



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

RESTRINGIDO

18409

Enero 30 de 1990

Castellano

DIAGNOSTICO DE LAS ACTIVIDADES
DE INVERSION INDUSTRIAL EN GUATEMALA

GUATEMALA

Reporte técnico: La promoción de inversiones

Preparado para el Gobierno de Guatemala
por la Organización de las Naciones Unidas para el
Desarrollo Industrial,
actuando como agencia ejecutora del Programa de las Naciones Unidas
para el Desarrollo

Informe realizado por el Econ. Carlos Bañomera,
Consultor en materia de promoción de inversiones

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Viena

Dr. M. Bañomera

Este reporte no ha sido aprobado por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, quien por tanto no comparte necesariamente con los puntos de vista aquí expresados.

RESUMEN

Título del Informe : Diagnóstico de las Actividades de Inversión Industrial en Guatemala

Reporte Técnico: La Promoción de Inversiones

Objetivo : Análisis del potencial de Guatemala para atraer inversiones extranjeras; análisis de las labores de promoción de inversiones que se realizan actualmente en Guatemala; propuesta de un programa de posible cooperación en el campo de la promoción de inversiones para ampliar y profundizar las acciones de promoción de inversiones realizadas por Guatemala.

Duración : Una semana de preparación de la Misión, con personeros de la ONUDI.

Una semana de trabajo de campo, en Guatemala.

Dos semanas para la elaboración del informe y una adicional para su discusión con personeros de ONUDI, en su sede en Viena.

Principales conclusiones y recomendaciones: En Guatemala, las condiciones

que existen para atraer inversiones extranjeras son positivas.

La experiencia realizada por organismos de promoción de inversiones ha sido exitosa, sobre todo en los Estados Unidos, y las entidades guatemaltecas de promoción esperan ampliar su acción, en especial a Europa y posteriormente al Asia. Existen las condiciones y el deseo del Gobierno de Guatemala y de las entidades y organismos privados de promoción, de ampliar su trabajo para cuyo efecto desearían iniciar un programa específico de cooperación con la ONUDI.

En el presente informe se incluye una propuesta para un programa de apoyo, ampliación y profundización de la promoción de inversiones en Guatemala, por parte de la ONUDI.

INDICE DEL CONTENIDO

	Página
RESUMEN	2
INDICE	3
INTRODUCCION	6
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	8
I. ASPECTOS GENERALES DE GUATEMALA	10
A. Indicadores	10
B. Política económica	13
Apertura del país	13
Posición especial de Guatemala	14
El MCCA	15
Las instituciones involucradas	15
Problemas acuciantes	16
II. ACTIVIDADES DE LOS ORGANISMOS E INSTITUCIONES VINCULADOS CON LA PROMOCION DE INVERSIONES	17
A. Aspectos generales	17
B. Las entidades vinculadas a la promoción de inversiones	18
- Consejo Nacional de Planificación	18
- Ministerio de Economía	19
- Dirección General de Comercio Exterior	22
- Dirección de Política Industrial	24
- Gremial de Exportadores	26
- Zona Libre de Industrias	28
- Programa de reconversión industrial	29
- Cámara Empresarial -CAEM-	30
III. PROGRAMAS DE COOPERACION	34
IV. ANALISIS DE LA PROMOCION DE INVERSIONES EXISTENTES Y SUS NECESIDADES	37

	Página
A. Los organismos básicos	37
B. Promoción de inversiones, reconversión industrial y promoción de exportaciones	39
C. La coordinación	42
D. Necesidades en la promoción de inversiones	43
V. PROPUESTA DE UN POSIBLE PROGRAMA DE APOYO Y AMPLIACION DE LA PROMOCION EN GUATEMALA	45
A. Consideraciones generales	45
B. La propuesta	51
1. El marco de referencia en Guatemala	51
2. El programa	52
a) acciones a cargo del Ministerio de Economía	53
b) acciones que deben realizarse por CAEM	54
- Estrategias y estudios	54
- Identificación de proyectos	55
- Elaboración de proyectos	56
- La labor de promoción	57
- Las misiones	58
- El material promocional	59
- La computación	59
3. Los recursos necesarios	60
- La red de apoyo	60
- Los expertos	61
- Entrenamiento	61
- Recursos económicos	62
- Apoyo del BCIE	62
CUADRO RESUMEN SOBRE UN POSIBLE PROGRAMA DE APOYO PARA LA PROMOCION DE INVERSIONES EN GUATEMALA	64
C. Recomendaciones	71

ANEXOS	73
PERSONAS CONTACTADAS	74
AGRADECIMIENTO	75

INTRODUCCION

DIAGNOSTICO DE LAS ACTIVIDADES DE PROMOCION DE INVERSIONES INDUSTRIALES EN GUATEMALA

1. El presente informe de diagnóstico y la propuesta de asistencia técnica en el sector de la identificación, preparación y promoción de proyectos de inversión industrial en Guatemala, se presenta como resultado de una misión iniciada el 18 de Noviembre de 1989, por una semana, durante la cual el autor tuvo la oportunidad de visitar y dialogar en Ciudad de Guatemala con diversos personeros de instituciones y organismos públicos y privados directa o indirectamente involucrados con labores de promoción de inversiones.

2. Los propósitos de la misión han sido los siguientes:
 - en primer lugar, identificar las instituciones del sector público y del sector privados que trabajan en la identificación, formulación y promoción de proyectos;
 - en segundo lugar, la individuación de proyectos de inversión existentes;
 - en tercer lugar, evaluar los instrumentos de promoción de inversiones empleados y los resultados obtenidos;
 - en cuarto lugar, analizar las necesidades para la mejor identificación, evaluación y promoción de proyectos de inversión;
 - en quinto lugar, facilitar las bases para desarrollar un programa de asistencia técnica de OMIJI en el campo de la promoción de inversiones, particularmente de inversiones industriales;
 - y finalmente, presentar una propuesta de mecanismos para la identificación, elaboración y promoción de proyectos, que asegure la labor conjunta de los diversos entes de promoción de inversiones.

3. Se incluyó en el programa de trabajo la visita a diversos organismos previamente identificados y que efectúan labores de promoción, para la discusión con sus personeros acerca de los trabajos efectuados, los programas existentes, la interrelación con las otras instituciones

vinculadas a la promoción, los criterios de trabajo y las acciones de promoción que han permitido obtener éxito en el pasado, así como las dificultades que han afrontado. Del mismo modo, se han determinado requerimientos futuros a fin de elaborar una propuesta que podría ser incorporada en un programa de asistencia técnica en materia de promoción de inversiones. Por lo demás, se ha examinado el área de computación en alguna medida y el uso de esas facilidades para la promoción, así como de las interconexiones de tales facilidades. Finalmente se ha recopilado, información sobre proyectos industriales de inversión. No se ha logrado contar con documentación escrita y sistematizada sobre la actividad de los diversos organismos bilaterales y multilaterales de asistencia técnica en Guatemala, pero en su lugar se ha podido identificar y obtener información sobre programas de cooperación que se vinculan con la promoción de inversiones, sea en forma directa o indirecta.

4. La consultoría ha podido alcanzar los objetivos establecidos, y como fruto del trabajo de investigación y análisis ha sido posible señalar tentativamente los campos de acción específica así como los eventuales organismos de contraparte con quienes se podría llevar adelante el programa de promoción de inversiones con la cooperación de la ONUDI, de aceptarse la propuesta.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Puede asegurarse plenamente que Guatemala cuenta con excelentes bases para la promoción de inversiones. La política económica adoptada por el Gobierno es de una apertura de la economía hacia el exterior. Ello ha llevado a plantear la necesidad de un programa de reconversión industrial, que modernizará las empresas existentes con el empleo de tecnología moderna para volverlas más competitivas. La política económica asigna, además, la mayor prioridad al desarrollo de nuevos productos exportables no tradicionales y a la captación de nuevos mercados. En esta política, las inversiones extranjeras juegan un papel primordial y se las ve como necesarias, fundamentalmente porque permiten asegurar tecnologías modernas de producción y permiten llegar con mayor facilidad a mercados exteriores.
2. La labor de promoción de inversiones ha dado frutos halagadores. Ha logrado que Guatemala incorpore a su producción tradicional la de nuevos productos agrícolas y agroindustriales, la de productos de ensamble o maquila, y el inicio de producciones más complejas y de mayor valor agregado en sectores como el metal mecánico y electrónico. A ello ha contribuido la Iniciativa de la Cuenca del Caribe -CBI-, el esquema de apertura del mercado norteamericano para una amplia gama de productos guatemaltecos. Dicha promoción, que se ha orientado fundamentalmente a los Estados Unidos, se espera que se abra a países europeos principalmente, y más tarde incluso a los asiáticos, dando importancia al concepto de las coinversiones.
3. Tanto el Gobierno de Guatemala como las instituciones privadas de promoción del país han expresado su deseo de que el programa de promoción de inversiones se amplíe y se profundice. El análisis de la situación actual, de los programas contemplados y de los requerimientos de la promoción llevan a que se encuentre una clara posibilidad de acción para la ONUDI mediante un programa específico que apoye lo que se efectúa al momento, impulsada sobre todo por la Agencia Internacional para el Desarrollo -AID-, de los EE.UU.

Se recomienda específicamente:

1. Realizar un análisis del programa propuesto para ampliar y profundizar la promoción de inversiones que se presenta en el capítulo V del presente informe;
2. Con base en el examen indicado, concretar el programa de acciones específicas para unos dos años, a la vez que un calendario para su realización;
3. Puntualizar los requerimientos financieros correspondientes;
4. Incluir entre los requerimientos financieros los necesarios para contar con un fondo suficientemente amplio para asegurar expertos o especialistas para las labores señaladas en el programa, así como para otras que sean necesarias a medida que avance su ejecución;
5. Iniciar los trabajos a la brevedad posible, de modo que Guatemala pueda aprovechar la experiencia, los contactos, la red de promoción y los expertos de ONUDI y ampliar su labor de promoción de inversiones principalmente en países europeos.
6. Señalar en el programa un componente para becas y entrenamiento de personal guatemalteco.

Enero 30 de 1990

I. ASPECTOS GENERALES DE GUATEMALA

A. Indicadores 1/

1. Los indicadores más importantes del país son los siguientes:

- superficie	108.889	km2.
- población	8'690.000	habitantes
- crecimiento de la población	2.9%	anual <u>2/</u>
- habitantes/km2	79.8	
- población urbana	41 %	<u>2/</u>
rural	59 %	
Importaciones de bienes y servicios (fob)	1.475 mill. de dólares	(1988)
Exportaciones (fob)	1.105 mill. de dólares	(1988)
Producto Interno Bruto <u>4/</u>	6.730.4 mill. dólares	(1987) <u>3/</u>
PIB per cápita	774.5 dólares	
- variación del PIB real	3.5 %	(1988)
- inflación	10.8 %	(1988)
- deuda externa	3.120 mill. de dólares	(1988)
- servicio de la deuda	25 %	(1987)
- tasa de cambio	2.60 Quetzales por dólar	(1988)
	2.85 Quetzales	(octubre de 1989)

2. Composición del PIB (1987)

- PIB por sectores	<u>%</u>
agricultura	25.4
manufatura	15.8
transporte y servicios	7.1
construcción	1.8
comercio	24.8
otros	<u>25.1</u>
	100.0

1/ Country Report 4, 1989 - ONUDI

2/ Guía del Inversionista, Banco de Guatemala

3/ Convertido a la tasa de cambio de 2.60 Quetzales por dólares

4/ A precios de mercado

- Componentes del PIB	<u>§</u>
consumo privado	85.3
consumo de gobierno	7.9
inversiones fijas	11.9
variación de inventrios	1.8
exportaciones	16.1
importaciones	<u>- 22.9</u>
PIB a precios de mercado	100.0

3. Principales exportaciones:

café	petróleo
bananos	ajonjolí
azúcar	frutas y legumbres
cardamomo	productos textiles
algodón	

4. Principales importaciones:

materia prima y productos intermedios
bienes de capital
vehículos
bienes de consumo
combustibles
materiales de construcción

5. Origen y destino del comercio exterior (1987)

- Principales destinos de las exportaciones	<u>§</u>
EE.UU.	50.7
República Federal de Alemania	6.6
El Salvador	6.2
Italia	4.8
Suiza	2.9
Otros	<u>28.8</u>
	100.0

- Principales países de origen de las importaciones		<u>‡</u>
EE.UU.		40.5
Japón		6.6
República Federal de Alemania		5.9
México		5.8
El Salvador		5.0
Otros		<u>36.2</u>
		100.0

B. Política económica

1. Los aspectos más salientes de la política económica de Guatemala son los siguientes:

- 1.1 Apertura del país al resto del mundo y exportaciones de productos no tradicionales aumentadas:

En los últimos años la política económica ha sido de apertura de su economía, dando importancia al sistema de competencia económica como medio para modernizar su plantel productivo y encargando al sector privado la responsabilidad de producir tanto para el mercado propio como para el foráneo. Esta política se ha ejecutado en un proceso en el que coparticipa intensamente el sector empresarial.

Siendo Guatemala un país pequeño no cuenta con las condiciones para iniciar producciones que requieran de mercados importantes. En tal razón, no existe otra alternativa que la de abrir el país al mundo, de modo que se superen las limitaciones del mercado propio, y su gobierno, al abrirlo, ha propiciado exportaciones de productos no tradicionales en los que posee ventajas comparativas. Espera lograr exportar en forma creciente productos con un mayor valor agregado, y diversificar las ventas al exterior, pasando de productos primarios o de un grado de elaboración incipiente a productos cada vez más complejos. Además, espera que la dependencia de unos pocos mercados tradicionales desaparezca y se transforme en una exportación activa a mercados diversificados.

- 1.2 Importancia del sistema de precios y de la competencia:

Guatemala, al escoger el sistema de competencia, subraya la importancia tanto de los mercados como de los precios, para establecer las bases de la oferta y demanda. Con una competencia adecuada, propicia una producción que es capaz de sostenerse en los mercados y conquistar nuevos, no solo en el

interior, sino también en los mercados externos. La competencia, paralelamente, establece grados de exigencia en lo que respecta a la tecnología empleada al igual que la calidad, como elementos que posibilitan la venta.

1.3 Disminución de los niveles arancelarios:

La vía para lograr aumentar la competitividad e incrementar exportaciones es apoyada adicionalmente mediante la baja de los niveles de protección arancelaria a la producción interna, disminución que continuará realizándose y que lleva a la necesaria elevación de los niveles de productividad.

1.4 La importancia de la reconversión industrial:

Guatemala, como consecuencia de su apertura al mundo, la disminución de los aranceles y la importancia dada a la competencia, debe propiciar un esfuerzo concreto y de largo alcance para modernizar la industria existente, volverla competitiva con similares importados y capaz de exportar. Para ello, ha encargado al sector privado la responsabilidad de llevar adelante un programa para lograr la competitividad de la producción guatemalteca.

2. Una posición muy especial de Guatemala para afrontar las tareas del desarrollo:

2.1 La apertura de la economía no trae automáticamente la transformación y modernización del sector productivo, particularmente del industrial, y el gobierno ha encargado al sector privado estudiar, programar y afrontar la tarea necesaria de obtener y adaptar tecnologías modernas de producción, en razón de que este sector tiene mayor dinamismo, flexibilidad y capacidad de reacción. Al mismo tiempo, el estado deja de participar como empresario en la producción.

2.2 Es el sector privado, igualmente, el encargado de conquistar nuevos mercados externos y ampliarlos en el futuro. Por tanto, el sector privado tiene la enorme responsabilidad de llevar adelante la promoción de nuevas exportaciones, en forma similar que el programa de reconversión industrial.

2.3 Para el logro de los objetivos que se ha trazado el país, se requiere, además, de la participación y apoyo de empresarios y empresas del exterior, por lo cual se abren las puertas a la inversión foránea y a la co-inversión, como importantes medios de captación de nuevos mercados y de obtención de tecnología moderna.

Nuevamente, es el sector privado el encargado de esta tarea, la de promover inversiones.

2.4 El gobierno, en razón de lo expuesto, mantiene en sus manos el establecimiento de las políticas del caso, así como la normatividad de las regulaciones necesarias y el apoyo a los programas. El sector privado, en cambio, tiene en sus manos el manejo operativo completo en los campos señalados.

3. El Mercado Común Centroamericano es de interés para Guatemala:

3.1 Se observa que, si bien para Guatemala el MCCA no ha crecido con la dinamia de los demás mercados externos, aún continúa siendo de interés para el país.

Si bien la participación de Guatemala se redujo, se espera encontrar fórmulas para exportar a los mercados del MCCA dando un nuevo impulso al mismo en el futuro, en el contexto de preocupaciones más amplias por los mercados mundiales y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

4. Las instituciones involucradas:

4.1 Varias instituciones y organismos, tanto del sector público como del sector privado, participan en diversa forma en el esfuerzo

conjunto, y jugarán en el futuro un papel protagónico en el proceso de acelerada reestructuración y modernización del sector productivo de Guatemala.

Entre ellos deben ser mencionados, entre otros, el Ministerio de Economía, el Consejo Nacional de Exportaciones, CONAPEX, el Consejo Nacional de Planificación, el Banco de Guatemala, la Cámara Empresarial -CAEM-, las Direcciones Generales de Comercio Exterior, de Política Industrial y de Integración del Ministerio de Economía, la Corporación Financiera Nacional -CORFINA-, la Gremial de Exportadores no Tradicionales, la Federación de la Mediana y Pequeña Industria -FEPYME-, la Zona de Industria y Comercio de Santo Tomás de Castillas, y el Centro Internacional de Preinversión y Diversificación Agrícola -CIPREDA-.

5. Algunos problemas acuciantes:

Los problemas existentes en la economía se traducen en forma visible en una importante inflación, con la consecuencia de necesarias devaluaciones del Quetzal para mantener las exportaciones competitivas en los mercados externos. Este proceso está alimentado por un importante nivel de gasto público, que posiblemente aumentará en la medida en que los planes de gobierno para realizar obras públicas y subvencionar los sectores sociales de menores ingresos (transporte público, medicamentos, alimentación escolar, etc.), así como aumentos salariales a la burocracia, se lleven a cabo, como se desprende de los planes para los 500 días, como se lo señala al período que aún permanecerá el actual gobierno en el poder.

II. ACTIVIDADES DE LOS ORGANISMOS E INSTITUCIONES
VINCULADOS CON LA PROMOCION DE INVERSIONES

A. Aspectos Generales

Es interesante puntualizar nuevamente la característica especial de la división de funciones entre el sector público y el privado, que en Guatemala aparece como más clara y categórica.

Mientras en el sector público las instituciones establecen las políticas, los lineamientos generales y el régimen legal necesario, efectúan los trámites del caso y mantienen los organismos superiores de coordinación con el sector privado, es este último quien ejecuta los programas, prácticamente en su totalidad, relativos a la promoción de exportaciones no tradicionales, a la promoción de inversiones y a la reconversión industrial.

Esta división de funciones simplifica mucho la concreción de los respectivos programas, y permite a un programa de promoción de inversiones, como el que se plantea en este informe, ubicarse con facilidad en organismos del sector privado.

A continuación se describen brevemente los organismos e instituciones guatemaltecos más importantes vinculados con el desarrollo industrial y la promoción de inversiones, su organización y las funciones que desempeñan, así como en la medida posible, los recursos humanos y materiales con que cuentan.

B. Las entidades en Guatemala vinculadas a la
promoción de inversiones, su función y trabajo

Consejo Nacional de Planificación

Lic. Salvador del Valle Morge
Subsecretario General

La función de planificación en Guatemala, ha reiniciado sus actividades paulatinamente, luego de haber perdido ímpetu completamente alrededor del año 1984. Ha comenzado nuevamente a diseñar algunos programas específicos dentro de planes más amplios, tarea que recae en la Subsecretaría de Planes. La Subsecretaría de Cooperación Internacional mira, en cambio, los aspectos relacionados a la asistencia técnica, a la capacitación y a las becas.

La filosofía de base es la de llevar adelante una planificación para el sector público, dejando abierto al sector privado su plena capacidad de acción, dentro de los lineamientos legales vigentes en las leyes y regulaciones del caso.

Se señala como muy importante y prioritario el trabajo de base en materia de reconversión industrial, para fortificar y volver competitiva a la industria en el contexto de una economía abierta al exterior.

Igualmente, se considera fundamental todo esfuerzo por lograr aumentar las exportaciones, en particular de productos no tradicionales, con un grado de procesamiento que aumente paulatinamente.

El Mercado Común Centroamericano requiere de decisiones fundamentales para poder avanzar, y es la paz en la región la llave para lograrlo. Se la ve relativamente cercana, aunque se necesita aun de mucho esfuerzo, tenacidad y de la cooperación de muchos lados para alcanzarla.

Ministerio de Economía

Lic. Antonio Blanco G.
Viceministro

El Ministerio de Economía tiene un rol especialmente importante, pues establece entre otras, la política industrial, la política de integración económica y la política de comercio exterior. Así mismo, participa en estas diferentes materias en lo que respecta a la creación de una legislación, y en particular en la presentación de propuestas vinculadas con estos campos, incluyendo exportaciones, zonas francas, turismo, aranceles, importaciones, etc.

En política industrial, el instrumento actual más importante de manejo es la administración de las leyes de fomento en los siguientes campos:

- exportaciones (sobre todo maquila)
- zonas francas (por ser expedita en breve)
- turismo
- cooperativas

Vinculada con la política industrial está la amplia problemática de la reestructuración del aparato industrial, la llamada reconversión industrial, que ha dejado que lo afronte el sector privado.

Tocante a la política de comercio exterior, el Gobierno da prioridad a todos los esfuerzos tendientes a fomentar y diversificar exportaciones, con énfasis en las no tradicionales. Busca además, aumentar su valor agregado, no obstante lo cual comprende la actual importancia de la maquila y la necesidad de su continuado desenvolvimiento.

Se estudian actualmente las modalidades y detalles para el ingreso de Guatemala al GATT, que por lo demás ha sido ya decidido en forma positiva por el gobierno. Además, se continúa una reducción sistemática del arancel a fin de abrir la industria y la producción en general a la competencia, salvo en lo que se refiere a líneas de una alta tecnología, en la que no se bajarán mayormente los aranceles, ya que no hay industria interna.

Una ventanilla única para facilitar el trámite de exportaciones ha sido un paso muy importante de facilitación, la que depende del Ministerio de Economía aunque físicamente se la ha ubicado en el de Finanzas.

Igualmente, de especial interés para el desarrollo de Guatemala es la política de inversiones extranjeras. Guatemala recibe en forma abierta la inversión foránea y prioriza la orientada a producciones de exportación. La participación externa de inversiones se facilita con una libertad cambiaria, que por otra parte ha sido normalmente una tónica usual en el país. Lo que el inversionista requiere solamente es inscribir su inversión en el Banco Central. El Ministerio espera promover una ley de inversiones extranjeras, para lo que solicita a la ONUDI la asistencia técnica adecuada, incluyendo la materia de un seguro a las expropiaciones. Guatemala mantiene con los EE.UU. un seguro de inversiones mediante la Overseas Private Investment Corporation -OPIC-.

En cuanto a la política de integración, el gobierno está muy deseoso de propiciar su desarrollo, de modo que sea un verdadero instrumento para el desenvolvimiento económico de la región centroamericana. Con todo, el camino para lograr el relanzamiento del esquema es largo, y la condicionante del éxito es el logro de la paz en el área.

Una rápida revista a otros organismos vinculados estrechamente con el accionar del Ministerio de Economía, sobre todo en lo que toca a la promoción de inversiones, permite señalar a los siguientes:

El Banco Central, que con el mecanismo del debt-swap convierte deuda en capital, aunque no lo emplea aún en forma amplia, sino más bien restringida al turismo.

La Corporación Financiera Nacional -CORFINA-, que es un organismo descentralizado y el brazo financiero para el desarrollo industrial. Está intervenida por la Junta Monetaria, en espera de un proceso de saneamiento y reestructuración interna, y sus ventanillas se hallan cerradas. Aun no existe una decisión sobre su rol futuro.

El Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones -CONAPEX-, con cinco miembros del sector público, entre ellos Economía, Finanzas, Agricultura, Banco Central de Guatemala y cinco del sector privado, establece estrategias, orienta, dirige y coordina el proceso de fomento y promoción de exportaciones.

La Cámara Empresarial -CAEM-, que trabaja con un importante apoyo de la Agencia Internacional para el Desarrollo -AID-, de los Estados Unidos, en especial en materias vinculadas con el fomento de inversiones, con el fomento de exportaciones y con la reestructuración industrial.

La Federación de la Pequeña y Mediana Empresa -FEPYME- es muy activa, aunque requieren de asistencia técnica en cantidad importante, dada la amplitud de su ámbito de acción y lo complejo de su tarea.

En el Ministerio de Economía funciona una Unidad de Transferencia de Tecnología -UTT-, cuya función primordial es administrar la legislación del impuesto a la renta en lo relativo a las deducciones por pago de regalías.

Cabe finalmente mencionar, no por su menor importancia sino todo lo contrario, que el gobierno ha sintetizado y organizado sus políticas y las medidas concretas a tomarse en un "Plan Guatemala 2000" y en un "Plan de los 500 Días", que señalan el camino futuro a seguir, el primero para un período más amplio, hasta finalizar este siglo y comenzar el siguiente, y el segundo, hasta el momento de la entrega del Gobierno al nuevo régimen que sea elegido a fines de 1990, cambio que se dará en enero de 1991.

Dirección General de Comercio Exterior

Lic. Arnoldo Castillo B.
Director General

Lic. Marco Antonio Ventura
Subdirector

La Dirección es parte del Ministerio de Economía.

Ha existido una muy importante preocupación por establecer una línea de política de mediano y largo plazo para las exportaciones, que ha sido concretada en un Plan Nacional de Exportaciones, para cuya elaboración ha prestado su apoyo la Agencia Internacional para el Desarrollo -AID-, de los Estados Unidos. Ese trabajo se realizó conjuntamente por funcionarios del Ministerio con consultores expresamente contratados, y ha señalado claramente la prioridad de las inversiones orientadas a fortalecer las exportaciones. Ello no obsta que otros objetivos, como inversiones para producciones de importancia interna que tengan una orientación a cubrir la demanda de grandes capas poblacionales no tengan similar prelación.

En esta tónica, se han fortalecido las acciones para propiciar la expansión de la industria de maquila, que absorbe gran cantidad de mano de obra.

No obstante, el incremento del valor agregado en la producción, sobre todo exportable, se mantiene como un importante objetivo a mediano y largo plazo, que se obtendrá sobre todo cuando se logre poner en marcha programas de reconversión industrial. La maquila sola no permite avisar el logro de ese objetivo, ya que las condiciones de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI por sus siglas en inglés) no están diseñadas para ese propósito.

De todos modos, la Corporación Financiera Nacional -CORFINA-, de llegar a renovarse, y ese sería un importante propósito existente, permitiría impulsar aspectos de la reconversión incluyendo la identificación de proyectos, así como la realización de estudios. Al momento, CORFINA no opera, pues está en un período difícil de reajuste interno, y su tarea más importante en el futuro próximo será la de privatizar las inversiones o participaciones industriales que posee.

Al momento, se ha logrado avanzar seriamente en el proceso de la incorporación de Guatemala al GATT, que se concretará pronto, en la tónica de participar en un comercio exterior sin subsidios a la vez que sin trabas.

En lo que toca a las inversiones, y si bien se tiene un acuerdo con la Overseas Private Investment Corporation -OPIC-, de los EE.UU., para el seguro de inversiones procedentes de ese país, se espera ampliar este tipo de seguro con una ley de inversiones, que elimine los riesgos políticos en la inversión extranjera en general. A este paso se uniría el establecimiento de una ventanilla única para inversiones, similar a la ventanilla única para exportaciones, que ya funciona, dándose así una facilidad mayor al proceso de inversión y de exportación, procesos que van usualmente cogidos de la mano. Por otra parte, se espera que un proyecto de reinversión de utilidades sea acogido en la legislatura.

En lo tocante a la coordinación de políticas y acciones, se ha logrado avanzar en forma importante, gracias al Consejo Nacional de Exportaciones, órgano en el que participa el sector público y el privado y en el que se establecen políticas generales en materia de exportaciones, y que cuenta con una Comisión Técnica, que es un grupo de estudio que propone al Consejo los asuntos a dilucidarse en él.

Dirección de Política Industrial

Lic. Lesbia Valladares Castellano
Subdirectora

Esta Dirección, al igual que la de Comercio Exterior, es parte del Ministerio de Economía.

El Gobierno de Guatemala ha impulsado una labor conjunta del sector público y el sector privado, como filosofía de fondo en el esfuerzo del país dentro del difícil y complejo proceso de desarrollo. Al igual, impulsa programas comunes que han dado ya mucho fruto.

Esta filosofía está enmarcada en una clara priorización de las exportaciones, como llave que permite abrir otros esfuerzos internos para el desarrollo de la producción, de la infraestructura y de los servicios.

La labor realizada con la Cámara Empresarial -CAEM- es excelente, y denota un clima de coparticipación en los trabajos, tanto de parte del sector público como del sector privado, muy fructífero. Un ejemplo de ello es la legislación de fomento de exportaciones y de la maquila, así como otros trabajos, no solo en el campo legal, aunque en éste se los está afrontando sistemáticamente, incluso sector por sector.

La Ley de Zonas Francas requiere solamente de la sanción de la Presidencia de la República para comenzar a operar, y representa otro importante eslabón para crear el marco más propicio posible a la inversión, incluso externa.

En lo que respecta al problema de la reactivación industrial, el CAEM ha comenzado a trabajar en los primeros análisis. De todos modos, el gran peso del esfuerzo de reactivación recae en el sector privado, y el gobierno debe establecer los marcos legales apropiados, nuevamente en un esfuerzo conjunto, así como realizar acciones específicas en materia de asistencia técnica, facilitación de recursos financieros y más elementos necesarios. CORFINA, una vez subsanados sus problemas, podría apoyar el esfuerzo conjunto, aunque debe en primer lugar salir de sus inversiones propias en el sector productivo, en empresas en su mayor parte con dificultades de diverso orden, particularmente financieras y de productividad.

lo que respecta al Mercado Común Centroamericano, el problema es complejo y su reactivación requiere de un gran esfuerzo. El deterioro de las economías centroamericanas es grande, y además muy desigual, de modo que el costo de poner el sistema en marcha otra vez, es elevado. Pero en primera instancia está la necesidad de que se logre establecer la paz en la región, condición sin la cual no puede darse paso alguno que ofrezca un resultado efectivo y seguro. Por lo demás, algunos aspectos del proceso han quedado estancados e incluso retrocedido, como por ejemplo convenios arancelarios y aduaneros sobre ciertos productos, que han sido derogados, caso de las legumbres, o como las disminuciones en el universo de la protección industrial al amparo de las Cláusulas de Salvaguardia del Convenio, caso de Costa Rica, necesario dentro de su política frente al GATT, y que Guatemala, si bien con menos celeridad, tiende igualmente a adoptar.

La elaboración de proyectos de inversión efectúa igualmente el empresariado privado. No se realiza este tipo de labor en organismos públicos, como tampoco se realiza un esfuerzo sistemático de identificación. No obstante, en el pasado, tanto planificación como algún departamento del Ministerio de Economía efectuaban este tipo de labores, que han sido descontinuadas.

Gremial de Exportadores de
Productos no Tradicionales

Ing. Ricardo Santa Cruz R.

Esta gremial incorpora unas 700 empresas. Cuenta con un personal de 55 funcionarios, de los cuales el 60% es de técnicos. Su propósito es no solo representar los intereses de los asociados, sino principalmente proponer iniciativas, sobre todo al gobierno, para facilitar el desarrollo del esfuerzo exportador del país.

En un área de estrategias y de política, se ocupan de los problemas de transporte y financiamiento, de trámites e infraestructura, de la legislación y otras tareas a cargo del gobierno. Ejemplo de esta labor está en la ventanilla única de exportaciones, que funciona adecuadamente. Desean en breve que se logre fortalecer las oficinas de comercio en el exterior, y proponer las sedes de tales oficinas y los candidatos a llenarlas, con gente preparada y técnica, a más de un apropiado enlace y coordinación con una oficina de base en el país.

En el área operativa ofrecen servicios, por una parte de información, sobre comercio exterior, mercados, productos, etc. y por otra parte, ofrecen capacitación y asistencia técnica a empresarios y personal de las empresas, para el desarrollo de éstas y el desarrollo sectorial.

El Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones -CONAPEX-, es el foro de alto nivel que conoce en especial aspectos de política, así como orienta y coordina el esfuerzo de los diversos entes participantes. Compuesto por 5 ministros y 5 presidentes de las cámaras de todo el país, tiene como secretaría la Gremial de Exportadores. En términos sectoriales, están presentes los siguientes sectores: agricultura, industria, comercio, turismo y finanzas.

La gremial se ha dividido en Comisiones de Exportadores, según productos, así por ejemplo los de productos agrícolas, muebles, maquiladores, artesanías, productos hidrobiológicos, etc. Además, existen Subcomités, por ejemplo dentro de los productos agrícolas los de flores, plantas ornamentales,

frutas, etc. En tercer lugar, y si hay mérito para ello, los empresarios se agrupan por productos, como por ejemplo mangos, melones, etc. Estas comisiones, subcomités o comités por producto deciden sobre los planes a efectuarse y los trabajos específicos a realizar.

La gremial participa, apoya o prepara, según el caso, misiones, eventos, foros, folletería, etc. Se financia el trabajo con las cuotas de los participantes, así como con la ayuda de la Agencia Internacional de Desarrollo -AID-, de los Estados Unidos, pero el organismo de los exportadores debe tender, y así lo hacen, el autofinanciamto, con cobro por servicios.

El mayor problema que afrontan es lograr el aumento de la oferta exportable. Se nota que existen expectativas de mercado, pero faltan los productos. Se ha efectuado hace unos 3 años aproximadamente un estudio de oferta exportable, pero es más bien un directorio, sin indicaciones de capacidad real.

El café, el algodón, la carne, el azúcar, el cardamomo y el petróleo son considerados los productos tradicionales de exportación. En los no tradicionales, existen unos 300 diversos productos identificados, de los cuales unos 60 son de fuente agrícola.

Zona Libre de Industrias y Comercio

Santo Tomás de Castillas - ZOLIC

Arq. Jaime Alfredo Chaluleu P.
Gerente General

ZOLIC es una empresa descentralizada, perteneciente al gobierno a través del Ministerio de Finanzas, y representa la única zona industrial en manos del sector público. Se mantiene básicamente con los alquileres de las naves industriales construida en el parque, y está regida por una ley orgánica propia.

La ZOLIC está ubicada en el puerto de Santo Tomás de Castillas, al Atlántico, a una distancia de unos 300 km. de Ciudad de Guatemala. Alberga en su casi totalidad a empresas maquiladoras, de ropa, guantes y similares, con empresas locales, norteamericanas (2) y de Corea (1), así como fabricantes de trailers, tubería y otros bienes. En la zona se mantiene la plena libertad cambiaria, y el pago de servicios se hace en Quetzales.

Al amparo de la legislación vigente para zonas libres, a más de ZOLIC existen dos privadas, en Amatitlan y Villa Nueva.

ZOLIC recibe visitas de empresarios provenientes de los EE.UU., Corea, Taiwán y otros países. El parque industrial de ZOLIC está ya ocupado en más de la mitad, y se espera llenarlo en los próximos 2 a 3 años.

Programa de Reconversión Industrial

Srta. María Isabel Morales Marcucci
Consultor - Cámara de Industria

El sector privado, en coordinación con el Gobierno, ha tomado sobre sí la responsabilidad de efectuar los trabajos tendientes a establecer un amplio programa de reconversión industrial.

El primer paso se está realizando mediante un diagnóstico del sector industrial enfocado a la reconversión. Para ello se efectúa al momento una encuesta con veinte y tres preguntas a 250 empresas, que es la muestra representativa de unas 1.200 industrias asociadas a las cámaras, de un gran total de 2.009. Esta muestra incluye industrias pequeñas, medianas y grandes.

El paso inmediato es el de organizar la información sobre las industrias por tamaños, tecnología, personal, ramas y más categorías. En tecnología, es importante el grupo de preguntas que lleva a determinar la obsolescencia de equipos, averiguando si el empresario considera cambiar los procesos, si se orienta a las exportaciones y los cambios y costo que tendría el ir a la exportación. En realidad, no más de un 20% de empresas han pensado más o menos seriamente en la posibilidad de exportar, mayormente de la agroindustria. Empresas en metalurgia, plásticos, textiles, y en otros sectores requieren mejorar su competitividad. Algunas empresas exportaban al Mercado Común Centroamericano, pero por las circunstancias adversas lo han dejado de hacer.

Con el diagnóstico, se espera analizar a fondo las opciones del país y los mercados de los productos, establecer las bases económicas necesarias y la legislación del caso, así como delinear una estrategia, con base en las oportunidades reales que se detectan.

Se espera un apoyo para toda esta labor, que es muy extensa, por parte del BID, del Banco Mundial y de ONUDI.

Cámara Empresarial -CAEM-

Lic. W. Rodolfo Ferber A.
Director Ejecutivo. Cámara de la
Industria de Guatemala

Ing. Guillermo Rodríguez, Coordinador - CAEM

Sra. Sonia María González,
Gerente de Promoción de Inversiones

La Cámara Empresarial -CAEM- ha volcado su actividad a los campos de la promoción de exportaciones no tradicionales y a la de la promoción de las inversiones, así como a plantear la solución de la problemática de la reconversión industrial.

Estas labores, tan complejas y amplias, las efectúa a través de órganos afines, particularmente la Cámara de Industria y la Gerencia de Exportadores de Productos no Tradicionales. Por otra parte, la relación con los organismos del sector público es esencial, sobre todo para mantener y ampliar el marco legal necesario, y lograr el establecimiento de políticas y estrategias acordes a las necesidades.

El modelo de Taiwán es de gran interés en la concepción de la promoción de inversiones y exportaciones, con énfasis en una adecuada coordinación de los organismos participantes, ya que en el caso guatemalteco se prefiere no centralizar demasiado las acciones sino optimizar los recursos existentes y fortalecer las instituciones. Ello lleva también a mantener una red abierta de servicios al inversionista, de modo que éste pueda obtener el apoyo necesario cualquiera que sea la puerta de ingreso utilizada, y que en última instancia es objeto de coordinación dentro de los mecanismos instituidos por el Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones -CONAEX-.

La Agencia Internacional para el Desarrollo -AID-, de los Estados Unidos, presta su cooperación a estos programas, con la filosofía de que los organismos privados operen paulatinamente en un esquema de autofinanciamiento.

Con todo, los recursos son estrechos, y no se compran con los empleados en otros países, como por ejemplo con los de Cinde, en Costa Rica. Así, el

programa de agregados comerciales, es cubierto en un 50% por el Gobierno y en un 50% por la Cámara. Se requerirán en unos 3 años, de aproximadamente 1.8 millones de dólares para cinco oficinas de promoción de exportaciones, localizadas en Nueva York, Washington, Los Angeles, Miami y Hamburgo, con personal entrenado y ágil. Sin embargo, al momento se cuenta solo con 250 mil dólares para 5 años en este programa, y se espera que el cobro de un porcentaje en las licencias de exportación permita obtener algo más de un medio millón de dólares al año. Por otra parte, las zonas francas privadas pueden también generar recursos, en unos 2.5 millones de dólares anuales, que sin embargo servirán en su mayor parte para sus propios fines, y solo en menor medida para el programa general de promoción.

Se ha empezado a trabajar con la GTZ, el órgano alemán de asistencia técnica, en el campo de proyectos e inversiones, y se espera que prospere en el futuro.

El primer resultado de la política de inversiones y promoción de exportaciones se da en la maquila, donde un 70% de las inversiones son nacionales. La presencia coreana es notoria entre la foránea, así como la norteamericana y dominicana. Los 2 millones de dólares en exportaciones de 1984, se han vuelto en unos 200 millones de 1988. En 1989 se espera que en este rubro, el valor agregado solamente alcance los 60 millones de dólares. El sector agrícola no tradicional representó 8 millones de dólares de exportación en 1984, y ha subido a 80 millones en 1989. En el futuro próximo y en el mediano, se espera entrar en nuevos campos, como en el de productos de la línea eléctrica y electrónica, aparatos eléctricos, del caucho y alimentos.

El Mercado Común Centroamericano ha venido muy a menos, y de no mediar un resultado positivo en las propuestas de paz de la región, su futuro es poco prometedor. No obstante, es de interés que funcione activamente, pues tiene una gran importancia en los programas de reactivación industrial que se avizoran.

El ingreso de Guatemala en el GATT se lo ve en forma positiva. La legislación se va dando para fomentar la actividad empresarial y ofrecer un marco atractivo y seguro a los inversionistas. La legislación de zonas

francas es un ejemplo que ha permitido ya que funcionen unas pocas, tres en concreto. Otra más se está iniciando y existen 8 proyectos adicionales en diverso grado de avance.

Se espera que la Corporación Financiera Nacional -CORFINA-, pueda privatizar las 40 empresas que aproximadamente posee o en las que ha invertido recursos, y que el clima de inversiones sea perfeccionado sistemáticamente. Así, existiendo ya una ventanilla única para exportaciones, es conveniente hacer otro tanto en materia de inversiones.

La coordinación se la considera como un elemento que opera adecuadamente. El sector público y privado se aunan fácilmente en sus conceptos de política y estrategia y en los programas más importantes, de promoción de inversiones y exportaciones y de la reconversión industrial. Estando en el sector privado gran parte o la mayor parte de los trabajos, se facilita la organización de acciones coordinadas.

Para el futuro, se espera enfatizar la identificación y promoción de proyectos, con asistencia del exterior, especialmente de la ONUDI, y mejorar el servicio de información de mercados y proyectos, así como perfeccionar el sistema de enlace con los potenciales inversionistas.

Por otra parte, es esencial lograr el apoyo externo en la estructuración adecuada del programa de reconversión industrial, así como la asistencia para esclarecer las posibilidades de complementariedad en el Mercado Común Centroamericano, como base para la reconversión y para la exportación a terceros mercados.

Finalmente, debe mejorarse la red de información, interconectando los principales entes relacionados con estos programas: Ministerio de Economía, Cámara de Industrias y Ministerio de Relaciones Exteriores.

Como un elemento de difícil manejo y solución, pero esencial en el esfuerzo exportador, se señala la problemática del transporte, con especiales dificultades en materia de fletes, así como de medios físicos, pero en la que un primer paso importante se ha dado asociando a los usuarios del transporte.

CAEM desea abrir sus esfuerzos hacia Europa, mediante el uso de todos los mecanismos necesarios para una labor activa de promoción de exportaciones, pero sobre todo de inversiones. Se interesan enormemente en las oficinas IPS de ONUDI, en la información de posibilidades de mercado e inversiones, así como en la información tecnológica, con especial énfasis en el conocimiento de las respectivas fuentes.

Por otra parte, buscan fórmulas para ampliar la capacitación del personal, sobre todo para identificar y elaborar proyectos, y desean asistencia técnica para analizar los requerimientos que faltan para perfeccionar el clima de inversiones.

III. PROGRAMAS DE COOPERACION

Si bien no ha sido posible obtener durante la misión en Ciudad de Guatemala la información escrita o documentación sobre los programas de cooperación que se efectúan en el país por parte de misiones bilaterales y multilaterales, se ha logrado conocer mediante contacto directo los aspectos salientes y más importantes de la asistencia en campos relacionados directa o indirectamente con la promoción de inversiones.

El examen de la documentación existente en las oficinas de la representación de las NN.UU. y en la biblioteca de la misma, solo permitía conocer datos sobre la asistencia técnica de cooperación de años anteriores, demasiado alejados de la actualidad como para ofrecer información valedera para el presente informe. Un nuevo documento de la oficina de las NN.UU. que asume la asistencia reciente del exterior en Guatemala deberá salir a la luz en un futuro próximo, incluyendo en el mismo la otorgada por el sistema de las Naciones Unidas como la de otros organismos multilaterales o bilaterales.

En tal razón, se señala en este capítulo la información obtenida de la Coordinadora del Proyecto de Exportaciones del PNUD, que ofrece una mirada de conjunto de lo que se efectúa al momento como programas salientes de asistencia técnica en Guatemala relacionados con la promoción de exportaciones, la promoción de inversiones y la reconversión industrial.

Se detallan a continuación los programas en que opera la cooperación externa de mayor interés:

1. El Proyecto de Desarrollo de Exportaciones del PNUD, se realiza en conjunto con el Ministerio de Economía y tiene por objetivo diversificar la producción y los mercados externos de Guatemala, así como aumentar la producción de divisas.
2. Como base para el mismo, está en elaboración en Plan Nacional de Exportaciones, como un instrumento fundamental para la realización coordinada y en profundidad de las acciones a tomarse por parte de los diferentes actores, elaboración que requiere todavía de algún tiempo, sobre todo en vista de las muchas instituciones involucradas. Así mismo,

se adelanta el proceso de incorporación del país al GATT, que se espera ocurriría a mediados de 1990.

Dentro del proyecto mencionado, el trabajo se efectuará, en el sector público, con la Dirección General de Comercio (Exterior e Interior) en lo que toca al marco macroeconómico, y con el sector privado para la programación y realización de acciones operativas, específicamente con la Cámara Empresarial -CAEM- y el Centro Internacional de Preinversiones y Diversificación Agrícola -CIPREDA-. Este último apoyará también en la identificación de proyectos, junto con la Gremial Exportación de Productos no Tradicionales. El personal para estos trabajos es experimentado, y tanto la Gremial como la Dirección General de Comercio Exterior lograron para estos efectos incorporar el elemento técnico que existía en la antigua institución llamada Guatexpo, desaparecida en 1984, y cuyas amplias funciones han sido llenadas en su mayor parte por las organizaciones del sector privado.

3. Otro programa de importancia es el Programa de Diversificación Agrícola y Comercialización -PRODAC-, que avanza activamente con CIPREDA, que es un instrumento de apoyo para la creación del empleo y la promoción de exportaciones, contando con subprogramas de apoyo, que incluyen tecnología, riego y asistencia al pequeño agricultor. Partes importantes del programa se efectúan en Centros de Comercialización, y se relacionan con el acopio, la clasificación y el preenfriado de productos de exportación, para facilitar que las empresas exportadoras acepten los productos, lo que resulta de gran interés para los agricultores.
4. La Agencia Internacional para el Desarrollo -AID-, de los Estados Unidos, impulsa varios proyectos, dentro de un programa denominado Private Enterprise Development. Uno de los más importantes es el de desarrollo de nuevas exportaciones, que involucra el desarrollo de pequeñas empresas productivas, más la correspondiente capacitación, así como el desarrollo de zonas francas y el necesario apoyo al fortalecimiento institucional privado. Este esfuerzo cuenta con recursos en un monto de alrededor de 5 millones de dólares, a ser usado en un período no mayor de 3 años.

5. La Cámara Empresarial -CAEM-, actúa en forma dinámica con organizaciones empresariales y con los mismos empresarios, y coordina su acción con el sector público. Maneja una serie de proyectos, incluyendo la promoción de inversiones, mediante acuerdos celebrados con los interesados. Un organismo anterior, llamado FUNDESA, al estilo de Cinde de Costa Rica, dejó de existir, aparentemente por no haber contado con el personal más idóneo y dinámico, por lo que CAEM llena ese vacío. CAEM opera en buena parte mediante la cooperación de la AID.

El desarrollo industrial para la exportación enfatiza la maquila. Sin embargo, el CAEM reconoce que debe salir pronto de ese enfoque para ampliarse a otros sectores y posibilidades. Entre ellas, está la necesidad de una agroindustria de procesamiento, a la que se apoye comenzando por la identificación de mercados y proyectos, así como la elaboración de estudios de prefactibilidad. Guatemala cuenta con muchos productos susceptibles de procesarse, en jugos, congelados y otras formas. Más allá de la agroindustria, el requerimiento de identificación de proyectos, que es aún incipiente, cubre también los otros sectores de la industria, sobre todo de exportación.

6. Se ha iniciado por parte de CAEM, nuevamente con apoyo de la AID, el trabajo para establecer un proyecto de reconversión industrial, y se espera iniciar la labor en el campo de la madera.

IV. ANALISIS DE LA PROMOCION DE INVERSIONES Y SUS NECESIDADES

El presente capítulo pretende efectuar un corto recuento de los elementos salientes de la política de promoción de inversiones en Guatemala, con base en las entrevistas y conversaciones efectuadas con las autoridades y con empresarios en Ciudad de Guatemala y señaladas en el capítulo II, así como hacer cortas referencias a los pedidos de asistencia técnica recibidos y las necesidades detectadas.

A. Los organismos básicos de la promoción

En el esfuerzo de promoción de inversiones se encuentran involucrados fundamentalmente los siguientes organismos, a pesar de que otros estén colaborando igualmente pero en una menor medida:

- El Ministro de Economía, con las Direcciones de Política Industrial y de Comercio Exterior. En este ministerio se establecen las políticas a seguirse y las directivas que orientan entre otras, la promoción de inversiones, en concatenación y engrane con las políticas de promoción de exportaciones, sobre todo de los productos no tradicionales, y la política referida a la reconversión industrial;
- El Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones -CONAPEX-, que está integrado paritariamente por 5 miembros del sector público, ministros y representantes del Banco Central, y 5 representantes del sector privado. Su función es fundamentalmente de dirección y coordinación de los múltiples trabajos que deben efectuarse en el área de la promoción de exportaciones. Se lo nombra aquí por la indudable vinculación con la promoción de inversiones y porque la estructura de este consejo puede servir de modelo a un consejo para coordinar y dirigir desde el más alto nivel la promoción de inversiones, por crearse eventualmente y que podría denominarse el CONAI, Consejo Nacional de Inversiones;
- Corporación Financiera Nacional -CORFINA-, que debe llevar a cabo el proceso de privatización de empresas estatales del sector productivo;

- La Cámara Empresarial -CAEM-, que agrupa a los empresarios y tiene a su cargo la función de estudiar, programar y promover exportaciones, así como inversiones y ejecutar el programa de reconversión industrial;

- La Gremial de Exportación de Productos No Tradicionales, que es una unidad especializada de CAEM, y como lo dice su nombre, promueve exportaciones de productos que no forman parte de las tradicionales exportaciones guatemaltecas.

B. Promoción de Inversiones, Reconversión Industrial y
Promoción de exportaciones

1. Una primera característica muy particular en el caso de Guatemala, es la que aglutina los tres esfuerzos, de la promoción de inversiones, la reconversión industrial y la promoción de exportaciones, sobre todo no tradicionales, en el sector privado. (CAEM y la Gremial de Exportaciones de Productos No Tradicionales).
2. El gobierno, en cambio, establece la política y las líneas directrices, y su acción se coordina continuamente con el sector privado;
3. Existe la legislación de fomento de exportaciones y se espera pronto contar con la legislación para fomentar inversiones extranjeras, para reinversión de utilidades y sobre zonas francas.

En esta materia, se ha solicitado el apoyo técnico de ONUDI;

4. La reconversión industrial, es decir, el proceso de incrementar la capacidad competitiva de la industria existente mediante nuevas tecnologías, tanto de producción como administración y ventas, da sus pasos iniciales. Existe urgencia en la materia, pues el proceso de rebaja arancelaria se halla igualmente en marcha, en el esquema global de apertura de la economía del país al resto del mundo. CAEM ha iniciado los estudios del caso y se espera en breve tener bases para establecer una política para la reconversión, que estará muy vinculada con la promoción de inversiones y la de exportaciones de productos no tradicionales;
5. En similar preocupación Guatemala desea entrar al GATT, a mediados de 1990, en espera de propiciar también mediante este paso una economía más abierta al exterior y más competitiva;
6. La promoción de exportaciones, sobre todo de los llamados no tradicionales, avanza satisfactoriamente. Existe una industria de maquila relativamente importante, parcialmente con inversiones norteamericanas, asiáticas y dominicanas, y se impulsa la exportación de productos nuevos agrícolas y agroindustriales. Se cuenta con una

ventanilla única para trámites, y en general, se ha realizado un esfuerzo de simplificación de la tramitación;

7. Se continúa en el esfuerzo de privatizar empresas estatales, unas 40 en manos de CORFINA, proceso que se efectuará en algún tiempo, dada la complejidad de las decisiones y pasos a darse;
8. La promoción de inversiones está en manos de CAEM. La Agencia Internacional para el Desarrollo -AID-, de los EE.UU., ha prestado una importante ayuda para llevar a cabo esta tarea. En CAEM funciona un departamento para la promoción de inversiones. Cuenta con personal especializado que hace uso de una base de datos computarizada, la que sería conveniente que se vincule con el Ministerio de Economía y con el de Relaciones Exteriores. El departamento, por otro lado, da apoyo a los funcionarios de CAEM que se hallan en varias oficinas en el exterior.

No obstante, el CAEMN parecería requerir de recursos económicos adicionales, no obstante le es claro que debe tender a autofinanciar sus operaciones.

9. La fórmula de promoción de inversiones de CAEM es similar a la empleada en otras oficinas del sector privado, en Costa Rica, El Salvador o en Honduras, con igual propósito: promover el país como sitio apropiado para el inversionista y su negocio, antes que promover proyectos concretos. Esta fórmula se conjuga perfectamente con varios elementos de base:

- Es una promoción que funciona muy bien en el mercado de los EE.UU.;
- Igual sucede respecto al mercado de empresas inversionistas de Taiwán, Hong Kong o Corea;
- Encaja en el mecanismo de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI), que facilita las exportaciones a los EE.UU.; y
- Corresponde bien a la mentalidad y forma de decidir de los empresarios norteamericanos y asiáticos;
- Los empresarios de Asia buscan igualmente maquilar haciendo uso de la mano de obra relativamente barata en Centroamérica y utilizar los

cupos para ingresar en el mercado norteamericano, en este caso, los cupos guatemaltecos.

10. En razón de lo que antecede, prácticamente no se efectúan tareas de identificación de proyectos específicos ni elaboración de estudios (perfiles o prefactibilidad) en forma sistemática. CAEM desea realizar un esfuerzo en este sentido, y ha pedido que ONUDI le apoye para el propósito;
11. La promoción de inversiones ha estado dirigida casi exclusivamente a Norteamérica, y recién trata de abrirse hacia países de Europa. CAEM desea impulsar esta labor, y para este fin desea igualmente la cooperación de la ONUDI. A la Cámara Empresarial le es de mucho interés el poder hacer uso de las oficinas IPS de Europa, vinculadas con ONUDI, para promover inversiones en los medios europeos, así como para que su personal labore y gane experiencia en dichas oficinas;
12. Existen unos pocos parques industriales y se efectúan trabajos para implantar unos 8 adicionales;
13. El mecanismo del debt-swap es empleado en Guatemala, aunque más bien para proyectos en el campo del turismo;
14. El PNUD realiza un importante esfuerzo en Guatemala, sobre todo para impulsar la promoción de productos no tradicionales, inclusive agrícolas;
15. El clima de inversiones ha venido perfeccionándose a lo largo del tiempo, pero deben efectuarse nuevos esfuerzos en la materia. La ONUDI puede contribuir eficazmente en este campo.

C. La coordinación

Existe un excelente entendimiento y colaboración entre el sector público y el privado. La claridad de decisiones para establecer responsabilidades de dirección y normatividad a los entes del gobierno y entregar la tarea práctica, no solo de producir y vender, sino de organizar la promoción de inversiones y exportaciones así como la reconversión industrial al sector privado y sus principales organizaciones, abona en favor de una simplicidad muy grande en el esquema y una posibilidad excelente de mantener la coordinación.

El Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones es un ente que, de acuerdo a todas las personas entrevistadas, funciona apropiadamente en el campo de la coordinación del sector público y privado. Un consejo similar podría crearse para la coordinación en materia de la promoción de inversiones.

En el campo operativo, la coordinación parece funcionar igualmente en forma satisfactoriamente, aunque como es usual en estos casos, se requiere un esfuerzo consciente muy grande para que sea efectivo todo el tiempo. Por tanto, existen aún requerimientos que deben ser atendidos para mejorar la coordinación, aspecto en el que debe trabajarse a lo largo de la ejecución de un programa de promoción de inversiones.

El aspecto de la coordinación cobrará especial importancia cuando el proceso de reconversión industrial entre en pleno funcionamiento, y muchas empresas de ese programa requieran el apoyo de la promoción de inversiones para contar con la posibilidad de establecer entre tales empresas guatemaltecas y empresas del exterior las joint ventures que faciliten transferencia de tecnología, apertura de nuevos mercados, etc.

En cuanto a la coordinación entre la promoción de exportaciones y la de inversiones, facilita mucho su efectividad el hecho de que aún en términos físicos, los locales donde laboran los técnicos y funcionarios respectivos quedan bajo el mismo techo, a más de que los máximos ejecutivos de CAEM lo son en las dos tareas.

D. Las necesidades en la promoción de inversiones

Las necesidades de la promoción de inversiones en Guatemala son de dos tipos: una necesidad de carácter económico, de requerimiento de fondos adicionales, al menos hasta que CAEM se encuentre en condiciones de poder autofinanciarse adecuadamente. La otra es de asistencia técnica y apoyo en general para promover inversiones europeas.

Respecto a la primera, deberán encontrarse fuentes que financien los esfuerzos y tareas adicionales, sea en organismos multilaterales o bilaterales o mediante ayuda de gobiernos amigos. Esta búsqueda deberá ser parte de las tareas más inmediatas cuando se vaya a la ejecución de un programa de promoción de inversiones.

En lo que toca a la segunda, sobre asistencia técnica y apoyo para iniciar una labor de promoción en países europeos, sobresalen entre las necesidades los siguientes aspectos específicos:

- asistencia técnica en la identificación de proyectos y elaboración de perfiles y/o estudios de prefactibilidad, incluyendo técnicas para evaluarlos y analizar su consistencia interna, usando programas computarizados (PROPSPIN y otros);
- asistencia técnica para la revisión de leyes que deberán ser presentadas en breve a su estudio y aprobación en la legislatura, en particular la referente a inversiones extranjeras, al proyecto de reinversión de utilidades, y al referente a zonas francas;
- asistencia técnica en materia de la promoción en países de Europa a fin de establecer una sistemática de los pasos a darse para lograr empresas interesadas en invertir en Guatemala;
- apoyo para el uso por parte de Guatemala de las facilidades en las oficinas IPS;
- cooperación para un programa continuado de formación de personal, en materia de políticas de promoción para el sector público y en materias operativas para funcionarios de promoción del sector privado;

- asistencia técnica y apoyo para la realización de estudios, sobre todo relacionados con los países europeos, para:
 - a) relacionar aquellas especializaciones de interés de Guatemala para su desarrollo con las posibilidades de uno u otro país europeo de ofrecer tecnología en esas líneas;
 - b) conocer el mercado europeo de empresas con potencial de inversión en Guatemala;
 - c) una segmentación de mercado, en categorías o agrupaciones empresariales.

- conformación de una bolsa de asistencia técnica, que permita a lo largo del proyecto de promoción, obtener con relativa flexibilidad y rapidez expertos para cubrir necesidades específicas que se irán presentando;

- asistencia técnica para analizar el clima de inversiones en detalle y presentar sugerencias concretas para su perfeccionamiento, incluyendo sugerencias para el uso del debt-swap en la promoción de inversiones;

- asistencia técnica para examinar requerimientos concretos en el campo de la informática, estableciendo necesidades de hardware y software, así como de enlaces, que faciliten la intercomunicación entre bases de datos de diferentes organismos, particularmente de CAEM con los Ministerios de Economía y de Relaciones Exteriores.

V. PROPUESTA DE UN POSIBLE PROGRAMA
DE APOYO Y AMPLIACION DE LA PROMOCION EN GUATEMALA

En la presente propuesta sobre un Programa de Asistencia Técnica de la ONUDI en materia de Promoción de Inversiones que se presenta con el propósito de que sea discutida y sirva para la toma de decisiones, se han agrupado las acciones, de modo que se pueda iniciar el trabajo lo antes posible.

Para cada acción señalada en la propuesta, los organismos públicos y privados de Guatemala ofrecerían personal de contraparte por el tiempo necesario, al igual que las demás facilidades usuales requeridas (espacio de oficina, comunicaciones, etc.)

De todas maneras, previa a la propuesta en sí, se realizan algunas consideraciones especiales, que permiten enfocar mejor el programa en el contexto de la realidad específica de Guatemala.

A. Consideraciones generales

1. La experiencia de Guatemala en la promoción de inversiones se basa sobre todo en el esfuerzo realizado para aprovechar las ventajas de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe -CBI-, mediante el cual se establecieron en el país una serie de empresarios, inclusive extranjeros, para aprovechar las ventajas de la mano de obra guatemalteca, de especial interés por la habilidad y costos relativamente bajos, orientando las producciones al mercado de los EE.UU.

Los empresarios, aparte de los guatemaltecos, fueron mayormente norteamericanos, así como también taiwaneses, coreanos y otros de origen asiático. La estrategia fue la de una promoción de las ventajas del país y de las condiciones que ofrece éste a los empresarios foráneos. Gracias a la CBI se instalaron industrias maquiladoras y producciones de productos no tradicionales del agro, inclusive con procesos de transformación agroindustrial.

2. Con todo, si bien Guatemala ha orientado su promoción de inversiones del exterior, mirando sobre todo el mercado norteamericano, facilitado por la cercanía relativa, sus naturales vínculos comerciales y, sobre todo, las ventajas del esquema de la Cuenca del Caribe (CBI), el país desea ampliar sus mercados, incorporando sobre todo los europeos, no solo desde el punto de vista de colocación de productos sino también desde el punto de vista del mercado para captación de inversiones.

En este sentido, se ha planteado y se espera, como ya se ha manifestado, iniciar un programa precisamentee para recibir inversiones sobre todo de países europeos.

Esta ampliación debe permitir, por un lado, identificar, elaborar y evaluar con precisión proyectos de interés, a fin de asegurar el que sean vendibles en los países de Europa, así como hacer uso de facilidades promocionales, crediticias y de asesoría existentes en una red que opera en los países europeos, incluso en los demás del mundo desarrollado en combinación con al ONUDI, que facilita y propicia inversiones en países en vías de desarrollo. Este uso de facilidades promocionales y de las otras facilidades mencionadas será un importante aporte de ONUDI, al igual que la asesoría para la identificación y elaboración de proyectos y el apoyo en el proceso promocional.

En este sentido, la estrategia cambiará, de una promoción del país y de sus virtualidades, como era la orientada a los empresarios norteamericanos y asiáticos, a una promoción que sin olvidar la anterior, subraya la de proyectos específicos, bien preparados y respaldados por empresarios guatemaltecos, interesados en que empresarios europeos coinviertan con ellos en Guatemala, creando así las llamadas joint ventures.

3. Guatemala ha definido como prioritarios para la promoción de inversiones del exterior los siguientes sectores:

- agrícola (vgr. flores, frutas, legumbres, etc.)
- agroindustria
- confecciones
- productos de la madera
- metalmecánico
- electrónico

Entre los proyectos específicos, a manera de ejemplo, pueden mencionarse los siguientes:

- alberja china
- plantas ornamentales
- flores cortadas
- follaje
- frutas exóticas
- producción de pacaina
- espárragos
- miel de abeja
- cashew
- frutas industrializadas y preservadas
- casa de rastro
- productos liofilizados
- caramelos de frutas tropicales
- ajo procesado
- leche industrializada
- soya procesada
- cacao elaborado
- azúcar
- productos de molinería
- crianza de búfalos
- producción de elementos para techos
- madera elaborada
- carbón vegetal
- sal
- carbonato de sodio
- celulosa a partir de algodón
- planta de celulosa y rayón

- transformación de subproductos vegetales
- caucho natural
- criadero de langostas y camarones
- ensamble de productos electrónicos
- confección de ropa (maquila)
- procesamiento de carnes

(Extraído de "Investment projects in Guatemala", Project profiles for investment and joint venture, Non Traditional Exporters Association, Investment Unit).

4. Guatemala que ha avanzado en la producción exportable con bienes no tradicionales del sector agropecuario, e incorporado a su producción el ensamble o maquila de productos del sector de confecciones, espera la oferta de bienes más sofisticados, en los que se incluyan del sector metalmecánico y de la electrónica.

En tal razón, al profundizar paulatinamente y ampliar el valor agregado nacional a las producciones que exporta, necesita incorporar tecnologías cada vez más sofisticadas a la producción, lo que obviamente motiva el interés del país por las inversiones y tecnología extranjera, más aún si con la tecnología se une la apertura a mercados foráneos.

Esta necesidad se verá incrementada una vez que el Programa de Reconversión Industrial, en el que ya se trabaja, cobre importancia y se identifiquen producciones que requieren modernización y nuevas tecnologías.

Así, al unirse la promoción de exportaciones con la reconversión industrial, se amplía el paquete de posibilidades, a la par que de necesidades de inversiones extranjeras, que subraya la importancia de la ampliación de la promoción de inversiones que se realiza actualmente, para abrirse a los países europeos, principalmente.

5. Frente a los requerimientos de la promoción de inversiones en Guatemala, para ampliar sus esfuerzos hacia países europeos, ONUDI es el organismo que responde perfectamente a las necesidades prevaletientes.

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial es un organismo especializado, y en materia de promoción industrial cuenta con una amplia experiencia. Ha venido actuando en esta materia específica por largo tiempo con una gran amplitud de acciones. Por otro lado, ONUDI es un organismo establecido a nivel mundial, y que por ello está en plenas condiciones de reunir los requerimientos de los países en desarrollo con las posibilidades de oferta que tienen los países desarrollados en cuanto a tecnología, apoyo para el ingreso a nuevos mercados, etc. Esta posibilidad de coordinar intereses e interrelacionar no solo instituciones gubernamentales sino distintos grupos empresariales con sus particulares criterios para lograr establecer esfuerzos conjuntos de inversión y producción, es de gran importancia para cubrir las expectativas de los organismos guatemaltecos de la promoción de inversiones.

En este contexto, no debe olvidarse que ONUDI está en la posibilidad de ofrecer una serie de apoyos específicos que incrementan la viabilidad de la promoción de inversiones, y que se basan en mecanismos especiales establecidos en varios países y que concurren a los esfuerzos en este campo. Así, la red de apoyo establecida en países europeos, al igual que en América del Norte y países asiáticos desarrollados, y que opera con la coparticipación de los gobiernos de esos países, representa una ayuda invaluable. Esta red de apoyo facilita la coordinación, los contactos y ofrece facilidades de diverso orden, tanto a inversionistas de los países desarrollados como a los de los países interesados en tecnología. Por otra parte, las posibilidades de apoyo se orientan igualmente a misiones oficiales de promoción como a funcionarios promotores especializados que deben actuar en los medios empresariales de los países industrializados. Esta red cuenta con oficinas en prácticamente todos los países avanzados, y su labor incluye la entrega de información, la facilitación de contactos, el seguimiento a inversionistas, acciones de apoyo promocional, así como relaciones con entidades de financiamiento y asistencia técnica de esos países, en beneficio de los programas de inversión de los países en desarrollo, en este caso, Guatemala.

La ONUDI colaboraría gustosa para que dicha red se involucre con acciones diseñadas específicamente para apoyar la promoción guatemalteca de

inversiones, sin olvidar que las mencionadas oficinas pueden albergar a promotores guatemaltecos que a la vez que actuen promoviendo inversiones, ganen experiencia en los medios empresariales sofisticados de los países europeos.

B. La propuesta

La presente propuesta mira sobre todo a tres aspectos fundamentales, que corresponden a las necesidades que han sido señaladas y a la organización institucional para la promoción de inversiones existente en Guatemala. Estos aspectos son los siguientes:

- a. La necesidad de institucionalizar la coordinación y perfeccionarla a nivel operativo,
- b. la necesidad de centrar el apoyo en la Cámara Empresarial-CAEM-, que efectúa la promoción de inversiones y desea ampliar y profundizar su acción; y
- c. la necesidad de apoyar el proyecto de promoción de inversiones, en particular con relación a los países europeos, mediante una cooperación con asistencia técnica y la búsqueda de recursos financieros para facilitar la operación.

Por lo indicado, se mencionarán aquí los principales requerimientos en la promoción de inversiones, en forma sistemática y detallando los diferentes elementos o las acciones a seguirse, no sin hacer antes una referencia a un marco de referencia existente en Guatemala.

1. El marco de referencia en Guatemala

Las acciones que se proponen caen dentro de un marco de referencia particular para Guatemala, que incluye varios aspectos fundamentales, a saber:

- a. que la promoción de inversiones, siguiendo los lineamientos ya establecidos, priorice aquellos proyectos que se orientan a producir para el mercado de exportación;
- b. que se pase de un enfoque de promoción orientado a ofrecer el país como sitio de inversión, sus cualidades, virtualidades y ventajas, a una promoción que ofrezca proyectos debidamente identificados y estudiados, aptos para encontrar el interés de inversionistas del exterior;

- c. que se considere en la estrategia de promoción de los proyectos la especial y particular idiosincrasia y manera de ser de cada país europeo en particular, sin caer en el error de pensar que es posible usar un acercamiento único a todos los integrantes del Viejo Continente;
- d. que el esfuerzo para identificar adecuadamente los proyectos guatemaltecos que contienen una clara ventaja comparativa, se equipare con el esfuerzo de escoger también adecuadamente los países europeos mas aptos desde donde se puedan ofrecer las tecnologías particulares necesarias para tales producciones;
- e. que se realice un especial esfuerzo de coordinación de las necesidades y requerimientos nacidos de los programas de promoción de exportaciones con las necesidades nacidas de los programas de reconversión industrial, de modo que la promoción de inversiones tenga en cuenta dichos programas específicos y refleje así las necesidades del desarrollo en Guatemala;
- f. que se de especial importancia a la coordinación de las políticas y acciones en todos los niveles, de modo que al nivel mas alto se establezca una instancia coordinadora general, que guíe el esfuerzo del sector público y privado y de los entes que participan en la promoción, que debería ser un consejo compuesto por ministros y máximos exponentes del sector empresarial, y en los niveles inferiores, grupos de coordinación debidamente institucionalizados y con una clara responsabilidad, que miren el manejo diario y pormenorizado de la labor de cada entidad o agrupación en el esfuerzo común de promoción.

2. El programa

El programa que se propone se centraliza en el CAEM, pero incluye también acciones especializadas que recaen en el sector público.

Para fines de exposición, se presentan en primer lugar a éstos, para pasar luego a los específicos del CAEM.

a. Acciones a cargo del Ministerio de Economía:

(o del organismo que adicionalmente señale el Gobierno)

- Establecimiento de los lineamientos de política en materia de la ampliación de la promoción de inversiones, en especial a los países europeos;
- En materia de legislación y del perfeccionamiento del clima de inversiones, es importante efectuar el análisis sistemático de leyes, mecanismos y más elementos que permitirán perfeccionarlos, adicionar lo que falta y dar mayores facilidades a los inversionistas.

Parecería que en este campo existe un ámbito especialmente importante, y es el de la compra de la deuda externa a precio rebajado en los mercados secundarios, y el uso de los recursos obtenidos en el llamado "swap" de deuda por inversión para proyectos de interés. Se requerirá para ello establecer, en unión con el Banco Central, estrategias, mecanismos y fórmulas asequibles al sector privado, es decir, un mínimo de reglas de juego para que este mecanismo pueda operar adecuadamente y coadyuve en el proceso de fomentar inversiones productivas.

Otro de los aspectos en el clima de inversiones que merece resaltarse es el relacionado a los trámites y al número de pasos a darse para culminar un proceso de inversión, que suelen repetirse en varias dependencias, requiriendo de tiempo y frecuentemente de una dosis de frustración. Todo esfuerzo por disminuir requerimientos que a veces solo son requisitos burocráticos, es una mejora en las facilidades para la inversión foránea.

Es igualmente importante en este contexto, la actitud general frente a la inversión extranjera. Este aspecto es ciertamente fundamental pues, un clima apropiado presupone una actitud prevaleciente, sobre todo en la administración pública, ya que en la privada usualmente puede presumirse que existe, proclive a apoyar y ayudar a todos los niveles a los inversionistas que vienen al exterior.

b. Acciones que deben realizarse por CAEM:

Son numerosas, y merecen resaltarse aquí las más importantes, explicando brevemente las acciones de mayor relieve:

- Estrategia y estudios:

Conviene analizar, con el propósito de señalar la estrategia general para el esfuerzo venidero las alternativas existentes y la vía a escoger para lograr un rápido crecimiento de las exportaciones que permita en lo posible exportar cada vez más bienes con un valor agregado creciente.

Por otra parte, es conveniente que en lo tocante a estudios específicos, se contemple la realización de una serie de éstos con el propósito de preparar la labor promocional en Europa, y se realicen los siguientes, entre otros:

- a. Un estudio que determine especialic les tecnológicas que son de interés de Guatemala, ubicándoles en los países europeos que luego sean objeto de la promoción;
- b. Un estudio para identificar las empresas de mayor potencial de inversión en Europa, que en principio debería ser realizado por una firma consultoria;
- c. Un estudio de segmentación de mercado en categorías empresariales, a llevarse a cabo en algunos países seleccionados europeos, que lo realizarían consultores escogidos;
- d. Un estudio sobre las ventajas comparativas con las que cuenta Guatemala y señalamiento de las producciones más interesantes para ser promocionadas;
- e. Un estudio que identifique empresas en Guatemala con interés en efectuar coinversiones, efectuado por un consultor.

Finalmente, en algún momento dado resultaría conveniente examinar algunos sectores, que permita señalar líneas de producción de interés con un

significado estratégico para el futuro. Cabe, por ejemplo, pensar en las posibilidades de líneas como la de fabricación de ciertas máquinas especializadas, en la producción de equipos para agricultura, la biotecnología, la producción de equipos de transporte, etc.

- Identificación de proyectos:

Se ha señalado antes que el triángulo de la promoción comprende la identificación de proyectos, la elaboración de los mismos y la promoción en sí.

De allí la importancia que conviene dar a un trabajo minucioso y bien dirigido para la identificación de buenos proyectos, punto de partida del ulterior proceso de la promoción.

Como se ha mencionado, el esfuerzo hasta el momento se ha dirigido en materia de promoción de inversiones sobre todo a la agricultura no tradicional para exportación y a proyectos de maquila. Esto deberá ser ampliado y profundizado en el futuro, al incluirse otras producciones de tipo industrial.

Con el análisis detenido de las opciones y ventajas que ofrece el país para incorporar los sectores más adecuados al esfuerzo promocional de inversiones, se puede hablar de que se profundizará la producción agrícola con proyectos de un contenido de valor agregado mayor por la elaboración y transformación industrial, e igualmente, se incorporaría en otros sectores industriales proyectos para los que el país ofrece especial ventaja por sus habilidades, calidad de mano de obra, facilidad de ingreso a los mercados, etc. La metalmecánica es fundamental en todo desarrollo industrial, que se ha modernizado mucho con la incorporación de la electrónica a los productos terminados, debe ser objeto de especial consideración, a fin de encontrar producciones sobre las cuales establecer especializaciones para Guatemala, que le permitan participar más ampliamente en el mercado internacional.

Para la labor de identificación es aconsejable encargar a un grupo de técnicos experimentados, que efectúen el diseño de criterios de selección y el diseño de requerimientos a cumplirse en los proyectos para ser aceptables en la fase de escogitamiento. Estas labores requerirán de un trabajo coordinador previo,

incluyendo una delimitación de funciones de los organismos que cooperen, y el señalamiento de los medios y recursos para hacerlo.

No debe olvidarse, por otra parte, que los programas de promoción de exportaciones y de reconversión industrial ofrecen numerosas opciones adicionales de proyectos para la promoción de inversiones.

Sobre todo, la reconversión industrial, que es una tarea que lleva adelante el complejo proceso de modernización de la industria existente, con la incorporación de tecnologías modernas, la adopción de los modernos métodos de diseño, programación y control mediante computación, ofrece la opción para atraer nuevas inversiones extranjeras para conformar joint-ventures con empresas que lo requieran.

Estas coinversiones jugarán un papel muy importante en el proceso de reconversión, al utilizar capacidad empresarial propia que desea expandirse a mercados externos con una nueva dimensión tecnológica, aprovechando habilidades humanas y recursos del país con miras a ganar divisas adicionales para el desarrollo.

- Elaboración de proyectos:

Como se indicó, la promoción de inversiones mediante una oferta de las especiales características del país como sitio para realizar inversiones, cederá el paso hoy a la de proyectos específicos, con el propósito de atraer inversiones europeas y en particular para fomentar joint-ventures. Es preciso amoldarse a los requerimientos y costumbres en los países europeos y a las necesidades de ofrecer la información detallada de los proyectos, que debe efectuarse en estudios pormenorizados o mediante perfiles con información precisa.

Además, con base en los proyectos existentes, examinados sobre su actual validez, será importante lograr su actualización, de modo que se cuente con los proyectos promovibles y que, en lo posible, tengan inversionistas guatemaltecos interesados, como contrapartes de inversionistas extranjeros.

Facilitará el proceso el contar con metodologías de evaluación y control de la calidad de los estudios y la información empleada, que están asequibles en programas como PROPSPIN y otros, que puede suministrar la ONUDI.

La experiencia ganada por ONUDI permitiría apoyar el análisis unitario de los proyectos con el propósito de diseñar una estrategia individual en cada proyecto, ajustada a las necesidades de Guatemala y de los inversionistas europeos que se desea atraer.

- La labor de promoción:

Se ha manifestado antes que es importante contar con una estrategia para la promoción, que contemple, por un lado, las líneas de acción necesarias para lograr que Guatemala llegue a contar con un sector productivo con un grado de especialización determinado, enfatizando aquellas producciones en las que sus especiales condiciones, climáticas, humanas, de recursos materiales, de situación geográfica, de habilidades históricas, etc. le den opciones particulares en la competencia para colocarlas en mercados foráneos, más amplios pero más exigentes también que el guatemalteco.

Ahora debe enfatizarse también en la necesidad de elaborar una estrategia que guíe la labor en los tres aspectos más importantes de la tarea promocional, la general, la específica y la promoción del programa en sí. En esta razón, será útil considerar:

- La promoción del programa en Guatemala, de modo que se logre de los diversos sectores involucrados, la burocracia, los empresarios, las instituciones y más partícipes, su apoyo efectivo y cooperación;
- La promoción general en el exterior, cuya orientación para el caso de los países europeos es especialmente importante sobre todo desde dos ángulos: por un lado, en razón de la necesidad de que esta promoción tenga en cuenta las peculiaridades de cada país europeo, pues no es buena estrategia la de un acercamiento idéntico a todos y cada uno; y por otro lado, el hecho de que probablemente será adecuado en las actuales circunstancias efectuar una presentación que, dando los matices particulares de Guatemala, enfatice y promueva sobre todo el

Área centroamericana como un área de paz y trabajo. No debe olvidarse que a miles de kilómetros, la percepción que puede existir sobre la región es quizá de una agrupación de países que mantiene aún conflictos serios, y en tal razón, la venta que debe hacerse en primer lugar es de que cada país, pero también cada país vecino, es un sitio de tranquilidad y acogedor para el capital foráneo, de modo que al escogerse una ubicación no debe existir el temor por un contagio venido de otro país al lado.

- La promoción específica para cada proyecto o para cada grupo de proyectos, en la que la estrategia determine los acercamientos por cada país europeo, los gremios a contactar, los eventos a utilizarse, el apoyo de los respectivos gobiernos a obtenerse, las acciones a realizarse, la forma de presentar los proyectos, etc.

- Las misiones:

Representan un instrumento de promoción de gran importancia. Adecuadamente preparadas y ejecutadas, elevan la imagen del país, del sector empresarial propio y de los proyectos en sí.

A las misiones mixtas, de empresarios Guatemaltecos con altos funcionarios del gobierno, se les abre las puertas en los países visitados, con especiales resultados. No pocas veces será posible el traer un máximo de provecho de la cooperación concertada de los gremios empresariales y de los empresarios con los entes de los gobiernos anfitriones, en beneficio de Guatemala y sus intereses específicos.

Las misiones solamente empresariales, si bien menos vistosas, permiten en cambio un grado máximo de contacto con potenciales contrapartes europeos. Si los grupos son relativamente pequeños, lo que suele ser aconsejable, dan la posibilidad de que cada miembro del grupo tenga opciones de mucho interés, como son visitas a las fábricas europeas, contactos con entidades de apoyo al desarrollo de su proyecto, y sobre todo, el conocerse bien con el o los posibles partícipes en un joint-venture, base sin la cual ningún esfuerzo conjunto es viable.

- El material promocional:

Merece la especial consideración, pues siendo usualmente costoso de producir, logra el mayor efecto si ha sido fruto de una prolija preparación, en el marco de un claro delineamiento previo de objetivos y de la determinación exacta de la audiencia a la que se orienta.

En este acápite se incluyen folletos, películas, panfletos, resúmenes del régimen legal, etc., en los diferentes idiomas y formatos de presentación, según sea necesario.

- La computación:

Existen bases de datos en CAEM,, pero conviene lograr su interconexión con los Ministerios de Economía y Relaciones Exteriores, así como con otras instituciones que se señalen como necesarias para el caso.

Por otra parte, se debe ampliar el banco de datos para nuevos proyectos, que hayan sido actualizados y sean promovibles.

Por tanto, cabe que se analicen los requerimientos, sobre todo futuros, y se considere una base de datos interconectada, que pueda proveer de información completa y a la que se pueda suministrar información adicional actualizada, de modo que la promoción cuente con un instrumento eficaz al que accedan los principales organismos del sistema de promoción. Se incluiría igualmente la información atinente a empresarios guatemaltecos y del exterior, información sobre instituciones de apoyo en el exterior, etc.

La computación permitiría también, como se menciona en otra parte, mediante el uso de programas apropiados como el PROPSPIN y otros, contar con un medio apropiado para la revisión de la calidad de los proyectos de inversión y su congruencia interna.

De todos modos, debe entenderse que en los diversos aspectos mencionados de acciones específicas a ser realizadas, tanto por el Ministerio de Economía como en CAEM, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Industrial-ONUDI, está dispuesta a prestar su contingente y cooperación, con personal de expertos, con material informativo con que cuenta y aún con recursos materiales específicos, que deberán ser especificados a su debido tiempo, así como con su vasto potencial de relaciones de trabajo con entidades bilaterales y multilaterales en los países avanzados.

3. Los recursos necesarios

Los recursos externos necesarios para apoyar el programa de promoción señalado son amplios y de diversa naturaleza, y deben complementar los recursos propios de Guatemala.

En gran medida, estos recursos externos han sido ya detallados, y este momento se aprovecha solamente para enunciarlos en forma sistemática, a más de ofrecer alguna explicación adicional.

Estos recursos externos son, entre otros, los siguientes:

- la red de apoyo existente
- expertos
- programas para entrenamiento
- recursos económicos
- apoyo de entidades multilaterales del área.

- La red de apoyo:

Esta red en el exterior está conformada por oficinas en las principales naciones de Norteamérica, Europa y Asia, y se las conoce con el nombre de oficinas IPS (Investment Promotion Service).

Es de gran interés aprovechar las opciones de apoyo, coordinación, de contactos y facilidades que dan estas oficinas, tanto para inversionistas como para funcionarios que trabajan en la promoción al igual que para misiones oficiales o privadas que concurren en los programas de promoción. En este sentido, la red de apoyo establecida por parte de la ONUDI y los gobiernos de diversos países es muy importante, está presente en la mayor parte de países industrializados, y su labor comienza con la entrega de

información, pasa por acciones puntuales de apoyo y llega a esfuerzos en campos como el financiamiento. Esta red debe ser aprovechada intensamente por Guatemala en su labor de promoción de inversiones.

- Los expertos:

ONUDI mantiene un archivo de técnicos, especialistas y consultores en todos los campos relacionados con el desarrollo industrial, y muy particularmente con el de la promoción de inversiones.

Estos expertos están a la disposición para apoyar, asesorar, trabajar con las entidades nacionales de promoción, en fin, cooperar en las más diversas formas con su experiencia y conocimientos especializados para que el programa de promoción tenga los resultados esperados.

Es importante aquí resaltar la necesidad de considerar, el establecer la presupuestación del proyecto de promoción de inversiones, un fondo suficiente que permita contar con los expertos necesarios, en forma flexible y con la oportunidad del caso.

- El entrenamiento:

No cabe duda que es probablemente la parte más importante de un programa, la que se refiere a la formación de los recursos humanos.

Parecería conveniente que el personal de promoción de inversiones gane experiencia sobre las modalidades de promoción actuales en países del exterior. Pasantías en Chile, Costa Rica y/o República Dominicana permitirían que comprueben la labor realizada en esos países, la comparen y pueden aplicar las experiencias en Guatemala.

Adicionalmente, será preciso lograr que cada experto que participe en el programa, dicte cursos o seminarios al personal de promoción en Guatemala.

Por otra parte, las oficinas IPS ya mencionadas, ofrecen una excelente oportunidad para promotores especialmente calificados, a ganar experiencia en los países en los que operan, a medida que ofrecen paralelamente su

contingente en las labores específicas de promoción.

En casos escogidos, será posible ofrecer cursos especializados, especialmente programados, a personal de una institución que debe dar un aporte especial al esfuerzo general. Tal es el caso, por ejemplo, del personal de agregados comerciales a las representaciones diplomáticas guatemaltecas en el exterior, a los que se puede ofrecer entrenamiento antes de salir en misión, en cursos diseñados expresamente para el objeto de darles los conocimientos requeridos en materia de la promoción.

Todas estas labores y otras que se identifiquen más adelante, requieren de recursos, que se deben incorporar a la presupuestación del programa de promoción de inversiones.

- Los recursos económicos:

Representa un requerimiento que debe ser abordado frente a organismos, instituciones bilaterales y multilaterales y más entes que ofrecen este tipo de apoyo.

En el programa, el Gobierno de Guatemala y la ONUDI, esta última con su experiencia específica y las relaciones de cooperación que mantiene, deberán ocuparse intensamente de esta materia. Las fuentes de ayuda son numerosas, pero las prioridades de los diversos organismos descansan muchas veces en enfoques particulares, respecto a los que se requiere efectuar los acercamientos apropiados, a fin de obtener el éxito buscado.

Aprobado el proyecto de promoción de inversiones para Guatemala, este es probablemente el aspecto que cobra la máxima importancia y que debe ser afrontado con gran premura y énfasis.

- Apoyo del BCIE:

El Banco Centroamericano de Integración Económica puede jugar un papel preponderante en el esfuerzo de promoción de inversiones que aquí se propone.

Su acercamiento usual de cooperación ha sido sobre todo a proyectos grandes de infraestructura, de interés de los gobiernos del área, pero en la actualidad, ha comenzado a mantener una constante preocupación en los proyectos de tipo productivo, de modo que en ese contexto, los programas de promoción de inversiones son de su mayor interés.

El Banco jugará, a no dudarlo, un papel preponderante en esta materia, y se ha declarado ya sumamente interesado en coadyuvar al propósito de los países centroamericanos para lograr canalizar inversiones foráneas para el sector productivo.

La ONUDI ha realizado contactos con el BCIE y ha encontrado la mayor receptividad en ésto para apoyar programas como el presente.

4. En el Cuadro Resumen, a continuación, se reproducen las acciones del programa de promoción de inversiones que se propone para Guatemala.

El cuadro mantiene las acciones en sí, así como la entidad o entidades de contraparte con quienes se sugiere trabajar en cada acción particular. Así mismo, se ha señalado en la columna de la derecha la fase en los trabajos a la que la determinada acción corresponde.

Ello no significa que, en el proceso de ejecución del programa, no pueda existir eventualmente un traslape de fases, o también un cambio en su ordenamiento, a fin de ajustarse en la práctica a las realidades del momento, que pueden variar por diversas circunstancias.

CUADRO RESUMEN DEL PROGRAMA

PROPUESTO

GUATEMALA

	<u>Entidad de contraparte</u>	<u>Fase</u>
<u>1. Coordinación</u>		
Apoyo para perfeccionar la coordinación existente. Entre las acciones a realizarse, sobresalen:	Ministerio de Economías y CAEM	
1.1 Conformación de un consejo coordinador de la promoción de inversiones, que podría denominarse Consejo Nacional de Inversiones;		I
1.2 Establecimiento de mecanismos de coordinación sistemática entre organismos de promoción;	Idem	I
1.3 Instaurar mecanismos adecuados de coordinación entre el programa de reconversión a establecerse y el programa de promoción de inversiones, con el programa de promoción de exportaciones;	Idem	I
<u>2. Los recursos</u>		
Representa una tarea fundamental. ONUDI mantiene relaciones con entidades bilaterales y multilaterales y puede apoyar presentaciones de Guatemala para obtener los recursos requeridos. El Banco Centroamericano de Integración Económica -BCIE-, es uno de esos organismos, y ha manifestado su interés en cooperar en la promoción;	CAEM Ministerio de Economía	I
<u>3. Estudios</u>		
Asistencia técnica y/o apoyo para la realización de diversos estudios, necesarios en la promoción de inversiones. A continuación se señalan los salientes:	CAEM	

	<u>Entidad de contraparte</u>	<u>Fase</u>
3.1 Estrategia para lograr el desarrollo del sector productivo en Guatemala con especializaciones determinadas;		I
3.2 Estudio sobre la industria en países europeos escogidos, con el propósito de determinar especialidades tecnológicas de interés para Guatemala;	Idem	II
3.3 Estudio de identificación de empresas europeas de mayor potencial de inversión en el exterior, en este caso, en Guatemala;	Idem	II
3.4 Estudio de segmentación de mercado en categorías empresariales, a efectuarse en países seleccionados europeos;	Idem	II
3.5 Estudio sobre las ventajas comparativas en Guatemala y señalamiento de las líneas productivas de mayor interés en Guatemala;	Idem	I
3.6 Estudio con el propósito de identificar en Guatemala empresas de interés en efectuar coinversiones;	Idem	I
4. <u>Clima de inversiones</u>		
4.1 Asistencia técnica para el examen sistemático de los elementos existentes (legislación, trámites, facilidades, actitudes, etc.) y para el diseño de propuestas de perfeccionamiento, ampliación o rediseño;	Ministerios y organismos de Gobierno, CAEM	I
4.2 Asistencia técnica en la elaboración de nueva legislación vinculada con la promoción de inversiones;	Ministerio de Economía y otros organismos	I

	<u>Entidad de contraparte</u>	<u>Fase</u>
<u>5. Proyectos</u>		
Asistencia técnica para apoyar la identificación y elaboración de proyectos, en especial para:	CAEM	
5.1 Recolección de información necesaria para análisis y selección de los sectores de mayor interés para promoción dentro de los cuales se identificarían los proyectos de promoción ;	CAEM	II
5.2 Identificación de proyectos aptos para la promoción, principalmente en países europeos ;	CAEM	II
5.3 Elaboración de proyectos (perfiles o prefactibilidad) ;	CAEM	II
5.4 Análisis de congruencia y calidad de los proyectos, usando programas computarizados (PROSPIN y otros) ;	CAEM	II
<u>6. Estrategia de la promoción</u>		
Asistencia técnica para cooperar en la elaboración de una estrategia para la promoción, en lo que respecta a:	CAEM	III
- promoción del programa ;		
- promoción general ;		
- promoción específica ;		
Estos aspectos se detallan de inmediato.		
<u>7. Promoción del programa</u>		
7.1 Difusión de los objetivos y metas así como de los medios de los que se servirá la promoción de inversiones, en amplios sectores guatemaltecos interesados (sector público y sector privado), para que conozcan el proceso y puedan apoyarlo ;	Ministerio de Economía y CAEM	III

	<u>Entidad de contraparte</u>	<u>Fase</u>
8. <u>Promoción general</u>		
8.1 Apoyo a la promoción de Guatemala en medios de comunicación europeos ;	CAEM	III
8.2 Participación en ferias/exposiciones ;	Ministerio de Economía y CAEM	III
8.3 Apoyo y ampliación de la presencia de Guatemala en folletos, películas, reuniones ;	CAEM	III
8.4 Obtención del apoyo por parte del BCIE para la promoción general ;	Ministerio de Economía y CAEM	I
9. <u>Promoción específica</u>		
9.1 Apoyo a la promoción de proyectos específicos en diversos países, especialmente europeos, haciendo uso de la Red de apoyo promocional de la ONUDI ;	CAEM	IV
10. <u>Misiones oficiales</u>		
10.1 Preparación de misiones oficiales de promoción (necesidades, itinerarios, contactos, establecimiento de metas y objetivos, etc.) ;	Ministerio de Economía y CAEM	IV
10.2 Preparación de la misión en sí, (folletos, proyectos, preparación de participantes incluyendo empresarios, preparación de eventos, etc.) ;	CAEM	IV
10.3 Apoyo y participación en su ejecución, sobre todo mediante la Red de Apoyo Promocional (oficinas IPS) y mediante el apoyo de entes del exterior o de entes comunitarios, como el BCIE ;	CAEM	IV
10.4 Participación de empresarios (selección, búsqueda de contrapartes en los países a visitarse, revisión de proyectos, etc.) ;	Gremios empresariales y CAEM	IV

	<u>Entidad de contraparte</u>	<u>Fase</u>
<u>11. Misiones empresariales</u>		
11.1 Preparación de misiones de empresarios y hombres de negocios (programas, itinerarios, contactos, selección de proyectos y participantes, eventos, etc.);	CAEM	IV
11.2 Preparación de la estrategia individual para cada proyecto;	Idem	IV
11.3 Búsqueda y señalamiento del o de los contrapartes inversionistas europeos;	Idem	IV
11.4 Contactos, visitas, promoción, etc. ;	Idem	IV
<u>12. Material informativo</u>		
12.1 Apoyo a la elaboración de material para información (publicaciones especiales, publicaciones de carácter periódico, películas, etc.);	CAEM	IV
<u>13. Apoyo en el exterior</u>		
13.1 Utilización de la red de oficinas IPS (Investment y Promotion Services) y sus medios de apoyo para la promoción y contactos con empresarios en los países donde existen tales oficinas ;	CAEM	IV
<u>14. Computación</u>		
Asistencia técnica para analizar los requerimientos específicos para la promoción, examinar el equipamiento existente y sugerir medidas y apoyo para que el programa cuente con el hardware y el software del caso ;	CAEM	II
14.1 Aplicación de los programas de control de proyectos (PROPSPIN y similares) ;	Idem	II

	<u>Entidad de contraparte</u>	<u>Fase</u>
14.2 Acceso a bases de datos de varios organismos internacionales del sistema de las NN.UU. para obtener información relevante a la promoción de inversiones;	Idem	II
15. <u>Deuda para el desarrollo</u>		
Asistencia técnica para el análisis y propuesta para utilizar porciones de deuda en la reconversión a proyectos industriales de interés, con participación exterior en forma de joint ventures;	Banco Central, Ministerio de Economía	I
16. <u>Formación y entrenamiento</u>		
Apoyo para el entrenamiento y formación de personal guatemalteco del sector público y privado:	CAEM, para Sector Público y Sector Privado	
16.1 Para personal de promoción en las oficinas IPS;	CAEM	III a IV
16.2 Seminarios y cursos dados por los diferentes expertos, para el personal nacional, del sector público y/o privado, según las conveniencias;	Organismos públicos y privados	II a IV
17. <u>Becas</u>		
17.1 Programa de becas y entrenamiento de funcionarios del sector público en el exterior, en materias escogidas;	Gobierno de Guatemala y CAEM	II - III
17.2 Programa de becas y entrenamiento de personal de organismos e instituciones;	Idem	II - III
18. <u>Fondo para asistencia técnica</u>		
18.1 A usarse en la contratación de expertos o especialistas.	CAEM	I a IV

Es recomendable incluir en la programación un fondo suficiente para que el programa pueda contratar en forma ágil la asistencia técnica necesaria para su ejecución.

NOTA: Se han establecido 4 fases en el programa de trabajo, agrupando las acciones, grupos que corresponderían a una cierta secuencia en la ejecución del programa en el tiempo.

Fase I : 1. coordinación; 2 recursos; 3. estudios de estrategia y de identificación de empresas en Guatemala; 4. clima de inversiones; 15. deuda para desarrollo; 8.4 obtención de apoyo del BCIE; 18. fondo de asistencia técnica (fase I a IV)

Fase II : 5. proyectos; 14. computación; formación y entrenamiento (fase II a IV);

Fase III : 6. estrategia de la promoción; 7. promoción del programa; 8. promoción general;

Fase IV : 9. promoción específica; 10. misiones oficiales; 11. misiones empresariales; 12. material informativo; 13. apoyo en el exterior.

C. Recomendaciones

Guatemala cuenta con condiciones apropiadas para iniciar un programa de promoción de inversiones. A ello contribuye la política económica adoptada por el Gobierno, el planteamiento de un programa de reconversión industrial, que llevará modernizar las empresas existentes y el desarrollo de nuevos productos exportables no tradicionales hacia nuevos mercados.

En esta política, las inversiones extranjeras juegan un papel primordial y son deseadas, fundamentalmente porque permiten asegurar tecnologías modernas de producción y porque permiten acceder más fácilmente a mercados exteriores.

El Gobierno de Guatemala y las instituciones privadas de promoción del país desean que la actual promoción de inversiones se amplíe y se profundice. Del análisis de la situación actual, de los programas existentes y de los requerimientos de la promoción se encuentra un amplio espacio de acción para la ONUDI, con un programa específico que extienda la promoción de inversiones que se viene realizando hacia los países europeos, principalmente.

En tal razón, se recomienda específicamente:

1. Se examine detenidamente por parte del Gobierno de Guatemala y de la ONUDI, el programa aquí propuesto para la ampliación de la promoción de inversiones hacia Europa;
2. Se tome una decisión para aceptarlo y ejecutarlo lo antes posible, introduciendo, de ser el caso, modificaciones o ampliaciones que se considere conveniente, y se ratifique a las entidades sugeridas como contrapartes o se recomiende a otras;
3. Se concrete, con base en el examen indicado y en las decisiones adoptadas, el programa de acciones específicas, para unos dos años, a la vez que un calendario para su realización;
4. Se establezcan los requerimientos financieros correspondientes, así como las necesidades de apoyo externo necesarias;

5. Se incluya entre los requerimientos financieros los necesarios para cubrir un fondo suficientemente amplio de expertos o especialistas para los trabajos señalados en el programa y para otros que sean necesarios a medida que avance su ejecución;
6. Se inicien lo antes posible los contactos, conversaciones y concreción de esquemas de cooperación con gobiernos amigos y entidades multilaterales de asistencia, para viabilizar junto con la ONUDI el presente programa de promoción;
7. Se inicien estos trabajos de concreción del programa lo antes posible, de modo que Guatemala aproveche la experiencia, los contactos, la red de promoción y los expertos de ONUDI en breve plazo y complete así su importante labor de promoción de inversiones actual.

A N E X O S

PERSONAS CONTACTADAS

- Lic. Antonio Blanco G., Viceministro,
Ministro de Economía
- Lic. Salvador del Valle M., Subsecretario General
Consejo Nacional de Planificación
- Lic. Arnoldo Castillo B., Director General,
Dirección General de Comercio Exterior, Ministerio de Economía
- Lic. Marco Antonio Ventura, Subdirector,
Dirección General de Comercio Exterior, Ministerio de Economía
- Lcda. Lesbia Valladares C., Subdirectora,
Dirección de Política Industrial, Ministerio de Economía
- Ing. Ricardo Santa Cruz R., Gerente,
Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales
- Arq. Jaime Alfredo Chaluleu P., Gerente General,
Zona Libre de Industrias y Comercio, Santo Tomás de Castillas,
ZOLIC
- sra. Alba América Acevedo, Coordinadora,
Proyecto de Desarrollo de Exportaciones, PNUD
- Lic. Rodolfo Ferber A., Director Ejecutivo,
Cámara de Industria de Guatemala
- Srta. María Isabel Morales Marcucci, Consultora,
Cámara de Industria de Guatemala
- Ing. Guillermo Rodríguez, Coordinador
CAEM
- Sra. Sonia María González, Gerente de Promoción de Inversiones,
CAEM

AGRADECIMIENTO

La labor de consultoría que ha llevado a la elaboración del presente informe no habría podido realizarse de no haber mediado el apoyo, la cooperación y la entrega del valioso tiempo de las autoridades del Gobierno de Guatemala y de los funcionarios y empresarios privados de las entidades gremiales, a quienes se entrevistó y consultó, en algunos casos en ocasiones repetidas.

A ellos se presenta el agradecimiento más sincero, no solo por la gentileza demostrada en las reuniones, sino por las amables sugerencias y criterios sustentados, al igual que por la cordialidad de la que en todo momento hicieron gala, haciendo más agradable la labor y la estancia en Ciudad de Guatemala.

Igualmente, es justo presentar los mayores agradecimientos a los funcionarios de la Representación de las Naciones Unidas en la capital, que con su continuado y eficaz apoyo, permitieron que se concluya la misión y se alcancen los objetivos previstos.