

CATALOGADO

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.231
25 de junio de 1990

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

C-1

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS EN GUATEMALA: ESTRUCTURA,
DESEMPEÑO Y COMPETITIVIDAD

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción y síntesis	1
I. Características de la industria de alimentos en Guatemala	5
II. La competitividad de la industria alimentaria de Guatemala	11
1. Las exportaciones de la industria alimentaria de Guatemala	14
2. Evaluación de la competitividad de la industria alimentaria. Análisis de los indicadores	17
3. La evolución de las exportaciones de alimentos procesados: Los factores externos e internos	21
4. Resumen de los indicadores estimados	24
5. La experiencia reciente	26
III. Comentarios finales, conclusiones y recomendaciones	29
1. Gestión empresarial	31
2. Integración agroindustrial	32
3. Desarrollo tecnológico	33
4. Asociación interempresarial	33
<u>Anexos</u>	
I Encuesta de la industria fabril del Instituto Nacional de Estadística	35
II Cuadros estadísticos	37
III Industria Alimentaria: Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) y Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU)	55

INTRODUCCION Y SINTESIS

Tanto en países industrializados como en vías de desarrollo, la industria alimentaria constituye la actividad manufacturera más importante, por sus aportaciones significativas al producto y al empleo, y por el carácter estratégico y básico de sus producciones. Esto último tiene particular relevancia en los países en desarrollo, en donde prevalecen niveles insuficientes de satisfacción alimentaria.

El propósito de este trabajo es analizar la estructura y evolución reciente de la industria de alimentos en Guatemala, así como evaluar su posición competitiva. Para ello, se estimaron indicadores diversos del desempeño del sector que, en conjunto, permitieron acercarse a la determinación de la competitividad de los subgrupos que componen a la rama de alimentos procesados.

El contenido del estudio se divide en tres partes. En la primera se presenta una visión de la estructura y evolución reciente del sector de alimentos procesados en Guatemala. En la segunda se discute el concepto de competitividad y se calculan una serie de indicadores del desempeño competitivo del sector. Finalmente, la tercera sección se dedica a las conclusiones y recomendaciones.

La industria de alimentos procesados en el mundo generó, a mediados de esta década, un valor agregado cercano a los 400,000 millones de dólares, equivalente al 13% del producto manufacturero, y dio ocupación directa a 28 millones de personas. El crecimiento desigual de las economías en el mundo se manifiesta en la industria alimentaria: más del 80% de su producción se realiza en los países industrializados. Entre las naciones en vías de desarrollo, América Latina representa el 9% de la producción y la región centroamericana, el 0.5%.

En los últimos 20 años, el comercio mundial de alimentos procesados experimentó un crecimiento acelerado en especial en los años setenta. Entre 1977 y 1987, el valor de las exportaciones se incrementó a un ritmo anual de 5%, aunque ciertos productos de reducido valor agregado industrial, originados en países del sur, como café y azúcar, sufrieron un retroceso notable, debido en particular a la disminución de sus precios relativos.

La industria de alimentos en Guatemala representa el 40% del producto manufacturero. Esta proporción casi no ha variado en las últimas dos

décadas. Su elevado peso lo explica en parte el tamaño del país, pero fundamentalmente su limitado desarrollo industrial, que ha postergado la producción de bienes de capital y de numerosos insumos. Esto significa que el comportamiento de las manufacturas descansa, en buena medida, en la evolución de la industria alimentaria. En este sector concurren muy diversos tipos de agentes productivos, tecnologías, organización y escalas de producción, lo que propicia una gran heterogeneidad que se refleja en el desenvolvimiento de las diversas actividades que conforman la rama.

De manera similar al resto de la economía, la industria alimentaria mantuvo un crecimiento sostenido durante los años setenta, promediando una tasa cercana al 7% anual. Pese a tratarse de producciones acíclicas, los alimentos procesados recibieron el fuerte impacto de la crisis económica del decenio de 1980, que provocó una baja en la producción real de estos bienes equivalente al 1% anual entre 1980 y 1987. Esto, junto con el deterioro del ingreso real, significó una caída del consumo de alimentos procesados en una proporción parecida a la registrada en otros sectores industriales menos prioritarios.

La posición competitiva de la industria alimentaria de Guatemala mejoró durante el período expansivo de los años setenta, mientras que en el decenio de 1980 sucedió lo contrario. Ello sugiere que el aumento sostenido de los niveles de competitividad requiere de un crecimiento estable y duradero de la producción, fenómeno que han experimentado diversos países que han concurrido con éxito a los mercados internacionales.

Las exportaciones de alimentos procesados han constituido en los últimos 20 años la fuente principal de divisas del país, alrededor de la mitad. El sector ha producido tradicionalmente altos superávits en la balanza comercial, compensando el elevado déficit del resto de la industria y aliviando las presiones sobre la balanza de pagos.

Pese a que se pudo advertir un proceso de diversificación de los productos exportados entre 1971 y 1985, no se ha modificado sustancialmente la elevada concentración de las exportaciones. Café, azúcar, carne, pescado y marisco, y cereales preparados contribuyeron, en 1984-1985, con el 95% de las exportaciones de la industria alimentaria. Tan sólo el café representó el 74% del total.

Las exportaciones alimentarias se concentran en pocos países. Se pudo detectar una suerte de especialización regional de los diversos productos:

carnes simples, pescado y marisco y azúcar se exportan básicamente a los Estados Unidos; cereales preparados, frutas y legumbres procesadas, dulces y alimentos balanceados a Centroamérica; el mercado de carnes preparadas lo comparten los Estados Unidos y Centroamérica; las ventas externas de café muestran una mayor diversificación regional, pero concentrada casi totalmente en los Estados Unidos y Europa.

Para aproximarse a una evaluación de la posición competitiva de la industria alimentaria guatemalteca, se construyeron diversos indicadores: la productividad del trabajo, el dinamismo de la inversión, los precios relativos de exportación, la penetración de las exportaciones, y estimaciones basadas en los enfoques de la ventaja comparativa y de Heckscher-Ohlin. Los cálculos se efectuaron a nivel de 4 dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) y de 3 dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI).

Los resultados globales mostraron una tendencia hacia una disminución de la competitividad durante la última década. Existe amplio espacio para mejorar la posición competitiva, especialmente en sectores exportadores no tradicionales. Tales serían los casos de frutas y legumbres preparadas, pescado y marisco y cereales preparados, los que mostraron en el pasado reciente un buen desempeño competitivo y cuyas exportaciones aumentaron. El impulso de estas actividades adquiere particular importancia por el deterioro que han sufrido exportaciones tradicionales como café y azúcar, debido a la caída en los precios internacionales y al descenso paulatino en la elasticidad ingreso de la demanda mundial por estos bienes.

El acceso a niveles competitivos más elevados depende de una diversidad de factores, algunos de los cuales escapan al control del país. Sin embargo, en el ámbito interno existen dos grandes áreas sobre las que se puede incidir para aumentar la posición competitiva de la industria alimentaria de Guatemala. Se trata de acciones efectuadas por las empresas del sector junto con la aplicación de una política de fomento, específicamente dirigida a ese fin y que podría concentrarse en los siguientes temas: gestión empresarial, organización interempresarial, apoyo tecnológico y agroindustria integrada, los cuales se discuten en el capítulo III.

I. CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS EN GUATEMALA

Dentro del sector manufacturero, la producción de alimentos representa elevados niveles de la actividad económica, tanto en países desarrollados como en vías de serlo. Esta rama es comúnmente la principal proveedora de puestos de trabajo y generadora de valor agregado. La industria alimentaria se encuentra presente en el sector manufacturero desde los inicios de la industrialización. Y si bien su importancia relativa disminuye con el avance de este proceso, sigue conservando, aun en las economías más desarrolladas, el primer puesto.

La industria alimentaria está compuesta por actividades muy diversas en términos de organización, agentes productivos, tecnología, procesos y escalas de producción. Comprende la mayor parte de la producción agroindustrial y se la define como el conjunto de actividades de transformación de bienes agropecuarios en productos alimenticios de consumo humano y animal. Normalmente se incluye también en esta definición a la industria de bebidas. De acuerdo con la CIIU, comprende los grupos 311 (productos alimenticios de consumo humano), 312 (productos alimenticios diversos y de consumo animal), y 313 (bebidas). En términos de la CUCI, abarca los grupos de alimentos (sección 0 excepto productos agropecuarios), bebidas (sección 1) y aceites y grasas vegetales y animales (sección 4).

De acuerdo con su grado de transformación, los productos de la industria alimentaria pueden clasificarse en actividades de procesamiento primario (leche, carne, azúcar, harinas, aceites y grasas) y de procesamiento secundario (pan, pastas, productos cárnicos, alimento para animales, chocolates, derivados de la leche y frutas y legumbres procesadas). La producción de estos dos primeros grupos se dirige principalmente al mercado interno. Un tercer grupo, con un mayor grado de procesamiento, se destina sobre todo a las exportaciones e incluye: productos congelados, lácteos de mayor elaboración, alimentos infantiles, cereales procesados, sopas, bebidas, café en polvo y cerveza (Salazar, *et al.*, 1989 y ONUDI, 1981 y 1986a). ^{1/}

En Guatemala, el sector de alimentos procesados ocupa una posición destacada, por su participación significativa en la producción y el empleo, y

^{1/} Véase la bibliografía al final del documento.

por el carácter prioritario y de consumo básico de los bienes que ofrece a la población. Al igual que en numerosos países en desarrollo, en Guatemala, el limitado alcance del proceso de crecimiento económico propicia, por un lado, una elevada participación de la industria alimentaria con relación a otras actividades y, por el otro, implica que una alta proporción de la industria alimentaria de la población se dedique a la satisfacción de necesidades básicas, siendo el gasto en alimentos la más prioritaria. Ello acentúa la importancia de esta industria y le confiere un papel destacado dentro de una estrategia de crecimiento autosostenido que busque al mismo tiempo la suficiencia alimentaria.

Es posible distinguir tres periodos en función del dinamismo y de la participación, tanto del sector manufacturero en el PIB total, como de la industria alimentaria dentro de las manufacturas. Los dos primeros abarcan desde 1965 hasta 1980-1981 y se caracterizan por una expansión continua en los niveles de actividad económica. La diferencia radica en un dinamismo ligeramente menor en los años setenta. Durante estos dos periodos, el crecimiento manufacturero fue sustancialmente mayor al de la economía en su conjunto. Así, su participación dentro del PIB se incrementó de 14% a mediados del decenio de 1970 a casi 17% en 1980, cuando alcanza su máximo histórico. El carácter procíclico de las actividades industriales también se puso de manifiesto en el tercer periodo (1980-1988), en el que el PIB total se mantuvo sin cambio y la manufactura decreció a una tasa promedio anual de 0.7%, por lo que su participación disminuyó hasta 15.5%. (Véase el cuadro 1.) ^{2/}

El sector alimentario representa una proporción elevada del producto manufacturero, la cual no ha variado alrededor de 40% en los últimos 20 años. Este alto porcentaje está asociado al aún incipiente desarrollo industrial de Guatemala, y ha significado que el procesamiento de alimentos determine, en buena parte, el comportamiento general de las manufacturas. El carácter acíclico de las producciones alimentarias explica su menor crecimiento en relación con el total manufacturero durante los periodos de auge. Sin embargo, en los años ochenta, el efecto de la contracción macroeconómica incidió con mayor fuerza en la rama alimentaria que la esperada por su supuesto papel de atenuador de los efectos del ciclo. Este comportamiento,

^{2/} Véanse los cuadros estadísticos en el anexo II.

asociado a la caída drástica en los niveles de ingreso real de la población, ^{3/} ha significado una disminución del consumo de alimentos procesados, en una proporción similar a la de otros productos industriales menos prioritarios.

La industria alimentaria de Guatemala muestra gran heterogeneidad. En el sector coexisten establecimientos artesanales o familiares que fabrican por ejemplo dulces típicos, así como grandes empresas que emplean tecnologías avanzadas y poseen una sofisticada organización, operando varias plantas y produciendo múltiples bienes. Luego, la realización de un análisis global del sector alimentario resulta poco útil, por lo que se utilizó información con un nivel de desagregación mayor: 4 dígitos de la CIIU y 3 dígitos de la CUCI. Se utilizó la encuesta industrial anual del Instituto Nacional de Estadística (INE) de Guatemala, que incluye información económica para una muestra representativa que ha girado alrededor de los 2,000 establecimientos. Su cobertura es nacional, aunque excluye a los establecimientos que ocupan a menos de cinco personas. ^{4/} Para las cifras de comercio exterior se utilizaron los Anuarios de Comercio Exterior del INE, así como las estadísticas del Anuario de Comercio Internacional de las Naciones Unidas. En el comportamiento de los grupos de alimentos y de bebidas se observa una diferencia. El primero muestra un comportamiento relativamente acíclico, al crecer por debajo del segundo en el período expansivo del decenio de 1970, y al perder dinamismo su producción, ^{5/} con menos intensidad durante la fase recesiva de los años ochenta. Sin embargo, a nivel de subgrupos, la heterogeneidad de las actividades procesadoras de alimentos se refleja con

^{3/} El PIB por habitante disminuyó 20% entre 1980 y 1988 (CEPAL, 1989). Además, debido a la desigual distribución del ingreso, la disponibilidad de alimentos para los grupos de bajos ingresos es bastante menor que sus requerimientos (Paines, *et al.*, 1986).

^{4/} Véanse las características de la encuesta en el anexo I.

^{5/} Para estimar la producción real se construyeron índices de precios implícitos con base en cifras del valor y volumen de la producción, a nivel de producto (8 dígitos) y de subgrupo (4 dígitos). Dichos índices se usaron para deflactar las cifras de producción a precios corrientes. Como año base se eligió 1979, por coincidir con el último censo industrial. Los cálculos se efectuaron para el primer año de la encuesta (1971) y para 1985. En 1986 y 1987, el nivel de respuesta a los empresarios disminuyó sensiblemente afectando la representatividad de la muestra, por lo que no se emplearon estos años. La construcción de índices de precios para la industria alimentaria forma parte del mismo ejercicio para todo el sector manufacturero, cuyos resultados publicará próximamente la CEPAL.

diferencias importantes en el dinamismo de la producción. (Véase el cuadro 2.)

Durante los años setenta, todos los subgrupos crecieron, si bien dentro de los alimentos destacaron los productos de molinería, azúcar, chocolate, alimentos para animales y frutas y legumbres preparadas, todos ellos productos exportables. Dentro de las bebidas, la cerveza y las bebidas no alcohólicas mostraron las mayores tasas. A lo largo del período 1979-1985 disminuyó considerablemente el ritmo de expansión de varios subgrupos, por lo que la evolución promedio de ambos grupos fue negativa. Algunos de los sectores más dinámicos en el período previo fueron también los que menos crecieron. Tal fue el caso, por ejemplo, de frutas y legumbres preparadas, chocolate, cerveza y bebidas no alcohólicas. Las actividades menos sensibles al ciclo fueron matanza de ganado, productos lácteos, pescado y marisco, productos de panadería y destilación de bebidas. Sólo azúcar y alimentos diversos presentaron tasas de crecimiento altas en los dos períodos.

La elevada generación de empleo, así como su relativo bajo costo, son características importantes de la industria alimentaria. Asimismo, su comportamiento acíclico sugiere movimientos menos bruscos en el empleo a lo largo del período. La ocupación en el sector creció 6.5% en promedio anual durante la fase expansiva 1971-1979, mientras que la producción aumentó 7.6%. Durante el período de contracción 1979-1985, el sector mantuvo una tasa positiva de generación de puestos de trabajo, mientras que la producción manufacturera decreció en términos reales. Ello implica una baja de la productividad del trabajo y sugiere que la incorporación del progreso técnico ha sido marginal.

En 1985 existían en Guatemala 541 establecimientos productores de alimentos y bebidas, que daban empleo a más de 28,000 personas y representaban el 40% de la producción y el 32% de la inversión neta del sector manufacturero (véase el cuadro 3). Entre 1971 y 1985, el ritmo de absorción de empleo de la rama alimentaria aumentó de 30% a 40% del personal ocupado en la industria, mientras que su participación en la producción y en la inversión se redujeron ligeramente. Los sectores más importantes, en términos de aportes a la producción y al empleo, han sido tradicionalmente: azúcar, matanza de ganado (ambos productos de exportación), productos de molinería y pastelería y la elaboración de bebidas no alcohólicas.

La encuesta industrial del INE incluye información estratificada que permite apreciar en la industria alimentaria una tendencia a que los establecimientos mayores controlen una porción creciente del empleo y la producción (véase el cuadro 4). En el caso de los alimentos, los porcentajes de empleo y producción aportados por las empresas con 50 ocupados o más ascendieron, entre 1971 y 1985, de 35% a 70% y de 45% a 72%, respectivamente, mientras que en bebidas, los altos niveles de participación de la gran empresa en 1971 se incrementaron, en 1985, a 95% de la producción y a 94% del empleo. ^{6/}

La concentración de la producción en empresas grandes se debe en buena parte al dinamismo de las empresas medianas y pequeñas, muchas de las cuales se convierten en grandes, especialmente en sectores en donde los tamaños mínimos eficientes aceptan la producción en diversas escalas, como son productos de molinería, panaderías, leche y derivados (Centro sobre Empresas Transnacionales, 1981). Caso contrario sería el de la producción de aceites y grasas, empaçado de carnes o preparación de pescado, en donde los tamaños mínimos eficientes corresponden a establecimientos grandes. Por otro lado, la concentración de la producción en el estrato de empleo mayor se debe también al tamaño reducido de la economía guatemalteca y a su marginal inserción en las exportaciones manufactureras mundiales, y no estaría necesariamente asociada a una ulterior desaparición de las empresas menores. La dinámica de la estructura de tamaños en otros países con un desarrollo equivalente al de Guatemala es similar; se observa un menor peso de las unidades pequeñas conforme avanza el proceso de industrialización (Anderson, 1982). Sin embargo, esta tendencia se revierte al llegar a cierto nivel de desarrollo, que varía sectorialmente y de país a país, y que, según se advierte, la industria manufacturera de Guatemala no ha alcanzado aún.

Una forma de competencia a través de mecanismos distintos a los precios es la diferenciación del producto. Esto puede suceder en ciertos segmentos de la rama alimentaria que producen bienes de consumo final o los denominados productos de marca, con lo que se ejerce un importante efecto sobre la conducta y preferencias del consumidor. En el caso de Guatemala, sin

^{6/} La exclusión de los establecimientos con menos de cinco personas podría dar lugar a una sobreestimación de estas tendencias; sin embargo, los aportes reducidos de las unidades más pequeñas al producto y al empleo eliminan tal posibilidad.

embargo, el grado de competencia a través de la diferenciación es escaso en relación con el de otros países.

En la industria alimentaria de México, por ejemplo, en 1972 prevalecían prácticas intensivas de diferenciación del producto, medida ésta como la relación entre los gastos en publicidad y las ventas totales. Algunos ejemplos de esa relación son: carnes, 0.5%; frutas procesadas, 4.7%; productos de molinería, 4.1%; alimentos balanceados, 0.4%; dulces y chocolates, 8.7% y bebidas, 17.6% (Centro de Empresas Transnacionales, 1981). A principios del decenio de 1970, los gastos en publicidad de la industria alimentaria estadounidense significaron, en promedio, el 2.5% de sus ventas totales, porcentaje ligeramente inferior al del Reino Unido. En ambos países, los productos alimenticios son la principal fuente de ingresos por propaganda y publicidad. En el caso de Guatemala, el coeficiente de publicidad a ventas no alcanzó, en promedio, el 1% durante el período que se ha venido analizando. Si bien la tendencia es ascendente, los porcentajes para los diversos grupos son relativamente pequeños. Los subgrupos donde existen prácticas de competencia a través de diferenciación de producto son los siguientes: frutas y legumbres preparadas (relación publicidad ventas, 2.4%), aceites y grasas (1.4%), productos de molinería (0.9%), chocolate (1.7%), alimentos para animales (2.9%) y todos los subgrupos del sector de bebidas, excepto destilación. (Véase el cuadro 5.)

II. LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA DE GUATEMALA

La definición y estimación del concepto de competitividad involucra un conjunto de indicadores que, combinados, sirven para medir el fenómeno. Entre ellos destacan el costo relativo de producción, la productividad, la calidad y los tiempos de entrega. La definición de competitividad depende del objetivo que se persiga. Por ejemplo, frente a una estrategia exportadora, ésta tendría que evaluarse en relación con otras economías exportadoras con las que compite o puede competir. A nivel interno, la competitividad puede referirse a productos no comerciables, cuyos agentes contendientes se ubicarían dentro del país, o a productos comerciables, en cuya competencia podrían concurrir productos locales e importados.

En este trabajo interesa evaluar la posición competitiva de un subsector de la industria manufacturera. La noción de competitividad adquiere relevancia cuando se la refiere precisamente a un producto o grupo de productos homogéneos, y no cuando se trata de grandes agregados (agricultura, manufacturas, servicios), pues es factible que un país muestre competitividades muy diversas entre los sectores de la economía, e incluso dentro de la industria.

Al conceder que la evaluación de la competitividad a partir de cifras agregadas tiene una utilidad práctica reducida, se empleó información a nivel de 4 dígitos de la CIIU y de 3 dígitos de la CUCI, lo cual si bien presenta problemas en la obtención de las estadísticas, permite determinar las competitividades relativas de los subsectores de la industria alimentaria y, por tanto, posibilita acotar y precisar las recomendaciones que se derivan de los resultados.

La evaluación de la posición competitiva, basada en la noción de la ventaja comparativa, se sustenta en el argumento de que un país exportará los bienes que le cuesta menos producir. Es decir, aquellos productos cuyos costos relativos de producción sean bajos tendrán ventaja comparativa (VC) en el comercio mundial. La predicción lógica de esta teoría apunta que el país

mostrará una participación elevada dentro de las exportaciones mundiales en aquellos productos cuyos costos relativos de producción son más bajos. 7/

La teoría de Heckscher-Ohlin (H-O) se funda en la hipótesis de que un país se especializará (es decir, mostrará un desempeño competitivo) en la exportación de mercancías para cuya elaboración se emplean con intensidad sus factores más abundantes, ya sean naturales, humanos, tecnológicos o de organización. La vinculación entre los enfoques de VC y H-O puede entenderse notando que se espera que exista una relación estrecha (negativa) entre los costos de producción y la dotación de factores, por lo que las inferencias de ambos enfoques irían en la misma dirección. No pretenden predecir qué productos, ni mucho menos en qué cantidades, exportará o importará el país; más bien sugieren que, en promedio, los países tenderán a exportar los bienes en cuya producción se emplean intensamente factores abundantes (y por tanto de costo relativamente menor) y a importar los que requieren de dosis elevadas de insumos escasos (y por tanto relativamente costosos).

La versión estática de ambas teorías es insuficiente para aproximarse a la comprensión del fenómeno competitivo. Es necesario tomar en cuenta que, a lo largo del tiempo, se modifican la distribución de los recursos, la intensidad de su uso, y por tanto la estructura de los costos. Ello propicia cambios en la ventaja comparativa de los productos y, por ende, en la composición del comercio internacional.

El surgimiento y posterior ampliación de las ventajas comparativas dinámicas en determinados sectores de la industria se debe, sobre todo, al aprovechamiento adecuado de los recursos productivos, al aprendizaje y a la capacitación de recursos humanos, lo que propicia mayores niveles de productividad y facilita la incorporación del progreso técnico. De esta manera, se genera un círculo virtuoso de crecimiento-progreso técnico-crecimiento, que refuerza su ventaja comparativa a lo largo del tiempo.

7/ La proposición original, debida a Ricardo, señalaba que en el comercio de dos bienes, entre dos países que utilizan un solo factor (el trabajo), la especialización de cada país en la producción de una de las dos mercancías estaría determinada por la productividad relativa del trabajo, mientras que éste, a su vez, determinaba los precios de los productos. Posteriormente, los economistas neoclásicos incorporaron el concepto de costo de oportunidad, asociándolo a los precios relativos para presentar la ley de la ventaja comparativa en función de éstos, tal como se conoce ahora.

Las predicciones que arrojan los métodos basados en la VC pueden verse afectadas por la existencia de factores diversos que inciden sobre los flujos comerciales. Entre ellos se encuentran las diferencias en los costos de transporte de las diversas actividades, las políticas comerciales de los países importadores, los subsidios a la producción y un acceso deficiente a la tecnología (Yeats, 1989, pág. 6).

Además de la consideración de los criterios anteriores, en este estudio se estimaron otros indicadores con el propósito de obtener la mayor evidencia posible, dirigida a la evaluación del desempeño competitivo a nivel internacional de la industria alimentaria de Guatemala. Dado que la discusión individual de las inferencias resultantes de cada uno de los indicadores construidos no permite arribar a una conclusión global acerca de la posición competitiva de las actividades alimentarias, hacia el final de este capítulo se incluye un cuadro resumen en donde se discuten los resultados para los diversos subgrupos. El propósito es mostrar evidencia que permita identificar las actividades de la industria alimentaria que pueden considerarse competitivas.

Se seleccionaron aquellos indicadores cuyo comportamiento podía asociarse a efectos permanentes y estructurales sobre la posición competitiva, al tiempo que se refirieran a subgrupos específicos y no al agregado de la rama alimentaria. Asimismo, se puso énfasis en aquéllos sobre los que se pudiera actuar, especialmente a partir del concurso de los propios empresarios. Algunos ejemplos serían la productividad del trabajo y los precios, factores clave en el desempeño competitivo, y sobre los que la gestión empresarial puede incidir con fuerza. Se excluyeron el precio de la mano de obra, una eventual política de subsidios a las exportaciones y el tipo de cambio. Ello en virtud de que se trata de factores que no se refieren únicamente a la industria alimentaria (por ejemplo, no existe un tipo de cambio o una política salarial específica para el subsector), que inciden fundamentalmente sobre el precio --y no sobre la calidad-- de las exportaciones y que, en el mejor de los casos, podrían significar un incremento temporal y por tanto limitado en las ventas al exterior de la industria alimentaria. En otras palabras, no estarían asociados de manera sistemática al aumento en la competitividad.

En términos generales, los indicadores de competitividad muestran un mejor desempeño a lo largo del período expansivo de los años setenta que en

el decenio siguiente. El aumento en la competitividad de la rama alimentaria de Guatemala está asociado a un crecimiento sostenido y duradero de la producción, lo cual no es sorprendente si se revisa la experiencia de países con éxito en el comercio internacional de manufacturas. Ello sugiere además la necesidad de recuperación de los bajos niveles de consumo interno, no sólo como impulso a la producción y eventualmente a las exportaciones, sino por consideraciones de desarrollo social que resultan de gran prioridad en Guatemala.

1. Las exportaciones de la industria alimentaria de Guatemala

El comercio exterior de Guatemala se ha caracterizado tradicionalmente por una alta participación de insumos industriales y bienes de capital en las importaciones y por una elevada concentración de las exportaciones en los sectores productores de alimentos. A fines de los años setenta, las importaciones de maquinaria e insumos industriales representaron cerca del 70% del total, porcentaje que disminuyó a 52% en 1985, debido a la contracción económica. La participación de los productos alimenticios (incluyendo los no procesados) dentro de las importaciones ha variado poco; en 1984 se situó en 5.8%, y a la industria alimentaria le correspondió poco menos del 4%.

Las exportaciones del sector agrícola y de la rama alimentaria han sido la fuente principal de divisas para el país. Durante los años setenta mostraron gran dinamismo junto con el sector químico y las industrias metálicas básicas, si bien estos dos mantienen aún una participación reducida. En el marco del período recesivo del decenio de 1980 y pese a la disminución de los precios de los productos agrícolas, este sector mantuvo una cuota alta dentro de las exportaciones que, junto con la industria alimentaria, suman casi el 60% del total exportado por Guatemala en 1984-1985. Las exportaciones se han concentrado en alimentos con bajo contenido de valor agregado industrial y escasa diferenciación (café, azúcar, carne).

Al igual que la producción, las exportaciones de la industria alimentaria se incrementaron de manera acelerada durante el decenio de 1970, cuadruplicando su valor; más tarde, en el primer quinquenio de los años ochenta disminuyeron de manera apreciable. Las importaciones han sido poco significativas. Su tendencia fue ascendente durante el período expansivo, y

ésta continuó hasta 1985. Sin embargo, en ese año apenas significaron 15% de las exportaciones. (Véase el cuadro 6.)

Mientras que el déficit comercial del sector manufacturero se ha incrementado (7% y 32% de las exportaciones totales en 1971-1972 y 1984-1985, respectivamente), la industria alimentaria ha operado tradicionalmente con superávit altos, aun cuando sufrió una importante disminución entre 1979-1980 y 1984-85, debida no sólo al aumento de las importaciones sino fundamentalmente a la fuerte caída de las exportaciones.

A lo largo del período, el comercio exterior de alimentos procesados se fue diversificando. En tanto que en 1971-1972 se reportaron cifras de exportación para 10 grupos de la CUCI, y de importación para 4 grupos, en 1984-1985, en todos los 27 grupos de alimentos procesados hubo transacciones comerciales, si bien para algunos de ellos (leche, harina de trigo, bebidas no alcohólicas, margarinas, mantequilla) de muy poca cuantía. Sin embargo, pese a esa diversificación comercial, las exportaciones continuaron concentradas en un número reducido de productos. En los tres bienios destacaron las participaciones de café (69%, 73% y 74%, respectivamente), azúcar, carnes simples y preparadas, pescado y marisco y cereales preparados. Estos 6 grupos representaron, en 1984-1985, el 95% de las exportaciones de la industria alimentaria, cifra muy similar a la de los bienios anteriores.

Regionalmente, las exportaciones se concentran en un número reducido de países, en especial en los Estados Unidos. Sin embargo, por grupos existe una suerte de especialización regional que casi se ha mantenido sin cambio. Por ejemplo, las exportaciones de carne simple, pescado y marisco y azúcar se dirigen fundamentalmente a los Estados Unidos; los cereales preparados, las frutas y las legumbres preparadas, los preparados de dulces, así como los alimentos balanceados, al Mercado Común Centroamericano. Hasta 1980, las carnes procesadas se destinaban al MCCA pero, en 1985, éste y Norteamérica (México, los Estados Unidos y Canadá) lo compartían en partes casi iguales. El café es el producto con mayor grado de diversificación, si bien se sigue concentrando en los Estados Unidos y Europa, con un ligero incremento del destinado a Asia durante el período. (Véase el cuadro 7.)

Los excedentes del sector de alimentos procesados se han utilizado para financiar la importación de los sectores tradicionalmente deficitarios. Sin embargo, la concentración de las exportaciones de la rama alimentaria en un

reducido número de productos impone restricciones al crecimiento sostenido del sector manufacturero en su conjunto. De hecho, si se excluyen los grupos de carnes, café y azúcar, en 1981-1982, el superávit casi desaparece, mientras que en 1984-1985, al excluir café y azúcar, éste se convierte en déficit. Si se considera además la tendencia declinante de los precios internacionales de estos productos, ^{8/} el panorama se complica aún más. Estos antecedentes explican la política actual del gobierno de promover la exportación de productos no tradicionales.

El dinamismo de las exportaciones de los diversos grupos varió a lo largo del período. Dentro de los grupos de carnes, al inicio de los años setenta, el grupo de carnes frescas, refrigeradas y congeladas significó el 89% de las exportaciones. Sin embargo, para 1984-1985 fueron las carnes preparadas las que absorbieron la mayor parte de las ventas externas de estos grupos (81%), al crecer en promedio casi 19% anual entre los dos bienios. (Véase el cuadro 6.)

Las exportaciones de pescado y marisco también se incrementaron en forma acelerada (13% promedio anual), por lo que su participación dentro del total de las exportaciones de la industria alimentaria aumentó de 1.6% en 1971-1972 a 2.3% en 1984-1985. De manera similar, el grupo de cereales preparados, de una participación marginal al inicio de los años setenta, pasó a una de 1.2% en 1984-1985.

La ponderación de las exportaciones de alimentos procesados de Guatemala en el comercio internacional es muy reducida. La participación de toda la industria alimentaria apenas ascendió a 0.54% durante los años setenta para volver a bajar en 1984-1985 a 0.46%, el nivel que tenía en 1971-1972.

Las ventas de alimentos procesados al MCCA han sido de poca cuantía, debido principalmente a que los dos principales productos de exportación (café y azúcar) casi no se exportan a la región. A principios del decenio de 1970, el MCCA absorbía alrededor del 7% de las exportaciones guatemaltecas de estos productos. Durante esa década, el valor de las exportaciones al MCCA casi se cuadruplicó, no obstante su participación en el total de la industria alimentaria declinó a 6.3% en 1980, como resultado de un mayor dinamismo de las ventas a otras regiones. El colapso del comercio intracentroamericano en los años ochenta significó un decremento de las

^{8/} Entre 1978 y 1987, el precio internacional del café se redujo un 32.2% y el del azúcar, un 13.6%.

exportaciones a la región del máximo alcanzado en 1980 (40 millones de quetzales) a poco más de la mitad en 1985. Entre los productos alimenticios que se exportan a Centroamérica, destacan carnes preparadas, cereales procesados, vegetales y frutas envasadas, dulces y alimentos para animales. Estos grupos de artículos representaron, en 1970, 1980 y 1985, más del 90% de las exportaciones de la industria alimentaria a la región.

2. Evaluación de la competitividad de la industria alimentaria. Análisis de los indicadores

Las tendencias de las exportaciones de la industria alimentaria proporcionan un primer elemento para evaluar la posición competitiva del sector. El criterio sería simplemente inferir aumentos en la competitividad de aquellos sectores que muestran una participación creciente y sostenida de sus ventas en el exterior. Sin embargo, ello se debe a la conjunción de una serie de factores --directos e indirectos-- que en definitiva inciden sobre la evolución de las exportaciones. En lo que resta de esta sección se presentan estimaciones de una serie de estos factores que servirán para evaluar en forma global la competitividad internacional de la industria alimentaria de Guatemala. Los indicadores son: la productividad de la mano de obra, el progreso técnico, la ventaja comparativa y los precios de exportación.

La experiencia de numerosos países que han incursionado con éxito en los mercados mundiales se asocia fuertemente a incrementos en la productividad de la mano de obra. Ello resulta de la permanente incorporación de progreso técnico y del proceso continuo de capacitación laboral, y contribuye a explicar por qué los sectores exportadores más dinámicos a nivel mundial son precisamente aquéllos en donde los incrementos de productividad y desarrollo tecnológico son mayores.

La productividad del trabajo en la industria alimentaria de Guatemala permaneció casi sin cambio durante el período 1971-1985. (Véase el cuadro 8.) En la fase de crecimiento (1971-1979), cuando la producción del grupo de alimentos se incrementó 7.6% anualmente, y el de bebidas 11%, la producción por hombre empleado en el primer grupo aumentó apenas 1%, mientras que en el segundo permaneció estancada. En el período recesivo ambos grupos muestran un crecimiento negativo, especialmente el de bebidas.

El comportamiento de la productividad de la rama alimentaria en el período 1971-1985 se compara desfavorablemente con el de otros países. A

nivel mundial, ésta creció 2.1% promedio anual, correspondiendo la tasa más alta (3.5%) a los países desarrollados de América, en tanto que en las economías de América Latina el incremento promedio equivalió a cero. Llama la atención que en estos países la productividad laboral tuvo un comportamiento acíclico durante el período considerado: en los años setenta decreció y en el decenio de 1980 disminuyó. En Guatemala se observa lo contrario, fenómeno que pudiera deberse a factores diversos, entre los que se incluyen los siguientes: pese a la etapa recesiva que vive la región, en las economías más grandes se ha producido un cambio tecnológico que no ha experimentado Guatemala, y la elasticidad producto del empleo en América Latina es sustancialmente menor que en este país. Es decir, en Guatemala, el empleo no ha disminuido en ciertos sectores en la misma proporción que la producción, e incluso se ha preservado o ha crecido. Esto ha generado una ocupación improductiva, propiciando una disminución o estancamiento de la productividad y la competitividad.

El intercambio mundial de productos con alto contenido tecnológico representa actualmente más del 25% del comercio mundial de bienes, y continúa aumentando más rápido que las exportaciones de materias primas y de manufacturas de corte tradicional. Dentro de éstas, sin embargo, existen sectores como la industria alimentaria que sufren fuertes transformaciones, gracias a la incorporación de nuevas tecnologías. La tecnología de alimentos es relativamente estable, de amplia difusión y fundamentalmente simple. Si bien subsisten en el sector tecnologías de muy diverso nivel de complejidad, en relación con otros sectores (químico, bienes de capital), su intensidad tecnológica es menor. Sin embargo, la participación de la industria alimentaria en su propio desarrollo tecnológico --innovación de procesos y principalmente de productos-- ha venido ganando terreno en los últimos años (véase, Arroyo, *et al.*, 1985, y Centro sobre Empresas Transnacionales, 1981).

Al no contar con información sobre las inversiones en investigación y desarrollo de la industria alimentaria de Guatemala, la incorporación del progreso técnico en el sector se evaluó a través del dinamismo de la inversión en maquinaria y equipo. ^{9/} El reducido tamaño del país, su vocación productiva agropecuaria, así como el deficiente desarrollo de su

^{9/} Un estudio de las condiciones tecnológicas de la industria alimentaria en Centroamérica a principios de los años setenta puede encontrarse en ICAITI (1973).

industria en general, han motivado que en Guatemala la producción de bienes de capital para la rama alimentaria sea insuficiente para satisfacer la demanda, por lo que se ha recurrido con frecuencia a las importaciones. Durante el decenio de 1970, ambas fuentes de la inversión crecieron a un ritmo cercano al de la producción; resultó así una relación de un 30% entre: a) la producción interna de maquinaria, equipo y utensilios para la agricultura y la industria alimentaria y b) las importaciones. Sin embargo, a consecuencia de la drástica caída de la producción local de esos bienes en los años ochenta (las importaciones crecieron ligeramente), el coeficiente se redujo a menos de 5% en 1985. En síntesis, al mismo tiempo que se ha contraído la industria alimentaria, el ritmo de crecimiento de la inversión--especialmente la doméstica-- ha disminuido, lo que impone obstáculos a la recuperación del sector y al avance de su posición competitiva.

El coeficiente de inversión a valor agregado muestra también una tendencia descendente en los últimos años. De 12% en 1971 pasó a 18% en 1980, y decreció a 5% en 1987. Los subgrupos de la rama alimentaria muestran entre ellos y, en el tiempo, grandes diferencias. En el período 1980-1987, los coeficientes promedio más elevados correspondieron a pescado y marisco, azúcar, chocolate, alimentos balanceados y bebidas no alcohólicas.

Una forma de estimación empírica de la ventaja comparativa consiste en calcular la participación de las exportaciones de un producto dentro de sus exportaciones mundiales. Este método propuesto por Balassa (1965) ha dado origen a diversos trabajos para numerosos países (Balassa, 1978 y ONUDI, 1986b, por ejemplo). Valores relativamente altos de este cociente revelarían la existencia de una ventaja comparativa del producto; de ahí que se le denomine indicador de ventaja comparativa revelada. ^{10/}

En general, los grupos de carnes preparadas, café, azúcar y dulces preparados muestran ventajas comparativas. En azúcar y carnes, la tendencia

^{10/} Balassa (1965) calcula la relación entre: i) la participación de las exportaciones del producto dentro de las exportaciones del país, y ii) la participación de las exportaciones mundiales del producto respecto del total de exportaciones del mundo. Esta expresión sirve para realizar comparaciones entre países, por lo que en el presente trabajo se utilizó la versión simplificada, es decir, sin incluir la participación de las exportaciones de alimentos procesados de Guatemala dentro de las exportaciones mundiales de la industria alimentaria. Esta relación es constante para cada año, por lo que su efecto consiste en desplazar en una misma proporción el cociente calculado.

del índice es ascendente; en los otros dos sucede lo contrario. En café hay un retroceso, si bien el índice es, con creces, el más elevado de todos. El caso de pescado y marisco es interesante pues, aun cuando su coeficiente no es muy alto, creció sensiblemente en el período considerado, lo que sugiere un aumento de la competitividad de estos productos. (Véase el cuadro 9.)

Otro método asociado a la existencia de ventajas comparativas se basa en la teoría de H-O o de las proporciones de los factores, y supone una relación positiva entre la intensidad del uso del factor abundante (el trabajo en Guatemala) y las exportaciones. (Yeats, 1989.) El procedimiento consiste en estimar la relación producto-empleo del sector que se trate como proporción de la misma relación a nivel del sector manufacturero. Índices relativamente pequeños estarían asociados a una intensidad elevada de la mano de obra.

Entre 1979 y 1985, en el grupo de alimentos se produjo un ligero descenso en la intensidad del trabajo, mientras que en bebidas sucedió lo opuesto. A nivel de los subgrupos existe una relación entre los índices de ventaja comparativa, calculados en el cuadro 9, y la intensidad de la mano de obra. Es importante señalar, sin embargo, que la competitividad de ciertos alimentos procesados no depende críticamente de este indicador de ventaja comparativa. En los casos de café y azúcar, por ejemplo, la competitividad estaría más asociada a las condiciones del clima y el suelo, y no tanto a la productividad de la mano de obra. En otras palabras, aun con una productividad declinante, la tierra y el clima son determinantes para la posición competitiva de estos productos. (Véase el cuadro 10.) ^{11/}

La tendencia decreciente de los precios de exportación de los productos primarios y semielaborados significa menores ingresos de divisas, pero al mismo tiempo ha elevado la competitividad precio de la industria alimentaria de Guatemala. En efecto, dentro de los grupos exportadores, solamente cereales preparados, azúcar y dulces muestran tasas de crecimiento positivas en los precios de exportación (estimados como valores unitarios) durante el quinquenio 1980-1985. Ello, junto con el decremento generalizado de sus precios internacionales (excepto frutas preparadas), implicó una disminución

^{11/} En el cuadro 10 la clasificación de productos se presenta en función de la CIIU, debido a que no se cuenta con información de empleo a nivel de la CUCI. (Véase el anexo III para la equivalencia entre ambas clasificaciones.)

de los precios relativos de exportación Guatemala-resto del mundo. Las caídas más pronunciadas se produjeron en carnes simples y empacadas, café y frutas procesadas. (Véase el cuadro 11.)

3. La evolución de las exportaciones de alimentos procesados:
Los factores externos e internos

En la evolución de las exportaciones de alimentos procesados de Guatemala intervinieron factores como los que se han venido señalando. Su peso relativo depende de las especificidades de los subgrupos y de consideraciones de oferta y demanda que varían en el tiempo y también intersectorialmente.

En forma paralela, es posible desagregar el crecimiento de las exportaciones en un cierto período a partir de la incidencia de factores externos e internos. (Kravis, 1970 y ONUDI, 1982.) Los primeros se derivan de los cambios en la demanda y en la estructura de los mercados mundiales. Los efectos internos se refieren a los cambios en la composición de los productos exportados y en la competitividad.

El efecto de la demanda mundial se mide al calcular el valor de las exportaciones que el país hubiera colocado al final del período, de haber crecido al mismo ritmo que el promedio mundial, es decir, si hubiera mantenido sin cambio su participación dentro de las exportaciones mundiales. El efecto de la estructura de los mercados toma en cuenta el hecho de que la demanda internacional para un mismo producto puede variar dependiendo de los mercados de destino, debido a las diferencias de las elasticidades ingreso de estos mercados, así como al dinamismo relativo de éstos. Este componente se calcula como la suma ponderada del valor de las exportaciones que se dirigen a cada región. Los ponderadores son las diferencias entre la tasa de incremento de las exportaciones de cada producto a un mercado específico y el ritmo de crecimiento de las exportaciones mundiales de ese producto.

El componente que explica los cambios en la mezcla de productos exportados mide la rapidez con la que el país ajusta su estructura exportadora para especializarse en productos cuya demanda es más dinámica. Se calcula como la suma ponderada de las exportaciones de los diferentes productos sin distinguir su destino. En este caso, los pesos son las diferencias entre sus respectivas tasas de crecimiento y la correspondiente a la demanda mundial. Por último, el efecto de los cambios en la

competitividad se estima como la diferencia entre el nivel alcanzado por las exportaciones al final del período, y el que se hubiera logrado de haber mantenido constante su participación en cada uno de los productos exportados a las diferentes regiones. ^{12/}

Algebráicamente, los efectos mencionados pueden expresarse de la siguiente manera:

$$\sum_i^T X_i = \sum_i^T r_i X_i + \sum_i \sum_{j=1}^n (r_{ij} - r_i) X_{ij}$$

Valor de las Exportaciones en el año T	=	efecto del mercado mundial	+	efecto de la estructura del mercado mundial
		$\sum_i (r_i - r) X_i$	+	$\sum_i \sum_{j=1}^n (X_{ij} - r_{ij} X_i)$
		+ efecto de la mezcla de productos	+	efecto de la competitividad

donde

X_{ij} es el valor de las exportaciones del país del grupo de productos i (tres dígitos de la CUCI) a la región j en el año t (t = 0, T).

$\sum_{j=1}^n X_{ij}$ es el valor total de las exportaciones del país del grupo de productos i a todos los mercados.

$\sum_i^T X_i$ es el valor de las exportaciones del país de los grupos de productos i en el año T (esta suma corresponde al agregado a nivel de dos dígitos de la CUCI).

r_{ij} es el incremento porcentual de las exportaciones del país del grupo de productos i a la región j durante el período 0, T.

r_i es el incremento porcentual de las exportaciones del país del grupo de productos i al mundo.

r es el incremento porcentual de las exportaciones del país de los grupos de productos (2 dígitos) al mundo.

n es el número de regiones o mercados.

\sum es el símbolo de la operación suma.

^{12/} El método utilizado por la ONUDI difiere ligeramente del empleado en este trabajo. La ONUDI explica el aumento absoluto de las exportaciones, mientras que aquí se calcula el nivel al final del período analizado. Sin embargo, las identidades de cada enfoque son las mismas. Véase, ONUDI (1982), págs. 41 y 56.

Con el propósito de comparar la incidencia relativa de estos efectos en años de crecimiento respecto de aquellos de estancamiento, se analizaron los períodos 1972-1980 y 1980-1985. Cada componente se expresó como porcentaje del efecto total, es decir, del valor de las exportaciones al final de cada período. ^{13/}

En las estimaciones se incluyeron los productos cuya participación dentro del total exportado por la industria alimentaria era significativa. Es decir, se excluyeron los capítulos de la CUCI 02 (leche y derivados), 09 (margarinas), 11 (bebidas), 41 (aceites y grasas vegetales y animales) y 09 (productos misceláneos). Estos grupos representaron en conjunto apenas 1.2% de las exportaciones de alimentos procesados en 1985. (Véase el cuadro 12.)

De acuerdo con las estimaciones, en los dos períodos considerados (1972-1980 y 1980-1985), el efecto de la demanda mundial parece dominar el dinamismo de las exportaciones. Tal efecto es mayor en el segundo período, lo cual se podría deber no tanto a que el comercio internacional creció más rápidamente (de hecho, el incremento fue menor), sino a que la incidencia de los otros componentes (negativa en los tres casos) fue más fuerte que en el primer período. El efecto de la competitividad a nivel de toda la industria alimentaria es pequeño; en el primer período contribuyó con menos de 3% a la evolución de las exportaciones, mientras que en el segundo fue ligeramente negativo.

En el primer período, el efecto competitividad fue positivo y alto en cereales preparados, pescado y marisco y azúcar, mientras que en carnes y

^{13/} Conviene señalar algunas limitaciones del método. En primer lugar, el término que mide el efecto de la competitividad se calcula como un residuo después de que los otros tres componentes se han definido. Entonces, pudiera incluir otros factores como las "diferentes habilidades de los países para satisfacer los pedidos de exportación y las diferencias en los sistemas de comercialización, así como en las condiciones financieras de las ventas" (ONUDI, 1982, pág. 42). Por otro lado, la identidad no sugiere tipo alguno de causalidad; simplemente descompone el crecimiento de las exportaciones en los cuatro factores ya mencionados, pero no incluye a los determinantes que explicarían su comportamiento. A fines de este trabajo, el método sirve como un indicador adicional de la competitividad de las exportaciones alimentarias de Guatemala, y permite obtener evidencia acerca de la incidencia relativa de otros factores que pueden también afectar su desempeño.

frutas y legumbres procesadas, fuertemente negativo. El efecto en las exportaciones de café y alimentos balanceados resultó positivo pero pequeño. En el período 1980-1985, sólo en pescado y marisco y azúcar el efecto permaneció positivo; para café y alimentos para animales, éste fue ligeramente negativo, mientras que para los demás grupos resultó muy negativo.

En resumen, existe una asociación entre competitividad y dinamismo de la producción. O sea, en el marco de una crisis productiva, como la que ha prevalecido en Guatemala durante la mayor parte de la década, no es posible penetrar con éxito los mercados internacionales.

4. Resumen de los indicadores estimados

Hasta ahora se han venido analizando las estimaciones de los resultados de diversos indicadores propuestos para aproximarse a una evaluación de la competitividad de la industria alimentaria guatemalteca. Si bien la línea divisoria no es clara y no está exenta de cierta arbitrariedad, estos indicadores pueden clasificarse en internos y externos. Ambos tipos muestran una tendencia hacia una disminución de la competitividad --cuando menos durante el primer quinquenio de la presente década-- asociada a la contracción económica de la rama, y al descenso de los flujos comerciales, tanto en el ámbito internacional como dentro del MCCA. Asimismo, es posible identificar, a nivel de los subsectores, comportamientos diversos de la competitividad durante los años analizados.

Con el propósito de consolidar los resultados obtenidos previamente y realizar comparaciones entre ellos, se asignaron escalas cualitativas a las diversas estimaciones de competitividad, utilizando criterios de clasificación de acuerdo con la naturaleza del indicador calculado, resultando tres tipos de desempeño competitivo: alto (A), promedio (P) y bajo (B). (Véase el cuadro 13.)

Además de los subgrupos que exportan, para los cuales es posible calcular su competitividad internacional en función de su penetración en el mercado mundial, se incluyeron también los sectores no exportadores, para los que fundamentalmente se podían evaluar índices de competitividad interna. El propósito fue contar con evidencia que permitiera evaluar su potencial competitivo a nivel internacional. Para el grupo de indicadores de competitividad interna, las diferencias establecidas derivaron, sobre todo,

de comparaciones dentro del mismo sector de alimentos (y no entre sus subgrupos y el resto de la industria). El conjunto de indicadores de competitividad externa se comparó básicamente con la economía internacional.

En una visión de conjunto, se observa heterogeneidad y dispersión variable en los resultados. Por ejemplo, el dinamismo de la producción muestra una gran dispersión, ya que entre 1979 y 1985, de los 15 subgrupos de la industria alimentaria, ocho registraron un crecimiento alto y el resto bajo; ninguno se incrementó de manera similar al promedio. Este comportamiento contrasta con el dinamismo de los precios, que se concentra alrededor de su media. El desempeño competitivo de la industria alimentaria va de regular a bueno en los indicadores de intensidad en el uso de mano de obra y del costo interno de la divisa, y de regular a malo en precios relativos de exportación, productividad relativa de la mano de obra y en el indicador de la ventaja comparativa revelada.

A nivel de sectores, no sorprende que el mejor desempeño competitivo se halle en los sectores tradicionalmente exportadores: carne, café y azúcar. Sin embargo, el mayor dinamismo lo lograron los subgrupos de pescado y marisco y cereales preparados, cuya cuota exportadora aumentó considerablemente en los últimos años, después que, a mediados de los años setenta, su participación era muy pequeña.

Cabe destacar el caso de frutas y legumbres preparadas, que muestran un desempeño competitivo pobre, aun cuando se trata de un sector exportador importante. La discrepancia podría ser un ejemplo de las limitaciones de los métodos de evaluación utilizados; si bien, por otra parte, su contribución a las exportaciones podría deberse a otros factores no contemplados en el cuadro 13, como el crecimiento del mercado internacional, que ha sido muy dinámico en los últimos años. De hecho, el efecto del mercado mundial en el quinquenio 1980-1985 fue el más importante, tanto en relación con los otros tres, como con respecto al efecto del mercado mundial en los otros subgrupos. (Véase de nuevo el cuadro 12.)

Los países desarrollados son el destino principal de las exportaciones de frutas y legumbres procesadas. El contenido nutritivo de éstas es muy bajo, tanto en términos absolutos como en relación con su precio, que en buena parte corresponde al costo de la lata o el envase de vidrio. A nivel mundial, se están desarrollando tecnologías de envase menos costosas, como la lata plástica. En el caso de las legumbres, el congelado tiene ventajas de

precio sobre la lata, y en los países desarrollados está ganando cada vez más adeptos entre los consumidores (véase, Berk, 1988).

5. La experiencia reciente

Debido a que la información estadística desagregada se pudo compilar sólo hasta 1985, en esta sección se presentan algunas observaciones sobre el desempeño reciente de la industria alimentaria, basadas en información de fuentes oficiales y en la obtenida de conversaciones con autoridades públicas, empresarios, dirigentes empresariales e institutos de investigación guatemaltecos, así como con organismos regionales. De estos encuentros se obtuvo evidencia fundamentalmente cualitativa que no representa necesariamente la realidad global del sector, pero que contribuye a averiguar su situación actual y perspectivas, y permite además establecer comparaciones con los resultados obtenidos de la información utilizada que, en su gran mayoría, llegó hasta 1985. Dado que se trata de dos períodos distintos y la naturaleza de la información es diversa, las anotaciones de estos encuentros se presentan por separado.

Con la excepción del café, las exportaciones de alimentos procesados fueron en aumento a partir de 1985, alcanzando la cifra de 459 millones de dólares en 1987. El agregado muestra una caída abrupta respecto de 1985 a causa del decremento por casi 100 millones de dólares de las exportaciones de café entre ambos períodos, el cual se debió sobre todo a la disminución de su precio. En esos dos años, los incrementos más importantes se produjeron en pescado y marisco, carne y frutas preparadas. (Véase, Banco de Guatemala, 1985 y 1987.)

Se advirtió un clima general de cautela en cuanto al crecimiento de la industria alimentaria. Si bien se reconoció que la crisis productiva ha sido severa, se apuntó que ello ha servido para redoblar los esfuerzos --tanto en las empresas como en los organismos públicos-- para elevar la competitividad y la inserción sus productos en los mercados internacionales. Se piensa que el MCCA ofrece ahora y en el futuro cercano muy pocas posibilidades para recibir los productos de Guatemala, por lo que se busca exportar a otros países. Se considera, por lo tanto, que debe seguirse una estrategia de inserción sostenida en las exportaciones mundiales de alimentos procesados, en particular de los productos no tradicionales, para lo cual, empresarios, asociaciones empresariales, y autoridades públicas están

poniendo en práctica diversos mecanismos. Ejemplo de ello es la labor desarrollada por la Gremial de Exportadores no Tradicionales de la Cámara de Industria, la cual proporciona asesoría técnica a sus asociados (más de 600) para acrecentar sus exportaciones.

Los niveles de producción y empleo han venido aumentando en los últimos tres años. El Banco de Guatemala reporta crecimientos anuales de los grupos de alimentos y bebidas de 2% y 4.7%, respectivamente, entre 1985 y 1987. Sin embargo, el grado de uso de la capacidad instalada aún se encuentra por debajo de los prevalecientes a fines de los años setenta. Las empresas que han mantenido una elevada utilización de la capacidad, han logrado también sostener o incrementar su competitividad. Este es un factor que se considera necesario para incursionar con éxito en los mercados mundiales.

El abastecimiento de la materia prima no representa en general mayores problemas, ya sea ésta local o importada. La mayor parte del aprovisionamiento de insumos es de origen nacional, por lo que no constituye obstáculo alguno para la producción.

Como factores determinantes en el desempeño competitivo, se advirtió coincidencia en los siguientes: diseño del producto y embalaje; capacitación de técnicos y obreros para elevar la productividad del trabajo; acceso oportuno a la tecnología, con vistas a introducir esquemas de desarrollo e innovaciones tecnológicas dentro de la empresa, y mejoras a los niveles de gestión empresarial. Este último constituye quizás el elemento clave; sin ello sería muy difícil enfrentar con éxito los demás problemas.

Se apreció convergencia en la necesidad de contar con un tipo de cambio previsible y sin fluctuaciones violentas, así como con mecanismos administrativos ágiles para realizar las ventas en el exterior. Los industriales y dirigentes empresariales no se pronunciaron por devaluaciones de la moneda o por una política de subsidios a las exportaciones. Opinan que el incremento de los niveles de competitividad y de las exportaciones depende fundamentalmente de factores internos de las empresas, aun cuando la recuperación del ritmo de crecimiento de la economía y un clima de reglas de política económica claras resultan indispensables.

Si bien la legislación vigente no contempla el otorgamiento de estímulos específicos a la industria alimentaria, el Congreso de la República emitió una ley para fomentar las exportaciones de productos no tradicionales fuera de Centroamérica, así como para regular la industria maquiladora de

exportación (Decreto 29-89 del 19 de junio de 1989). La Ley excluye de sus beneficios a los siguientes productos: café, cardamomo, ajonjolí, banano, ganado bovino en pie, carne de ganado bovino, azúcar de caña, algodón sin cardar, petróleo crudo y madera.

Los beneficios previstos en esa Ley se ubican sobre todo en el ámbito fiscal, y varían dependiendo del régimen aduanero que corresponda a la actividad de la empresa exportadora (admisión temporal, devolución de derechos, reposición con franquicia arancelaria y componente agregado nacional total). Asimismo, la Ley contempla suspensiones temporales de derechos arancelarios e impuestos a la importación y al valor agregado, y exoneración total del impuesto sobre la renta y sobre las exportaciones. Aunque no entra aún en operación plena, la Ley ha generado una respuesta favorable en el mundo empresarial. Se le considera como un instrumento que puede fomentar la actividad exportadora, pero se requiere además resolver los problemas estructurales mencionados que afectan la competitividad. Dentro de la industria alimentaria existen sectores que califican como sujetos potenciales de los estímulos fiscales, como pescado y marisco, frutas y legumbres procesadas y cereales preparados, los cuales podrían, con este instrumento, impulsar aún más su participación dentro de las exportaciones.

III. COMENTARIOS FINALES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A lo largo de este trabajo se ha pretendido ofrecer una descripción pormenorizada de la industria alimentaria de Guatemala, con miras a evaluar su competitividad en los mercados internacionales. En esta sección se recogen los resultados más destacados, al tiempo que se presentan una serie de sugerencias que pueden contribuir a elevar la competitividad de la industria de alimentos procesados.

Los indicadores analizados en el capítulo anterior, así como la síntesis presentada en el cuadro 13, sugieren que existe amplio margen para elevar esa competitividad. Estos esfuerzos deberían centrarse en los subgrupos de alimentos que han mostrado mayor disposición para exponerse a la competencia internacional, como pescado y marisco, frutas y legumbres preparadas y cereales preparados. Ello contribuiría a aligerar la dependencia excesiva sobre las exportaciones tradicionales (café, azúcar, carne), cuyo aporte en divisas ha disminuido considerablemente, debido sobre todo al descenso de sus precios y a la baja elasticidad ingreso de la demanda internacional, particularmente en los rubros de café y azúcar. Por otro lado, las posibilidades de agregar mayor valor al procesamiento de estos dos productos en los países de América Latina son reducidas (CEPAL, 1986). Otros productos agropecuarios podrían someterse a mayor transformación en los países de la región, que procesan, en promedio, el 20% de sus productos del campo, porcentaje que en las naciones desarrolladas llega a 80% (ONUDI, 1983).

El acceso a mayores niveles de competitividad depende de una diversidad de factores vinculados con los indicadores mencionados. Además de las difíciles condiciones de los mercados mundiales, sobre las que el país tiene una intervención marginal, existirían, al menos, dos grandes ámbitos sobre los cuales se podría actuar para mejorar la competitividad de la industria alimentaria de Guatemala: una política de fomento y la actuación, individual y colectiva, de las propias empresas del sector.

El diseño de una política para la rama alimentaria tendría como objetivos generales apoyar su crecimiento y mejorar su grado de competitividad. La heterogeneidad de los subsectores que la conforman obligaría a proponer medidas acordes con las particularidades de los diversos grupos de productos, en cuanto a los agentes, tecnologías, formas de organización, naturaleza de las producciones y mercados atendidos. Esto

último, por ejemplo, requeriría distinguir entre la producción para consumo doméstico y la de exportación.

La existencia de una política de fomento al sector de alimentos procesados se justifica por diversas razones. Algunos ejemplos serían:

1) Junto con las actividades agropecuarias, la industria alimentaria constituye el núcleo productivo más importante de la actividad económica, al ofrecer productos básicos y de consumo popular por excelencia. La industria alimentaria adquiere especial importancia por el papel que puede desempeñar como impulsora de la reactivación del crecimiento, no sólo por el carácter estratégico de sus producciones, sino también por su amplia capacidad de generación de empleos, aumento a la oferta de alimentos, impulso a la productividad agrícola, y estímulo y asimilación del progreso técnico.

2) Absorbe, con creces, las mayores dosis de producción y empleo industriales. Vale decir que el comportamiento de la rama determina, en buena medida, el desempeño global de las manufacturas.

3) Los niveles internos de consumo están lejos de saturarse, y en algunos sectores de la población se encuentran por debajo de los mínimos nutricionales.

4) Debido a las mejores condiciones de la demanda y los precios internacionales, las exportaciones de alimentos procesados --en especial los no tradicionales-- ofrecen mayor potencial de ingresos de divisas al país que las de productos primarios.

5) Las exportaciones de alimentos no tradicionales pueden contribuir a mejorar la distribución del ingreso (cuya desigualdad se reforzó mutuamente con el modelo exportador de productos primarios), mediante el ofrecimiento de puestos de trabajo permanentes y mejor remunerados en relación con las actividades agrícolas. Asimismo, se producirían efectos multiplicadores hacia sectores no exportadores, dentro y fuera de la industria alimentaria, a través de la demanda de bienes intermedios y servicios diversos y el suministro de materia prima.

Cualquier estrategia de apoyo a la industria alimentaria tendría que buscar elevar los niveles de productividad, que han venido disminuyendo en la presente década. Los apoyos a los productos de exportación se dirigirían en particular a aquellos que muestren una alta elasticidad ingreso de la demanda mundial, procurando la incorporación permanente del progreso técnico, en línea con las tendencias mundiales, y en los que el desempeño competitivo

de Guatemala haya sido satisfactorio, como pescado y marisco, y frutas y legumbres preparadas.

En un país como Guatemala, donde amplios grupos de la población no satisfacen sus necesidades básicas de alimentos, resulta prioritario fortalecer la capacidad de la industria alimentaria para ofrecer alimentos de precio y calidad adecuados. Para los productos de consumo interno, la estrategia general buscaría recuperar y conservar las pautas alimentarias tradicionales, contribuyendo a que las empresas nacionales desempeñen un papel activo en la absorción de empleo, la generación de ingreso, la reducción de la pobreza y la suficiencia alimentaria, así como en fortalecer la vinculación entre agricultura e industria y estimular la utilización de tecnologías locales orientadas a la satisfacción de las exigencias del consumidor nacional. Si se supone que la reactivación de la demanda se mantiene en los próximos años, ^{14/} el fortalecimiento de los sectores no exportadores llevaría a incrementar el uso de la capacidad instalada y ampliar la producción, lo que colocaría a las empresas en mejores condiciones para competir localmente.

Más allá de los programas de fomento y de la recreación de un ambiente económico favorable, la consecución de mejores niveles de productividad y competitividad depende crucialmente de la actitud emprendedora de los industriales de la rama. Prueba de ello es el éxito de la experiencia de algunas empresas procesadoras de alimentos, tanto en el mercado interno como en el internacional. Esto sugiere la pertinencia de buscar esquemas de desarrollo que descansen fundamentalmente sobre acciones de los propios industriales, congruentes con las condiciones externas, pero sin depender excesivamente de ellas. Algunas áreas en las que los industriales y organismos de fomento podrían actuar serían las siguientes:

1. Gestión empresarial

Una adecuada gestión empresarial es imprescindible para acceder a mayores niveles de competitividad. Un primer obstáculo a vencer en este terreno es la reticencia del empresario a reconocer deficiencias en su gestión, lo cual

^{14/} Después de haber disminuido en los años previos, el PIB global creció en 1986, 1987 y 1988, hasta alcanzar un nivel apenas superior al prevaleciente en 1980 (CEPAL, 1989). Cifras preliminares indican que el crecimiento de 1989 superó el 3%.

sucede especialmente en las pequeñas empresas alimentarias, en donde es común que el propietario realice diversas tareas relacionadas con la producción, las ventas, el abastecimiento, la administración, etc.

El acceso a una mejor gestión debe cimentarse en iniciativas que surjan de los mismos empresarios. Tomando en cuenta la diversidad de los sectores alimentarios, se podría pensar en esquemas generales de capacitación en áreas en donde los problemas son similares: contabilidad y finanzas, comercialización, tecnología, análisis de inventarios, control de calidad. A través de las asociaciones o cámaras industriales, así como mediante la agrupación informal de empresarios del ramo, se podrían definir temas concretos a atacar. Luego se buscaría la participación de individuos o instituciones expertos, quienes, junto con los empresarios, se encargarían de diseñar e impartir programas específicos de capacitación empresarial. La colaboración de empresarios en activo o retirados, así como de institutos tecnológicos (por ejemplo el ICAITI) y universidades, podría ser de gran ayuda.

La participación más activa de los organismos de fomento se centraría en la promoción de nuevas empresas mediante la formación de empresarios. El elevado porcentaje de la población económicamente activa que se encuentra desempleada ofrece un amplio potencial para el surgimiento de nuevas empresas alimentarias, especialmente de tamaño pequeño y en las localidades rurales, en donde el propósito sería contribuir al desarrollo agroindustrial, a la vinculación entre agricultura e industria, así como crear fuentes de trabajo estables y bien remuneradas. En este caso se podría plantear la realización de estudios para detectar las necesidades y el potencial de producción alimentaria en las diversas regiones, de donde surgirían posibles candidatos a empresarios. Antes de iniciar la operación de las empresas, se desarrollarían cursos para preparar al industrial en su nueva actividad.

2. Integración agroindustrial

La participación de los productores primarios en el procesamiento industrial es muy limitada en Guatemala. En este campo sería conveniente investigar las posibilidades de impulsar el desarrollo de la agroindustria campesina integrada, con el propósito de promover la participación de los productores en la transformación de sus productos, para aumentar sus ingresos, disminuir la pobreza y ofrecer empleos. Sería necesario contar con el apoyo de los

organismos de fomento, a partir de iniciativas de los propios productores. Ello supondría mayor probabilidad de éxito de los apoyos, los cuales se localizarían en las áreas de organización de la producción y en la capacitación, tomando en cuenta las características de los productores del campo y su escasa experiencia como productores industriales. (Véase, Proyecto CGID/ONUDI/MEX/82/016, 1985 y FAO, 1988.)

Un ejemplo de éxito de la participación de los campesinos en la actividad agroindustrial se encuentra en la experiencia de la empresa Alimentos Congelados Monte Bello (ALCOSA), especializada en la producción y procesamiento de vegetales, principalmente brócoli y coliflor. Desde su fundación, en 1971, ha venido creciendo y diversificándose paulatinamente, incrementando los ingresos y la productividad agrícolas (De Janvry, *et al.* 1988).

3. Desarrollo tecnológico

Se trataría de promover la capacidad propia de desarrollo tecnológico distinguiendo dos tipos de estrategia: una dirigida fundamentalmente a las empresas no exportadoras, productoras de alimentos corrientes (muchas de las cuales son pequeñas), y que se dirigiría a consolidar procesos de producción en donde el uso de insumos locales y la generación de empleo sean muy elevados. Por otro lado, el incremento de la competitividad internacional de los productos alimentarios requiere de un proceso continuo de actualización tecnológica, tanto en los procesos como en los productos. En ambos casos, se recomienda fortalecer la vinculación entre la industria y los institutos tecnológicos (PREALC, 1976 y Berk, 1988).

4. Asociación interempresarial

La experiencia de numerosos países indica que la constitución de organismos empresariales contribuye significativamente al crecimiento sano de las empresas miembros. Estas agrupaciones pueden adoptar formas jurídicas diversas y resultaría útil estudiar la posibilidad de crearlas en el seno de asociaciones ya constituidas, como las gremiales afiliadas a la Cámara de Industria. El propósito principal consiste en la consecución de objetivos comunes a partir de la conjunción de esfuerzos de las empresas. Algunos ejemplos serían el aprovisionamiento conjunto de materia prima, las uniones

de crédito, la adquisición de servicios en común (contabilidad, información, servicios de computación, trámites administrativos, comercialización, etc.).

Los consorcios de exportación son un caso particular de las asociaciones interempresariales, cuyo objetivo es promover las ventas externas de las empresas afiliadas. Este mecanismo funciona con éxito en numerosos países y en la industria alimentaria de Guatemala podría contribuir a mejorar su inserción en los mercados internacionales. La estructura, organización y funcionamiento de un consorcio tendrían que definirse a partir de la identificación de las necesidades conjuntas de las empresas. Sin embargo, se sugiere que su eventual constitución busque el acceso expedito a dos tipos particulares de servicios para la exportación: i) los servicios instrumentales, como télex, traducciones, intérpretes, consultoría en comercio exterior, elaboración de contratos y formación de ejecutivos, y ii) los servicios promocionales, como realización de ferias, organización de misiones de estudios al exterior, investigaciones de mercado y realización de campañas publicitarias.

Anexo I

ENCUESTA DE LA INDUSTRIA FABRIL DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA

En Guatemala se viene publicando desde 1971 una encuesta representativa de la industria manufacturera que comprende, en su marco muestral, a los establecimientos que ocupan al menos cinco personas, es decir, cubre básicamente el sector formal de la industria. Incluye cifras de producción, ventas, inversión, empleo, horas hombre trabajadas, remuneraciones, materias primas e insumos, origen del capital y financiamiento, entre otros conceptos. Inicialmente la Dirección General de Estadística, y posteriormente el Instituto Nacional de Estadística, se han encargado de levantar, procesar y publicar anualmente la información a partir de 1971 y hasta 1987, excepto 1976 y 1978.

Esta fuente de información se utilizó para construir una variedad de indicadores que sirvieron de base para evaluar el comportamiento y medir el desempeño de la industria alimentaria guatemalteca. Sin embargo, la encuesta tiene limitaciones, en particular en lo que se refiere a las cifras calculadas sobre la evolución real de los indicadores estimados. Ello se debe a que las respuestas de los empresarios han sido variables, y se observa una tendencia declinante que no puede atribuirse en su totalidad al ritmo de la actividad económica.

Comparadas con una muestra inicial de 1,765 empresas en 1971, las cifras de 1986 y 1987 reflejan una participación bastante menor (1,211 y 1,189 establecimientos, respectivamente). Ello admite la posibilidad real de una tendencia recesiva en la actividad manufacturera, tal como lo señalarían las estadísticas macroeconómicas. Sin embargo, el INE manifiesta, en sus entregas de 1986 y 1987, la menor participación de las empresas, aunque destaca al mismo tiempo que la representatividad de la muestra es alta, alrededor del 80% del valor de la producción en sendos años. ^{15/}

Las cifras de empleo de la Encuesta ofrecen la posibilidad de evaluar el cambio en el nivel de representatividad de la muestra utilizada. En 1985, el empleo, según la Encuesta, ascendió a 77,538 personas, cifra equivalente al 99% de la estimación del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS).

^{15/} Véase, Instituto Nacional de Estadística (INE), Encuesta Industrial Fabril, números XIII y XIV, 1986 y 1987, respectivamente.

Sin embargo, en 1986 y 1987, los porcentajes respectivos cayeron a 82% y 73%, reflejando el menor grado de respuesta de los empresarios.

Para años previos, resulta difícil evaluar la representatividad de la Encuesta en relación con las cifras del IGSS, pues sucede que, en la mayoría de ellas, el número de ocupados según la Encuesta supera a la estimación del IGSS; esto sugiere que, a pesar de captar únicamente a los establecimientos con más de 4 empleados, la primera fuente incluye una porción de empresas informales, que no dotan a sus trabajadores de los beneficios de la seguridad social.

El escaso nivel de respuesta en los años 1986 y 1987 motivó la decisión de utilizar la información de la Encuesta hasta 1985. En algunos casos, sin embargo, se consideró apropiado incluir los últimos dos años, especialmente en la medición de indicadores expresados como cocientes, en donde se supuso que la pérdida de representatividad se distribuye homogéneamente entre los sectores de la industria.

Según el informe del Instituto de Estadística, el porcentaje de respuesta en 1986 y 1987 fue de 82% y 73% respectivamente.

El Instituto de Estadística del Ministerio de Economía y Finanzas, en su informe de 1988, indica que el porcentaje de respuesta en 1986 y 1987 fue de 82% y 73% respectivamente.

Anexo II

CUADROS ESTADISTICOS

Cuadro 1

GUATEMALA: PIB MANUFACTURERO Y DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS

(Millones de pesos centroamericanos de 1958)

	Producto interno bruto			Participaciones (%)	
	Total	Manufactura	Industria de alimentos y bebidas	(2)/(1)	(3)/(2)
	(1)	(2)	(3)		
1965	1,355.1	190.8	77.8	14.1	40.8
1970	1,792.7	282.9	107.1	15.8	37.9
1971	1,892.8	303.2	119.1	16.0	39.3
1972	2,031.6	319.8	124.6	15.7	39.0
1973	2,169.3	345.8	133.4	15.9	38.6
1974	2,307.7	361.6	139.0	15.7	38.4
1975	2,352.7	356.3	141.0	15.1	39.6
1976	2,526.5	393.5	157.1	15.6	39.9
1977	2,723.8	435.6	177.7	16.0	40.8
1978	2,859.9	463.7	188.9	16.2	40.7
1979	2,994.7	489.7	198.8	16.4	40.6
1980	3,106.9	517.3	207.0	16.7	40.0
1981	3,127.6	501.2	198.2	16.0	39.5
1982	3,016.6	475.1	182.6	15.7	38.4
1983	2,939.6	466.1	177.7	15.9	38.1
1984	2,953.5	468.4	181.0	15.9	38.6
1985	2,936.1	464.8	184.3	15.8	39.7
1986	2,940.1	467.9	188.9	15.9	40.4
1987	3,032.1	475.6	192.4	15.7	40.5
1988 a/	3,138.2	487.5	...	15.5	...
Tasas de crecimiento promedio anual					
1965-1970	5.8	8.2	6.6		
1970-1980	5.7	6.2	6.8		
1980-1987	-0.3	-1.2	-1.0		

Fuente: SIECA, Series estadísticas seleccionadas de Centroamérica, varios años.

a/ Sobre la base de CEPAL, Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe, 1988, Guatemala.

Cuadro 2

GUATEMALA: VALOR DE LA PRODUCCION DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

	Miles de quetzales de 1979			Tasas de crecimiento promedio anual		
	1971	1979	1985	1971-1979	1979-1985	1971-1985
3111 Prep. y conserv. de carne	65,506	93,794	96,826	4.6	0.5	2.8
3112 Productos lácteos	13,057	22,565	26,018	7.1	2.4	5.0
3113 Prep. de frutas y legumbres	11,315	45,676	32,396	19.1	-5.6	7.8
3114 Prep. de pescado y marisco	5,612	5,710	6,410	0.2	2.0	1.0
3115 Aceites y grasas	31,291	49,878	28,119	3.4	-9.1	-0.8
3116 Productos de molinería	98,685	174,291	149,907	7.4	-2.5	3.0
3117 Productos de panadería	18,708	23,944	31,742	3.1	4.8	3.8
3118 Azúcar	51,367	97,474	124,687	8.3	4.2	6.5
3119 Chocolate y confitería	7,913	15,668	12,619	8.9	-3.5	3.4
3121 Alimentos diversos	18,301	27,950	35,514	5.4	4.1	4.8
3122 Alimentos para animales	7,966	35,554	39,707	20.6	1.9	12.2
311/2 Alimentos	329,721	592,504	583,945	7.6	-0.2	4.2
3131 Bebidas espirituosas	26,444	34,152	41,331	3.2	3.2	3.2
3132 Vino	3,041	4,805	2,941	5.9	-7.9	-0.2
3133 Cerveza	14,105	50,504	31,415	17.3	-7.6	5.9
3134 Bebidas no alcohólicas	10,742	36,432	35,341	16.5	-0.5	8.9
313 Bebidas	54,332	125,893	111,028	11.0	-2.1	5.2

Fuente: CEPAL, sobre la base del Instituto Nacional de Estadística, Encuesta Industrial Fabril.

Nota: El valor de la producción a precios corrientes se deflactó con índices de precios implícitos, calculados a partir de cifras de volumen y valor de la producción, utilizando el método de Laspeyres.

Cuadro 3

GUATEMALA: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS, EMPLEO, PRODUCCION E INVERSION
EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

	1971						1985						TCPA a/ Empleo 1971- 1985
	Establecim.	%	Empleo	%	Producción (%)	Inversión (%)	Establecim.	%	Empleo	%	Producción (%)	Inversión (%)	
3111 Prep. y conserv. de carne	14	2.8	1,317	7.9	15.5	4.8	20	3.7	3,103	9.9	12.9	7.5	6.3
3112 Productos lácteos	59	11.7	1,451	8.7	3.3	3.0	37	6.8	1,485	4.7	3.6	4.3	0.2
3113 Prep. de frutas y legumbres	11	2.2	868	5.2	4.9	14.6	18	3.3	1,813	5.8	5.8	5.3	5.4
3114 Prep. de pescado y marisco	2	0.4	490	3.0	1.9	-	3	0.6	630	2.0	0.9	0.3	1.8
3115 Aceites y grasas	7	1.4	725	4.3	6.7	2.3	6	1.1	607	1.9	4.7	2.4	-1.3
3116 Productos de molinería	49	9.7	1,464	8.8	22.7	7.7	48	8.9	3,434	10.9	19.3	18.3	6.3
3117 Productos de panadería	193	38.3	1,737	10.5	3.3	1.7	104	19.2	2,618	8.3	4.1	7.3	3.0
3118 Azúcar	42	8.4	4,124	24.8	14.0	27.9	194	35.9	9,513	30.3	20.0	23.8	6.2
3119 Chocolate y confitería	20	4.0	929	5.6	4.3	2.8	26	4.8	1,314	4.2	2.9	4.2	2.5
3121 Alimentos diversos	83	16.5	1,901	11.5	10.1	6.0	45	8.3	1,853	5.9	5.0	5.8	5.1
3122 Alimentos para animales	-	-	-	-	-	-	12	2.2	465	1.5	5.5	6.5	-
Alimentos (311/2)	480	95.2	15,006	90.2	86.7	70.9	513	94.8	26,835	85.5	84.6	85.8	4.2
3131 Bebidas espirituosas	6	1.2	362	2.2	3.4	10.3	9	1.7	675	2.2	4.1	1.5	4.6
3132 Vino	5	1.0	188	1.1	1.1	0.8	5	0.9	213	0.7	0.4	0.3	0.9
3133 Cerveza	2	0.4	373	2.2	4.9	13.4	3	0.6	802	2.6	4.8	5.1	5.6
3134 Bebidas no alcohólicas	11	2.2	701	4.2	3.9	4.7	11	2.0	2,866	9.1	6.1	7.3	10.6
Bebidas (313)	24	4.8	1,624	9.8	13.3	29.1	28	5.2	4,556	14.5	15.4	14.2	7.6
Total alimentos y bebidas (311/2/3)	504	100.0	16,630	100.0	100.0	100.0	541	100.0	31,391	100.0	100.0	100.0	4.6
Porcentaje de la industria alimentaria respecto del total manufacturero		28.6		29.4	41.8	33.6		33.5		40.5	39.7	32.1	

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta Industrial Fabril.

a/ Tasa de crecimiento promedio anual.

Cuadro 4

GUATEMALA: ESTRUCTURA DE TAMAÑOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA a/

(Porcentajes respecto del total)

	1971			1985		
	Pequeña	Mediana	Grande	Pequeña	Mediana	Grande
Alimentos (311/2)						
Número de establecimientos	77.00	15.00	7.90	65.50	15.80	18.70
Empleo	46.40	18.50	35.20	20.00	10.40	69.50
Producción	29.30	25.50	45.20	11.90	15.80	72.30
Bebidas (313)						
Número de establecimientos	33.30	16.70	50.00	10.70	21.40	67.90
Empleo	3.60	9.30	87.10	0.50	4.10	95.40
Producción	1.50	6.60	91.90	0.00	5.70	94.20
Total sector manufacturero						
Número de establecimientos	73.10	17.60	9.30	57.60	21.40	21.00
Empleo	29.40	34.50	36.20	13.80	14.80	71.50
Producción	17.80	34.20	48.10	6.80	14.00	79.20

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta Industrial Fabril.

a/ Los estratos se definen en función del número de ocupados, de acuerdo con los siguientes intervalos:

Industria pequeña, 5-19.

Industria mediana, 20-50.

Industria grande, más de 50.

Cuadro 5

GUATEMALA: GASTO DE PUBLICIDAD CON RELACION A VENTAS
EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

(Porcentajes)

	1971	1979	1985
3111 Prep y conserv. de carne	0.2	0.1	0.5
3112 Productos lácteos	0.3	0.6	0.6
3113 Prep. de frutas y legumbres	3.0	2.5	2.4
3114 Prep. de pescado y marisco	0.4	0.2	0.2
3115 Aceites y grasas	0.3	0.1	1.4
3116 Productos de molinería	0.1	0.6	0.9
3117 Productos de panadería	0.0	0.2	0.5
3118 Azúcar	0.1	0.0	0.0
3119 Chocolate y confitería	2.2	2.3	1.7
3121 Alimentos diversos	1.0	2.0	2.9
3122 Alimentos para animales	-	0.1	0.0
311/2 Alimentos	0.5	0.6	0.8
3131 Bebidas espirituosas	2.1	2.0	0.0
3132 Vino	4.1	1.1	1.6
3133 Cerveza	1.7	0.5	1.3
3134 Bebidas no alcohólicas	6.9	5.4	2.6
313 Bebidas	3.4	2.4	1.5
3 Sector Manufacturero	1.2	1.1	1.6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta Industrial Fabril.

Cuadro 6

GUATEMALA: BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR DE ALIMENTOS PROCESADOS

(Miles de quetzales)

CUCI	1971-1972			1979-1980			1984-1985		
	Exportaciones fob	Importaciones cif	Saldo	Exportaciones fob	Importaciones cif	Saldo	Exportaciones fob	Importaciones cif	Saldo
011 Carne fresca, refrigerada, congelada	17,670		17,670	34,297		34,297	4,806	204	4,602
012 Carne seca, salada, ahumada							2	200	(198)
014 Carne preparada, envasada	2,295		2,295	9,606	517	9,089	21,164	717	20,447
022 Leche, crema y otros lácteos		2,498	(2,498)		11,276	(11,276)	627	12,087	(11,460)
023 Mantequilla							16	475	(459)
024 Queso y cuajo				719		719	543	163	380
034, 035, 036 Pescado y marisco	2,358		2,358	7,513	560	6,953	11,376	624	10,752
037 Pescado y marisco preparado					1,524	(1,524)	28	1,378	(1,350)
046 Harina de trigo							0	144	(144)
048 Cereales preparados, pastas	748	2,288	(1,540)	6,539	10,190	(3,651)	5,787	7,248	(1,461)
056 Vegetales preparados	1,874		1,874	4,674	5,446	(772)	2,438	3,592	(1,154)
058 Frutas preparadas	553		553	6,217	2,478	3,739	2,391	546	1,845
061 Azúcar	14,124		14,124	68,983	1,160	67,823	65,353	790	64,563
062 Dulces	2,780		2,780	6,401	750	5,651	5,046	1,540	3,506
071 Café	102,666		102,666	451,062		451,062	372,956	41	372,915
072 Cacao				6,332		6,332	1,900	214	1,686
073 Chocolate					529	(529)	300	716	(416)
074 Té, mate							297	76	221
075 Especias				4,524	700	3,824	544	1,575	(1,031)
081 Alimento para animales	3,609	2,986	623	4,481	5,984	(1,503)	2,838	10,561	(7,723)
091 Margarina, manteca							21	744	(723)
098 Otros alimentos procesados				6,550	1,542	5,008	4,953	654	4,299
111 Bebidas no alcohólicas							37	30	7
112 Bebidas alcohólicas		2,963	(2,963)		3,425	(3,425)	331	4,504	(4,173)
411 Aceites y grasas animales		2,963	(2,963)		6,339	(6,339)	92	11,703	(11,611)
423, 424 Aceites vegetales							468	15,772	(15,304)
Total alimento procesado y bebidas	148,677	10,735	137,942	617,898	52,420	565,478	504,314	76,298	428,016
Total alimento y bebidas	175,403	29,767	145,636	693,897	101,929	591,968	599,377	105,354	494,023
Total de mercancías	305,602	326,504	(20,902)	1,344,936	1,504,241	(159,305)	1,043,163	1,372,535	(329,372)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Anuario de Comercio Exterior.

Nota: Las cifras entre paréntesis corresponden a saldos negativos.

Cuadro 7

GUATEMALA: ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES
DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

(Porcentajes)

	1972	1980	1985
011 Carne fresca, refrig. cong.			
América	98.7	96.1	99.6
MCCA	1.3	3.5	0.2
Otros	-	0.4	0.2
014 Carne preparada			
América	1.3	2.9	52.3
MCCA	98.7	97.1	47.6
034, 35, 36 Pescado, marisco			
América	95.2	99.1	100.0
MCCA	0.9	0.4	
Asia	3.3	0.5	
048 Cereales preparados, pastas			
América	0.5	-	2.3
MCCA	95.5	100.0	97.7
056 Vegetales preparados			
América	0.2	0.3	11.8
MCCA	99.8	99.7	88.2
058 Frutas preparadas			
América	0.5	-	13.8
MCCA	98.2	98.1	80.4
Africa	1.4	1.9	5.9
061 Azúcar			
América	87.2	92.9	91.4
MCCA	0.2	-	-
Asia			5.2
Europa	3.8	2.8	
Africa	8.9	4.2	3.3
062 Dulces			
América	9.8	2.5	4.5
MCCA	90.0	96.7	61.3
Europa	0.2	0.6	32.0
071 Café			
América	39.1	46.7	46.0
Asia	3.6	4.1	5.6
Europa	57.1	49.2	47.4
Otros	0.2	0.2	1.4
081 Alimentos para animales			
América	0.4	2.0	0.1
MCCA	39.4	60.8	99.9
Europa	60.2	37.2	-

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Anuario de Comercio Exterior.
Nota: América excluye Centroamérica.

Cuadro 8

GUATEMALA: PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

	1971	1979	1985	Tasa de crecimiento promedio anual		
				1971-1979	1979-1985	1971-1985
3111 Prep. y conserva de carne	49.74	32.37	31.20	-5.20	-0.60	-3.30
3112 Productos lácteos	9.00	15.41	17.52	6.90	2.20	4.90
3113 Prep. de frutas y legumbres	13.04	22.79	17.87	7.20	-4.20	2.30
3114 Prep. de pescado y marisco	11.45	14.83	10.18	3.30	-6.10	-0.80
3115 Aceites y grasas	43.16	54.27	46.32	2.90	-2.60	0.50
3116 Productos de molinería	67.41	46.71	43.65	-4.50	-1.10	-3.10
3117 Productos de panadería	10.77	9.95	12.12	-1.00	3.30	0.90
3118 Azúcar	12.46	12.35	13.11	-0.10	1.00	0.40
3119 Chocolate y confitería	8.52	12.42	9.60	4.80	-4.20	0.90
3121 Alimentos diversos	9.63	19.40	19.17	9.10	-0.20	5.00
3122 Alimentos para animales		73.76	85.39		2.50	
311/2 Industria de alimentos	21.97	23.81	21.76	1.00	-1.50	-0.10
3131 Bebidas espirituosas	73.05	67.65	61.23	-1.00	-1.60	-1.30
3132 Vino	16.18	17.41	13.81	0.90	-3.80	-1.10
3133 Cerveza	37.82	61.37	39.17	6.20	-7.20	0.30
3134 Bebidas no alcohólicas	15.32	17.12	12.33	1.10	-5.30	-1.50
313 Industria de bebidas	33.46	33.73	24.37	0.10	-5.30	-2.20

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta Industrial Fabril.

Nota: La productividad se estimó como el cociente entre el valor bruto de la producción, a precios constantes, y el número de personas ocupadas.

Cuadro 9

GUATEMALA: VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LAS EXPORTACIONES
DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA a/

CUCI	1971- 1972	1979- 1980	1984- 1985
011 Carne fresca, refrigerada, congelada	4.11	2.31	0.27
012 Carne seca, salada, ahumada			0.00
014 Carne preparada, envasada	2.53	3.65	7.16
022 Leche, crema y otros lácteos			0.10
023 Mantequilla			0.01
024 Queso y cuajo		0.16	0.10
034-036 Pescado, marisco	1.08	2.41	2.59
037 Pescado y marisco preparado			0.01
046 Harina de trigo			0.00
048 Cereales preparados, pastas	1.02	2.20	1.25
056 Vegetales preparados	2.55	2.04	0.67
058 Frutas preparadas	0.54	1.82	0.40
061 Azúcar	4.56	5.41	4.85
062 Dulces	12.05	6.91	4.20
071 Café	32.14	35.24	23.49
072 Cacao	1.49	1.29	0.37
073 Chocolate			0.14
074 Té, mate			0.10
075 Especias		4.93	0.37
081 Alimento para animales		0.43	0.24
091 Margarina, manteca			0.24
099 Otros alimentos procesados		2.46	1.04
111 Bebidas no alcohólicas			0.03
112 Bebidas alcohólicas			0.03
411 Aceites y grasas animales			0.03
423-424 Aceites vegetales			0.03

Fuente: CEPAL, sobre la base del Instituto Nacional de Estadística,
Anuario de Comercio Exterior, varios años, y United Nations
International Trade Statistics Yearbook, varios años.

a/ Estimado como:

$$\left(\frac{G}{X_i} \right) \times 1000$$

M
X
i

donde:

Xi: Exportaciones del grupo i (dólares)
M: Mundo
G: Guatemala

Cuadro 10

GUATEMALA: INDICE DE LA INTENSIDAD DE LA MANO DE OBRA
EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA a/

CIU	1979-1980	1984-1985
3111 Prep y conserv. de carne	0.85	1.11
3112 Productos lácteos	0.49	0.48
3113 Prep. de frutas y legumbres	0.30	1.27
3114 Prep. de pescado y marisco	0.40	0.86
3115 Aceites y grasas	1.63	1.64
3116 Productos de molinería	1.69	1.40
3117 Productos de panadería	0.45	0.51
3118 Azúcar	0.57	0.79
3119 Chocolate y confitería	0.62	0.66
3121 Alimentos diversos	1.04	0.78
3122 Alimentos para animales	0.90	0.92
311/2 Alimentos	0.95	1.04
3131 Bebidas espirituosas	4.89	2.89
3132 Vino	0.86	0.52
3133 Cerveza	5.82	4.30
3134 Bebidas no alcohólicas	0.96	0.68
313 Bebidas	3.51	2.39

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta Industrial Fabril.

a/ Estimado como:

$$L_j = \frac{Q_j}{E_j}$$

$$\frac{QT}{ET}$$

donde:

Qj: Producto del subgrupo j

QT: Producto manufacturero

Ej: Personal ocupado en el subgrupo j

ET: Personal ocupado en la industria manufacturera

Cuadro 11

DINAMISMO DE LOS PRECIOS RELATIVOS DE EXPORTACION DE ALIMENTOS PROCESADOS

(Tasas de crecimiento promedio anual)

CUCI	Valor unitario de las exportaciones		Precios relativos de exportación (Guatemala-Mundo)
	Guatemala	Mundo	
011 Carne fresca, refrigerada, congelada	-14.8	-5.3	-10.2
014 Carne preparada, envasada	-9.1	-4.7	-4.5
031, 034, 036 Pescado, marisco	-0.9	-0.3	-0.6
048 Cereales preparados, pastas	4.9	-2.3	7.5
056 Vegetales preparados	-3.6	-2.7	-1.1
058 Frutas preparadas	-3.2	3.5	-6.4
061 Azúcar	-11.7	-18.8	8.8
062 Dulces	3.0	-4.4	7.8
071 Café	-9.1	-2.0	-7.8
081 Alimentos para animales	14.1	-4.2	18.9

Fuente: United Nations, International Trade Statistics Yearbook e Instituto Nacional de Estadística, Anuario de Comercio Exterior.

Cuadro 12

GUATEMALA: INDICADORES DEL DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

(Porcentajes)

CUCI	1972-1980				1980-1985			
	Efectos externos		Efectos internos		Efectos externos		Efectos internos	
	Demanda mundial	Composición del mercado	Composición del producto	Competitividad	Demanda mundial	Composición del mercado	Composición del producto	Competitividad
Industria alimentaria	96.3	1.5	-0.7	2.8	111.7	-7.8	-2.4	-1.5
01 Carnes	158.9	1.3	3.3	-63.4	137.4	0	-1.5	-35.9
03 Pescado, marisco	88.3	1	-22.5	33.3	108.6	4	10	-22.5
04 Cereales preparados	96.8	-2.5	-12.5	18.2	116.6	0.2	-43.3	26.5
05 Vegetales/frutas preparados	100.4	-0.4	85.8	-85.8	218.3	-0.6	-82.4	-35.4
06 Azúcar	81.7	0	-4.2	22.5	71.3	0.6	-9.3	37.3
07 Café	91.7	2	-1.2	7.6	114.3	-10.1	-0.7	-3.5
08 Alimentos balanceados	96.3	1.5	-0.7	2.8	106.2	-7.5	2.6	-1.4

Fuente: CEPAL, sobre la base del Instituto Nacional de Estadística, Anuario de Comercio Exterior y United Nations, International Trade Statistics Yearbook, varios años.

Cuadro 13

GUATEMALA: RESUMEN DE INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

	Competitividad interna				Competitividad internacional					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Carne	A	P+	A	P+	A	B	B	A	P	B
Productos lácteos	A	A	P	A	nd	P+	ns	B	A	nd
Frutas y legumbres	B	B	P	B	P+	B	B	B	P	B
Pescado y mariscos	A	B	P+	A	P+	B	A	A	A	B
Aceites y grasas	B	B	B	B	nd	B	ns	B	B	nd
Café	B	A	P+	P	A	B	P	A	B	A
Cereales, pan, pastas	A	A	P+	P	B	A	P	P	A	B
Azúcar	A	A	B	A	B	B	A	A	A	A
Chocolate	B	B	B	A	B	B	A	A	A	P
Alimentos diversos	A	B	A	P	nd	B	ns	B	P	nd
Alimentos balanceados	A	A	A	A	B	A	B	B	P	P
Bebidas espirituosas	A	A	P+	B	nd	B	ns	B	A	nd
Vino	B	A	P	P-	nd	B	ns	B	B	nd
Cerveza	B	B	P	P	ns	B	ns	B	A	nd
Bebidas no alcohólicas	B	P	B	A	nd	B	ns	B	B	ND

Notas:

A: alta

B: baja

P: promedio

ni: no medido

ns: no significativo

nd: no disponible

P+: tendencia a mayor competitividad

P-: tendencia a menor competitividad

/(Continúa)

Cuadro 13 (Continuación)

(1) Dinamismo de la producción

- P: desviación absoluta menor de un punto porcentual con respecto a la media de la industria alimentaria
- A: desviación positiva mayor de un punto
- B: desviación negativa mayor de un punto

(2) Dinamismo de la productividad del trabajo

- P: desviación absoluta menor de un punto porcentual con respecto al promedio de la industria alimentaria
- A: desviación positiva mayor de un punto
- B: desviación negativa mayor de un punto

(3) Crecimiento de los precios de la producción

- P: desviación absoluta menor de un punto porcentual con respecto al promedio de la industria alimentaria
- A: desviación negativa mayor de un punto
- B: desviación positiva mayor de un punto

(4) Relación inversión-valor agregado

- P: desviación absoluta menor de un punto porcentual con respecto al promedio de la industria alimentaria
- A: desviación positiva mayor de un punto
- B: desviación negativa mayor de un punto

(5) Crecimiento de los precios relativos de exportación de Guatemala

- P: desviación absoluta menor de un punto porcentual con respecto al promedio mundial
- A: desviación positiva mayor de un punto
- B: desviación negativa mayor de un punto

(6) Productividad relativa de la mano de obra

- P: desviación absoluta del crecimiento de la productividad en Guatemala versus el promedio en América Latina menor de 0.5 puntos porcentuales
- A: desviación positiva mayor de 0.5 puntos
- B: desviación negativa mayor de 0.5 puntos

/(Continúa)

Cuadro 13 (Conclusión)

(7) Penetración de las exportaciones

P: desviación absoluta de la participación de las exportaciones de Guatemala menor de 2 puntos porcentuales entre 1979 y 1985

A: desviación positiva mayor de 2 puntos

B: desviación negativa mayor de 2 puntos

(8) Ventaja comparativa revelada

P: índice de VCR igual a 3

A: índice mayor de 3 ó menor de 3, pero ascendente

B: índice menor de 3

(9) Intensidad de la mano de obra

P: desviación absoluta del índice con respecto al promedio de la industria alimentaria menor de 0.10 puntos

A: desviación negativa mayor de 0.10 puntos

B: desviación positiva mayor de 0.10 puntos

(10) Efecto competitividad

P: desviación absoluta menor de 5 puntos con respecto a la media de la industria alimentaria

A: desviación positiva mayor de 5 puntos

B: desviación negativa mayor de 5 puntos

Anexo III

INDUSTRIA ALIMENTARIA
 CLASIFICACION UNIFORME DEL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI)
 Y CLASIFICACION INTERNACIONAL INDUSTRIAL UNIFORME (CIIU)

CUCI	Descripción
011	Carne fresca, refrigerada, congelada
012	Carne seca, salada, ahumada
014	Carne preparada, envasada
022	Leche, crema y otros lácteos
023	Mantequilla
024	Queso y cuajo
034, 035, 036	Pescado y marisco
037	Pescado y marisco preparado
046	Harina de trigo
048	Cereales preparados, pastas
056	Vegetales preparados
058	Frutas preparadas
061	Azúcar
062	Dulces
071	Café
072	Cacao
073	Chocolate
074	Té, mate
075	Especias
081	Alimento para animales
091	Margarina, manteca
098	Otros alimentos procesados
111	Bebidas no alcohólicas
112	Bebidas alcohólicas
411	Aceites y grasas animales
423, 424	Aceites vegetales

/(Continúa)

Anexo III (Conclusión)

CIIU	Descripción
3111	Prep. y conserv. de carne
3112	Productos lácteos
3113	Prep. de frutas y legumbres
3114	Prep de pescado y marisco
3115	Aceites y grasas
3116	Productos de molinería
3117	Productos de panadería
3118	Azúcar
3119	Chocolate y confitería
3121	Alimentos diversos
3122	Alimentos no balanceados
311/2	Alimentos
3131	Bebidas espirituosas
3132	Vino
3133	Cerveza
3134	Bebidas no alcohólicas
313	Bebidas

Bibliografía

- Anderson, D. (1982), "Small Industry in Developing Countries: A Discussion of Issues", World Development, Vol. 10, No. 11.
- Arroyo, G., F. Rello y R. Rama (1985), Agricultura y alimentos en América Latina: el poder de las transnacionales, Instituto de Cooperación Iberoamericana, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Balassa, B. (1965), "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage", The Manchester School of Economy and Social Studies.
- _____ (1978) "A Stages Approach to Comparative Advantage", en I. Adelman (ed.), Economic Growth and Resources, Vol. 4.
- Banco de Guatemala, Estudio Económico y Memoria de Labores, 1985 y 1987.
- Berk, Z. (1988), Reconversión de la industria alimentaria de México, Proyecto SECOFI/ONUDI/PNUD MEX/87/003.
- Centro sobre Empresas Transnacionales (Naciones Unidas) (1981), Transnational Corporations in Food and Beverage Processing.
- CEPAL (1986), Procesamiento local de los productos básicos latinoamericanos (LC/R.505).
- _____ (1989), Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1988 (Guatemala LC/L.501/Add.5).
- de Janvry, A. et al. (1988), Rural Development in Latin America: an Evaluation and Proposal, Departamento de Agricultura, Universidad de Berkeley y Food Research Institute, Stanford.
- FAO (1988), Potencialidades del desarrollo agrícola y rural en América Latina y el Caribe, Anexo III: Sistemas alimentarios y seguridad alimentaria.
- ICAITI (1973), Informe sobre la situación fabril del sector productor de alimentos y bebidas en Centroamérica, 1971.
- Kravis, I.B. (1970), "Trade as a Handmaiden of Growth: similarities between the Nineteenth and Twentieth Centuries", The Economic Journal, Vol. LXXX, Núm. 320.
- ONUDI (1981), First Global Study on the Food-processing Industry (ID/WG/345/3/Rev.1).
- _____ (1982), Handbook of Industrial Statistics (ID/284).
- _____ (1986a), "Agro-food Industrial Development in Latin America", Sectorial Studies Series Núm. 25 (UNIDO/IS.623).

ONUDI (1986b), La ventaja comparativa en el comercio internacional de manufacturas (ID/334).

Paines, J. et al. (1986), Evaluation of Guatemalan PL 480 Programs, AID.

PREALC (1976), Lineamientos para una política de empleo industrial en Guatemala.

Proyecto CGIP/ONUDI/MEX/82/016 (1985), Promoción y desarrollo de Agroindustrias Integradas, Recomendaciones específicas sobre organización de productores para promover y desarrollar la agroindustria campesina integrada.

Salazar de Buckle, T., W. Holaday y G. Castella (1989), "Agro-food Industry in Latin America", Industry and Development, Núm. 27.

Yeats, A.J. (1989), "Shifting Patterns of Comparative Advantage: Manufactured Exports of Developing Countries", World Bank, International Economics Department, WPS 165, marzo.