otras economías de Centroamérica, ayudó a mitigar el efecto de los choques de oferta en productos específicos.

Las exportaciones de café, sintetizando a Matute y Palma¹⁰⁰, se redujeron fuertemente, debido a una combinación de volúmenes de producción más bajos como resultado de la roya del café, y precios mundiales más bajos tras cosechas récord en Brasil, India y Vietnam. Además, los precios del cardamomo bajaron como resultado de mayores inventarios en el mundo. Sin embargo, el buen desempeño de los bananos, el azúcar y las exportaciones no tradicionales (especialmente los textiles) limitaron el daño causado por las menores exportaciones de café. Las exportaciones más elevadas de azúcar y bananos reflejaron precios mundiales más elevados para estos productos, particularmente tras exportaciones más bajas de bananos de Ecuador, el productor más grande del mundo. Por ello, se percibe que en general, las exportaciones guatemaltecas siguen estando concentradas en los principales productos agrícolas básicos, y por consiguiente son sensibles a los cambios que se dan en los precios mundiales de estos.

A partir de los datos del Banco de Guatemala, se puede observar el comportamiento de las exportaciones guatemaltecas en la última década, se percibe que los

⁹⁹ AGEXPORT. Duplicando Exportaciones y Empleos en Guatemala, Estrategia Renovada para el 2012 – 2015. Resumen Ejecutivo. Guatemala. 2011.

¹⁰⁰ MATUTE, Arturo; PALMA, Carlos Linares. Efectos del Comercio en el Empleo. Informe Guatemala. OIT. 2013.

principales destinos fueron Estados Unidos, Centroamérica, Eurozona y México, como presenta la tabla a continuación.

GUATEMALA				
EXPORTACIONES FOB POR DESTINO				
CIFRAS EN MILLONES DE DÓLARES				
PAÍS	2000		2013	
	VALOR	%	VALOR	%
ESTADOS UNIDOS	2195,70	55,5%	3915,80	38,5%
CENTROAMÉRICA	822,20	20,7%	2783,20	27,4%
ZONA DEL EURO	256,00	6,5%	597,10	5,9%
MÉXICO	134,10	3,4%	469,60	4,6%
RESTO DEL MUNDO	553,10	13,9%	2396,50	23,6%
TOTAL	3961,10	100,0%	10162,20	100,0%

Elaboración propia a partir de los datos de: Banco de Guatemala

Pero, algunos datos extraídos de las informaciones anteriores son interesantes. Como se puede percibir, existieron cambios en relación a los destinos de las exportaciones a lo largo de los años; la participación de Estados Unidos ha disminuido y la participación de otros destinos ha aumentado, lo que significa la clara intención de Guatemala de alcanzar nuevos mercados, como por ejemplo, los países asiáticos.

Sin embargo, del análisis de las exportaciones guatemaltecas en los últimos años, sintetizando lo que afirma Prado¹⁰¹, se concluye que aunque la participación de cada uno de los países compradores haya cambiado a lo largo de los años, Estados Unidos continua como principal socio comercial de Guatemala, siendo responsable por un promedio de 40% del destino de las exportaciones guatemaltecas. Dicho hecho se debe mucho a la participación del DR-CAFTA en este proceso, pues es responsable por un gran impacto en la economía guatemalteca, al aumentar considerablemente las exportaciones principalmente a Estados Unidos y a otros países del Istmo.

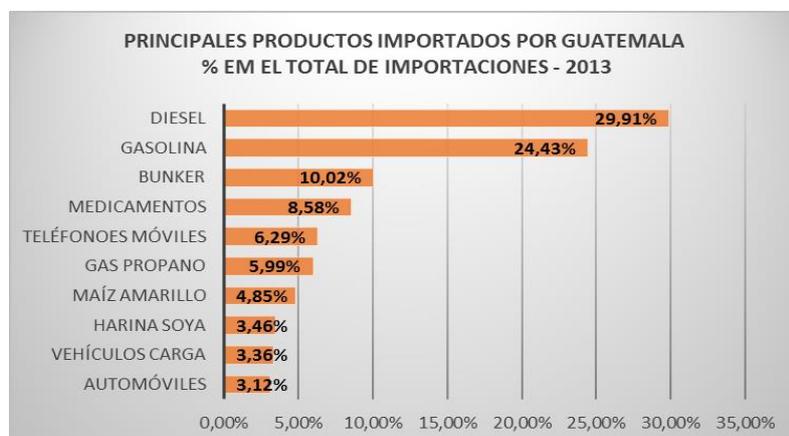
La participación de la Unión Europea en las exportaciones guatemaltecas también ha crecido a lo largo de los años, lo que demuestra una clara intención de una aproximación cada vez mayor del importante mercado europeo.

En cuanto a sus importaciones, en el contexto general, en la última década, Guatemala también ha incrementado su participación, a través de la compra de productos como materias primas, consumo de bienes y servicios y bienes de capital. En cambio, algunos productos como materiales de construcción, combustibles y otras

¹⁰¹ PRADO, Pedro. Comercio Internacional y Empleo Agrícola en Guatemala. Oficina de la OIT en Guatemala. Guatemala.2012.

mercancías permanecen con niveles de importación prácticamente inalterados desde los años 90.

En la gráfica a continuación se puede observar los porcentuales de participación de los principales productos en las importaciones de Guatemala.



Elaboración propia a partir de datos de la fuente: INE – Gobierno de Guatemala

Cuando se verifica el origen de las importaciones guatemaltecas, como analiza el CONAPEX¹⁰², se percibe que los países vecinos del continente americano, también son los principales proveedores del mercado guatemalteco. En el año de 2013, representaron 73% del total de importaciones de Guatemala, seguidos por Asia con 17,2%. Individualmente, Estados Unidos fue el principal proveedor de bienes a Guatemala, con 37,2% del total. México representó 10,6%; China, 8,2%; El Salvador, 4,7%; Colombia, 4,4% y Panamá, 3,3%. Brasil ocupó el 12º lugar entre los orígenes de las importaciones guatemaltecas, representando 1,4% del total, en el mencionado año.

Cuando se analiza el comportamiento de las importaciones guatemaltecas en la última década, importa mencionar que la participación de China en el escenario de las importaciones ha aumentado año tras año y es posible que venga en el futuro tornarse el segundo proveedor del mercado de Guatemala.

Los datos del Banco de Guatemala demuestran que las exportaciones de Guatemala hacia China son bastante concentradas en algunos pocos productos generalmente básicos; en contrario, los productos que Guatemala importa de China son menos concentrados, contando, generalmente, con participación de productos

¹⁰² CONAPEX - Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones. Políticas de Comercio Exterior. Ministerio de Economía de Guatemala. Guatemala. 2013.

manufacturados. Dichas características del comercio entre los dos países representan la gran distancia tecnológica existente entre ellos.

Para que Guatemala se beneficie del comercio exterior, sintetizando lo que establecen Matute y Palma¹⁰³, se deberán crear las condiciones que disminuyan los obstáculos para que las empresas, tanto nacionales como extranjeras, inviertan en el país. En ese sentido, la política incluye un conjunto amplio de factores, que hacen posible la atracción de inversiones, el impulso a la producción nacional y el desarrollo del comercio exterior a saber:

- Mejora de la competitividad
- Ampliación y diversificación de la oferta exportable
- Consolidación del acceso a los mercados
- Promoción del comercio exterior y la inversión externa.

3.2. La economía guatemalteca en la actualidad

Como señalan los datos del Banco de Guatemala¹⁰⁴, con PIB nominal de US\$ 54.38 mil millones y crecimiento de 3.5% en 2013, Guatemala se posiciona como la 77ª economía del mundo. El sector de servicios es el principal sector siendo responsable por 62.7% del PIB, seguido del sector industrial con 23.8% y el sector agrícola con 13.5%. Guatemala presentó, en 2013, déficit en las transacciones corrientes de US\$ 1.63 mil millones. El saldo de su balanza comercial de bienes presentó superávit de US\$7.44 mil millones. Su balanza de servicios ha registrado saldo negativo de US\$ 113.98 millones.

Resulta importante resaltar, primeramente, la alta correlación que tiene el comportamiento del Producto Interior Bruto guatemalteco, con respecto al crecimiento o decrecimiento mundial, especialmente en los Estados Unidos de América, como se observa en la tabla a continuación.

¹⁰³ MATUTE, Arturo; PALMA, Carlos Linares. Efectos del Comercio en el Empleo. Informe Guatemala. OIT. 2013.

¹⁰⁴ BANCO DE GUATEMALA. Conferencia: Perspectivas de Cierre 2014. Disponible en: <http://www.banguat.gob.gt/Publica/conferencias/cbanguat445.pdf>. Acceso: 27/05/2015.

PIB GUATEMALA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS - VARIACIONES PORCENTUALES - AÑOS 2002-2012											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ESTADOS UNIDOS	1,8	2,5	3,5	3,1	2,7	1,9	-0,3	-3,5	3	1,8	1,8
CENTROAMÉRICA	2,7	3,6	4,2	4,6	5,8	5,6	2,9	-1,5	3,1	3,5	3,5
GUATEMALA	3,9	2,5	3,2	3,3	5,4	6,3	3,3	0,5	2,8	3,8	3,3

Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

El crecimiento de la economía guatemalteca de los últimos años, como afirma el Banco de Guatemala¹⁰⁵, fue liderado por los servicios, que contribuyeron cerca de la mitad del crecimiento económico, seguido del sector manufacturero. Como expone el Banco de Guatemala, a nivel sectorial, la banca, las telecomunicaciones y el transporte impulsaron la expansión del sector terciario asociado a un aumento en el consumo interno. Las industrias de textiles y de alimentos y bebidas lideraron el sector secundario, impulsado por una combinación de demanda externa e interna.

En Guatemala, el crecimiento de la industria turística es considerado un motor económico que puede ser incrementado a través de políticas adecuadas de desarrollo al sector. Como explica el Instituto Guatemalteco de Turismo¹⁰⁶, “el ingreso de divisas por turismo puede crecer; sus cifras son consideradas modestas si comparadas a la capacidad del sector en Guatemala”. Mientras tanto, los datos demuestran que en los últimos tres años, el ingreso de divisas por turismo y viajes ha crecido en 15 por cientos en estos tres años.

Sintetizando a la ASIES¹⁰⁷, ante la insuficiencia de oportunidades de trabajo en Guatemala, a lo largo de los años, se verifica el aumentado la corriente emigratoria hacia otros países con mejores oportunidades, principalmente Estados Unidos, por su localización geográfica favorable. En consecuencia, de forma progresiva, las remesas han alcanzado una relevancia importante dentro de los flujos de divisas que ingresan en el país. En efecto, el monto de los ingresos anuales de divisas por remesas familiares principió a hacerse más importante después del año 2002 y, a partir de entonces, se ha incrementado constantemente. Dichas remesas han tenido importantes efectos positivos a nivel macroeconómico: ayudan a reducir el déficit en

¹⁰⁵ BANCO DE GUATEMALA. Conferencia: Perspectivas de Cierre 2014. Disponible en: <http://www.banguat.gob.gt/Publica/conferencias/cbanguat445.pdf>. Acceso: 27/05/2015.

¹⁰⁶ INSTITUTO GUATEMALTECO DE TURISMO. Boletín estadístico de Turismo. 2014. Guatemala. 2014. Disponible en: <http://www.inquat.gob.gt/media/boletines/boletin-septiembre-2014.pdf>. Acceso: 27/05/2015.

¹⁰⁷ ASIES. Departamento de Investigación y Consultoría Económica-DICE. Impacto de las remesas familiares en la economía guatemalteca. Año 24. Número 3. Guatemala. 2009.

cuenta corriente, contribuyen al crecimiento económico y fortalecen la participación de la población de escasos recursos en el sistema financiero.

La inversión extranjera directa (IED) en Guatemala ha jugado un papel de creciente relevancia en las últimas décadas, tanto a nivel macroeconómico como en sectores y regiones específicas, como puede ser observado en la gráfica a continuación. En Centroamérica Guatemala presenta una de las mayores dinámicas de crecimiento de IED. Sintetizando lo que explica Larrain¹⁰⁸, en términos macroeconómicos la inversión extranjera directa (IED) en Guatemala es relativamente baja y volátil en términos de país de origen y sector de destino. Guatemala necesita desarrollar estrategias que generen el aumento de la IED e impulse el crecimiento. Sin embargo, dicha estrategia reforzaría la capacidad de resistencia de Guatemala a los choques externos ya que la inversión extranjera directa representa una fuente de divisas que no genera deuda.

Acelerar el crecimiento podría reducir sustancialmente la pobreza en Guatemala, pero esto requeriría mejoras en la productividad de toda la economía. Guatemala tiene el segundo índice más bajo de desarrollo humano en la región de América Latina y el Caribe (ALC) y es también uno de los países más pobres de la región; con más de la mitad de la población viviendo en condiciones de pobreza. Las políticas a favor de los pobres podrían conducir a mejoras marginales, pero se necesitarían tasas de crecimiento más altas para mejorar significativamente las condiciones de vida.

Además de eso, sintetizando a Matute y Palma¹⁰⁹, la inversión pública es esencial para lograr los objetivos de desarrollo de Guatemala, sin embargo sigue fuertemente limitada por la falta de recursos, y el gobierno continúa recaudando la proporción más baja de ingresos públicos en el mundo en relación al tamaño de la economía del país. La inversión privada se ve obstaculizada por la falta de inversión pública complementaria, especialmente en infraestructura. Lograr un mayor crecimiento dependerá de reformas continuas para movilizar la inversión privada, así como de las recientes reformas tributarias para mejorar la movilización de recursos para financiar importantes inversiones que fomenten el crecimiento en infraestructura y capital humano.

3.3. Las principales relaciones comerciales de Guatemala

¹⁰⁸ LARRAIN, Felipe. Guatemala: Los desafíos del crecimiento. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington. 2004.

¹⁰⁹ MATUTE, Arturo; PALMA, Carlos Linares. Efectos del Comercio en el Empleo. Informe Guatemala. OIT. 2013.

Desde mediados de los años 90, sintetizando a la OMC¹¹⁰, Guatemala ha suscrito acuerdos comerciales con el objetivo de incrementar los mercados de productos guatemaltecos e impulsar la exportación de productos que el país no comerciaba internacionalmente. La mayor parte del comercio de Guatemala se realiza con socios comerciales con los que tiene acuerdos preferenciales. Guatemala participa en una unión aduanera, así como en varios acuerdos de libre comercio (TLC) y en acuerdos de alcance parcial. El Mercado Común Centroamericano y el Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica, y los Estados Unidos de América son para Guatemala los más importantes en términos del valor del comercio de bienes.

A partir de los datos de AGEXPORT¹¹¹, se percibe que, actualmente Guatemala tiene vigentes los siguientes acuerdos comerciales:

- Tratado de Integración Económica Centroamericana
- Tratado de Libre Comercio con Panamá
- Tratado de Libre Comercio con República Dominicana
- CAFTA-DR
- Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y Unión Europea
- Convergencia con México
- Tratado de Libre Comercio Guatemala-Chile
- Tratado de Libre Comercio Guatemala-Taiwán
- Tratado de Libre Comercio Guatemala-Colombia
- Acuerdo de Alcance Parcial Guatemala-Venezuela
- Acuerdo de Alcance Parcial Guatemala-Belice
- Acuerdo de Alcance Parcial Guatemala-Cuba
- Acuerdo de Alcance Parcial y Cooperación Económica entre Guatemala y Ecuador

Además de los mencionados anteriormente, en vigencia, existen aquellos que se encuentran pendientes de entrar en vigencia, como:

- Tratado de Libre Comercio Guatemala-Perú
- Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)
- Acuerdo de Alcance Parcial entre Guatemala y Trinidad y Tobago

Aún existe uno, cuyas negociaciones están pendientes de conclusión:

- Tratado de libre Comercio entre Guatemala y Canadá

¹¹⁰ Organización Mundial del Comercio. Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. Antecedentes históricos y tendencias actuales. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2b_s.pdf.

¹¹¹ AGEXPORT. Acuerdos de Libre Comercio de Guatemala. Guatemala. 2015.

En 2014, a partir de la gráfica a continuación, se puede observar la participación de los diversos acuerdos en las exportaciones de Guatemala.



Elaboración propia a partir de los datos de AGEXPORT

En la actualidad, los acuerdos comerciales representan grandes aportes a la economía de Guatemala, a través del flujo comercial que generan. Como explican los datos de la AGEXPORT¹¹², en Guatemala, las exportaciones se han diversificado, cambiando la estructura del comercio del país. El país ha aumentado su flujo comercial de exportación alcanzando, actualmente, un número aproximado de 4,000 productos, 3,901 empresas y 125 mercados. En 1986, Guatemala exportó la cifra de US\$1,061 millones. De estos, 25% fueron de productos no tradicionales y 75% de productos tradicionales, como café, banano; azúcar; cardamomo; carne y algodón. En 2014, se observa una situación distinta; de los US\$10,163 millones exportados, 25,7% fueron productos tradicionales (café; banano; azúcar; cardamomo y petróleo) y 74,3%, de productos no tradicionales – vestuario y textiles, muebles de madera; agrícolas (frutas; vegetales; plantas y miel), pesca y acuicultura; manufacturas (cosméticos; químicos; plásticos; alimentos y otros).

Los datos del comercio regional entre las economías muestran que se han aprovechado significativamente los convenios, tratados y demás instrumentos de política comercial para incursionar las mercancías en el MCCA. Por lo tanto, de acuerdo a lo que asevera Rosenthal¹¹³, deben apoyarse estos esfuerzos para que la institucionalidad regional se haga más eficiente, rinda mayores frutos a corto plazo y

¹¹² AGEXPORT. Acuerdos de Libre Comercio de Guatemala. Guatemala. 2015.

¹¹³ ROSENTHAL, G. La integración centroamericana y el TLC. Asociación de Investigación y Estudios Sociales. Revista ASIES no. 3. Guatemala. 2006.

alcance uno de sus principales objetivos, como es contribuir para mejorar el bienestar de los centroamericanos.

3.3.1. CAFTA

Como afirma la AGEXPORT¹¹⁴, el CAFTA es uno de los más importantes acuerdos para Guatemala, ya que el comercio con Centroamérica y los Estados Unidos representa alrededor del 70% de su comercio exterior. Marcó una diferencia significativa en las relaciones entre los países de Centroamérica, ya que por primera vez la región en conjunto solicitó a un país la negociación de un Tratado de Libre Comercio. Tenía el objetivo de impulsar el desarrollo de Centroamérica mediante el acceso al mercado estadounidense, incentivar la inversión, estimular la diversificación de la producción y promover la cooperación entre las partes.

Por ello, sintetizando a la ASIES¹¹⁵, aunque existían iniciativas anteriores sobre un trato preferencial a las mercancías centroamericanas y estadounidenses, se buscó mejorar las relaciones comerciales entre las partes. En consecuencia, se diseñaron áreas estratégicas de trabajo entre las que sobresalen eliminar barreras arancelarias, establecer reglas de origen, normar los mecanismos de solución de controversias, proteger a la propiedad intelectual y cumplir con las normas laborales. Con esa lógica se pretendía incrementar el bienestar de la región centroamericana y de Estados Unidos. La balanza comercial indica que Guatemala con el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, no ha sido favorable al país, dado que las estadísticas de comercio exterior muestran que a lo largo de los años se ha acumulado un déficit de balanza comercial, a pesar de que no se puede olvidar del aumento de las exportaciones guatemaltecas a tan importante mercado, generado por los aportes del CAFTA.

Estados Unidos continúa siendo el principal socio comercial de Guatemala. Como afirma el MINECO¹¹⁶, El CAFTA-DR continúa siendo un reto para Guatemala, puesto que los Estados Unidos de América es el socio comercial número uno para el país y dicho tratado estará vigente por algunos años más. Guatemala enfrenta temas importantes complementarios a la agenda CAFTA-DR, en áreas prioritarias como la

¹¹⁴ AGEXPORT. Acuerdos de Libre Comercio de Guatemala. Guatemala. 2015

¹¹⁵ ASIES. Departamento de Investigación y Consultoría Económica-DICE. Impacto de las remesas familiares en la economía guatemalteca. Año 24. Número 3. Guatemala. 2009.

¹¹⁶ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América. Guatemala. 2013.

facilitación del comercio, las reformas institucionales, el marco normativo, la innovación, la educación, la atracción de inversiones, la infraestructura y la promoción de las exportaciones. Además debe poner atención en la modernización de las aduanas y en el desarrollo de nuevos productos de exportación con mayor grado de valor agregado.

3.3.2. Unión Europea

El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, se suscribió el entre la Unión Europea y los países de Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica y Panamá, entrando en vigencia en 2013¹¹⁷. Sintetizando lo que expone la ASIES¹¹⁸, en la parte política se considerarán cuestiones dedicadas a fortalecer el estado de derecho, disminuir la pobreza y estimular la cohesión social. El comercio y la inversión están enfocados en acceso a mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros, propiedad intelectual y fortalecimiento de las instituciones. De esta manera, el acuerdo incluye puntos más allá de mejorar y facilitar la transacción de mercancías entre economías, sino también otros dedicados a mejorar las instituciones centroamericanas y a coordinar los flujos de efectivo derivados de la cooperación.

Pero, los datos presentados por el Banco de Guatemala reflejan que el comportamiento de las importaciones y exportaciones generaron una balanza comercial negativa para Guatemala, en relación a la UE. No obstante, el crecimiento de las exportaciones ha sido más dinámico que las importaciones, registrándose aumento a lo largo de los años.

Como señalan los datos del MINECO¹¹⁹, el comportamiento sectorial de las exportaciones guatemaltecas hacia la Unión Europea han sido lideradas por el Sector Agropecuario, sin embargo a partir del 2013 se observa que las mismas se igualaron por el Sector Manufacturero, del total exportado, mientras que el Sector Extractivo presentó una muy baja porcentaje. Aunque dicha tendencia se ha modificado un tanto para el 2014, ya que a septiembre el sector extractivo se elevó y los sectores manufacturero y agropecuario bajaron, posicionando al sector manufacturero en el primer lugar.

¹¹⁷ Disponible en: http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_EU/CACM_EU_s.ASP.

¹¹⁸ ASIES. La Integración Centroamericana y sus principales componentes. Revista ASIES Número 1. 2011. Guatemala. 2011.

¹¹⁹ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Unión Europea. Acuerdo de Asociación. Guatemala. 2014.

3.3.3. Panamá

Como demuestran los datos del MINECO¹²⁰, la balanza comercial de Guatemala con Panamá en los últimos años, ha sido deficitaria para Guatemala, debido a que Panamá ha sido un importante proveedor de diversos productos manufacturados de consumo para Guatemala. Antes de la entrada en vigencia del Tratado, continúan creciendo a una tasa promedio anual de 6.6%. Referente a las importaciones, luego de la entrada en vigencia del Tratado, la tasa de crecimiento promedio anual es de 11.1%.

Como explica el MINECO¹²¹, el principal producto que Guatemala exporta hacia Panamá son productos farmacéuticos; le siguen en orden de importancia detergentes y jabones; en tercer lugar se encuentra el aluminio; productos de perfumería, tocador y cosméticos; materiales plásticos y sus manufacturas; bebidas líquidos alcohólicos y vinagres; preparados de frutas y preparados a base de cereales; manufacturas de papel y cartón 3.5%. El resto de productos representan el 32.8%.

3.3.4. República Dominicana

Los principales productos que Guatemala exportó a la República Dominicana en los últimos años fueron los detergentes y jabones, seguidos por productos farmacéuticos, azúcares y los artículos de confitería. Otros productos importantes son los productos de perfumería, los materiales plásticos y sus manufacturas. Como señala el MINECO¹²² y puede ser observado en la gráfica anterior, en cuanto al comportamiento sectorial de las exportaciones guatemaltecas hacia la República Dominicana, el sector manufacturero ha sido el más importante. La balanza comercial de Guatemala con la República Dominicana ha sido superavitaria, antes y después de la vigencia del Tratado de Libre Comercio, con un leve déficit en 2012, sin embargo dicha situación se ha revertido a partir del 2013.

3.3.5. México

El Acuerdo de Convergencia entre Guatemala y México¹²³, entró en vigencia en 2013. La balanza comercial de Guatemala con México en los últimos años ha sido deficitaria

¹²⁰ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Panamá. Guatemala. 2014.

¹²¹ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Panamá. Guatemala. 2014.

¹²² Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y República Dominicana. Guatemala. 2014.

¹²³ Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/CACM_MEX_FTA/Index_s.asp.

para Guatemala, como puede ser observado en la gráfica a continuación, debido a que México ha sido un importante proveedor de diversos productos manufacturados de consumo para Guatemala. Las exportaciones reflejan un leve descenso. Referente a las importaciones aumentado levemente, como afirma el MINECO.¹²⁴

Como se puede observar de lo expone el MINECO¹²⁵, el principal producto que Guatemala exporta hacia México actualmente, son grasas y aceites comestibles; le siguen en orden de importancia caucho natural (hule); en tercer lugar se encuentran los materiales textiles (tejidos o telas); camarón y langosta; manufacturas de papel y cartón; azúcares y artículos de confitería; materiales plásticos y sus manufacturas; bebidas líquidos alcohólicos y vinagres; preparados de carne, pescado, crustáceos y moluscos; manufacturas diversas. De los productos que Guatemala exporta hacia México en el año 2013, sobresalen las manufacturas.

3.3.6. Chile

Como expone MINECO¹²⁶, del total de las exportaciones de Guatemala a Chile, 70,3% son productos tradicionales y 29,2%, de productos manufacturados. El TLC entre Guatemala y Chile¹²⁷ entró en vigencia en 2010.

3.3.7. Taiwán

A partir de los datos presentados por el MINECO¹²⁸, se percibe que de las exportaciones de Guatemala a Taiwán, 93,4% son de productos tradicionales, 3,4% de productos agrícolas y 2,4% de manufacturados. El principal producto que Guatemala ha exportado a Taiwán es el azúcar. El segundo producto que se contempla es el café. Con el paso del tiempo y conforme han ido avanzando las relaciones comerciales gracias a la firma del tratado, Guatemala ahora ha logrado introducir otros productos en ese mercado como lo con camarones y langostas, tabaco en rama o sin elaborar, papel y cartón, aluminio, chatarra, frutas frescas, vestuario, cobre y sus manufacturas entre otros.

¹²⁴ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y México. Guatemala. 2014.

¹²⁵ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y México. Guatemala. 2014.

¹²⁶ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Chile. Guatemala. 2014.

¹²⁷ Disponible en: <http://www.sice.oas.org/Trade/chicam/chicamin.asp>.

¹²⁸ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Taiwán. Guatemala. 2014.

3.3.8. Colombia

La balanza comercial de Guatemala y Colombia ha sido deficitaria para Guatemala, debido a que Colombia es proveedor de diversos productos manufacturados de consumo para Guatemala. El TLC entre Guatemala y Colombia¹²⁹ entró en vigencia en 2009. Referente a las importaciones, conforme los datos del MINECO¹³⁰, de las exportaciones de Guatemala a Colombia, 96,1% son de productos manufacturados.

3.3.9. Venezuela

La balanza comercial de Guatemala con Venezuela fue deficitaria para Guatemala hasta el año 2009, debido a que Venezuela fue un importante proveedor de hidrocarburos para Guatemala. Sintetizando lo que explica el MINECO¹³¹, a partir del año 2010, la balanza comercial ha sido superavitaria para Guatemala. El principal producto que Guatemala exporta hacia Venezuela es el azúcar; le sigue en importancia el café; y en tercer lugar se encuentra el caucho natural (Hule).

3.4. La Relación Guatemala-Brasil

Guatemala y Brasil son países con importantes diferencias en sus características geográficas y económicas, como se pudo observar en los capítulos anteriores; pero, existen determinadas características que los aproximan, como las riquezas naturales, los grandes problemas sociales, la historia de lucha y colonización por explotación, formación política democrática y, más que todo, son países con población llena de energía, con ganas de ver el país desarrollarse y crecer.

Hasta el presente momento no se puede hablar que exista una relación comercial consistente entre Brasil y Guatemala; es cierto que los dos países han mantenido contactos y han manifestado interés en establecer una relación formal. Tampoco se puede olvidar que el comercio entre los dos países ha crecido a lo largo de los años.

En la década de 2000, representantes del Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil visitaron Guatemala, con el objetivo de expresar la intención de Brasil en ampliar las relaciones con Guatemala, a través de acuerdos comerciales y de cooperación.

¹²⁹ Disponible en: http://www.sice.oas.org/TPD/COL_Norte/Text/Index_s.asp.

¹³⁰ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Colombia. Guatemala. 2014.

¹³¹ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Venezuela. Guatemala. 2014.

Asimismo, el gobierno brasileño admite que las relaciones entre Brasil y Guatemala son deficientes y que su ampliación sería ventajosa para ambos países. En los contactos realizados, varios asuntos fueron discutidos, entre ellos, la posibilidad de la cooperación bilateral, las políticas públicas de los dos países, programas sociales exitosos, además del interés de los empresarios brasileños en invertir en Guatemala, principalmente de los rubros textil, de energía y de construcción.

Lo que llama la atención de los inversionistas brasileños son las experiencias comerciales exitosas en Guatemala, como por ejemplo, la actuación de la empresa AMBEV en el sector de cervezas y refrigerantes.

Varios acuerdos de cooperación ya fueron firmados entre Brasil y Guatemala; sintetizando a Giraldi¹³², entre ellos, solamente algunos están vigentes, como el de Cooperación Técnica de 1972, el de Cooperación Técnica y Científica de 1976 y el de Cooperación para Prevención y Combate al Tráfico Ilícito de Migrantes, firmado en 2004.

Algunos otros acuerdos de cooperación fueron firmados pero no se pusieron en vigencia, como por ejemplo, los acuerdos firmados por el ex presidente brasileño, Luiz Inácio Lula da Silva en su visita a Guatemala en 2009, de cooperación en las áreas de salud, seguridad alimentaria, educación, tecnología, comercio, diplomacia, seguridad pública, infraestructura y defensa.

Algunos otros posibles convenios discutidos trataban de áreas específicas como el hambre y la prevención y control de la enfermedad SIDA, además de presentación de experiencias exitosas en la agricultura, transferencia de tecnología, energía, combustibles y salud. Todos estos quedaron solamente en el papel.

Incluso, en las discusiones en 2009, se habló de la posibilidad que Brasil ayudara a Guatemala en el desarrollo tecnológico del etanol, a través de la cooperación de transferencia tecnológica y la posible firma de un acuerdo donde Brasil exportaría vehículos aptos al uso del etanol, una vez que Centroamérica y El Caribe no lo produjeran.

¹³² GIRALDI, Renata. Agência Brasil. Brasil e Guatemala negociam acordo de cooperação para o combate ao tráfico de drogas. 2013. Disponible en: <http://www.ebc.com.br/noticias/internacional/2013/04/brasil-e-guatemala-negociam-acordo-de-cooperacao-para-o-combate-as>. Acceso: 07/05/2015.

También ocurrieron discusiones sobre el sector tecnológico, sobre la posibilidad de inversiones brasileñas en la implementación de mini centrales hidroeléctricas y la explotación de petróleo en Guatemala, ya que son actividades bastante desarrolladas en Brasil.

El mismo año, es decir, 2009, hubo un encuentro entre empresarios brasileños y guatemaltecos, donde fue presentado un programa llamado PIBAC (Programa de Incentivos a las Inversiones Brasileñas en Centroamérica y el Caribe). Sintetizando a Pereira¹³³, el objetivo de dicho programa sería incrementar las relaciones entre Brasil y países centroamericanos que integran el CAFTA. Dicha intención deja claro los objetivos de Brasil de acercarse del mercado estadounidense por la vía transversal del CAFTA.

Por todo lo mencionado anteriormente, se percibe una clara intención de aproximación entre los dos países, un esfuerzo en reforzar los vínculos bilaterales, aún inexpresivos, para trabajar en conjunto en la construcción de una agenda de intereses comunes. Pero, a pesar de las buenas intenciones y la aproximación diplomática, muy poco se ha avanzado en la formalización de acuerdos efectivos entre Brasil y Guatemala.

Los dos países participan del G-20 y existe una gran posibilidad de trabajar conjuntamente para cambiar el panorama de sus exportaciones agrícolas en los mercados más grandes y, por ello, más exigentes. Esto es principalmente importante por la característica exportadora de los dos países, con gran volumen de exportaciones de productos básicos, más específicamente, los agropecuarios.

Otra inversión brasileña en la región, se dio en el año 2013, cuando el grupo farmacéutico brasileño, Eurofarma, adquirió la operación de Laboratorios Productos Industriales (Laprin), en Guatemala y Centroamérica. La intención del gobierno brasileño es apoyar el aumento de las inversiones brasileñas en Guatemala, ya que existe un interés muy grande de Brasil en la aproximación entre Sudamérica y Centroamérica.

¹³³ PEREIRA, Rafaella Arruda Melo. Brasil e Guatemala assinam acordos de cooperação. PUC Minas. Conjuntura Internacional. 2005. Disponible en: http://www.pucminas.br/imagdb/conjuntura/CNO_ARQ_NOTIC20050926104125.pdf?PHPSESSID=4142ecbc8f0b1f3f44af05e8d186040a. Acceso: 07/05/2015.

Como expone la revista América Economía¹³⁴, en los últimos años, ha crecido la salida de capitales de compañías brasileñas para países latinoamericanos, contando con el apoyo del BNDES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social); la intención del mencionado apoyo es financiar varios proyectos en Guatemala, como la ampliación de carreteras de 140 km, entre Cocales y la frontera Tecún Úman. La obra es de responsabilidad de la gran empresa brasileña, Odebrecht, que está presente en todo el mundo, en el sector de construcción. Como ésto, la intención es de incrementar la participación brasileña en los diversos sectores de la economía guatemalteca, con el apoyo del BNDES, como por ejemplo la construcción de ferrocarril, puertos e hidroeléctricas, además de la explotación de petróleo.

Para Guatemala el incremento del flujo de inversiones extranjeras es bastante positivo, en la medida que incrementa su economía. Para Brasil, es igual de importante, por la expansión a nuevos mercados.

Además de eso, sintetizando a lo que expone CGN¹³⁵, otro sector que atrae la atención de empresarios brasileños es el de turismo y gastronomía. Algunos grupos de empresarios brasileños han visitado Guatemala con la intención de desarrollar proyectos comerciales en dichos sectores, con el objetivo de crear una relación recíproca entre los dos países; es decir, desarrollar el cambio cultural entre los dos países a través de la aproximación de los pueblos por el turismo.

Por todo lo mencionado, se puede percibir que mucho se ha intentado en la aproximación comercial entre Brasil y Guatemala; pero, mientras se intenta, poco se ha hecho efectivo en dichas intenciones. Puede ser que no exista mucha semejanza entre los dos países, ni siquiera, complementariedad entre sus economías, pero si en el comercio, ya existe intercambio comercial entre empresas de los dos países. Y dicha relación comercial, aunque no sea tan expresiva actualmente, ha crecido a lo largo de los años.

¹³⁴ América Economía. Economía & Mercados. Embajador brasileño: Guatemala es de interés para Brasil. 02/03/2014. Disponible en: <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/embajador-brasileno-guatemala-es-de-interes-para-brasil>. Acceso: 07/05/2015.

¹³⁵ CGN. Empresários brasileiros buscan investir em Guatemala. Disponible en: <https://cgnoticiasdeguatemala.wordpress.com/2010/05/20/empresarios-brasilenos-buscan-invertir-en-guatemala/>. Acceso: 07/05/2015.

La voluntad política, una visión económica más ampliada de los representantes de los dos países y el incentivo a empresas brasileñas y guatemaltecas es un buen inicio al incremento de las relaciones comerciales entre Guatemala y Brasil. A continuación, se puede observar los datos de dicho comercio existente entre los dos países.

3.4.1 Datos de la relación comercial entre Brasil y Guatemala

Como demuestran los datos del Ministerio de las Relaciones Exteriores de Brasil¹³⁶, Guatemala fue el 83º socio comercial brasileño en el año 2013, con participación de 0.06% en el comercio exterior total. Y Brasil ocupó el 44º lugar entre los compradores de Guatemala, con 0,2% del total de su comercio y se ha posicionado en 12º lugar entre los proveedores de Guatemala, con 1,4% del total de sus compras. Entre los años 2009 y 2013, la relación comercial entre los dos países creció 18,9%, pasando de US\$ 223,9 millones para US\$ 266,3 millones. En dicho periodo, la balanza comercial ha sido favorable para Brasil. La relación comercial entre Brasil y Guatemala puede ser mejor observada en la tabla abajo.

Evolución del intercambio comercial entre Guatemala y Brasil. En US\$ millones, FOB							
Años	Exportaciones		Importaciones		Intercambio comercial		Saldo
	Valor	Variación %	Valor	Variación %	Valor	Variación %	
2009	209,3	-14,1%	14,6	-38,8%	223,9	-16,3%	194,7
2010	255,5	22,0%	16,4	12,5%	271,9	21,4%	239,1
2011	251,2	-1,7%	23,8	44,8%	274,9	1,1%	227,4
2012	237,7	-5,4%	13,1	-44,7%	250,9	-8,8%	224,6
2013	245,6	3,3%	20,6	57,0%	266,3	6,1%	225
2013 - ene a jun	102,5	6,3%	9,9	43,0%	112,4	8,7%	92,7
2014 - ene a jun	91,1	-11,2%	12,2	23,4%	103,2	-8,2%	78,9
var. % 2009 -2013	17.3%		41,4%		18,9%		n.c

Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de las Relaciones Exteriores de Brasil.

Las exportaciones brasileñas para Guatemala son, en su gran mayoría, productos manufacturados, los cuales representaron 84,5% del total en el año 2013, destacando los rubros de maquinaria y automóviles. Los productos básicos ocuparon el segundo lugar, con 14,9% de las exportaciones, con énfasis en maíz y, los productos semimanufacturados, representaron 0,6%, como como expresan los datos del

¹³⁶ Ministério das Relações Exteriores do Brasil. Departamento de Promoção Comercial e Investimentos. Divisão de Inteligência Comercial. Guatemala – Comércio Exterior. 2014. Disponible en: <http://www.brasilexport.gov.br/sites/default/files/publicacoes/indicadoresEconomicos/INDGuatemala.pdf>. Acceso em 07/05/2015.

Ministerio de Comercio Exterior de Brasil¹³⁷. Maquinaria fue el principal grupo de productos brasileños exportados a Guatemala, seguida por cereales (maíz), automóviles máquinas eléctricas y plásticos.

De los productos importados por Brasil de Guatemala en el año 2013, según el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil¹³⁸, la mayoría fue de productos básicos, representado sobre todo por hule y aluminio. De los productos semimanufacturados el plomo fue principal producto; y, de los productos manufacturados, los principales, pesticidas, vestuario y productos de cacao.

Como demuestran los datos del Ministerio de Comercio Exterior de Brasil¹³⁹, en la pauta de las exportaciones brasileñas, originarias de Guatemala, predominaron los productos básicos. En 2013, el caucho fue el principal producto importado por Brasil, representando el 41.5% del total de las importaciones productos diversos de las industrias químicas, con 7.1% y vestuario, con 3.7%, como puede ser observado en la tabla abajo, en el análisis de composición de las importaciones brasileñas, originarias de Guatemala.

Por todo visto en los datos de la relación comercial existente entre Brasil y Guatemala, se puede observar que las relaciones entre los dos países aún son bastante inexpresivas, si las comparamos con las relaciones entre ellos y otros países.

Guatemala y Brasil poseen características distintas; Sintetizando a Pereira¹⁴⁰, las diferencias son mayores principalmente en relación al tamaño de sus mercados; a primera mirada, pueden no poseer complementariedad económica. Incluso, las diferencias de sus mercados pueden ser observadas en el desequilibrio en la balanza comercial entre ellos. Pero, muchas posibilidades pueden surgir cuando se conoce a profundidad los mercados y percibe sus debilidades, oportunidades y necesidades. Es probable que no exista un profundo conocimiento mutuo entre los países Brasil y Guatemala.

¹³⁷ Ministério das Relações Exteriores do Brasil. Departamento de Promoção Comercial e Investimentos. Divisão de Inteligência Comercial. Guatemala – Comércio Exterior. 2014. Disponible en: <http://www.brasilexport.gov.br/sites/default/files/publicacoes/indicadoresEconomicos/INDGuatemala.pdf>. Acceso em 07/05/2015.

¹³⁸ Ibid.

¹³⁹ Ibid.

¹⁴⁰ PEREIRA, Rafaella Arruda Melo. Brasil e Guatemala assinam acordos de cooperação. PUC Minas. Conjuntura Internacional. 2005. Disponible en: http://www.pucminas.br/imagedb/conjuntura/CNO_ARQ_NOTIC20050926104125.pdf?PHPSESSID=4142ecbc8f0b1f3f44af05e8d186040a. Acceso: 07/05/2015.

Muchos teóricos brasileños consideran Guatemala un país bastante pequeño y carente de posibilidades reales de crecimiento comercial. Perciben como buenas oportunidades solamente las relaciones comerciales con los “grandes”. Existen otros que consideran a Guatemala un centro estratégico, por su localización y además de eso, por sus relaciones comerciales con países que interesan a Brasil, es decir, puede transformarse en una relación estratégica transversa.

Se puede percibir que los intentos de aproximación hechos hasta el momento no fueron capaces de tornar a los dos países en socios comerciales efectivos. Sintetizando a la revista América Economía¹⁴¹, lo que se ha establecido hasta ahora son relaciones comerciales aisladas, entre empresas guatemaltecas y brasileñas y un esfuerzo del desarrollo de actividades empresariales brasileñas en Guatemala. De hecho, algunas experiencias en este sentido ya se ven exitosas, pero mucho más que esto podría desarrollarse.

Sin embargo, no se puede olvidar que un flujo comercial puede aumentar considerablemente si existen incentivos, a través del esfuerzo institucional, facilitando el comercio y creando medidas eficaces que generen el crecimiento del intercambio y ventajas para los países involucrados.

Algunos de los mencionados esfuerzos, como asevera Pereira¹⁴², pueden ser a través de relaciones bilaterales, pero también pueden ser desarrollados a través de mecanismos de integración ya existentes. En el caso de Brasil y Guatemala, el establecimiento de un acuerdo de libre comercio puede no ser considerado tan buena opción, por las diferencias estructurales y de objetivos existentes entre los dos países; pero sí, a través de la aproximación comercial entre los bloques económicos que hacen parte, los dos países podrían extraer muchas ventajas. Las relaciones comerciales entre Centro y Sudamérica pueden incrementarse, ampliando sus participaciones extra regionales. Es una posibilidad.

¹⁴¹ América Economía. Economía & Mercados. Embajador brasileño: Guatemala es de interés para Brasil. 02/03/2014. Disponible en: <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/embajador-brasileno-guatemala-es-de-interes-para-brasil>. Acceso: 07/05/2015.

¹⁴² PEREIRA, Rafaella Arruda Melo. Brasil e Guatemala assinam acordos de cooperação. PUC Minas. Conjuntura Internacional. 2005. Disponible en: http://www.pucminas.br/imagedb/conjuntura/CNO_ARQ_NOTIC20050926104125.pdf?PHPSESSID=4142ecbc8f0b1f3f44af05e8d186040a. Acceso: 07/05/2015.

Los acuerdos de cooperación técnica ya existen en la relación Brasil-Guatemala. En realidad, esta es una excelente alternativa, ya que es un proceso dinámico que posibilita la actuación en diversas áreas. Brasil posee un sistema productivo más desarrollado que Guatemala, además de contar con exitosas experiencias en el área tecnológica, principalmente en los sectores de energía, biocombustibles, agropecuario y de salud.

La transferencia tecnológica para Guatemala, a cambio de la inserción en un nuevo mercado consumidor de productos brasileños, también puede ser considerada una buena alternativa.

Sintetizando al Ministerio de las relaciones exteriores de Brasil¹⁴³, no se puede olvidar de la capacidad productiva de caña de azúcar en Guatemala, lo que capacita el país a transformarse en un gran productor de etanol, lo que podría generar el desarrollo económico y social.

La inversión de empresas brasileñas en Guatemala también puede ser visto como un aspecto bastante positivo para los dos países; de un lado, Brasil promueve la internacionalización de empresas con gran capacidad técnica y financiera al conquistar un nuevo mercado; por otro lado, Guatemala gana con la generación de empleos, calificación de mano de obra y generación de ingresos directos e indirectos.

Las aproximaciones diplomáticas entre Brasil y Guatemala expresan la intención de ampliar la relación entre ellos. La relación comercial existente, puede ser ampliada si fueren optimizadas las posibilidades ya existentes y otras que pueden ser percibidas a partir de un acercamiento político y el análisis profundizado de los mercados mencionados. Es el desarrollo de una nueva era, de la cooperación, de la busca de soluciones a problemas semejantes, de la solidaridad para el desarrollo.

¹⁴³ Ministério das Relações Exteriores do Brasil. Departamento de Promoção Comercial e Investimentos. Divisão de Inteligência Comercial. Guatemala – Comércio Exterior. 2014. Disponible en: <http://www.brasilexport.gov.br/sites/default/files/publicacoes/indicadoresEconomicos/INDGuatemala.pdf>. Acceso: 07/05/2015.

Capítulo IV

Presentación, Discusión y Análisis de Resultados

En el presente estudio se propuso indagar acerca de la viabilidad de un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala. Para responder a los propósitos planteados fue desarrollada la investigación teórica y elaborados los marcos conceptuales y teóricos.

En el primer capítulo, se procuró desarrollar las bases teóricas del comercio internacional, su importancia en el escenario internacional, la relación entre la apertura comercial y el desarrollo y crecimiento de un país, el análisis histórico de la evolución del comercio exterior en el mundo y su importancia en la actualidad; el surgimiento de las principales instituciones involucradas con el tema, los principales acuerdos establecidos a lo largo de los años y los más importantes de la actualidad, además de la situación de Latinoamérica en el contexto del comercio exterior.

El segundo capítulo trató de las principales características de la economía brasileña, a través de una gran exposición de la mayor cantidad de datos estadísticos, promoviendo una compleja comprensión de la estructura económica de Brasil, sus potencialidades, límites y necesidades; se crearon las bases de análisis pormenorizado del desarrollo del comercio exterior en Brasil, los principales acuerdos comerciales vigentes, además de tratar de su política económica en el contexto histórico y en la actualidad.

El tercer capítulo se compone de un análisis bastante elaborado de la economía guatemalteca, por medio de la importante muestra de datos estadísticos, sus principales características históricas y actuales y la relación entre el comercio exterior y el desarrollo del país. Además de eso, se hizo un análisis detallado de las relaciones comerciales de Guatemala, incluso con Brasil.

De esta forma, con la gran contribución del marco teórico y todo su aporte, fue posible desarrollar la recolección de datos de campo, con el objetivo de componer la base del análisis teórico-empírico y confrontación de informaciones que posibilitasen la elaboración de las conclusiones. Se utilizó como instrumento de investigación una entrevista estructurada con preguntas abiertas dirigida a expertos, concedores de comercio internacional ubicados en los dos países, objeto del presente estudio, con el propósito de recabar su opinión sobre el tema propuesto: De Brasil, El Ministro de Relaciones Exteriores, Un Magister en Economía; Una Exportadora, Experta en

Comercio Internacional; Un Magíster en Economía y Relaciones Internacionales, Una Experta, Consultora en Desarrollo Socio Económico. De Guatemala: Una Experta, Consultora en Comercio Exterior, Representante de la ASIES; Una Experta en Comercio Exterior, Representante de la Cámara de Industria de Guatemala; Una Experta, Consultora en Comercio Internacional y Un Consultor en Relaciones Exteriores de la UE.

La muestra fue representativa pues contó con el aporte de gran calidad e importancia, de las opiniones de expertos de ambos los países, de diferentes sectores y que trabajan directamente con Comercio Internacional. Por ello se pudo analizar las diferentes opiniones y compararlas a los fundamentales datos obtenidos por el marco teórico, llegándose a conclusiones substanciales.

Grandes fueron las dificultades encontradas en la recolección del mencionado material. La primera por tratarse de dos universos distintos, Brasil y Guatemala, lo que complica el contacto con los expertos y la solicitud de la entrevista. El tiempo corto también ha afectado negativamente. Y, la mayor de ellas, la indisponibilidad de los entrevistados, por la falta de tiempo. Además de eso, contactar a los expertos de Brasil por teléfono (ya que la investigadora vive en REU-Guatemala) fue difícil. De hecho, varias solicitudes fueron denegadas por falta de tiempo y exceso de trabajo en las instituciones consultadas, principalmente las instituciones gubernamentales de ambos países.

El material de campo obtenido con las entrevistas aplicadas generó datos sustanciales que incrementaron el marco teórico de la investigación, siendo una valiosa fuente de análisis al estudio del tema propuesto y aporte a las conclusiones. Además de eso, por la objetividad del tema propuesto, las fuentes consultadas fueron fundamentales para los resultados obtenidos, ya sea las bibliográficas (por los aportes específicos al tema), y los datos estadísticos, de extrema importancia en el análisis de las características económicas específicas de los países estudiados, esencial para la investigación de viabilidad de un acuerdo comercial entre ellos.

A continuación se presentan los patrones de respuestas presentadas por los expertos brasileños y guatemaltecos, a los cuestionamientos planteados y su aporte y relevancia en la presente investigación.

Pregunta 1: ¿La política económica adoptada actualmente por Brasil/Guatemala, contribuye, efectivamente, al incremento de su comercio exterior?

Brasil

BRASIL	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	No. Por el gran proteccionismo y el Mercosur que repretan para Brasil um obstaculo a la apertura comercial y no uma vía de desarrollo en dicho sector.
2	No. La dura política económica brasileña no estimula el incremento del comercio exterior. Además de eso, existe uma gran preocupación y enfoque de los aspectos fiscales, lo que compromete otras cuestiones más importantes al desarrollo del sector.
3	No. Existe uma fuerte influencia ideologica de los partidos políticos en las decisiones en el ámbito de las relaciones exteriores en Brasil, incluso en el área económica. La política económica adoptada es austera y no estimula el incremento del comercio exterior. El modelo no es totalmente liberal y flexible, por ser demasiado proteccionista.
4	Para algunos productos si; para otros no. Actualmente las barreras arancelárias desestimulan las exportaciones y estimulan el comercio ilegal de productos. De esta forma, el comercio no puede ser incrementado, por falta de estímulo.
5	Si. La política económica brasileña, en los últimos 25 años se ha dedicado al incremento del volumen y diversificación de los socios de comercio exterior. Pasó a adoptar un modelo más abierto en el comercio, finanzas e inversiones directas. Además de eso, ha trabajado para reducir las barreras a las importaciones y restricciones a la entrada de capital extranjero y creado agencias e instituciones que trabajan con la promoción del comercio exterior.

Las respuestas presentadas contribuyen a identificar que la mayoría de los expertos brasileños consideran que la política económica brasileña no ofrece soporte al incremento del comercio exterior del país. Detallan que el excesivo proteccionismo, las fuertes barreras arancelarias y la falta de enfoque en cuestiones efectivamente relacionadas al desarrollo del comercio internacional perjudican el avance del sector a niveles considerados adecuados a la capacidad económica de Brasil.

Estos patrones de respuesta ampliaron los alcances del marco teórico; en el capítulo II, que trata de la economía brasileña y en la cual se puede observar que en su historia económica, Brasil ha adoptado medidas de liberalización comercial. En las últimas décadas, la apertura comercial pasó a ser considerada una pieza fundamental en la estrategia de su política económica, pero; por lo que consideran los expertos, no es suficiente.

En alguna medida, los patrones observados se contraponen a las informaciones desarrolladas por el marco teórico (Capítulo II, 2.1). Es decir, algunos teóricos afirman que Brasil, en su historia económica ha abandonado la política proteccionista, a través de la adopción de algunas estrategias para alcanzar la liberalización económica y comercial del país, además de enfatizar la competencia y competitividad. Brasil es uno de los países que más adoptan medidas proteccionistas en el mundo, lo que no contribuye al incremento del comercio exterior. Por lo tanto, los cambios son necesarios.

En la confrontación de los datos teóricos y de campo se llega a la conclusión que Brasil necesita adoptar una política de comercio exterior más eficiente para integrarse a las nuevas reglas de negociación en el mundo; necesita mejorar las condiciones de acceso a los mercados y, por ende, dicha política debe ser más efectiva y pragmática.

Guatemala

GUATEMALA	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Si. En la apertura comercial, la disponibilidad de eliminar barreras al comercio y la firma de tratados comerciales.
2	Si. Por la apertura comercial que ha impulsado e implementado una Política Integrada de Comercio Exterior, Competitividad e Inversión Extranjera. El país ha buscado mejorar la competitividad, aumentando los niveles de inversión productiva y diversificando el comercio a través de la ampliación del mercado e incremento en la oferta de productos.
3	Si. Las estadísticas comerciales muestran un incremento en los flujos comerciales, tanto de insumos que se utilizan para la elaboración de productos nacionales como de productos terminados. Usualmente solo se ven las cifras que refleja la balanza comercial, pero también debe analizarse el tipo de productos importados. La política exterior también contribuyó a ampliar la oferta de productos en el mercado, en beneficio del consumidor, y motivó el mejoramiento de los productos nacionales.
4	Si. Institucionalmente la política económica contribuye al incremento al comercio. Se tiende a abrir nuevos mercados y a eliminar barreras al comercio, en términos generales. No obstante no debe olvidarse que hay importantes sectores que no están de acuerdo con la apertura, alegando, por una parte, que se afectan a los impuestos y por otra parte, que afecta a las pequeñas industrias.

Los expertos guatemaltecos consideran la política económica adecuada al incremento del comercio exterior, por el alto nivel de apertura comercial y los resultados positivos presentados por dicho sector. Es decir, consideran que Guatemala pasó a presentar

mejores indicadores económicos con los cambios en la política económica, con la apertura comercial, inversión en la productividad y ampliación de mercados.

Dicha referencia confirma las informaciones del marco teórico (Capítulo III), donde se afirma que en Guatemala, la política de apertura comercial ha sido consistente y continuada por los diferentes gobiernos. Guatemala ha participado, a través de una tendencia mundial, en la construcción de un mercado más abierto, asegurando su inserción en las relaciones comerciales internacionales, a través de acuerdos con varios países y/o regiones.

Pregunta 2: ¿Cuáles son las estrategias utilizadas por Brasil/Guatemala para la expansión de las relaciones comerciales con otros países? ¿Cómo se desarrollan dichas estrategias?

Brasil:

BRASIL	
CÓDIGO	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Actualmente, casi no existen estrategias. El gobierno brasileño, en los últimos años, ha aumentado el número de embajadas en el mundo, como una estrategia de política comercial; pero, de hecho el comercio no ha ampliado.
2	Actualmente la principal estrategia brasileña en el comercio exterior es la formación de acuerdos bilaterales. Además de eso, ha intentado aumentar la exportación a los países proveedores de Brasil con el objetivo de disminuir el déficit comercial.
3	En teoría, las estrategias del gobierno parecen atractivas; pero, la estrategia no ha funcionado. De hecho no ha ocurrido la baja de precio de productos exportados, el acceso al crédito no es efectivo y no ha ocurrido la mejora en infraestructura.
4	Brasil intenta mantener relaciones comerciales a través de acuerdos e incentivos fiscales, pero la carga tributaria es alta y su actual momento económico ha establecido nuevas reglas al mercado interno.
5	La expansión de las relaciones comerciales brasileñas ocurre a través de la diplomacia comercial, que puede ser definida como la utilización de herramientas diplomáticas, de inteligencia y de marketing para la obtención de incremento comercial por el estímulo a las exportaciones, promoción del turismo, atracción de inversiones externas y apoyo a la internacionalización de empresas nacionales.

De las respuestas presentadas, se percibe que los expertos brasileños afirman en su gran mayoría que, en teoría, las estrategias económicas del país deberían alcanzar el objetivo de incrementar las relaciones comerciales con otros países; pero, de hecho, esto no ocurre.

La excepción es el Ministro de las Relaciones Exteriores de Brasil que afirma que la diplomacia comercial, estrategia utilizada para el incremento del comercio exterior de Brasil ha funcionado efectivamente y es una realidad en la historia comercial de Brasil.

El momento actual de la economía de Brasil no es favorable; los precios de los productos no favorecen las exportaciones; no hay incentivo a las PYME; la infraestructura presenta datos negativos a la expansión del comercio exterior y la carga tributaria es demasiado alta para estimular las exportaciones y atraer inversiones extranjeras.

Los patrones presentados ratifican e incrementan el marco teórico, ya que se afirma en el capítulo II que el comercio exterior de Brasil se ha consolidado en las últimas décadas pero mucho hay por mejorar.

El desempeño positivo observado en la historia de la economía externa brasileña se da más por circunstancias positivas en el aumento del comercio mundial y menos por una política externa efectiva del país. Es decir, la política de comercio exterior del país debe ser repensada de manera que priorice expandir los acuerdos comerciales y condicionar las inversiones extranjeras a la exportación y a la transferencia de tecnología.

Guatemala:

GUATEMALA	
CÓDIGO	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Atracción de inversión extranjera; promoción de beneficios tributarios para la inversión; búsqueda de atraer inversión para regiones poco explotadas.
2	A partir de la nueva política de Comercio Exterior, se crean 4 estrategias macro: Mejora de la competitividad; ampliación y diversificación de la oferta exportable; consolidación del acceso a los mercados y promoción del comercio exterior y la Inversión Extranjera, a través de la atracción de las inversiones y la búsqueda de nichos específicos de mercado para los productos y servicios con potencial de exportación.
3	La negociación de acuerdos comerciales, con la identificación de productos de interés exportador y análisis de las barreras arancelarias y no arancelarias. Además de eso, Guatemala está consciente de la necesidad de mejorar la infraestructura del país, los niveles de educación, la facilitación de los procesos de exportación y, en general, mejorar todos los aspectos que inciden en la competitividad del país. Aun cuando esa preocupación ha sido constante en la elaboración de las políticas, ha sido difícil contar con los recursos económicos para implementar las agendas.
4	La estrategia es una continua negociación de acuerdos comerciales. Para ello hay una Política Integrada de Comercio Exterior

De la misma forma que los expertos brasileños, los expertos guatemaltecos creen que en teoría las estrategias alcanzarían éxito en la ampliación del comercio exterior; pero, los problemas observados en el país, como la falta de desarrollo en el proceso productivo por la deficiencia en la infraestructura que afectan negativamente la posibilidad de ampliación de la capacidad exportadora de Guatemala.

De hecho, las respuestas presentadas por los expertos son concordantes al marco teórico (Capítulo III), que establece que a pesar que Guatemala haya incrementado su participación en el escenario internacional a lo largo de los años, los indicadores económicos han apuntado que es necesario desarrollar nuevos elementos, principalmente los retos de ampliar la participación del país en el comercio global y asimismo adoptar nuevas tendencias de competitividad que agregan valor al perfil económico del país.

Pregunta 3: ¿Cómo se ve afectado el mercado interno de Guatemala/Brasil por la adopción de dichas estrategias? Es decir, ¿qué sectores de la economía han sido más afectados en el proceso de apertura comercial?

Brasil:

BRASIL	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	No considera que existen estrategias adoptadas.
2	A pesar de las estrategias mencionadas existieren en teoría, en la práctica no son efectivas. La participación brasileña en el comercio internacional es frágil.
3	El proceso de apertura comercial trajo modernidad al país pero en corto plazo, lo que hace con que gran parte del capital existente sea extranjero. Además de eso, la política económica no ha logrado éxito, aumentando el riesgo país. Por ello, todos los sectores se ven afectados negativamente.
4	La falta de eficiencia de la política económica de Brasil afecta negativamente al mercado interno; de los sectores, lo menos perjudicado es el de alimentos.
5	La apertura comercial brasileña generó el proceso de modernización de la economía, estimulando el aumento de productividad y competitividad de las empresas. Dicho hecho afecta positivamente el mercado interno.

Por las respuestas observadas, los expertos brasileños consideran que las estrategias adoptadas en la política económica no son eficientes en realidad y, de hecho, no ofrecen beneficios efectivos al incremento del comercio exterior del país. Refieren que los problemas económicos de Brasil contribuyen negativamente a los resultados poco exitosos en el comercio internacional.

Con los datos analizados en el capítulo II de este estudio, se confirman los datos obtenidos en la investigación de campo, al mencionar que la evolución histórica de la balanza comercial de Brasil no ha presentado índices de crecimiento satisfactorios. Principalmente cuando se analizan los últimos años, se percibe que las exportaciones brasileñas disminuyeron.

Los aspectos positivos que se pueden observar se deben principalmente a la agricultura que ha sido el sector de mayor contribución a la balanza comercial e incrementó sus aportes cuando pasó a mejorar su producción con la innovación tecnológica.

Guatemala:

GUATEMALA	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Desconoce si hay sectores afectados
2	Existe un nivel de repercusiones en el mercado interno, resultado de negociaciones comerciales realizadas. El sector lácteo, ha sido históricamente uno de los sectores más afectados negativamente por la apertura comercial ya que Guatemala no cuenta con las capacidades técnicas para poder hacer frente a la competencia extranjera. La nueva Política de Comercio Exterior adoptada, pretende mejorar la situación de los sectores que han resultado dañados, para que se fortalezcan (por medio de la inversión y la cooperación) y pueda tener las ventajas competitivas de las que carecen en la actualidad.
3	Los sectores más afectados son los sectores menos competitivos, sea por calidad, por precio o por una combinación de ambos.
4	Las pequeñas empresas en general. Un caso conocido es el del sector del calzado.

Al contestar esta pregunta los mismos expertos guatemaltecos exponen que, a pesar de la ampliación de las relaciones comerciales, Guatemala no ha alcanzado niveles satisfactorios de desarrollo de los diversos sectores de la economía. Algunos sectores, incluso, son afectados negativamente por la apertura comercial, debido a la falta de inversiones en la productividad, problema que es observado en diversas otras respuestas, como siendo uno de los más importantes a ser considerados en Guatemala. El saldo de la balanza comercial de Guatemala se ha presentado con déficit a lo largo de los años, generando índices negativos, aunque sus exportaciones han aumentado.

Pregunta 4: ¿Qué modificaciones son necesarias en la economía Guatemalteca/brasileña para optimizar los resultados de su comercio exterior?

Brasil:

BRASIL	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	El país necesita disminuir el nivel de proteccionismo. El Mercosur no ha alcanzado sus metas. Brasil necesita mirar otros mercados, como los BRICS, Estados Unidos y UE.
2	El comercio exterior puede convertirse en un punto clave para Brasil en el actual momento de crisis. No se puede pensar solamente en los tributos de importaciones, ya que aumenta el costo de producción y servicios además de disminuir la competitividad del mercado interno. Para incrementar el comercio exterior es necesario un mayor desarrollo e las exportaciones a través de la disminución de costos y mejora en las estructuras y procesos involucrados.
3	Liberalización de mercado, disminución de tasa e impuestos, incentivo a la producción intelectual, de tecnologías, para que el país no dependa de tecnología de otros países, mejora de infraestructura y adopción de políticas de austeridad que recuperen la estabilidad económica.
4	El país necesita una reforma política adecuada, pues el actual escenario no es favorable y después, se puede pensar en nuevas estrategias y desarrollo. Es necesario arreglar lo que no está bueno.
5	En los últimos años varias medidas han sido adoptadas para el incremento del comercio exterior, con el objetivo de reducir los obstáculos al incremento del comercio exterior. Pero, muchos problemas existen que deben ser solucionados para optimizar el comercio exterior brasileño, por ejemplo: el exceso de burocracia y complejidad de las operaciones aduaneras en Brasil; el alto costo de la tarifa aduanera y de flete internacional; infraestructura inadecuada a la importancia del comercio exterior brasileño; difícil acceso al financiamiento para exportación; sistema tributario complejo.

Por las respuestas presentadas por los expertos brasileños, se observa que algunos consideran el comercio exterior como buena estrategia ante los problemas actuales enfrentados por el país. Consideran la apertura comercial una gran oportunidad de mejorar los indicadores económicos por la expansión comercial.

Pero, lo más importante es que todos consideran que Brasil necesita invertir en una reforma política efectiva con el objetivo de alcanzar la estabilidad económica y optimizar la imagen del país en el escenario internacional, a través de la disminución de las medidas proteccionistas, desarrollo tecnológico, mejora en infraestructura, mejora en la competitividad, entre otras.

Con dichos aportes se confirman los datos presentados en el marco teórico (Capítulo II), donde se afirma que el comercio exterior de Brasil ha enfrentado una realidad económica de baja productividad y competitividad; necesita realizar cambios urgentes

en sus proyectos y políticas que garanticen el crecimiento económico y social sostenible, con estabilidad de precios.

El objetivo es internacionalizar más su economía e integrarse a cadenas productivas globales para asegurar un comercio exterior más compatible con su potencial de séptimo PIB mundial.

Guatemala:

GUATEMALA	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Es muy importante contar con un plan de industrialización, actualmente se depende mucho de la oferta de productos agrícolas y materia prima y no se visualiza el potencial de ofrecer productos industrializados para dinamizar el desarrollo. Mientras se continúe dependiendo de bienes provenientes del sector agrícola, va ser difícil incrementar las relaciones comerciales con otros países.
2	Las estrategias anteriormente descritas permitirán a un mediano plazo optimizar los resultados del Comercio Exterior de Guatemala. El principal reto de esta política consiste en aumentar el comercio exterior a través de mejorar la competitividad del país, la ampliación de los mercados, la atracción de inversiones, el aumento de la productividad y la calidad de los bienes y servicios nacionales y, aprovechar los tratados de libre comercio para que Guatemala participe exitosamente en los mercados internacionales, a la vez que compite en el mercado local.
3	En realidad, más que un cambio en la economía se requiere aumentar la inversión del Estado en los aspectos que han sido identificados como cruciales para el desarrollo del país (educación, salud, infraestructura, etc.). La mejora en estos aspectos es esencial para atraer o mantener inversiones en el país.
4	Una política tributaria coherente con la apertura comercial. Asimismo, en muchos casos la apertura se acompaña de una gran cantidad de excepciones (paradigmática es el caso de la integración económica centroamericana), que impide que se alcance la eficiencia esperada de tratados de libre comercio.

Por las respuestas de los entrevistados, se verifica que Guatemala necesita desarrollar el sector industrial, incrementando la producción para optimizar el resultado de su comercio exterior. Es necesario cambiar el enfoque en productos primarios de las exportaciones e invertir en el desarrollo de otros sectores como forma de ampliar la estructura de sus exportaciones.

Las respuestas presentadas confirman las informaciones contenidas en el marco teórico, en su Capítulo III, donde se afirma que para que Guatemala obtenga un mejor desempeño en el comercio exterior, es necesario: contar con una Agenda Nacional de Competitividad que alcance áreas del país que requieren mejorar sus niveles de eficiencia; contar con una oferta de bienes y servicios de calidad y alto valor agregado,

que compitan en el mercado interno y externo; aumentar la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el comercio exterior, a través de su internacionalización; optimizar los acuerdos comerciales y de inversión, a través de su correcta implementación y administración; promover al país como un centro de atracción de inversiones; promover la oferta exportable del país en el exterior; fortalecer la institucionalidad del comercio exterior encargada de llevar a cabo las tareas, a través de las alianzas público privadas.

Pregunta 5: ¿De los acuerdos comerciales firmados por Guatemala/Brasil hasta la actualidad, cuál/cuáles de ellos considera de mayor importancia a la economía del país? ¿Por qué?

Brasil:

BRASIL	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	El Mercosur es el más importante acuerdo de Brasil, pero no ha logrado alcanzar sus objetivos y, actualmente, representa casi solamente una unión aduanera. Brasil debe concentrarse en otros acuerdos posibles, como por ejemplo, el alcance de grandes mercados como Estados Unidos y UE.
2	De los principales acuerdos firmados por Brasil en el ámbito multilateral está el GATT, a través del cual fue creada la OMC. De esta forma, Brasil puede contribuir en los derechos y reglas relativas al comercio internacional.
3	Después del Mercosur, Brasil solo ha firmado solo 3 acuerdos comerciales y de estos, solamente 1 entró en vigencia. La relevancia de los acuerdos es difícil de analizar pues los resultados presentados son resultado de momentos del país y no de planeación. Es posible que el Mercosur, el acuerdo con México o los acuerdos con países europeos sean los más importantes.
4	Mercosur. Por los resultados presentados en términos económicos.
5	ALADI y MERCOSUR son los acuerdo que más se destacan, de los que Brasil es parte, que tienen como objetivo no solamente la expansión comercial sino que también el desarrollo económico y social brasileño.

Por las respuesta anteriormente presentadas, se percibe que los expertos brasileños, en su gran mayoría, considera que Mercosur es el principal y más importante acuerdo firmado por Brasil. Además de ese, el ALADI.

Pero, los problemas también son analizados, cuando refieren que el MERCOSUR no ha logrado alcanzar todos los objetivos a que se propuso. Por ello, consideran que Brasil debe ampliar sus relaciones, intentando incrementar su participación en el escenario comercial internacional a través de nuevos acuerdos y mercados. Dichos datos confirman el marco teórico, donde se percibe que el Mercosur no ha alcanzado todos los resultados deseados.

Pero, contrastan de cierta forma a los datos presentado en el marco teórico (Capitulo II), donde se afirma que, de hecho, el mayor espacio comercial de Brasil actualmente es el Mercosur; Brasil ha sido bastante beneficiado por el bloque, como su principal mercado de productos manufacturados.

De esta forma, no se puede reducirse la importancia de sus resultados positivos, es decir, la consolidación de una relación bilateral entre Brasil y Argentina, la implementación de una zona de libre comercio relevante en el aspecto económico para cada país involucrado, la cooperación jurídica entre los países miembros, el desarrollo del buen sistema de resolución de controversias entre las partes y lo más importante, el aumento del comercio y las inversiones reciprocas entre los miembros.

Guatemala:

GUATEMALA	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	El de Estados Unidos, por ser el principal socio comercial, fue importante la negociación para eliminar barreras comerciales y el firmado con la Unión Europea pues además de ser un vínculo comercial, también contempla otro tipo de relaciones para el país. En este caso se especifica el contar con una ley de competencia, la cual es sumamente importante y una carencia enorme para el país.
2	Todos los instrumentos comerciales son importantes para Guatemala, ya que todos ofrecen apertura comercial, oportunidades de negocios, diversificación de productos, intercambio del know-how, preferencias arancelarias o bien sin barreras arancelarias. Sin embargo debido a la estructura y negociaciones en bloques, se puede mencionar el DR-CAFTA y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea por los resultados que presentan a la economía guatemalteca.
3	Como los objetivos son distintos, desde el punto de vista de la consolidación de preferencias son importantes el CAFTA y el AdA. Desde el punto de vista de ampliación de mercados, el tratado de libre comercio con República Dominicana ha sido beneficioso para el país.
4	CAFTA. Aproximadamente el 32% de sus exportaciones son destinadas a Estados Unidos.

Por las respuestas presentadas por los expertos guatemaltecos, se verifica que consideran el CAFTA como el más importante acuerdo firmado por Guatemala, por el resultado significativo que representa para la economía guatemalteca. Es decir, Estados Unidos y los países centroamericanos son los más importantes socios comerciales de Guatemala.

No se puede olvidar que son acuerdos vigentes, negociados como bloque precisamente para ayudar a agilizar y fortalecer la Unión Aduanera Centroamericana, así como mejorar la aplicación de políticas públicas, atraer más inversión, incluir temas

de medio ambiente y laboral que no fueron incluidos dentro de los capítulos establecidos en los demás instrumentos, contando también con la importancia del volumen comercial que es en tendencia al alza.

Los datos mencionados confirman los datos presentados en el marco teórico, es decir, el comercio con Centroamérica y los Estados Unidos representa alrededor del 70% del comercio exterior de Guatemala.

El CAFTA es responsable por un gran impacto en la economía guatemalteca, al aumentar considerablemente las exportaciones principalmente a Estados Unidos y a otros países del Istmo.

Pregunta 6: ¿Considera que existe complementariedad entre las economías guatemalteca y brasileña? ¿En qué sectores?

Brasil:

BRASIL	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	No existe el conocimiento de la economía guatemalteca. De esta forma, se puede afirmar que debe ser como Brasil, basada en productos primarios. Por ello, es importante que en dicho sector u otros, se encuentre formas de cooperación y comercio entre los dos países.
2	Es posible que las mencionadas economías pueden ser complementarias a través del comercio internacional especialmente en los sectores secundario y terciario. Guatemala necesita importar máquinas y vehículos, El tiene la oferta de dichos productos para exportar. El mismo ocurre con la oferta guatemalteca de determinados productos como caucho, petróleo, plomo, aluminio y vestuario.
3	No existe el conocimiento sobre la economía guatemalteca.
4	No existen informaciones adecuadas sobre la economía guatemalteca para subsidiar la respuesta.
5	Existen algunas pocas coincidencias en la pauta de exportación de Brasil y Guatemala. Pero, existen grandes oportunidades para explotar las complementariedades entre las dos economías. Con el desarrollo del "Pré-sal", Brasil puede bajar los costos de petróleo en las importaciones guatemaltecas. Además de eso, existen otras posibilidades de incremento comercial en los sectores automóviles, camiones y repuestos para vehículos. De otro lado, Guatemala pasó a exportar para Brasil, con éxito, productos químicos y puede incrementar dicha participación y ampliarla a otros sectores como de plásticos, caucho, productos textiles, entre otros.

Por las respuestas de la mayoría de los expertos brasileños, se verifica que no existe conocimiento sobre la economía guatemalteca ni siquiera sobre las relaciones comerciales y estructura del comercio exterior de Guatemala. La excepción es el

Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil que demuestra más conocimiento sobre el tema. Por ello, se concluye que los entrevistados afirman que es posible una relación comercial entre los países, a través del incremento del comercio que ya existe entre los dos países.

Guatemala:

GUATEMALA	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Es muy complicado comparar economías con tan diferentes magnitudes. La economía de Brasil es muy grande y, por ello, no se compara con la de Guatemala. También tiene un sector fuerte dominado por la agricultura, sin embargo esta evidentemente más industrializada y tiene fuerte atracción de inversión, principalmente por su tamaño de mercado. Por su lado Guatemala tiene alta tendencia a ofrecer materia prima y esta oferta es poca, es decir que no alcanza a cubrir toda la demanda. Por lo tanto, puede que en cierto punto Brasil requiera mercancía de Guatemala, pero la balanza comercial deficitaria nos podría indicar que no existe complementariedad.
2	Sí existe complementariedad, debido a que Brasil es un país que produce equipos y maquinaria que importa Guatemala y Brasil requiere productos agrícolas que produce Guatemala. Si bien es cierto que la balanza comercial ha sido deficitaria para Guatemala y positiva para Brasil, en los últimos años las exportaciones de nuestro país al país sudamericano ha tenido un aumento significativo. En base a las cifras de comercio bilateral, es posible evidenciar que las exportaciones de cada país no afectan a los productos sensibles del otro, sino en efecto se complementan.
3	No creo que haya complementariedad entre las economías guatemalteca y brasileña.
4	No contestó

No existe consenso entre los expertos guatemaltecos en relación a la complementariedad de las economías de Brasil y Guatemala. Para algunos, no existe complementariedad por tratarse de economías muy diferentes, en los indicadores, estructura de mercado y retos establecidos. Para otro, sí, se puede hablar de la mencionada complementariedad, cuando se analizan la oferta y demanda de los mercados de los dos países, a pesar de que la balanza comercial siempre presentar resultados negativos para Guatemala.

De hecho, los datos presentados contrastan con los datos del marco teórico, en donde se establece que sí, es posible una mayor interacción entre Brasil y Guatemala, es posible trabajar en conjunto en la construcción de una agenda de intereses comunes.

Se afirma que la complementariedad entre las dos economías genera una gran posibilidad de trabajar en conjunto para cambiar el panorama de sus exportaciones

agrícolas en los mercados más grandes y, por ello, más exigentes. Esto es principalmente importante por la característica exportadora de los dos países, con gran volumen de exportaciones de productos básico, más específicamente, los agropecuarios.

Pregunta 7: ¿Existen experiencias comerciales entre Guatemala y Brasil? ¿Cuáles?

Brasil:

BRASIL	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Desconozco.
2	A pesar de no existir un acuerdo comercial entre Guatemala y Brasil, el comercio ha crecido entre los dos países. En 2013 la balanza comercial fue favorable a Brasil que registró superávit. En la pauta de importaciones de Guatemala se encuentran productos manufacturados y semimanufacturados. En las exportaciones es posible observar la predominancia de productos básicos.
3	Desconozco.
4	Desconozco.
5	Brasil y Guatemala tienen una larga historia de cambios comerciales que han beneficiado los dos países a lo largo de los años, en diversas áreas. Guatemala, actualmente es el segundo socio comercial de Brasil en Centroamérica, atrás solamente de Costa Rica. Entre los años 2010 y 2014 el intercambio comercial entre Guatemala y Brasil creció 19%, siendo las exportaciones brasileñas a Guatemala crecido 17% y las exportaciones guatemaltecas a Brasil crecido 41%.

Las respuestas de los expertos brasileños, comprueban lo referido en el marco teórico (Capítulo III, 3.4) de la investigación, es decir, la falta de conocimiento brasileño sobre el mercado y economía guatemalteca. Solamente dos de ellos, mencionan cierto conocimiento sobre las relaciones comerciales existentes entre los dos países.

De hecho, la investigación comprueba que muchas posibilidades pueden surgir cuando se conoce a profundidad los mercados y percibe sus debilidades, oportunidades y necesidades. Es probable que no exista un conocimiento mutuo entre los países Brasil y Guatemala, capaz de establecer avances en el incremento de la relación comercial entre ellos.

Guatemala:

GUATEMALA	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Intercambio comercial si hay, creo que no hay tratados comerciales.
2	Existe un creciente flujo comercial entre los dos países, aunque no exista acuerdo comercial. La balanza comercial es favorable a Brasil; de los productos exportados por Guatemala a Brasil, la mayoría es de productos básicos. Además se ha buscado fortalecer el intercambio comercial por medio de misiones comerciales y participación de ferias y ruedas de negocios.
3	Sí, exportaciones e importaciones, pero la balanza comercial siempre es favorable a Brasil.
4	No contestó

Los guatemaltecos demuestran mayor conocimiento del mercado brasileño, a diferencia de los brasileños. De los datos presentados, se puede confirmar lo analizado en el marco teórico (Capítulo III, 3.4): existen diferencias significativas entre Guatemala y Brasil, principalmente en relación al tamaño de sus mercados y pueden ser observadas en el desequilibrio en la balanza comercial entre ellos, que es siempre favorable a Brasil. Pero, el flujo comercial entre los dos países es creciente, lo que confirma los datos presentados en el marco teórico (Capítulo III, 3.4.1). Algunas empresas brasileñas ya actúan en Guatemala; el flujo comercial a través de exportaciones e importaciones ha crecido a lo largo de los años;

Sin embargo, no se puede olvidar que un flujo comercial puede aumentar considerablemente si existen incentivos, a través del esfuerzo institucional, facilitando el comercio y creando medidas eficaces que generen el crecimiento del intercambio y ventajas para los países involucrados.

Pregunta 8: ¿En su opinión, por qué, hasta el momento, Guatemala y Brasil no han firmado un acuerdo comercial?

Brasil:

BRASIL	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Es posible que a causa del hecho que Brasil no puede firmar acuerdos bilaterales aisladamente, <u>solamente a través del Mercosur.</u>
2	Es posible que ambos los países posean otros grandes socios comerciales que demandan un gran número de exportaciones e importaciones. Como la relación comercial existente entre ellos es inexpressiva hasta el momento, terminó por no firmarse un acuerdo.
3	Es posible que por la presencia de grandes economías próximas de Guatemala, como México y Estados Unidos, Brasil no sea un mercado interesante.
4	Es posible que Guatemala no tenga interés en Brasil por su ubicación estratégica y productos afines.
5	El proceso de apertura comercial de Brasil aún es relativamente reciente y hay muchas posibilidades de negociación de nuevos acuerdos comerciales, principalmente con los países latinoamericanos. Existe una especial atención a un posible acuerdo de libre comercio entre MERCOSUR y SICA.

Los expertos brasileños, en su gran mayoría, afirman que no debe existir interés de Guatemala en firmar un acuerdo con Brasil, ya que tiene acceso a grandes mercados como Estados Unidos, Centroamérica y México, incluso cercanos en término geográficos. De esta forma, dichas informaciones se contraponen a los datos presentados en el marco teórico, en el Capítulo III, es decir, donde se afirma que las aproximaciones diplomáticas entre Brasil y Guatemala expresan la intención de ampliar la relación entre ellos.

La relación comercial existente, puede ser ampliada si fueren optimizadas las posibilidades ya existentes y otras que pueden ser percibidas a partir de un acercamiento político y el análisis profundizado de los mercados mencionados.

Guatemala:

GUATEMALA	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Podría deberse a la falta de interés por parte de Brasil por ser Guatemala un mercado muy pequeño. Quizá sería factible un acuerdo entre <u>Brasil y Centroamérica.</u>
2	La iniciativa de llevar a cabo un acuerdo comercial es resultado de presiones políticas en algunos casos o interés de los sectores productivos en otros casos. Hasta el momento no se conoce alguna iniciativa pública o privada que haya realizado el requerimiento de iniciar negociaciones propias entre Guatemala y Brasil, pero no se descarta la posibilidad de alcanzarlas, debido a la solicitud presentada por Guatemala para ingresar a los BRICS, en donde Brasil es uno de los países fundadores.
3	No hay interés comercial por parte de los sectores <u>exportadores.</u>
4	El tamaño de la economía emergente de Brasil y la posibilidad de que sus productos primarios inunden Guatemala. En particular, el sector azucarero impediría un acuerdo comercial a menos que este producto se excluya del mismo.

En forma objetiva, las respuestas presentan cierto consenso; algunos expertos afirman, a diferencia de lo que afirman los expertos brasileños, Brasil no tiene interés en Guatemala por tratarse de un país poseedor de un pequeño mercado. Afirman que tal vez Brasil tenga interés en Centroamérica. Además del interés de los sectores productivos, hay que tener iniciativa política, lo que según ellos, aún no existe.

El estudio apunta que no existe conocimiento mutuo de los mercados mencionados. Es posible que este sea tal vez la cuestión más importante a ser analizada. Sin embargo, Brasil puede tener interés en Guatemala, por ser un centro estratégico, por su localización y además de eso, por sus relaciones comerciales con países que le interesan; es decir, Guatemala puede transformarse en una relación estratégica transversa.

Lo que falta es componer una agenda de intereses recíprocos que cuente con voluntad política, apoyo de los sectores productivos y análisis pormenorizado de las posibilidades y límites.

Pregunta 9: ¿Considera que Brasil/Guatemala puede ser un buen socio comercial para Guatemala/Brasil? ¿Por qué?

Brasil:

BRASIL	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Se puede creer en las ventajas comparativas. La apertura comercial y la aproximación con otros socios siempre son bienvenidas. No hay dudas que aunque países con pocas relaciones comerciales, como Brasil y Guatemala, habrán sectores y productos cuyos cambios pueden realizarse y que existe la posibilidad de ampliación de comercios entre los dos países.
2	Toda experiencia comercial es válida al crecimiento y desarrollo de ambas las economías mencionadas, pues existe un cierto nivel de complementariedad entre ellas. Además de eso, debido a la actual crisis económica, el aumento de operaciones de comercio internacional puede significar un gran avance.
3	Cualquiera ampliación de mercado es importante.
4	Sí. Cualquier país tiene la posibilidad de estrechar una relación comercial que sea buena para las partes involucradas.
5	Guatemala ya es, actualmente, un importante socio comercial de Brasil. Muchas oportunidades aún no fueron totalmente explotadas. La aproximación geográfica también es un gran factor positivo, además de las similitudes culturales que aproximan aún más los dos países. El crecimiento del volumen de importaciones y exportaciones entre Brasil y Guatemala a lo largo dos años comprueba la viabilidad e importancia de la relación comercial entre estos países.

Los patrones observados revelan que los representantes de Brasil en este estudio consideran la ampliación de relaciones comerciales válida a la construcción de una agenda comercial positiva para Brasil. Pero, en la presente investigación, se procura situar la viabilidad de una relación específica con Guatemala.

En el marco teórico, como mencionado anteriormente, se observa que Guatemala puede representar grandes y significativos avances para Brasil, por la vía directa o transversa. Es decir, por un acuerdo comercial directo entre los dos países, o a través de los bloques existentes. Además de eso, el flujo comercial creciente entre los dos países apunta para posibilidades de ampliación y logros más allá de los ya alcanzados.

Guatemala:

GUATEMALA	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	No contestó.
2	Sí. Inicialmente porque son economías complementarias. No puede considerarse de la misma importancia de Estados Unidos, Unión Europea y Centroamérica; pero Brasil se encuentra entre los socios comerciales de Guatemala. Ya existe comercio entre ambos países, con tendencia al aumento.
3	Un buen socio comercial es aquel en el que las economías son complementarias. Creo que la economía brasileña no es complementaria de la guatemalteca.
4	No contestó.

Brasil cuenta con una amplia producción de mercancías tales como maquinaria, que Guatemala no posee la capacidad de producir. Así mismo, Brasil ha encontrado en Guatemala, un proveedor con una oferta exportable diversa y útil para su consumo interno.

Lo que se ha establecido hasta ahora son relaciones comerciales aisladas, entre empresas guatemaltecas y brasileñas y un esfuerzo del desarrollo de actividades empresariales brasileñas en Guatemala. De hecho, algunas experiencias en este sentido ya se ven exitosas, pero mucho más que esto podría desarrollarse.

Brasil cuenta con un desarrollo tecnológico en algunos sectores que puede representar grandes oportunidades a Guatemala, principalmente cuando se consideran los viables acuerdos de cooperación técnica, que facilita y torna posible la transmisión de conocimiento, buenas prácticas y tecnología.

Pregunta 10: ¿En qué términos hay que basarse, es decir, cuáles son los principales aspectos que debe contener el acuerdo comercial para que pueda atender a la demanda de la economía guatemalteca/brasileña?

Brasil:

BRASIL	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	En el libre comercio.
2	Libertad de tránsito para no dificultar el transporte y generar costos innecesarios; los derechos y costos relacionados a la importación y exportación deben limitarse al costo aproximado del servicio, reduciendo, de esta forma, los costos de transacción; crear incentivos y relaciones económicas eficientes y productivas.
3	No puede contestar por no conocer el mercado guatemalteco.
4	No contestó, mencionando que el caso hay que que estudiarlo.
5	Un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala sería más viable en el ámbito de MERCOSUR y SICA, como ya está siendo negociado actualmente. Dicho acuerdo deberá incrementar la relación comercial entre los dos países, ampliando el potencial de las complementariedades comerciales por medio de las reducciones y preferencias tarifarias que beneficien a ambas partes.

Por manifestar el desconocimiento del mercado guatemalteco alegado, la mayoría de los expertos brasileños no ofrecen parámetros de análisis en sus aportes. Las respuestas son insuficientes para fomentar la confrontación con los datos del marco teórico.

La única opinión consistente es la del Ministro de las Relaciones Exteriores de Brasil, que habla de un acuerdo ya en negociación entre MERCOSUR y SICA, pero menciona que no puede fornecer detalles pues dicho acuerdo aún está en vías de negociación y hace parte de la estrategia brasileña de ampliación de su participación en el comercio internacional.

Guatemala:

GUATEMALA	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Que se desarrollen igualdad de condiciones y que ambos mercados no se vean afectados por ningún tipo de barrera comercial.
2	Es importante tener claro que hay dos ejes claves que los acuerdos comerciales deben de considerar: La no afectación de la producción nacional, pues un adecuado manejo de las negociaciones es clave; y atender la demanda de la economía. Para esto, un acuerdo comercial debe de basarse en el consumo interno y la capacidad nacional de abastecimiento. Es importante también el tema del compartimiento de experiencias (know how) que es posible negociar en los acuerdos comerciales (principalmente con los países que están en mayor ventaja respecto a Guatemala); ya que al establecerse pilares de cooperación, se logra obtener tecnificación, de la cual carecen algunos sectores productivos.
3	En un acuerdo comercial, el principal aspecto para considerar la negociación es la oportunidad que ofrece para la exportación de productos guatemaltecos.
4	No contestó.

Por las respuestas presentadas por los expertos guatemaltecos, se percibe la clara intención de considerar las cláusulas de equidad, como forma de garantizar los intereses de Guatemala.

De cierta forma, confirman los datos presentados en el marco teórico; de hecho en la historia diplomática entre los dos países, existen algunos acuerdos de cooperación técnica firmados. Pero, en la actualidad, la mayoría no está vigente. Uno de estos acuerdos trata de la tecnología del etanol que puede ser pasada a Guatemala en cambio de la compra de vehículos producidos en Brasil, que utilizan dicho combustible.

En realidad, lo más importante en un posible acuerdo entre los dos países mencionados es establecer las directrices de las necesidades, posibilidades, límites, retos y particularidades de los países involucrados. Pero, esto presupone un trabajo de interacción y conocimiento recíproco, la retomada de aproximación entre los dos países, cuyo objetivo va más allá de los solamente comerciales, sino que alcancen los cambios culturales, sociales, políticos, entre otros.

Pregunta 11: ¿Cuáles los principales sectores de la economía guatemalteca/brasileña que pueden beneficiarse de dicho acuerdo? ¿Qué productos/servicios pueden ser más positivamente afectados?

Brasil:

BRASIL	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Brasil posee dos perfiles muy claros de comercio. Para los BRICS y UE Brasil exporta productos primarios; para Estados Unidos, en su gran mayoría, productos de mediana complejidad tecnológica. Por las similitudes que Guatemala tiene con algunos países sudamericanos, es posible que las exportaciones de Brasil a Guatemala podrían ser incrementadas en los productos de mediana o baja tecnología.
2	Por la pauta exportadora de Guatemala, los principales sectores brasileños a ser beneficiados por un posible acuerdo serían el secundario y el terciario. Por ello, los productos y servicios con mayor posibilidad de obtener mayores beneficios son: maquinaria mecánica y eléctrica, automóviles, maíz y productos semi manufacturados.
3	No contestó por no conocer el mercado Guatemalteco.
4	No contestó por no conocer el mercado Guatemalteco.
5	El comercio exterior brasileño beneficia toda la sociedad, todos los sectores y no sería distinto con un acuerdo comercial que involucrase a Brasil y Guatemala. A partir de las complementariedades identificadas entre las dos economías, todos los sectores de la economía brasileña mencionados anteriormente (automóviles, petróleo, gas, camiones, repuestos para vehículos y medicinas) pueden ser más beneficiados, principalmente por medio de un TLC entre los dos países. De la misma forma, con la economía guatemalteca, a través de los sectores antes mencionados (productos químicos, agrícolas, plásticos, caucho y textiles)

Como en otras preguntas anteriormente mencionadas, las respuestas aquí se ven afectadas por el desconocimiento del mercado guatemalteco por parte de los expertos brasileños. Los que contestaron la pregunta, presentan un análisis general sobre la pauta de exportaciones brasileñas; es decir, refieren que los sectores que pueden beneficiarse del mencionado posible acuerdo serían aquellos que ya participan de las exportaciones brasileñas, como por ejemplo, productos básicos y semimanufacturados.

En el estudio teórico, se percibe que muchas posibilidades existen para Brasil; el incremento de las exportaciones agropecuarias, la explotación de crudo, el sector de energía, principalmente hidroeléctrico (bastante desarrollado en Brasil), incremento de participación de empresas brasileñas en el mercado guatemalteco a través de incentivos; sector de salud, educación y turismo.

Además de eso, como ya mencionado anteriormente, Guatemala hace parte de acuerdos con grandes mercados de interés de Brasil, como Estados Unidos, UE y

Centroamérica, lo que puede representar un incremento en el acceso a dichos mercados, por la vía transversa.

Guatemala:

GUATEMALA	
CÓDIGOS	PATRONES DE RESPUESTAS
1	Los agrícolas seguramente.
2	Incrementar el comercio de los productos ya comercializados
3	Indudablemente el sector comercial se beneficiaría del acuerdo, pero en cualquier negociación dicho sector resulta beneficiado. No conozco a profundidad los productos o servicios que podrían verse afectados; sin embargo, Brasil es competidor de Guatemala en varios productos de exportación.
4	No contestó.

Los expertos guatemaltecos no son tan positivos al pensar en los logros a través de un posible acuerdo con Brasil. Apuntan solamente el sector agrícola y, incluso, refieren Brasil como competidor de Guatemala en la comercialización de algunos productos.

De hecho, se contraponen al estudio, pues las posibilidades apuntadas remiten a posibles avances significativos, como, mayor acceso al mercado Sudamericano, por la vía transversa; adquisición de tecnología y mejora en la productividad; incremento del comercio ya existente y ampliación de la oferta de productos a exportación.

Por todo lo expuesto, se verifica en los patrones brasileños, una cierta reacción negativa a la actual situación del país. Los expertos consultados no creen en las políticas económicas adoptadas por el gobierno y, además de eso, se contraponen a las estrategias de comercio exterior.

En su gran mayoría, los expertos brasileños afirman, de manera general, que la ampliación comercial es una gran y posible vía de crecimiento económico, pero, antes de eso, Brasil necesita “arreglar la casa”, es decir, tratar los problemas internos, a través de una reforma política que logre alcanzar beneficios no solamente en el área económica, sino que mejore la imagen del país en el escenario internacional.

De hecho, también reconocen los perjuicios del proteccionismo a la ampliación de las relaciones comerciales del país. Refieren que la reforma tributaria es necesaria para tornar posible una economía más sana con nuevas y buenas perspectivas de crecimiento.

Los especialistas brasileños consultados presentaron poco o ninguno conocimiento de la economía y mercado guatemalteco. Se refieren a Guatemala como un pequeño

mercado en Centroamérica y no lo consideran una posibilidad dentro de las actuales directrices de la política económica brasileña de alcanzar grandes mercados. En realidad indica que Brasil ha concentrado esfuerzos en relación a los grandes mercados y no ha observado las posibilidades existentes en otros mercados que aunque más pequeños, pueden significar grandes avances en los objetivos de la política externa de Brasil.

Consideran el MERCOSUR el principal acuerdo de Brasil, pero aseveran que dicho bloque no ha alcanzado buenos resultados y necesita un cambio de estrategias que optimicen la ampliación comercial de sus miembros, además de las relaciones políticas estratégicas.

Los expertos de Guatemala presentan más conocimiento sobre Brasil, pero no poseen una visión totalmente positiva sobre un posible acuerdo entre los dos países, sino que consideran que una economía del porte de Brasil no tiene interés en un mercado como Guatemala; incluso refieren que ambos los países son competidores en el comercio de algunos productos. Consideran el CAFTA como el principal acuerdo firmado por Guatemala, por el volumen comercial existente. Pero, sí, consideran importante para Guatemala la ampliación de las relaciones comerciales.

De la misma forma que Brasil, como apuntan los datos de campo, Guatemala posee complejos problemas internos que necesitan arreglo inmediato. La falta de desarrollo tecnológico es uno de las principales cuestiones presentadas; esto hace con que Guatemala esté limitada a la exportación de productos básicos, además de no lograr incrementar su capacidad productiva. El interés político es uno de los enfoques percibidos en la consulta a los expertos, que lo consideran la base de planes estratégicos y políticas económicas; es decir, el alcance de los posibles logros o pérdidas dependen, antes de todo, de la voluntad política.

A base del instrumento empleado para recolectar información de campo, que fue la entrevista, se respondió a la pregunta de investigación y se alcanzaron los objetivos de la presente tesis; sí, es viable un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala y sí, puede generar inmensas posibilidades a ambos los países.

Los expertos apuntan que sí, es posible y viable un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala pero, para dicho acuerdo, hay que basarse en la satisfacción de intereses mutuos y la equidad para que genere resultados positivos para ambos los países.

Además de eso, debe contener reglas que faciliten el comercio de determinadas mercancías ya comercializadas, a partir de las necesidades existentes, para lograr incrementar el comercio y alcanzar la ampliación de esta relación comercial.

Conclusiones:

- Se entendió que la política de comercio exterior representa una de las importantes opciones de política económica y puede representar un papel fundamental y cada día más importante en la economía de un país. Un sector exportador desarrollado es capaz de impactar positivamente en la economía interna y bienestar de la población, a través de la oferta de una mayor variedad de productos, incrementando el consumo y el capital. Existen varias formas de incrementar la participación de un país en el escenario del comercio exterior como; unirse en bloques, firmar tratados unilaterales, bilaterales o multilaterales, son algunas posibilidades.
- Se comprendió que un acuerdo comercial puede generar diversos beneficios a los involucrados, como: ampliar mercados a sus productos, atraer inversiones directas, obtener la oportunidad de incorporar nuevas tecnologías al incremento de la producción, ampliar las posibilidades de acceder a nuevos mercados, consolidar la relación comercial y política con importantes socios de gran influencia y otros de menor importancia pero que pueden generar acceso a otros más importantes por la vía transversa.
- Se entendió que Brasil y Guatemala son países muy diferentes en sus características geográficas y económicas; pero, hay varios aspectos que los tornan parecidos. El acceso al mercado es un punto de extrema importancia para ambos los países, por las características que presentan sus mercados y demandas. Ambos los países intentan ampliar sus mercados, a través del alcance de nuevos mercados a sus productos y servicios. Las estrategias económicas de los dos países apuntan que el comercio exterior es considerado una vía de crecimiento.
- Se concluyó que Guatemala y Brasil tienen la necesidad de expandir y fortalecer el proceso de unión económica y política, como condición importante para mejorar sus capacidades y posibilidades de avance económico y social. Necesitan adoptar una política de comercio exterior más eficiente para integrarse a las nuevas ruedas de negociaciones en el mundo; necesitan mejorar las condiciones de acceso a los mercados y, por ende, dicha política será más efectiva y pragmática. Necesitan incrementar sus industrias, invirtiendo en infraestructura y en la innovación tecnológica para mejorar la productividad. Además de eso, deben ampliar sus relaciones comerciales, a través del establecimiento de nuevos acuerdos, invertir en incentivos

al exportador, hacer una revisión de su política fiscal y condicionar las inversiones extranjeras a la exportación y a la transferencia de tecnología.

- Se estableció que poco se ha logrado en una aproximación entre Guatemala y Brasil. La relación comercial entre ellos sí, existe. Todavía no puede ser considerada satisfactoria si se considera la capacidad existente. Hasta el momento, no existe un acuerdo comercial entre los dos países; el comercio establecido en términos de importaciones y exportaciones es limitado a un número reducido de productos. En la historia diplomática entre los dos países se puede decir que los gobiernos han firmado algunos acuerdos de cooperación.
- Con base en los resultados obtenidos del análisis que se efectuó al compilar la información que proveyó el instrumento utilizado para obtener datos de campo, que fue la entrevista, se determinó que la relación comercial entre Brasil y Guatemala puede ser ampliada, a través de la adopción de medidas capaces de atender a las demandas mutuas, motivadas por la voluntad política y la creencia de la ampliación de los mercados como fuente de crecimiento, no solo económico, sino social, cultural, político y estratégico. Un acuerdo comercial entre los dos países es viable y puede generar grandes beneficios a los dos países. Pero, sería interesante para Brasil y Guatemala, empezar formalizando un acuerdo más sencillo, que trate solamente de temas comerciales. A partir de eso, se puede pensar en ampliar al alcance de la mencionada relación, a través de la inclusión de otros temas incluso más complejos.
- Se concluyó que existen sectores con grandes posibilidades de incremento comercial a través de un acuerdo entre Brasil y Guatemala, donde se percibe las viabilidades de un acuerdo comercial entre ellos:
 - ❖ La fuerza agrícola de Guatemala en la producción de granos y la necesidad de Brasil de importación de estos productos es un aspecto importante. Además de eso, Brasil posee la Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria, que sería de gran importancia en materia de investigación y tecnología en Guatemala.
 - ❖ El petróleo y gas natural existente en Guatemala y la fuerza de exploración de Brasil, que tiene una de las más importantes empresas de dicho sector - la Petrobras (empresa estatal brasileña) es un punto de relevancia, incluso toda la tecnología que involucra dicho sector, que Brasil la domina.
 - ❖ La producción de caña de azúcar en Guatemala y la tecnología existente en Brasil en la producción de etanol (un combustible más limpio y ecológicamente más recomendable) es un enfoque importante de complementariedad entre los dos países.

Sería interesante reactivar el acuerdo de cooperación técnica donde Brasil se compromete a ayudar a Guatemala en el desarrollo tecnológico del etanol, a través de la cooperación de transferencia tecnológica y a cambio Brasil exportaría vehículos aptos al uso del etanol, una vez que Centroamérica y El Caribe no lo produjeran.

❖ La capacidad turística de ambos países y sus mercados son demandantes. Los dos países poseen gran capacidad turística que puede desarrollarse a través de un acuerdo de estímulo a dicho sector en ambos países.

❖ La producción textil de Guatemala y su gran relevancia en la economía guatemalteca también es un aspecto importante, ya que la importación de dichos productos en Brasil ha aumentado al largo de los años. Brasil necesita productos textiles; Guatemala los produce. Un acuerdo puede facilitar e incrementar dicho comercio.

❖ El sector de construcción también puede beneficiarse; Brasil posee grandes empresas de este sector, con gran capacidad técnica y tecnológica, que pueden actuar en Guatemala, ya que necesita mejorar su infraestructura a través de grandes obras. Brasil tiene interés en internacionalizar sus empresas, a través del apoyo del BNDES; dicha relación puede incrementarse, por medio de un acuerdo.

Recomendaciones:

Tomando en consideración que sí, es posible y viable un acuerdo comercial entre Brasil y Guatemala y que la firma de dicho acuerdo no depende solamente de la voluntad de las partes, sino que de los beneficios recíprocos que puede generar, se recomienda lo siguiente:

1. Se sugiere avanzar en las políticas de apoyo al desarrollo del comercio exterior, a través de: la innovación para fortalecimiento de capacidades productivas; acceso a mercados; incremento en el área tecnológica; desarrollo de infraestructura, a través de políticas económicas efectivas. El impacto puede ser evaluado por indicadores económicos.
2. Se recomienda una amplia discusión (a través de conferencias y mesas redondas), entre los diversos sectores involucrados, sobre la identificación de prioridades y consenso sobre las mencionadas políticas, en atención al nivel de desarrollo y características particulares de cada país, con el objetivo de lograr mayor internacionalización y competitividad de los mercados.
3. Se recomienda que la relación diplomática entre los países sea incrementada y que existan trabajos efectivos del Ministerio de Relaciones Exteriores de ambos los países que posibilite mayor comprensión mutua y aproximación entre los pueblos.
4. Se sugiere una amplia investigación del sector de comercio exterior de Brasil y Guatemala en relación a los dos mercados, sus posibilidades, límites, potenciales logros y deficiencias, para subsidiar la creación de un acuerdo comercial que procure alcanzar de manera más potencializada, las necesidades de ambos los países.
5. Se recomienda a las entidades dedicadas al comercio exterior tanto públicas como privadas de los diferentes niveles, hacer efectivos, en el proceso de construcción de un acuerdo comercial entre Guatemala y Brasil, la difusión y aplicación de los principios de equidad y justicia, en la creación de mejores condiciones a ambos los países, no solamente restrictas al ámbito económico, sino social, político y cultural.
6. Se sugiere una amplia revisión de los acuerdos de cooperación firmados en la historia diplomática de los dos países, para una mejor adecuación y retomada de negociaciones pertinentes al nuevo contexto económico de Guatemala y Brasil.

REFERENCIAS:

Bibliográficas

AGEXPORT. Acuerdos de Libre Comercio de Guatemala. Guatemala. 2015.

AGEXPORT. Duplicando Exportaciones y Empleos en Guatemala, Estrategia Renovada para el 2012 – 2015. Guatemala. Resumen Ejecutivo. 2011.

ARAÚJO, Luis Ivani de Amorim. Curso de Direito Internacional Público. Rio de Janeiro: Forense, 1999.

ASIES. Departamento de Investigación y Consultoría Económica-DICE. Impacto de las remesas familiares en la economía guatemalteca. Año 24. Número 3. Guatemala. 2009.

ASIES. La Integración Centroamericana y sus principales componentes. Revista ASIES Número 1. Guatemala. 2011.

BARBOSA, Rubens. A Alca não é mais uma opção. Revista Brasileira de Comércio Exterior, Ano XX, No. 88, julho-setembro. São Paulo. 2006.

BAUMANN, Renato, MUSSI, Carlos. Mercosul: Então e Agora. Revista Brasileira de Comércio Exterior, Ano XX, No. 88, julho-setembro. São Paulo. 2006.

BAUMANN, Renato. O Brasil e os demais BRICS: comércio e política. Brasília, DF: CEPAL. Escritório no Brasil/IPEA. 2010.

BORGES, Alfredo Guerra. Guatemala, 60 años de historia económica. 2da. Edición, Biblioteca Básica de Historia de Guatemala. Guatemala. 2011.

BUENO, Clodoaldo. História da política exterior do Brasil. 4. ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2011.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da Economia internacional. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p 37.

CONAPEX - Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones. Políticas de Comercio Exterior. Ministerio de Economía de Guatemala. Guatemala. 2013.

FURTADO, Celso. Desenvolvimento e subdesenvolvimento. Rio de Janeiro. Fundo de Cultura, 1961.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. Economía Internacional: teoría e política. São Paulo. Makron Books, 2001.

LARRAIN, Felipe. Guatemala: Los desafíos del crecimiento. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington. 2004.

LOPES, José Vasquez. Comércio Exterior Brasileiro. 5ª. Ed. São Paulo. Atlas. 2005.

LOPEZ, José Manuel Cortiñas; GAMA, Marilda. Comercio Exterior Competitivo. São Paulo. Lex Editora. 2005.

MALDONADO, Raúl. Avance y Vulnerabilidad de la Integración Económica de América Latina y el Caribe. CEPAL. Naciones Unidas. División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile. 2003.

MALHEIRO, Emerson Penha. Manual de Direito Internacional Público. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

MATUTE, Arturo; PALMA, Carlos Linares. Efectos del Comercio en el Empleo. OIT. Informe Guatemala. Guatemala. 2013.

MAZZUOLI, Valério de Oliveira. Curso de Direito Internacional Público. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2006.

Ministério de Comercio Exterior de Costa Rica. Preguntas frecuentes sobre el TLC: lo que Usted necesita saber sobre el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos/Ministerio de Comercio Exterior - 1ª ed. Costa Rica: COMEX. 2004.

Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América. Guatemala. 2013.

Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Unión Europea. Acuerdo de Asociación. Guatemala. 2014.

Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Panamá. Guatemala. 2014.

Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y República Dominicana. Guatemala. 2014.

Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y México. Guatemala. 2014.

Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Colombia. Guatemala. 2014.

Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Venezuela. Guatemala. 2014.

Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Cuba. Guatemala. 2014.

Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Ecuador. Guatemala. 2014.

MIRANDA, Jorge. Direito internacional público. Lisboa: Ed. Pedro Ferreira. 1995.

MOREIRA, Benedicto. A Tendência do Comércio Internacional e o Brasil. Revista Brasileira de Comércio Exterior. Brasil: FUNCEX. 2008.

MOREIRA, M.M, Correa, Abertura Comercial e indústrias: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. Texto para Discussão 49. Rio de Janeiro. BNDES. P.G. (1996).

NÁJERA, Pablo Urrutia. La integración económica centroamericana y sus principales componentes. Guatemala: ASIES. 2011.

OCAMPO, J. A. Panorama de la agricultura de América Latina y el Caribe 1999-2000. Chile: UN-CEPAL. 2001.

OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. A Política Comercial Externa Brasileira: uma análise de seus determinantes. São Paulo: Saraiva. 2013.

OMC. Examen de las Políticas Comerciales, Informe de la Secretaría, Guatemala. Organización Mundial del Comercio. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. 2008.

PRADO, Pedro. Comercio Internacional y Empleo Agrícola en Guatemala. Oficina de la OIT en Guatemala. Guatemala.2012.

RABADÁN, Abel Salgado. Aspectos fundamentales del comercio internacional: un enfoque heterodoxo. México: Instituto Politécnico Nacional. 2010.

REZEK, José Francisco. Direito Internacional Público. São Paulo: Saraiva. 1989.

ROSENTHAL, G. La integración centroamericana y el TLC. Asociación de Investigación y Estudios Sociales. Revista ASIES no. 3. Guatemala: ASIES. 2006.

SALGADO, Abel. Aspectos fundamentales del comercio internacional: un enfoque heterodoxo. México. Instituto Politécnico Nacional. 2010.

SARQUIS, Buainain. Comércio Internacional e Crescimento Econômico no Brasil. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão. 2011.

SEBASTIÁN, Luis de. La globalización y el comercio internacional. España: IAEU. 2007.

SILVA, Rosileide da. O Processo de Abertura Comercial no Brasil durante os Governos de Sarney, Collor e FHC e Seus Impactos no Setor Industrial. Monografia. Ciências Econômicas da Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa. 2006.

Electrónicas

América Economía. Economía & Mercados. Embajador brasileño: Guatemala es de interés para Brasil. 02/03/2014. Disponible en: <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/embajador-brasileno-guatemala-es-de-interes-para-brasil>. Acceso: 07/05/2015.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - Departamento Econômico. Disponible en:< <http://www.bcb.gov.br/pt-br/paginas/default.aspx>>. Acceso: 21/03/2105.

BANCO DE GUATEMALA. Conferencia: Perspectivas de Cierre 2014. Disponible en: <http://www.banquat.gob.gt/Publica/conferencias/cbanquat445.pdf>. Acceso: 27/05/2015.

Banco Mundial. Guatemala - Panorama General. Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/country/guatemala/overview>. Acceso: 11/05/2015.

CAMARGO, Marcelo. Brasil e China firmam acordo. Agência Brasil. Exame.com. 19/05/2015. Disponible en: <http://exame.abril.com.br/economia/noticias/brasil-e-china-firmam-acordos-que-podem-superar-us-53-bi>. Acceso: 21/03/2015.

CGN. Empresários brasileiros buscam investir em Guatemala. Disponible en: <https://cgnoticiasdeguatemala.wordpress.com/2010/05/20/empresariosbrasilenos-buscan-investir-en-guatemala/>. Acceso: 07/05/2015.

Comisión Europea. Delegación de la Unión Europea en Guatemala. Documento Estrategia País (2007-2013). Disponible en: http://eeas.europa.eu/delegations/guatemala/eu_guatemala/country_strategy_paper/index_es.htm. Acceso: 11/05/2015.

ESTRADA, Fanny. A 10 años del CAFTA. AGEXPORT hoy. 2014. Disponible en: <http://agexporthoy.export.com.gt/2014/07/a-10-anos-del-cafta/>. Acceso: 28/05/2015.

GIRALDI, Renata. Agência Brasil. Brasil e Guatemala negociam acordo de cooperação para o combate ao tráfico de drogas. 2013. Disponible en: <http://www.ebc.com.br/noticias/internacional/2013/04/brasil-e-guatemala-negociam-acordo-de-cooperacao-para-o-combate-as>. Acceso: 07/05/2015.

GOLDFAJN, Julia. A economia brasileira cresceu 4,8% entre 2004 e 2008. Banco Itaú. 2014. Disponible en: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=4761>. Acceso: 21/03/2015.

GONZÁLEZ, Douglas. La Globalización y sus desafíos. Banco de Guatemala. 2015. Disponible en: <http://www.banguat.gob.gt/inveco/notas/articulos/envolver.asp?karchivo=5701kdisc=si>. http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/comercio_internacional-y-desarrollo-inclusivo-un-desaf%C3%ADo-clave-para. Acceso: 20/02/2015.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia y Estadística. Disponible en: <http://www.ibge.gov.br/home/>. Acceso: 28/05/2015.

IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. Dez pontos para a economia crescer mais. 2014. Disponible en: <http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/54343c851f28a5a4.pdf>. 23/03/2015.

INSTITUTO GUATEMALTECO DE TURISMO. Boletín estadístico de Turismo. 2014. Guatemala. 2014. Disponible en: <http://www.inguat.gob.gt/media/boletines/boletin-septiembre-2014.pdf>. Acceso: 27/05/2015.

IPEADATA. Base de Dados do Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (IPEA). Estatísticas Macroeconômicas. Disponible en: <http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?192810671>>. Acceso: 24/05/2015.

MATOSO, Filipe. Brasil assina 35 acordos com a China em visita do premiê Li Keqiang. Portada G1. Disponible en: <http://g1.globo.com/politica/noticia/2015/05/brasil-assina-35-acordos-com-china-em-visita-do-premie-li-keqiang.html>. Acceso: 19/05/2015.

MENDOZA Juárez, S., HERNÁNDEZ Villegas, J. y PÉREZ Méndez, J. La importancia del comercio internacional en Latinoamérica. Observatorio de la Economía Latinoamericana. Revista Académica de Economía. Nº 201, 2014. Disponible en:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/14/comercio-latinoamerica.html>. Acceso: 20/02/2015.

Ministério das Relações Exteriores do Brasil. Departamento de Promoção Comercial e Investimentos. Divisão de Inteligência Comercial. Guatemala – Comércio Exterior. 2014. Disponible en: <http://www.brasilexport.gov.br/sites/default/files/publicacoes/indicadoresEconomicos/INDGuatemala.pdf>. Acceso em 07/05/2015.

OMC. Examen de las políticas comerciales. Brasil. 2013. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp383_s.htm. Acceso: 21/03/2015.

Organización Mundial del Comercio. Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. Antecedentes históricos y tendencias actuales. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2b_s.pdf. Acceso: 21/03/2015.

PEREIRA, Rafaella Arruda Melo. Brasil e Guatemala assinam acordos de cooperação. PUC Minas. Conjuntura Internacional. 2005. Disponible en: http://www.pucminas.br/imagedb/conjuntura/CNO_ARQ_NOTIC20050926104125.pdf?PHPSESSID=4142ecbc8f0b1f3f44af05e8d186040a. Acceso: 07/05/2015.

Secretaria de Comercio Exterior. Ministerio del Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil. Disponible en: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=4761>. Acceso: 21/03/2015.

OLIVEIRA, S. S. Comércio exterior: mercado para as empresas pernambucanas de base tecnológica. Recife. Tesis de Maestría en Economía – Universidad Federal de Pernambuco. 2008. Disponible en: http://www.bdtd.ufpe.br/tedeSimplificado//tde_busca/arquivo.php?codArquivo=5517. Acceso: 23/03/2015.

URMENETA, Roberto. Comercio internacional y desarrollo inclusivo: un desafío clave para América Latina y el Caribe. International Centre for Trade and Sustainable Development. Disponible en: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/comercio-internacional-y-desarrollo-inclusivo-un-desaf%C3%ADo-clave-para>. Acceso: 25/02/2015.

Organización Mundial del Comercio. Informe Sobre el Comercio Mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. Antecedentes históricos y tendencias actuales. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2b_s.pdf. Acceso: 23/01/2105.

Organización Mundial del Comercio. Los años del GATT: de La Habana a Marrakech. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm. Acceso: 15/02/2015.

POCHMANN, Marcio. Seis anos após início da crise, economia mundial segue fragilizada. Rede Brasil Atual. Disponible en: <http://www.redebrasilatual.com.br/blogs/blog-na-rede/2015/02/restricoes-ao-crescimento-482.html>. Aceso: 23/03/2105.

Banco Mundial. La administración del riesgo como instrumento de desarrollo: De la lucha contra las crisis a la administración sistemática del riesgo”. Disponible en:

<http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2013/10/06/Managing-risk-for-development-From-crisis-fighting-to-systematic-risk-management>. Acceso: 21/02/2015.

Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. Acuerdos Internacionales. Disponible en: https://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2441&Itemid=101704&lang=es. Acceso: 15/03/2015.

Organización de los Estados Americanos. Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. Informaciones sobre Guatemala. Disponible en: http://www.sice.oas.org/ctyindex/GTM/GTMagreements_s.asp. Acceso: 07/04/2015.

Organización Mundial de Comercio. Relatos de experiencias concretas en América latina y el Caribe: Visión general de la ayuda para el comercio. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/a4t_s/latin_am_caribbean_case_stories_s.pdf. Acceso: 23/02/2015.

ROQUE, Sebastião José. É preciso dar importância aos tratados internacionais, mormente os de natureza econômica. Disponible en: http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=11558. Acceso: 24/05/2015.

SANCHO, Luis Sánchez. A Nueve Años del DR-CAFTA. La Prensa Noticia. Disponible en: <http://www.laprensa.com.ni/2015/03/03/editorial/1792059-a-nueve-anos-del-dr-cafta>. Acceso: 21/02/2015.

Normativas:

Constitución Política de la República de Guatemala, decretada, sancionada y promulgada por la Asamblea Nacional Constituyente el día 31 de mayo de 1985 y vigente desde el 14 de enero de 1986.

Convención de Viena sobre el derecho de los tratados U.N. Doc A/CONF.39/27 (1969), 1155 U.N.T.S. 331, entered into force January 27, 1980. Viena, 23 de mayo de 1969.

Constitución Política de la República de Brasil, decretada, sancionada y promulgada por la Asamblea Nacional Constituyente el día 05 de octubre de 1988.

ANEXO: Modelo de Entrevista

ENTREVISTA

1. ¿La política económica adoptada actualmente por Guatemala, contribuye, efectivamente, al incremento de su comercio exterior?

Si. ¿En qué aspectos?

No. ¿Por qué?
2. ¿Cuáles son las estrategias utilizadas por Guatemala para la expansión de las relaciones comerciales con otros países? ¿Cómo se desarrollan dichas estrategias?
3. ¿Cómo se ve afectado el mercado interno de Guatemala por la adopción de dichas estrategias? Es decir, ¿qué sectores de la economía han sido más afectados en el proceso de apertura comercial?
4. ¿Qué modificaciones son necesarias en la economía Guatemalteca para optimizar los resultados de su comercio exterior?
5. ¿De los acuerdos comerciales firmados por Guatemala hasta la actualidad, cuál/cuáles de ellos considera de mayor importancia a la economía del país? ¿Por qué?
6. ¿Considera que existe complementariedad entre las economías guatemalteca y brasileña? ¿En qué sectores?
7. ¿Existen experiencias comerciales entre Guatemala y Brasil? ¿Cuáles?
8. ¿En su opinión, por qué, hasta el momento, Guatemala y Brasil no han firmado un acuerdo comercial?

9. ¿Considera que Brasil puede ser un buen socio comercial para Guatemala? ¿Por qué?
10. ¿En qué términos hay que basarse, es decir, cuáles los principales aspectos que debe contener el acuerdo comercial para que pueda atender a la demanda de la economía guatemalteca?
11. ¿Cuáles los principales sectores de la economía guatemalteca que pueden beneficiarse de dicho acuerdo? ¿Qué productos/servicios pueden ser más positivamente afectados?