UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR EN LA ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA MAQUILADORA EN GUATEMALA

TESIS

Presentada

a la

HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

de la

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

POR

CARLOS ALFREDO RIVERA BARRIOS

previo a conferírsele el Título de

CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR

en el grado académico de

LICENCIADO

Guatemala, septiembre de 1995

JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Decano:	Lic. Donato Santiago Monzón Villatoro
Secretaria:	Licda. Dora Elizabeth Lemus Quevedo
Vocal 1o.	Lic. Jorge Eduardo Soto
Vocal 2o.	Lic. Josué Efraín Aguilar Torres
Vocal 3o.	Lic. Víctor Hugo Recinos Salas
Vocal 4o.	Br. Carlos Luna Rivara
Vocal 5o.	P.C. Carla Macnott Ramos

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

PRESIDENTE	Lic. Pedro Brol Liuti
SECRETARIO	Lic. William De León López
EXAMINADOR	Lic. Walter Cabrera Hernández
EXAMINADOR	Lic. José Adán De León
EXAMINADOR	Lic. Marco Tulio Castillo M.

Guatemala, 3 de agosto de 1995

Licenciado
DONATO SANTIAGO MONZON VILLATORO
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala,
Ciudad Universitaria Zona 12.

Señor Decano:

De conformidad con el nombramiento de fecha 20 de agosto de 1992, he procedido a asesorar al señor Carlos Alfredo Rivera Barrios, en su trabajo de tesis titulado "PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR EN LA ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA MAQUILADORA EN GUATEMALA".

El trabajo preparado por el señor Rivera Barrios, constituye un interesante estudio sobre el procedimiento a seguir quienes estén interesados a iniciarse en este tipo de empresas, haciéndose énfasis en todos los requisitos necesarios para su autorización, funcionamiento; plasmándose además criterios y aspectos legales que se deben observar.

En virtud de lo anterior y con opinión favorable del suscrito, me permito recomendarlo para que sea aceptado para su discusión en su examen público, previo a optar al título de Contador Público y Auditor en el grado de Licenciado.

Sin otro particular, me suscribo como su deferente servidor,

Lic. Pánfilo Baudilio Urizar Roblero
Contador Público y Auditor
Colegiado No. 3551

DAD DE SAN CARLOS
E GUATEMALA

ACULTAD DE
AS ECONOMICAS
Edificio "S-8"
Universitaria, zona 12
mala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS: GUATEMALALA. VEINTIDOS DE SEPTIEMBRE DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y CINCO

Con base en el dictamen emitido por el Licenciado Pánfilo Baudilio Urizar Roblero, quien fuera designado Asesor y la opinión favorable del Director de la Escuela de Auditoría, se acepta el trabajo de Tesis denominado "PARTICIPACION DEL CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR EN LA ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA MAQUILADORA EN GUATEMALA", que para su graduación profesional presentó el estudiante CARLOS ALFREDO RIVERA BARRIOS, autorizándose su impresión.----------

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LICDA. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Secretario
Universidad de San Carlos

LIC. DONATO MONZON VILLATORO
DECANO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
EL DECANO
GUATEMALA, C. A.

ACTO QUE DEDICO

A DIOS:	Porque al hombre que le agrada; Dios le da sabiduría, ciencia y gozo. (Eclesiastes 2:26)
A MIS PADRES:	Víctor B. Rivera Villatoro Elvia V. Barrios Cano Gracias por su preocupación y el instarme a seguir siempre adelante.
A MI ESPOSA:	Ana María Vásquez de Rivera Por su apoyo constante durante mi carrera.
A MIS HIJAS:	Pammela, Sindy y Miling Mi triunfo es de ustedes
A MIS SUEGROS:	Manuel Vásquez Soto (Q.E.P.D) Sabina Sical Vda. de Vásquez con especial cariño.
A MIS HERMANOS:	Judith, Sandra, Candy, Paty, Yobani, Aldo, Allan, Sucely, Rosario y Carmenci.
A MI ASESOR:	Lic. Pánfilo Baudilio Urizar Roblero, por su valiosa contribución y orientación en el desarrollo de este trabajo.

A MIS AMIGOS Y FAMILIA EN GENERAL, Con aprecio y lealtad.

A LA IGLESIA MARANATHA	Villa Victoria zona 6 Mixco. Agradecimiento por sus oraciones.
A:	La Facultad de Ciencias Económicas
A:	La Universidad de San Carlos de Guatemala.
A:	Usted de manera especial.

INDICE GENERAL

CONTENIDO Página

CAPITULO IV

PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN GUATEMALA

CAPITULO V

TRAMITES INDISPENSABLES PARA ORGANIZACION, FUNCIONAMIENTO Y EXPORTACION

CONTENIDO Página

CAPITULO VI

PARTE PRACTICA

INTRODUCCION

El presente trabajo de tesis consiste básicamente en exponer los lineamientos generales para que quienes están gestando la idea de iniciarse en la actividad de maquila tenga un panorama general de todo lo que enmarca esta actividad, cual es su estructura, aspectos legales que la regulan, beneficios fiscales que se obtienen, los trámites necesarios para su funcionamiento, así como toda la información técnica, financiera y económica requerida por la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía para obtener la calificación de Exportadora bajo el régimen de Admisión Temporal y poder gozar de los beneficios del Decreto No. 29-89 (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila), y demostrar la importancia de la participación del Contador Público y Auditor en la Organización y Funcionamiento de una Empresa Maquiladora en Guatemala.

Para el efecto, se ha estructurado en seis capítulos cuyos contenidos en términos generales es el siguiente: El primer capítulo da a conocer el marco teórico, que permite al lector familiarizarse con el tema desarrollado, incluyéndose en el mismo los antecedentes históricos y jurídicos que son necesarios. En el capítulo dos se profundiza sobre la organización y funcionamiento de las empresas maquiladoras en Guatemala y la participación del Contador Público y Auditor.

En el tercer capítulo se consideró conveniente efectuar un análisis del Decreto No. 29-89 (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila), marco legal en que funcionan estas empresas; y se da una descripción de lo que

son las Zonas Francas.

El capítulo cuatro contiene el estudio del funcionamiento de las maquiladoras y de los procedimientos para negociar un Contrato de Maquila.

El quinto capítulo se destinó para enmarcar los trámites que son necesarios y los procedimientos a seguir en la organización y funcionamiento de las maquiladoras.

Finalmente en el capítulo seis se presenta un caso práctico que contiene la información Técnica, Financiera y Económica requerida por la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, para solicitar la calificación de Exportadora bajo el régimen de admisión temporal y gozar de los beneficios que otorga el Decreto No. 29-89.

Se finaliza con las Conclusiones y Recomendaciones de las consideraciones en la investigación.

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizó el método deductivo, para lo cual se partió de los aspectos más generales a los más particulares, con el auxilio de la investigación bibliográfica y la propia experiencia en la materia investigada.

CAPITULO I

LA INDUSTRIA MAQUILADORA

1.1 Definiciones de Maquila

"La maquila es un proceso de co-producción industrial entre dos empresarios, en el cual uno de ellos domiciliado en el extranjero, es propietario de materias primas, partes o piezas que suministra a otro para que ensamble por cuenta del primero, quien a su vez los utilizará o comercializará bajo su propia responsabilidad, tratándose de un tipo de comercio en la producción que busca bajos costos en la conjugación de los elementos del capital productivo (fuerza de trabajo y medios de producción), a través del aprovechamiento de la mano de obra barata".[1]

El diccionario de la Lengua Española (1984), expone que la maquila es la porción de grano que cobra el molinero por realizar la molienda. Maquilar es medir y cobrar y también es conocida corrientemente con el término inglés Draw Back.

Maquila es la actividad orientada a la transformación o ensamble de bienes que contengan como mínimo un 80% de insumos extranjeros los cuales ingresan al país amparados bajo un régimen de importación temporal, con suspensión del pago de derechos aduanales, mediante el depósito en efectivo, fianza o garantía de un almacén general de depósito; entendiéndose que los artículos ya terminados no se destinarán al mercado interno, sino que retornarán al país de origen de los mismos.

---

[1] La Industria Maquiladora en Guatemala, Perspectivas y Efectos Económicos y Sociales. Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Estudio de Problemas Nacionales. Pág. 3.

Según el Decreto No. 29-89 del Congreso de la República de Guatemala, define como maquila: "Maquila es el valor agregado nacional generado a través del servicio de trabajo y otros recursos que percibe en la producción y/o ensamble de mercancías".[2]

A través de la maquila se cumple el principio básico del comercio internacional, conocido como Ley de Asociación o de Costos Comparativos, pues se establece un contacto entre dos empresas en donde cada una va a realizar la actividad para la cual tiene mayor o menor costo de oportunidad, de tal forma que ambas se benefician, aumentando la producción y el intercambio. En el caso particular de esta industria el factor mano de obra constituye la ventaja comparativa para los países productores, pues el menor costo de la misma permite obtener un ahorro en el producto final.

1.2 Historia de la Industria en Guatemala y su Importancia Económica.

Concepto de Industria: "Producción de mercancías a través de la transformación mecánica o química de substancias inorgánicas u orgánicas, mediante el uso de herramientas o maquinarias".[3]

---

[2] Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.

[3] IIES. Estructura y Grado de Desarrollo de la Industria Manufacturera en Guatemala. Pág. 11.

El Decreto No. 459 del Congreso de la República de temala, primera ley de fomento industrial en nuestro país tido el 3 de diciembre de 1,947, proponía esencialmente rementar la riqueza nacional mediante nuevas fuentes de ɔación que contribuyeran a elevar el nivel de vida y isfacer las necesidades del mercado interno, mediante la ersificación de la producción nacional.

Para alcanzar tales objetivos, declaró de urgencia ional el establecimiento y desarrollo de industrias que ilitara el aprovechamiento más efectivo de los recursos del s y que ofrecieran posibilidades de colocar económicamente productos en los mercados del interior y del exterior y ó dos grandes grupos de calificación atendiendo el primero a composición del capital en cuanto a su origen nacional o ranjero y el segundo a la estructura de la producción, erminada fundamentalmente por la relación entre materias mas nacionales y extranjeras; requisitos indispensables a que debían de sujetarse las industrias por establecerse y unas ya establecidas, para tener derecho a los beneficios vistos en la ley.

Decreto No. 1317. Segunda ley de fomento industrial tida por el congreso de la República de Guatemala el 22 de tiembre de 1,959, propuso estimular el desarrollo de las ntes de producción para fortalecer de una manera efectiva economía nacional, mediante aprovechamiento de los recursos

naturales y humanos, especialmente la materia prima no industrializada, elevar el nivel de vida de la población y aumentar la inversión de capital, promover mediante una política proteccionista el desarrollo de la industria, armonizando los intereses del sector industrial, del consumidor y del estado.

Al hacer un análisis comparativo de las dos leyes emitidas, ambas consideran la necesidad de aprovechar los recursos naturales y humanos para conseguir aumentar la riqueza nacional, crear más fuentes de ocupación que ayuden a elevar el nivel de vida de la población y dar en una palabra un verdadero impulso a la economía nacional mediante el desarrollo de la industria.

La industria Guatemalteca manifiesta todavía un nivel de desarrollo modesto, ya que su estructura y grado de integración son las de un país en vías de desarrollo y también los volúmenes de producción y comercialización hacia mercados fuera del área centroamericana son aún bastante limitados, en parte porque un alto porcentaje de los productos industriales carecen de condiciones para competir en esos mercados (diseño, calidad y precios).

Es necesaria la estructuración del marco jurídico e institucional que permita crear las condiciones necesarias para que la industria no siga concentrándose en la ciudad de

ıtemala y con ello dar paso a la descentralización lustrial.

"La ley de Descentralización Industrial, fue aprobada por Congreso de la República el 2 de mayo de 1979. En el creto respectivo fueron establecidas cuatro modalidades de licación de beneficios como incentivo a la scentralización, para otras tantas clasificaciones ográficas de los departamento y municipios de la república; caracterización correspondiente entró en vigor el 8 de ero de 1980".[4]

El programa de descentralización industrial persigue ndamentalmente alcanzar una ubicación más equitativa de las presas industriales en el territorio nacional.

Como un programa complementario al de descentralización dustrial fueron creados los Parques Industriales; teniendo r tanto los mismos objetivos, fundamentalmente en el sentido incorporar nuevas regiones a la actividad industrial y de ntribuir al logro de un crecimiento urbano equilibrado.

En cuanto a la actividad de la maquila, a partir de 1986 tenido una acelerada expansión en Guatemala. En los cinco os siguientes, el número de maquiladoras se multiplicó por

---

Centro de Información Económica, Correo Económico No. 249 y 283.

doce, el empleo aumentó catorce veces y las exportacione incrementaron. En ese mismo periodo la producción naci mantuvo un crecimiento al rededor de 2.5% anual, mientras producción de maquila y sus exportaciones se incrementaron un 80% anualmente. (tabla No. 1)

Tabla No. 1
Guatemala Indicadores Seleccionados
De la Actividad de Maquila

Período 1,986 - 1,991

Años	Número de Empresas			Trabajadores Empleados	Exporta ciones	Valor Agre-gado
	Nac.	Ext.	Total			
1,986	40	1	41	5,520	12.3	12%
1,987	64	16	80	10,000	22.4	17%
1,988	108	27	135	20,000	45.8	25%
1,989	151	38	189	42,000	93.0	36%
1,990	159	61	220	60,000	183.4	42%
1,991	420	80	500	70,000	230.8	44%

Fuente: AVANCSO cuaderno de Investigación No. 10 pág. 2(
GREXPRONT Gremial de Exportadores de Productos Tradicionales.
Suplemento Especial 24 de febrero de 1,992.

Referencias: Nac. Nacionales
Ext. Extranjeras

1.3 Antecedentes

1.3.1 Antecedentes Históricos

La actividad de maquila no es un fenómeno reciente, s se asocia con la industria manufacturera de carác heterogénea (denominada también trabajo a domicilio o sist

doméstico), aparecida en Europa Occidental en el siglo XIII.

En Guatemala la actividad maquiladora se orienta fundamentalmente a la confección de textiles y prendas de vestir, aunque algunas empresas se han instalado para la elaboración de revistas y para el ensamble de aparatos eléctricos, productos que se destinan principalmente al mercado de los Estados Unidos.

La maquila es conocida comúnmente como "draw-back" (préstame y te lo devuelvo), término que define en forma clara y precisa el funcionamiento de esta actividad, la cual consiste básicamente en recibir el material de trabajo para ser ensamblado y finalmente reexportarlo como producto terminado a la empresa que lo solicitó.

Se utiliza la palabra préstame, pues el material pertenece al cliente en todo momento, el cual lo ha cedido temporalmente con el fin de que sea ensamblado por la empresa maquiladora. La industria de la maquiladora nació hace varios años, aunque en Guatemala despegó formalmente en 1,986 y su crecimiento ha sido acelerado y la inversión considerable.

1.3.2 Antecedentes Jurídicos

En Guatemala el marco normativo para la promoción de exportaciones data del año 1,966, aunque anteriormente este tipo de políticas se enmarcaba dentro de las leyes de fomento

industrial que aparecen en el año de 1,947. La mayoría de estos cuerpos jurídicos se circunscribieron a proporcionar estímulos arancelarios y fiscales y/o de capacitación a la fuerza de trabajo.

En abril de 1,966 fue emitido el Decreto Ley No. 443, el cual fue modificado por el Decreto 67-75 del Congreso de la República. El 31 de mayo de 1,979, se emitió el Decreto Legislativo No. 30-79 denominado Ley de Incentivos a las Empresas de Exportación, el cual fue derogado por el Decreto Ley No. 80-82, en octubre de 1,982.

En 1,984 entró en vigencia el Decreto Ley 21-84, Ley de Incentivos a las Empresas Industriales de Exportación. Actualmente el Decreto 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila es el que rige a esta industria, a partir del mes de julio de 1,989.

1.4 Promoción de Exportación y Programas de Maquila

Las políticas y medidas económicas destinadas a estimular las exportaciones, principalmente las no tradicionales han sido diversas; por ejemplo, se han reducido los derechos arancelarios e impuestos a las exportaciones se ha otorgado exoneración del Impuesto sobre la Renta hasta por diez años, se creó el Consejo Nacional de las Exportaciones, la Dirección General de Comercio Exterior, la Ventanilla única para las Exportaciones, se aprobó la Ley de Fomento y Desarrollo de la

Actividad Exportadora y de Maquila, la Ley de Zonas Francas.

"Las políticas de promoción de exportaciones no hacen más que reflejar la propia naturaleza de funcionamiento del capitalismo, basado en el crecimiento constante de la tasa de interés y la ganancia. La competencia y el mercado local se ve subordinado a la competencia internacional; la dependencia de los países periféricos se ve intensificada al extremo que gracias a los avances tecnológicos de los medios de transporte y de comunicación, es posible a la industria capitalista trasladar un proceso productivo, etapas intensivas de mano de obra, hacia un país en el cual la misma es más barata y no ofrece dificultades de sindicalización; así la mercancía fuerza de trabajo pasa a convertirse en un producto de exportación a escala mundial".[5]

En 1,986 comenzó el auge de la maquila y las industrias de exportación en Guatemala, para 1,992 eran más de 200 las empresas maquiladoras calificadas para recibir los incentivos fiscales que otorga el Estado Guatemalteco. Existe además un número indeterminado de pequeños talleres con menos de veinte trabajadores cada uno, que operan como subcontratistas de las maquiladoras reconocidas legalmente. (tabla No. 2)

---

[5] La Industria Maquiladora en Guatemala, Perspectivas y Efectos Económicos y Sociales. USAC Facultad de Ciencias Económicas, Pág. 18.

Tabla No. 2
Guatemala: Empresas Calificadas en los
Regímenes de Fomento de Exportación y Maquila
Años 1,983 - 1,991

AÑOS	DECRETOS	TOTAL			IND. DE VEST.			INDUSTRIAS		
		Tot	Exp	Maq	Tot	Exp	Maq	Tot	Exp	Maq
1983	80-82	6	3	3	3	0	3	3	3	0
1984	21-84	24	12	12	14	2	12	10	10	0
1985	21-84	33	17	16	15	0	15	18	17	1
1986	21-84	42	27	15	17	2	15	25	25	0
1987	21-84	60	36	24	34	10	24	26	26	0
1988	21-84	55	29	36	31	6	25	24	23	1
1989		112	48	64	65	8	57	47	40	7
	21-84	63	25	38	45	8	37	18	17	1
	29-89	49	23	26	20	0	20	29	23	6
1990	29-89	116	70	46	44	4	40	72	66	6
1991	29-89	60	31	29	22	1	21	38	30	8
TOT.		620	321	299	310	41	269	310	280	30

FUENTE: Elaboración AVANCSO, con base en datos de Dirección de Política Industrial.

Referencias: Tot: Total
Exp: Exportación
Maq: Maquila
Ind. de Vest: Industria de vestido.

La Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales ha desempeñado un papel muy importante en lo que a promoción de la actividad maquiladora guatemalteca se refiere. Esta contribución se compone principalmente de cuatro actividades.

a) Seminarios: Mediante los cuales se ha buscado una

actualización de los conocimientos del maquilador sobre el comercio internacional, regulaciones y otros temas de interés.

) Contactos: Establecimientos de contactos comerciales en las diversas actividades desarrolladas.

:) Información al público: estadísticas, boletines informativos, listado actualizado de empresas maquiladoras, etc.

f) Ferias: La primera feria de prendas de vestir y textiles en Guatemala denominada " The Apparel Sourcing Show " tuvo lugar en un hotel de la capital en el período comprendido del 18 al 20 de febrero de 1,991. Esta actividad tuvo como objetivo principal el que las distintas empresas maquiladoras establecidas en el país, tuvieran la oportunidad de presentar la calidad de sus productos y servicios a inversionistas en el área de exposición.

La actividad promocional ha tenido un mayor auge en estos últimos años como resultado de la necesidad de establecer en la mente del cliente actual y potencial una imagen favorable de Guatemala como país maquilador. Así mismo la participación guatemalteca en ferias internacionales, seminarios y demás ha contribuido al logro de grandes contratos.

Dentro de los incentivos y mecanismos que persigue promover el comercio exterior de exportación, se tiene aquellos incentivos creados por el gobierno guatemalteco, lo convenios suscritos con otros países como estrategia para e incremento de las exportaciones y además, los mecanismo promovidos por gobiernos e instituciones extranjeras par ayudar a los países que no han alcanzado todavía un grad óptimo de industrialización.

1.5 La Maquila en la Economía Nacional

La actividad de maquilado de manufacturas son nueva relaciones de comercio entre países, con el propósito d obtener una producción eficiente y por lo tanto competitiv interna y externamente, a través de relacionar el contingent de mano de obra barata de los países subdesarrollados con l producción maquinizada y de venta de los país industrializados.

No se puede negar que las operaciones de maquila e Guatemala están haciendo un aporte fundamental a la captura d divisas para el país, siendo ésta la vía más rápida par desarrollar industrias de exportación.

También se puede considerar beneficioso la ampliación del contingente de fuerza de trabajo del país, por cuanto que l creación de nuevos empleos además de ser positivo, supera con creces al que se alcanza en el resto de ramas industriales y

sectores productivos, incorporando al aparato productivo nacional, recursos humanos que de otra forma probablemente hubieran quedado marginados del desarrollo, a pesar de que se trate de empleos muy poco calificados y mal remunerados.

En Guatemala en el año de 1,992 el salario de las obreras ocupadas en las maquiladoras de confección alcanzaba un promedio de Q 523.00 mensuales según estimación de la Gremial de Exportadores de productos No Tradicionales en una muestra realizada en 20 maquiladoras.

En Guatemala no existen registros oficiales sobre la producción de maquila, pero hay diversas estimaciones sobre el valor agregado nacional que contiene la producción bruta. La Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales (GEXPRONT), calcula que el valor agregado por la maquila ha aumentado desde el 12% en 1,986 hasta un 44% en 1,991. (Ver Tabla No. 1).

"Técnicos del Banco de Guatemala estiman, en base al análisis del valor de las importaciones de materiales y exportaciones de productos terminados de una muestra de empresas maquiladoras, que el valor agregado por la maquila es aproximadamente del 30%, cifra cercana a la que se observa en Costa Rica que es de un 27%".*

---

* Rosales, Marco Antonio. La Industria de la Maquila en Guatemala, Evaluación, Impacto en la Economía del País y Perspectivas. Foro de la Asociación de Gerentes de Guatemala, Junio de 1,991. Pág. 21

CAPITULO II

ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE LA MAQUILA EN GUATEMALA

2.1 La Maquila en Guatemala

La constitución del sector maquilador en Guatemala es reciente y se produjo con un relativo rezago respecto a otros países de Centroamérica y del Caribe, a pesar que desde hace más de veinte años se fueron configurando condiciones propicias para su desarrollo.

Desde 1,972 Guatemala recibe facilidades comerciales para exportar a Estados Unidos dentro del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), aunque tales ventajas no se extienden al comercio de textiles, sí se cubren varios productos. El escaso desarrollo de la maquila en el país hasta 1986 se explica por las siguientes razones:

a: Por el dinamismo alcanzado dentro del esquema de integración Económica centroamericana, que proveía un mercado creciente que atrajo a varias empresas transnacionales.

b: Por lo anterior, eran pocas las empresas interesadas en exportar, además lo reducido de la capacidad instalada de las plantas, no permitía presentar una oferta atractiva a los demandantes potenciales.

c: Por la falta de un marco institucional adecuado y una coordinación y comunicación entre el sector empresarial y el gobierno.

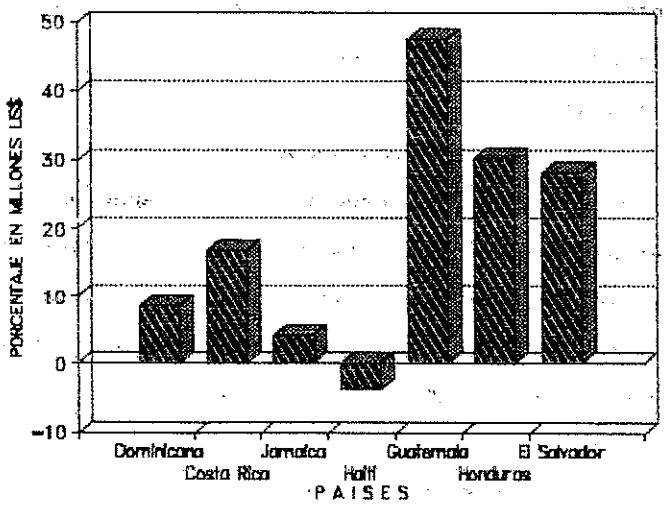
d: Por limitaciones en materia prima, transporte, medios de comunicación; además las tarifas de carga aérea y

marítima de Guatemala a Estados Unidos, figuraban entre las más altas de la cuenca del caribe.

e: Por la oposición de sectores económicos tradicionales que veían en las industrias de exportación, una competéncia por la fuerza de trabajo.

Por los factores mencionados anteriormente, es a partir de 1986 que la maquila en Guatemala presenta un acelerado crecimiento, habiéndose observado cambios en la legislación de incentivos a la exportación al punto que en 1990 el país registró el mayor aumento de exportaciones de vestuario a Estados Unidos, en el área de Centroamérica y del caribe, US $ 85 millones (gráfica 1).

GRAFICA No 1. Crecimiento de exportaciones de vestuario y textiles por país.



[8.06] Dominicana	[16.73] Costa Rica	[4.16] Jamaica
[-3.73] Haiti	[47.52] Guatemala	[38.1] Honduras
[28.3] El Salvador		

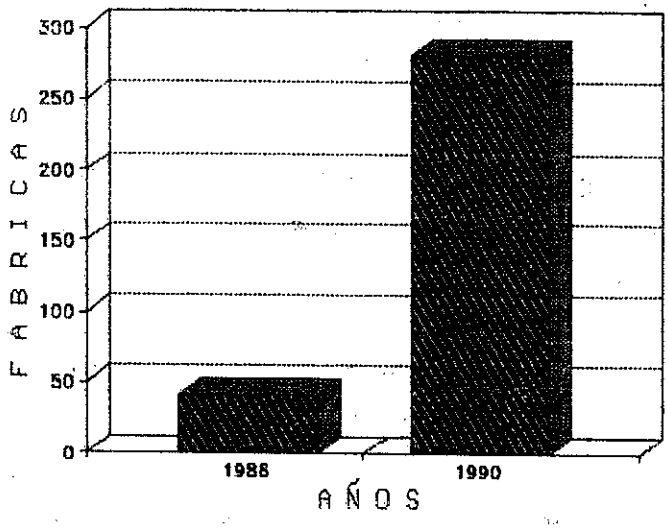
FUENTE: Revista DATA-EXPORT
Enero 1,992 Página 5

La mayor parte de empresas se establecieron en los últimos cuatro años, cuando se intensificó la inversión de capital norteamericano y coreano en la maquila.

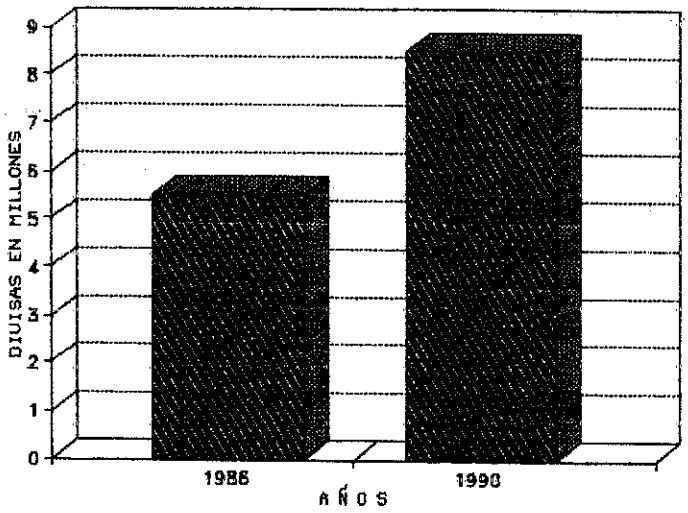
Cerca del noventa por ciento de las empresas confeccionan vestuarios y el resto se dedica a la rama de electrodomésticos (ensambladoras de tarjetas de microcircuitos), una producción de anzuelos que exporta al Canadá y otras piezas dentales y maquilado de productos químicos, piezas de maquinaria agrícola, medicamentos e insecticidas, bolsas plásticas, toneles de acero.

La Industria de la Confección ha sido la de mayor y más rápido crecimiento en Guatemala en los últimos cinco años (ver gráficas 2,3 y 4).

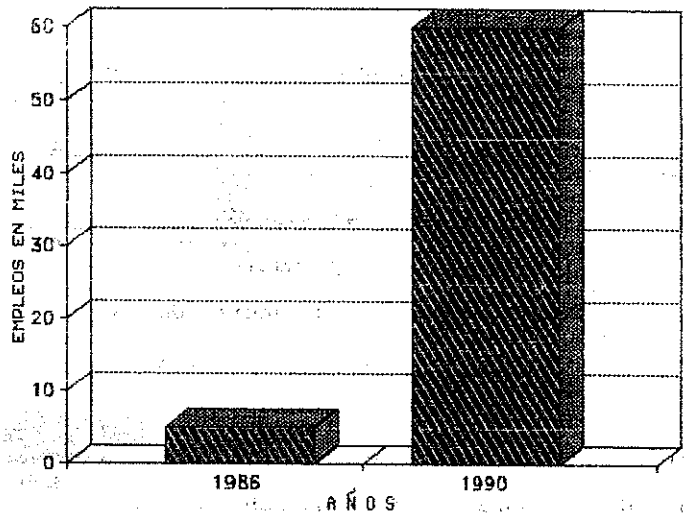
GRAFICA No 2. Indicadores del Crecimiento de fábricas maquila en la Industria de la Confección.



GRAFICA No 3. Ingreso de divisas por exportaciones de maqu en la Industria de la Confección.



GRAFICA No 4. Empleos generados por las fábricas de maquila en la Industria de la Confección.



La diversificación de las exportaciones y el impulso a su desarrollo eficiente y ordenado, constituyen las bases para que Guatemala se pueda colocar en un nivel óptimo de competitividad frente a los demás países que exportan productos con características similares. Es por ello que el gobierno guatemalteco se ha preocupado por emitir disposiciones que contribuyan a mejorar y engrandecer el comercio exterior del país.

2.2 Participación del Contador Público y Auditor en la Organización de una Maquila.

Al hablar de los servicios que presta el Contador Público

y Auditor, se pone de manifiesto el cambio que el enfoque y trascendencia de su trabajo ha tenido a medida que evoluciona la economía en general.

El Contador Público y Auditor deberá actualizarse de las obligaciones y disposiciones legales que rigen el funcionamiento de estas empresas, para estar capacitado y asesorar cuando se requieran sus servicios profesionales.

El contador Público y Auditor apareció en la escena histórica ante la necesidad social de que una persona con experiencia financiera y criterio lógico, no sólo proporciona la información necesaria para la toma de decisiones, el cumplimiento de requisitos legales y fiscales de las empresas, sino de asegurar la confiabilidad de la información proporcionada.

La participación que los profesionales de la Contaduría Pública y Auditoría pueden tener en las empresas industriales de exportación es diversa, en virtud de lo amplio del campo de acción en el mundo de los negocios, un ambiente mercantil en donde las personas se mantienen en constante competencia, situación que les exige auxiliarse en profesionales capaces y actualizados de sus respectivas disciplinas.

A continuación se describen brevemente los servicios profesionales que presta el Contador Público y Auditor, en forma general, puesto que con frecuencia traspasan los límites del marco mercantil:

- Auditoría de carácter impositiva y fiscal.
- Auditoría de carácter operacional.

- Auditoría de carácter administrativo.
- Auditoría Financiera.

Al momento de que una maquiladora solicita su calificación para gozar los beneficios del Decreto 29-89, "Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila", el Contador Público y Auditor participa en la información financiera elaborando la siguiente información:

- Inversiones actuales de la empresa.
- Proyecto de inversiones en forma detallada.
- Estado proyectado de pérdidas y ganancias.
- Presupuesto de ventas locales y de exportaciones.
- Estructura ocupacional.
- Estado de costos de producción detallado.
- Balance general proyectado.

2.3 Procedimientos de Operación

a) Compañía en el extranjero, dueña de cadena de tiendas de vestir requiere que una maquiladora guatemalteca le confeccione determinado artículo.

b) Contacta con un intermediario profesional, quien sirve de enlace entre la compañía dueña de la materia prima y el maquilador guatemalteco, empresa organizada formalmente que proporciona servicios profesionales y provee contratos largos y de grandes volúmenes.

c) Contacta con un intermediario formal, empresa no organizada formalmente, que provee contratos de corta

duración y volúmenes pequeños.

d) Al estar aprobando el contrato de maquila, se inician Guatemala los trámites, elaborándose la póliza importación la que presenta al Banco de Guatemala, el q la tramita y revisa.

e) Una vez revisada, se traslada la documentación a Dirección General de Aduanas en donde se revisa materia prima y se emite un cargo, a la fianza por monto de los derechos correspondientes.

f) Se procede a maquilar lo solicitado, existiendo en país maquiladoras guatemaltecas, estadounidenses coreanas, llevándose el proceso de cuatro a seis semana

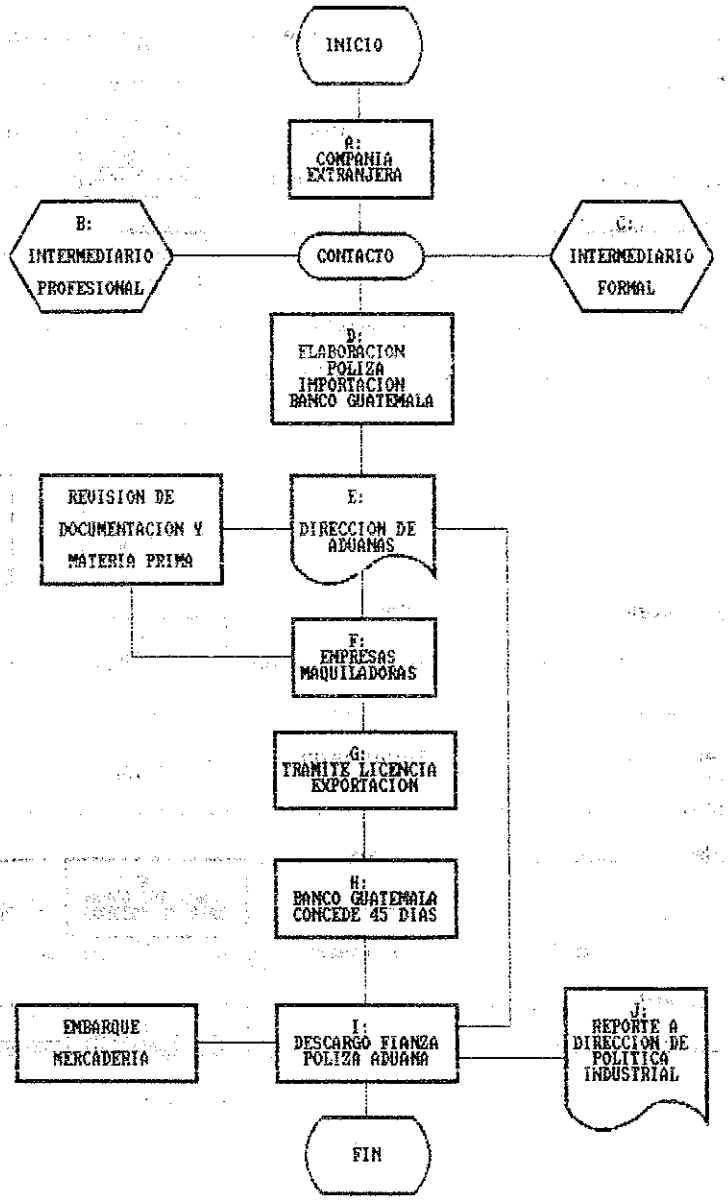
g) Al estar listas las prendas de vestir se tramita licencia de exportación.

h) Al autorizar la licencia de exportación el Banco Guatemala, concede hasta cuarenta y cinco días para s ingresadas las divisas al país por la mano de obra valor agregado facturado.

i) Después de haber embarcado la mercadería se solicita q la Dirección General de Aduanas descargue la póliza de fianza.

j) Finalmente se debe enviar un reporte a la Dirección Política Industrial del Ministerio de Economía, c información de volúmenes de producción y montos exportación.

FLUJOGRAMA DE PROCEDIMIENTOS DE OPERACION



2.4 Estructura Organizacional

Las empresas maquiladoras tienen una característica especial que consiste en que su estructura organizacional no cuenta con un departamento de ventas o de mercadeo, como se observa en el organigrama, puesto que toda la producción se encuentra comprometida contra el pedido del cliente, operación que está respaldada con el contrato de maquila.

Las necesidades de las empresas maquiladoras de ropa, han hecho de la estructura de organización lineal, un estándar. Las empresas se inician como pequeñas y son éstas precisamente las que más fácilmente se ajustan a este sistema. A continuación se hace una descripción de esta estructura.

Gerente de Producción: Es el encargado de coordinar y dirigir todas las actividades del departamento de producción.

Supervisor de Línea: Encargado de que la producción fluya adecuadamente.

Asistente de Producción: Encargado de entregar y recoger trabajos de los operarios.

Jefe de Azorado: Nombre que se le da a la persona que clasifica las prendas de acuerdo a las operaciones y hace los paquetes respectivos, además registra lo que ingresa y egresa de la planta.

Jefe de Control de Calidad: Se encarga de que todas las operaciones se realicen de acuerdo a las especificaciones.

Asistente de Control de Calidad: Encargado de revisar el acabado.

El área de ventas, no es precisamente un departamento en donde normalmente los vendedores ofrecen los productos o servicios, sino que es un departamento encargado de obtener los pedidos y generalmente ésta función es realizada por el gerente general.

La organización de una planta de maquila está integrada así: La empresa estará regida por una Junta Directiva. Esta nombrará un Gerente General, el cual puede o no pertenecer a dicha junta o por el propietario quien podrá ser el Gerente General.

Está organizada básicamente en tres áreas siendo el Gerente General la persona que coordina el trabajo de éstas, siendo:

a) Administración.

b) Producción.

c) Control de Calidad.

Administración

Bajo esta área se organizan o integran los siguientes grupos:

a) Contable.

b) Recursos Humanos.

c) Importación y Exportación

Producción:

Bajo esta área están integrados los siguientes grupos:

a) Administración de Producción.

b) Ingeniería de Plantas.

c) Departamento de Cortes.

d) Departamento de Bultos.

e) Departamento de Terminado y Empaque.

f) Bodega.

g) Mantenimiento.

h) Limpieza.

Control de Calidad

Bajo esta área están integrados los siguientes grupos:

a) Administración de Control de Calidad.

b) Significado del Departamento de Control de Calidad.

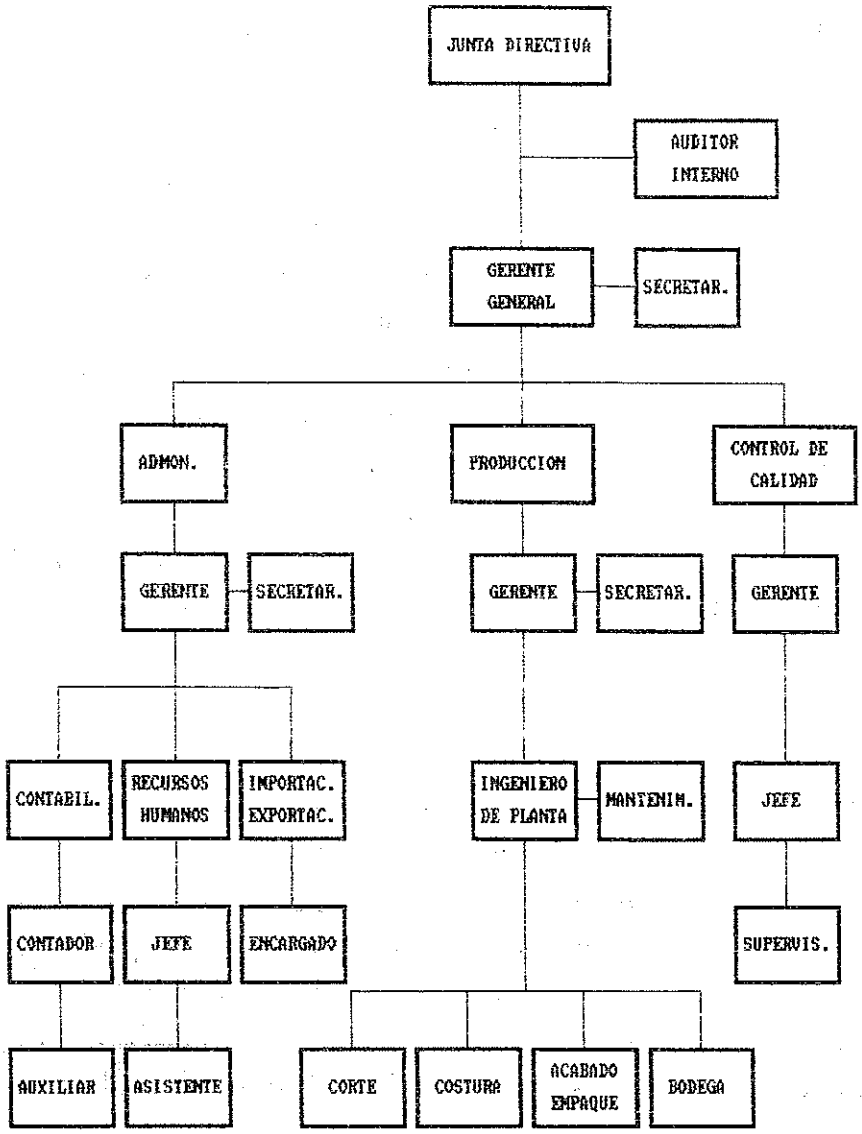
c) Sistema para llevar a cabo el Control de Calidad.

d) Indice de Calidad.

e) Instrucción y desarrollo de Inspectores de Calidad.

f) Control.

ORGANIGRAMA DE UNA PLANTA DE MAQUILA



2.5 Aspectos Legales que la Regulan

El Decreto No. 29-89 "Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila" es el que rige la actividad de maquila, desde el mes de julio de 1989.[7]

La ley en mención tiene como objetivo fundamental promover, insentivar y desarrollar en territorio aduanero nacional (territorio en el que la aduana ejerce su jurisdicción y donde son aplicables la legislación arancelaria), la producción de mercancías con destino a países fuera del área centroamericana, así como regular el funcionamiento de la actividad exportadora o de maquila de las empresas dentro del marco de los regímenes de perfeccionamiento activo de exportación de componentes de agregado nacional total.

Los beneficiados con la ley emitida son todas aquellas empresas que utilicen para sus actividades, mercancías nacionales o extranjeras que sean identificables a lo largo del proceso productivo, incluyendo los subproductos, mermas, desechos resultantes del mismo proceso.

En Guatemala, las leyes de incentivos a las empresas de exportación surgieron con el fin de incrementar nuestras relaciones comerciales con otros países, desarrollar la tecnificación de mano de obra, proporcionar nuevas fuentes de trabajo e incrementar el ingreso de divisas para fortalecer la

---

[7] Ley emitida por medio del Decreto No. 29-89 del Congreso de la República de Guatemala el día 23 de mayo de 1989.

:onomía nacional, que constituyen los objetivos principales ıe persiguen el Decreto No. 29-89, Ley de Fomento y :sarrollo de la Actividad Exportadora y Maquila.

6 Evolución de las Exportaciones no Tradicionales

La especialización en la producción agrícola no .versificada forjó las ataduras de la economía nacional a los ıivenes de la economía mundial, en especial a la de Estados ıidos que ha sido la principal contraparte de comercio para ıatemala en el último siglo. La recesión económica de los ıíses desarrollados provocó la disminución de la demanda de ɔs principales productos guatemaltecos de exportación, la que ɔ se reestableció cuando aquellas economías iniciaron su ɜcuperación. Las exportaciones guatemaltecas declinaron ɔntinuamente entre 1,981 y 1,987 y aunque esa tendencia ɜmbió en los años siguientes, en 1,991 todavía eran ıferiores a las de 1,980.

El deterioro de los sectores tradicionales de la :onomía, impulsó la búsqueda de otras alternativas, ɜstacando los cultivos no tradicionales de exportación y de ɜquila.

La nueva estrategia de crecimiento privilegia al mercado ɔmo mecanismo para asignar los recursos productivos y la pertura de economía nacional hacia el exterior, para romper ɔn la sustitución de importaciones y configurar un modelo xportador. No obstante, el proceso se ha concentrado en edidas monetario-financieras con visión de corto plazo,

relegando la definición de estrategias productivas de may aliento.

Tres factores contribuyeron al notable giro en situación de la maquila guatemalteca en los ochenta: crisis nacional, las políticas de Estados Unidos y expansión del capital asiático.

A partir de 1,891 los empresarios que estaban promovien la maquila, iniciaron una campaña gremial que propuso que modificara la legislación de incentivos a la exportación 1,982 y 1,984. En 1,982 la organización empresarial consolidó con la fundación de la Gremial de Exportadores Productos no Tradicionales (GEXPRONT), adscrita a la Cámara Industria para cuyo funcionamiento ha resultado vital el apo técnico, financiero y político de la Agencia para Desarrollo Internacional del Gobierno de los Estados Unid (USAID).

"Durante la última década el rubro de artículos vestuario indica una tasa acumulada de crecimiento del 21.8 situándose así como el segundo producto no tradicional q tuvo más crecimiento. Al hacer un desglose por rubro de l exportaciones de productos no tradicionales, llama la atenci del repunte que han tenido la ventas de prendas de vestir, l cuales entre enero y mayo de 1,991, alcanzaron los 37 millone de dólares, cifra superior a las divisas generadas ese mis período, por las exportaciones de banano ($ 27 millones)

cardamomo ($ 16 millones), y carne ($ 9 millones).[8]

2.7 Estructura y Funcionamiento

2.7.1 Ubicación de las Empresas

Al contrario de muchas industrias que tienden a desarrollar únicamente en la ciudad capital, esta industria presenta un fuerte potencial para otros departamentos de la república, independientemente del crecimiento alcanzado.

La descentralización es de gran importancia, pues evita la emigración inmoderada de la población hacia las ciudades cercanas, desarrollando una economía propia en cada centro de producción.

La principal área de maquila se encuentra localizada en los departamentos de Guatemala y Sacatepéquez mostrando un alto potencial la región centro-occidental (Atitlán, Quetzaltenango, Nebaj y Chicacao), potencial basado principalmente en la fuerte tradición de confección que posee la mano de obra en esa región.

A raíz de la creación de la Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales, Filial Occidente, se ha desarrollado en los departamentos de Huehuetenango,

---

[8] T. Mazariegos de León "El Repunte de los Productos no Tradicionales", Revista Crónica No. 179 del 2 al 20 de junio de 1,991.

Totonicapán, San Marcos, Quetzaltenango, Retalhuleu y Suchitepéquez, varias comisiones de trabajo por producto y de acuerdo a lo que se produce en cada región.

2.7.2 Tecnología Empleada

Un estudio reciente del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad INTECAP *, llegó a la conclusión general que en la industria de la confección guatemalteca (incluyendo la maquila), no se realiza transferencia tecnológica.

Se entiende la transferencia tecnológica como la internacionalización de un sistema tecnológico externo; la conclusión del Instituto resulta válida, ya que las formas de organizar la producción y el sistema de máquinas empleadas en la maquila no son nuevos en el país. Lo que sí está haciendo la maquila es ampliar la difusión de esa base tecnológica. Las maquiladoras coreanas son las que utilizan la maquinaria más moderna, inclusive cortadoras láser.

La maquila ofrece también una capacitación masiva de trabajadores dada la escasez de centros de capacitación industrial que priva en el país y la falta de experiencia laboral con que ingresan los trabajadores a la maquila, lo más frecuente es que sean calificados en las propias plantas. No

---

* INTECAP "Investigación y Necesidades de Capacitación y Asistencia Técnica en la Industria de la Confección de Ropa". Guatemala septiembre de 1,992. Pág. 22.

obstante, se trata de una calificación especializada en determinadas tareas, que no dota al trabajador del dominio completo sobre el proceso de producción, dificultando con ello la aplicación de los conocimientos adquiridos a otros procesos de confección.

Los procedimientos de confección sólo requieren una calificación sencilla, que se desarrolla en las mismas plantas, las supervisoras u operarias con mayor experiencia son quienes instruyen a los nuevos (as) obreros (as); durante las horas extras practican con las costuras menos visibles de las prendas. por su parte "la productividad requiere que las operarias mantengan un ritmo sostenido de producción que, muchas veces, va mucho más allá de las ocho horas normales de trabajo; así mismo de cuotas de sacrificio y disciplina laboral."[10]

Se estima que entre el cinco y el diez por ciento de las máquinas de cada planta se utilizan con propósitos de entrenamiento. Las empresas mejor organizadas cuentan con centros de adiestramiento para operarias, que desarrollan programas de capacitación hasta por diez y seis semanas.

Una alternativa para disminuir el costo de producción de una planta maquiladora es la introducción de tecnología de confección, debe estar ésta, acorde al nivel de especialización o adiestramiento del recurso humano y relacionarse directamente con el nivel de producción que se

---

[10] "El Precio del desarrollo" Prensa Libre 8 de mayo de 1,991. pág. 26.

desea obtener. Así, es más fácil disminuir los costos de producción con las mejoras tecnológicas cuando la escala de planta es mayor, pues un alto volumen de producción permite un mejor prorrateo de los costos fijos adicionales originados por la inversión.

El maquilador debe tener siempre presente que en este negocio lo que se vende es tiempo y calidad, para lo cual se debe contar con una organización adecuada que permita proporcionar un servicio o satisfacer una necesidad a través de la producción.

2.7.3 Recursos Humanos

La mano de obra empleada en esta industria presenta el siguiente perfil:

a) Abundancia de recurso humano, pero sin capacitación.

b) Mercado laboral compuesto casi exclusivamente por mujeres.

c) Las mujeres constituyen en su mayoría madres solteras, factor que acentúa el ausentismo en las fábricas, debido a que no tienen con quien dejar a sus hijos, lo que conlleva a poca estabilidad en los trabajos.

"Este sector que absorbe mano de obra no calificada ha tenido en la escasa instrucción y capacitación de los operarios su mismo talón de aquiles."[11] Esta falta de

---

[11] Guillermo Girón Valdez. "El Precio del Desarrollo". Prensa Libre. 8 de mayo de 1,991. Pág. 26.

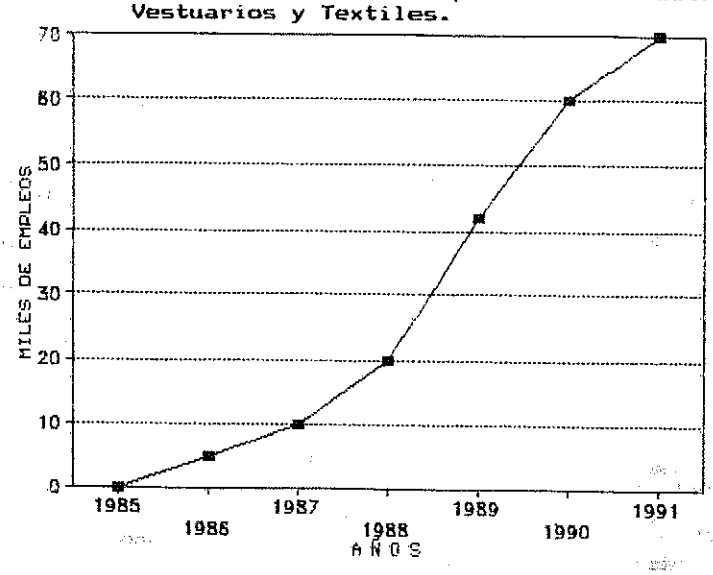
capacitación no incide únicamente en la eficiencia y productividad de las plantas, sino también en la calidad desarrollada por los trabajadores.

Muchas empresas limitan el entrenamiento a la primera fase, constituyéndose en escuelas y justificando este aprendizaje con bajos salarios. Sin embargo, una vez aprendido el oficio, muchos trabajadores se van a otras empresas con mejores sueldos y donde el problema de entrenamiento incluye otras fases, haciendo al trabajador partícipe de un plano motivacional, en el cual comprende la importancia de la actividad dentro del proceso productivo total.

La rotación de personal se debe principalmente al despido de trabajadores que no alcanzan las metas de rendimiento o incurren en pérdidas de tiempo. La facilidad de despido es posible por la abundancia de trabajadores desempleados y porque no existen contratos que limiten ese accionar de los empresarios y por falta de organización de los trabajadores.

Los puestos de trabajo generados por la maquila han aumentado a un ritmo anual del 69% entre 1,986 y 1,991 según estimaciones de GEXPRONT. La importancia del empleo en la maquila es por lo mismo creciente. Informe del instituto Guatemalteco de Seguridad Social, reporta que en esos cinco años la industria generó cuarenta y dos mil nuevos empleos (Grafica No. 5).

Grafica No. 5. Empleos Generados por la Industria de Vestuarios y Textiles.



Fuente: Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales.

No obstante, esto no incide en la reproducción del desempleo en el país, porque la maquila orienta su demanda al elemento fuerza de trabajo que antes no participaba de la oferta de trabajo.

Al contrario de lo que sucede en las industrias guatemaltecas tradicionales, en las maquiladoras hay letreros que anuncian permanentemente la existencia de plazas vacantes y a diario se publica un promedio de cinco anuncios de prensa solicitando trabajadores.

Lo que más requiere la maquila son operarios para

máquinas de confección industriales (overlock, máquinas planas y máquinas especiales). Por lo general se prefiere contratar mujeres, porque las habilidades que han desarrollado en tareas consideradas como propias de su género (costura doméstica), las hacen más productivas en operaciones manuales. Se prefiere también fuerza de trabajo joven empleando muchachas desde 14 años de edad pero también se admiten mujeres hasta de 45 años.

Las obreras de la maquila son las protagonistas del acontecimiento industrial más relevante ocurrido en el país en los últimos años, del comienzo de la transición a industrias exportadoras y su trabajo le permite contribuir más al sostenimiento familiar.

Pocas tenían experiencia obrera previa, antes de ingresar a la maquila se dedicaban a estudiar, trabajaban en servicios domésticos o eran amas de casa. "En las fábricas de maquila en Guatemala, el 70% de sus trabajadores son mujeres, en su mayoría menores de edad, dedicadas a confeccionar ropa para empresas de marca reconocida internacional".[12]

En tareas consideradas por los empresarios como de más complejas o que requieren mayor fuerza física se prefiere contratar hombres. Sin embargo, en algunas maquiladoras los trabajadores pueden elegir los puestos de trabajo. Otro elemento diferencial entre hombres y mujeres está en su participación en las jerarquías de poder administrativo. Las

---

[12] Guillermo Girón Valdez. "El Precio del Desarrollo". Prensa Libre. 8 de mayo de 1,991. Pág. 26.

mujeres por lo general, sólo tienen acceso a los puestos de supervisión en línea. En pocos casos a jefatura de producción y otros mandos medios, los puestos gerenciales son exclusivos de hombres.

Para administrar la presión que el tiempo impone sobre la producción se recurre a prolongar las jornadas laborales. Las horas extraordinarias son frecuentes en casi todas las empresas y en las de capital coreano es parte de la rutina diaria trabajar más de 8 horas. En los períodos de mayor producción algunas empresas hacen que los trabajadores laboren noches completas y que continúen cumpliendo con su jornada normal al día siguiente; La semana laboral se extiende, en ocasiones hasta los domingos. Principalmente son los trabajadores de empaque los que deben realizar jornadas extraordinarias, porque su operación es la última de las líneas de producción y a veces se realiza cuando ya están los furgones esperando ser cargados para remitir al exterior las prendas.

2.7.3.1 Formas de Pago o Estímulos Económicos

Los métodos de remuneración más utilizados por las maquiladoras guatemaltecas son las siguientes:

a) Salario por mes: Las empresas que utilizan este método de pago, lo hacen a través de un salario fijo mensual y el pago de horas extraordinarias, calculadas después de las horas normales de trabajo.

b) Por tiempo estándar: En este sistema y de acuerdo a la

experiencia de los empresarios, se estima el tiempo que una persona utiliza para elaborar una determinada pieza, y éste equivale al estándar base para el pago del salario, que generalmente es en horas.

c) Destajo: En este sistema, se paga al trabajador de acuerdo con el trabajo desarrollado, fijando una cuota por cada unidad producida.

El pago a destajo, es muy usual en las maquiladoras, es un estímulo para que cada trabajador produzca más. Junto con otros incentivos forma parte de las estrategias que buscan la hegemonía empresarial sobre el trabajo enfatizando en los aspectos motivacionales para obtener mayores rendimientos productivos.

Diversos son los elementos que utiliza el capital para articular una posición de hegemonía sobre los obreros. En el seno de los procesos de trabajo se recurre a los juegos; por ejemplo, en las maquiladoras coreanas se estimula la competencia entre líneas de trabajo en los períodos de mayor producción. Cada línea tiene una meta y la que la alcanza primero, es la campeona del día. El incentivo es de US$200. para cada línea ganadora que se reparten entre las obreras.

La estrategia más amplia es probablemente la organización de asociaciones solidaristas, integradas por patrones y trabajadores. Estas organizaciones administran programas de beneficio económico para los trabajadores, como tiendas de consumo y fondos para préstamos. Su financiamiento proviene

inicialmente del pasivo laboral de las empresas y se incrementa con aportes periódicos de los trabajadores y las empresas.

2.7.4 Medio Ambiente

Las jornadas de trabajo, prolongadas e intensas, se desarrollan en varios casos en ambientes físicos inapropiados, en locales que resultan pequeños para el número de trabajadores que deben albergar, con insuficiente ventilación y demasiado calor por la iluminación artificial que se utiliza y, por el ruido incesante de las máquinas.

El compromiso de la maquiladora con su cliente ha conducido a una alta exigencia de calidad y productividad, la cual ha resultado en momentos con mucha presión y estress, produciéndose así un choque entre la cultura coreana, caracterizada por una alta exigencia así mismo y la idiosincrasia guatemalteca, ensombrecida algunas veces, por el fenómeno del conformismo y la falta de eficiencia.

Sin embargo, lo anterior no constituye justificación para maltratar al personal, por el contrario debe invertirse en capacitación y motivación del recurso humano con el fin de alcanzar el alto nivel de productividad deseado.

Al respecto del artículo titulado "El Precio del Desarrollo" comenta: "....la inversión del capital y

ecnología coreana en el país es beneficiosa, aunque debe amentarse y si es posible castigarse, la costumbre coreana de oscorronear a las obreras para "estimular" su productividad. ebemos admitir que los guatemaltecos estamos condicionados a rabajar poco, muchas obreras guatemaltecas no estaban reparadas para cumplir con las altas exigencias de trabajar n la maquila; no obstante, esto no disculpa los malos tratos, a que los coreanos están obligados a comprender nuestra diosincrasia."[43]

.7.5 Aspectos Laborales

Los problemas laborales en la maquila son frecuentes y an captado la atención general, principalmente en las mpresas dirigidas por ciudadanos coreanos, donde se han enunciado malos tratos para con el personal, pero en la ayoría de los casos no trascienden. El temor al despido es un ontundente y factor determinante para el silencio obrero. En lgunos casos se recurre a la denuncia pública y son menos los lanteamientos de demandas ante las autoridades.

El carácter competitivo que para los trabajadores resenta la producción de maquila, porque las remuneraciones e asocian a los rendimientos personales, es un factor que pera en contra de la solidaridad obrera. Por ello los roblemas laborales quedan sujetos a soluciones personales,

---

[43] El Precio del Desarrollo" Prensa Libre 8 de mayo de 1,991.

aunque sus causas tengan índole colectiva ya se trate de abusos del personal supervisor, despidos injustificados, retrasos en el pago de salarios, pagos incompletos por horas extras, descuentos excesivos por inasistencia a sus labores o dificultades por lograr atención médica que son algunos de los problemas más frecuentes que se manifiestan.

La maquila es una industria intensiva en mano de obra y por su misma naturaleza, muchos de los principales problemas se tornan alrededor del recurso humano. Sin embargo, no todos los problemas con el recurso humano han tenido el mismo origen e intensidad, las modalidades de problemas laborales que se han dado en la industria maquiladora pueden enfocarse desde dos perspectivas; por un lado, se encuentran los problemas provocados por el patrono y por el otro, los conflictos originados por el mismo personal.

2.8 Fuentes de Financiamiento e Inversión

2.8.1 Internas y Externas

Es importante hacer notar la relevancia del factor financiamiento como elemento que puede contribuir a la limitación o expansión de la capacidad instalada de una maquiladora. Al contar con una cartera de crédito restringida impide el desarrollo de las empresas y por ende de la industria. En este tipo de industria se considera básicamente como fuentes internas de financiamiento, las aportaciones de capital de los socios y préstamos bancarios.

En cuanto a las fuentes externas de financiamiento, es importante señalar que en el sistema financiero de Guatemala no hay líneas de crédito ni mecanismos específicos que satisfagan las necesidades de la industria y por ello, principalmente la lentitud en el crecimiento de la misma. Por esta razón se podría recurrir al apoyo económico extranjero, las líneas de crédito del Banco interamericano de Desarrollo (BID), básicamente para la adquisición de maquinaria originaria de los países miembros de esas instituciones o de los países industrializados que asignan a nuestro país, con el objeto de ampliar sus relaciones comerciales.

2.8.2 Maquinaria y Equipo

Como cualquier otra industria, en estas empresas parte del capital que procede de los socios, se destina para cubrir la inversión que se debe hacer para establecerlas y cumplir con la producción. Es importante mencionar que la inversión más fuerte la constituye la adquisición de maquinaria y equipo.

Como se mencionó, este rubro constituye la más fuerte inversión que debe hacerse, ya que para poder obtener un contrato directo de maquila, se requiere de cierta capacidad instalada.

A continuación se describe la capacidad instalada desde las perspectivas del micro nivel (empresa) y del macro nivel

(industria). Si clasificamos a la industria de la maquila como un sector compuesto por pequeñas, medianas y grandes empresas, se agrupan en base al número de máquinas así:

- Empresa pequeña de 0 a 60 máquinas
- Empresa mediana de 61 a 200 máquinas
- Empresa grande de 201 a 400 máquinas

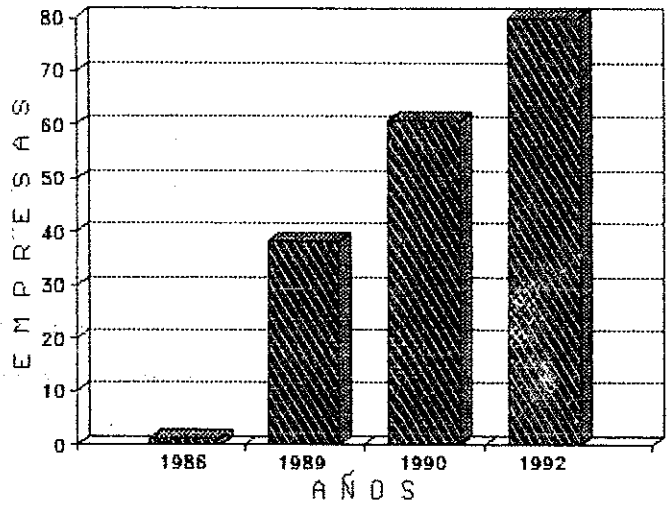
2.8.3 Inversión Extranjera

El comportamiento ascendente de las exportaciones de la región se ha visto influenciado parcialmente por la masiva participación de ciudadanos coreanos, quienes con el fin de utilizar los excedentes de las cuotas de exportación de la Cuenca del Caribe, han instalado grandes plantas en la región, obteniendo así un acceso adicional al mercado estadounidense.

El comportamiento de la inversión extranjera en Guatemala se manifiesta en que para 1,990 el número de empresas extranjeras ascendía a 61, las cuales a pesar de encontrarse limitadas por la disponibilidad de la mano de obra y los costos de la misma, muestran una tendencia ascendente (gráfica No. 6).

Por su parte, el ingeniero Alvaro Colón describe la inversión extranjera en nuestro país de la siguiente manera: "Guatemala tiene una característica distinta a todo el sector del Caribe, ya que la inversión extranjera en la industria de

GRAFICA No 6. Inversión Extranjera



Fuente: Gremial de Exportadores de productos no tradicionales

la maquila no llega ni al 30%, a pesar de la presencia de coreanos, estadounidenses, chinos, pakistaníes. Esta situación hace difícil que a nuestro país se le aplique el calificativo de "la industria de las valijas" como sucedió en otros países como Haití, República Dominicana y Costa Rica".[14]

2.9 Oportunidades que Ofrece al País

"Como resultado de su dinamismo, la maquila se ha

---

[14] Revista TINAMIT. Del 15 al 21 de octubre de 1992. Pág. 18.

convertido en una importante fuente de empleo para Guatemala, pues en los últimos seis años ha creado setenta y nueve mil puestos de trabajo, empleando el 2.6% de la población económicamente activa".[15]

Empresarios y autoridades conciben a la maquila como el punto de arranque de un nuevo modelo de industrialización orientado hacia las exportaciones, que conducirá al país al desarrollo económico.

La transferencia de tecnología, la posibilidad de integrar producciones internas y el estímulo a la eficiencia de la economía nacional son otros de los beneficios que se atribuyen a la maquila.

La maquila de ropa se ha constituido en la industria demandante de mayor cantidad de mano de obra no calificada, lo cual ha permitido a millares de guatemaltecos llevar a sus hogares un salario, solventándose en cierta medida el alto indice de desempleo en el país. Al respecto el ingeniero Alvaro Colón comenta: "Es interesante hacer ver la importancia de la industria al haber absorbido gran parte de la mano de obra que no tenía oportunidad de trabajo. Por otro lado, la maquila ha permitido también a muchas personas la oportunidad de capacitarse en una profesión y generar

---

15 Omar Cano. "La Maquila una Industria que no debemos Desestimular". Siglo veintiuno. 29 de abril de 1,991. Pág. 14.

constantemente un caudal de divisas durante todo el año.[16]

Al respecto puede resumirse que la importancia de la industria radica no sólo en la generación de empleo para millares de personas, sino en la contratación de personal no calificado, que constituyó en su momento una parte de la población económicamente activa no demandada por ningún sector y que a través del aprendizaje de un oficio específico se convierta en un ente productivo para la sociedad.

Así mismo, dado el auge que la maquila ha experimentado en el país, la oferta laboral se ha ido capacitando, permitiendo así especialización en la industria; sin embargo, todavía queda un camino que recorrer en cuanto a la capacitación de personal si se quiere llegar a tener una industria con recurso humano altamente calificado.

---

[16] Omar Cano. "La Maquila una Industria que no debemos Desestimular". Siglo veintiuno. 29 de abril de 1,991. Pág. 14.

CAPITULO III

INCENTIVOS EXISTENTES Y EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA

.1 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, "Decreto 29-89 del Congreso de la República de Guatemala".

.1.1 Objetivo

"Promover, incentivar y desarrollar en el territorio duanero nacional la producción de mercancías con destino a aises fuera del área centroamericana, así como regular el uncionamiento en la actividad exportadora y de maquila de las mpresas dentro del marco de los regímenes de erfeccionamiento activo o de exportación de componente gregado nacional total".[17]

.1.2 Características

El Decreto 29-89 vino a sustituir al Decreto 21-84 y su eglamento. El Decreto 29-89 del Congreso de la República Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de laquila), contempla tres tipos de empresas: La primera, quella que realiza operaciones de maquila a través de la dministración temporal. La segunda, las empresas que xportan el 100% de los bienes que manufacturan, aunque no es considerado como maquila por utilizar en forma predominante insumos nacionales, un Tercer Grupo es el de las empresas

---

[17] Decreto Número 29-89 del Congreso de la República de Guatemala, artículo 1.

indirectas que gozan del sistema de franquicia.

El Decreto 29-89 considera como maquiladoras bajo e régimen de admisión temporal, aquellas orientadas a l producción y/o ensamble de bienes, que en términos de valo monetario contengan como mínimo el 51% de mercadería extranjeras destinadas a ser reexportadas a países fuera de área centroámericana.

3.1.3 Beneficios

Las empresas propiedad de personas individuales jurídicas que se dediquen a la actividad exportadora o máquila bajo el régimen de admisión temporal gozarán de lo siguientes beneficios:

a) Suspensión temporal del pago de derechos arancelarios impuestos a la importación, incluyendo el IVA.

b) Exoneración total del impuesto sobre la renta, de l rentas que se obtengan o devengan exclusivamente de exportación de bienes que se hayan elaborado o ensambla en el país y exportado fuera del área centroamericana, p un período de diez años.

c) Exoneración total de impuestos ordinarios y extraordinarios a la exportación.

d) Podrán subcontratar los servicios productivos de otr

empresas calificadas o no, solicitando autorización a la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía.

3.1.4 Obligaciones

Las empresas calificadas como exportadoras o de maquila bajo los regímenes de admisión temporal y de devolución de derechos, deberán cumplir con lo siguiente:

a) Iniciar la producción de los bienes para su actividad exportadora o de maquila en el tiempo que señale la Resolución de Calificación respectiva, o en la prórroga que se le conceda.

b) Proporcionar dentro de los primeros veinte días de cada mes una declaración jurada a la Dirección General de Aduanas, adjuntando fotocopia simple de las pólizas de importación y exportación respectivas, así también a la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, en donde se haga constar la cuenta correspondiente de mercancías bajo el régimen indicado.

c) Llevar registros contables y un sistema de inventario perpetuo de las mercancías ingresadas temporalmente, llevar control de la cantidad utilizada en las mercancías que se exporten o reexporten.

d) Proporcionar a la Dirección de Política Industrial del

Ministerio de Economía y Dirección General de Aduanas, información referente a determinación de mermas y subproductos y desechos resultantes del proceso de producción.

e) Permitir las inspecciones que, a juicio de la Dirección de Política Industrial o de la Dirección General de Aduanas, sean necesarias.

f) Cumplir con las leyes del país, particularmente con las de carácter laboral.

g) Elaborar un reporte mensual del destino de los artículos importados bajo la suspensión temporal de pago de impuestos.

h) Informar del movimiento de la cuenta corriente de cada artículo importado y reporte anual del mismo.

3.1.5 Sanciones

La enajenación a cualquier título de mercancías importadas o admitidas al amparo de esta ley (decreto 29-89), o la utilización de las mismas para fines distintos de aquellos para los cuales fue concedido el beneficio, se sancionará con multa igual al cien por ciento (100%), de los impuestos aplicables no pagados, sin perjuicio de cualquiera otras sanciones que indiquen las leyes aduanales vigentes. En

so de incumplimiento, el enajenante y el adquirente serán sponsables solidarios del pago de los montos dejados de rcibir por el Estado.

2 Política Fiscal

La capacidad de negociación gremial permitió que el presario propusiera una legislación más favorable a su tividad, que fue la base de la ley de Fomento y Desarrollo la Actividad Exportadora y de Maquila, en la cual habían do calificadas 409 empresas maquiladoras y exportadoras sta el mes de abril de 1,992. A la vez, por iniciativas del ctor privado, se simplificaron los trámites aduanales de portación y se estableció la ventanilla única para las portaciones.

Una de las características no monetarias más atractivas e puede ofrecer un país, es la de un procedimiento fácil y pido de las importaciones y las exportaciones, en relación n los trámites aduaneros.

Guatemala exige aproximadamente por lo menos cuarenta y cho transacciones para la importación y la reexportación de a maquila. El establecimiento de la ventanilla única para as exportaciones vino a simplificar la situación anterior.

Con la aplicación del Decreto Número 29-89 (Ley de omento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de

Maquila), debido a los múltiples incentivos que otorga, se evidencia que su contribución al fisco resulta insignificante. Por otra parte facilita el ingreso de capitales extranjeros vía las empresas transnacionales, con el resultado de que el desarrollo industrial sea muy dependiente, pues estas empresas exigen a los gobiernos en los países que operan, a que se legisle de acuerdo a sus intereses con el pretexto de impulsar el desarrollo industrial.

El día 3 de mayo de 1995 fue publicado en el Diario de Centroamérica el decreto Número 32-95 "Ley del Impuesto a las Empresas Mercantiles y Agropecuarias; en el artículo 4 relacionado a las exenciones, no se contempla a las maquiladoras; por lo tanto están afectas, siendo el pago en forma trimestral aplicándose el 1.5% sobre la base imponible indicada en el artículo 4. del mencionado Decreto.

3.3 Principales Beneficios Fiscales que Obtienen

Los estímulos de carácter fiscal que el gobierno concede a los exportadores, además del régimen de importación temporal, suspensión de los derechos arancelarios, son la exoneración del impuesto sobre la renta, impuesto al valor agregado y posibilidad de recuperar el crédito fiscal en las compras de insumos en el mercado local.

3.3.1 Impuesto Sobre la Renta

De conformidad con lo establecido en el articulo 1 inciso c) del Decreto Número 29-89 (Ley de Fomento

desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila), obtendrán exoneración total del impuesto sobre la renta las empresas propiedad de personas individuales o jurídicas, que se dediquen a la actividad exportadora o de maquila bajo el Régimen de Admisión Temporal, por un período de diez años, contados a partir del primer ejercicio de imposición inmediato siguiente al de la fecha de notificación de la resolución de calificación por el Ministerio de Economía, sobre bienes que se hayan elaborado o ensamblado en el país y exportado fuera del área centroamericana.

En el Decreto Número 26-92 (Ley del Impuesto Sobre la Renta) en su artículo 6 menciona lo siguiente:
Rentas Exentas: Están Exentas del Impuesto:

e) Las rentas que obtengan las personas que por la ley gozan de exención de este impuesto.

En el artículo 66 del Decreto Número 26-92 y artículo 28 de su Reglamento, contemplaba todo lo referente al régimen de retenciones sobre exportaciones indicándose específicamente en el numeral 4. del Reglamento, el procedimiento a seguir en el caso de las operaciones de maquila.

Sin embargo, de conformidad con el fallo emitido por la Honorable Corte de Constitucionalidad de fecha 17 de marzo de 1994, fue declarado inconstitucional la aplicación del

artículo 66 del Decreto Número 26-92 del Congreso de la República de Guatemala (Ley del Impuesto sobre la Renta), y el artículo 28 del Acuerdo Gubernativo Número 624-92 (Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta), por lo que quedaron sin efecto las retenciones que se efectuaban en casos especiales.

3.3.2 Impuesto al Valor Agregado

De conformidad a lo estipulado en el articulo 12 incisos: a), b), d) y e) del Decreto Número 29-89 (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila), las empresas propiedad de personas individuales o jurídicas que se dediquen a la actividad exportadora de maquila bajo el Régimen de Admisión Temporal, gozarán de los siguientes beneficios fiscales:

- Suspensión temporal del pago de derechos arancelarios, impuestos a la importación, incluyendo el IVA a materias primas, envases, empaques y etiquetas.
- Suspensión temporal del pago de derechos arancelarios, impuestos a la importación, incluyendo el IVA de muestrarios, patrones, instructivos.
- Suspensión temporal del pago de derechos arancelarios, impuestos a la importación incluyendo el IVA de maquinaria, equipo, partes, componentes y accesorios.

Para gozar de estos beneficios mencionados anteriormente,

; necesaria la calificación por parte del Ministerio de :onomía, siendo el plazo de un año para gozar de los :neficios, el cual puede ser ampliado por una sola vez hasta ɔr un período de un año.

Artículo 7. De las Exenciones Generales. Están exentos :l impuesto establecido en la presente Ley:

) Las personas individuales o jurídicas amparadas por el ègimen de importación temporal.

.3.3 Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para Protocolos

En relación con el Impuesto del Papel Sellado y Timbres iscales no existe ningún beneficio fiscal, pues no lo ɔntempla el Decreto No. 29-89 (Ley de Fomento y Desarrollo e la Actividad Exportadora y de Maquila), ni la Resolución de alificación extendida por el Ministerio de Economía.

Puede tener aplicación al momento de suscribirse algún ɔntrato de servicios por un monto determinado en el que las artes se comprometen a satisfacer las obligaciones adquiridas ɔr el servicio, otro por el pago en cualquier forma. La uscripción del documento que implica un respaldo de un monto eterminado, está sujeto a la aplicación de la tarifa stablecida en el artículo 4 del Decreto No. 37-92 (Ley del mpuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para rotocolos).

3.3.4 Derechos Arancelarios

En el Régimen de Admisión Temporal, las mercancías que ingresan al territorio aduanero nacional se garantizan ante el Ministerio de Finanzas Públicas, mediante:

- Constitución de una fianza: Bajo este método se estima un porcentaje de derechos de importación en base al valor de la tela cortada y la fianza que los garantiza cuesta aproximadamente 2.4% del valor de los derechos.

- Garantía específica autorizada por el Ministerio de Finanzas públicas.

- Garantía Bancaria.

- A través de almacenes generales de depósitos autorizados para operar como almacenes fiscales y que constituyen fianza específica para este tipo de operaciones. Esta última opción es la más utilizada por la industria maquiladora y requieren de una guía de consignación y de la colocación de cintas de seguridad al embarque, las que pueden ser abiertas por el vista aduanal. La Dirección General de Aduanas hace efectivo el descargo total o parcial de la garantía constituida, o la devolución de lo pagado en depósito, después de haber comprobado que las mercancías admitidas en el territorio aduanero nacional, han sido reexportadas debiendo el interesado presentar

solicitud ante la Dirección dentro de los cuarenta y cinco días posteriores a la fecha de aceptación de la póliza de exportación.

3.4 Caso Práctico de Impuesto sobre la Renta

El procedimiento para la determinación de la parte del Impuesto Sobre la Renta exonerado, de conformidad con lo estipulado en el artículo 12 del Decreto 29-89 (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila), está contemplado en el artículo 27 del Acuerdo Gubernativo No. 533-89 (Reglamento de la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila).

Para el cálculo del Impuesto de acuerdo a la renta imponible establecida, se aplicarán los porcentajes establecidos en el Decreto No. 26-92 (Ley del Impuesto sobre la Renta), de la siguiente manera: Para las personas individuales de conformidad con el artículo 43 y para las personas jurídicas el porcentaje establecido en el artículo 44.

Ejemplo de un Caso Práctico de una Persona Jurídica
(Cifras en Quetzales)

Exportación dentro del Régimen	Exportación fuera del Régimen	Ventas Locales	Exportación al Area Centroamericana	Renta Exenta	Total
In. 200,000	100,000	80,000	20,000	10,000	410,000
Eg. 180,000	80,000	60,000	16,000	2,000	338,000
20,000	20,000	20,000	4,000	8,000	72,000
(-) Rentas Exentas					8,000
Renta Imponible:					
20,000	20,000	20,000	4,000		64,000
Impuesto =	(25%)				16,000

3.4.1 Cálculo del Impuesto Exonerado

Distribuir en forma directamente proporcional Q 16,000.00 entre la Renta Imponible propia de la actividad exportadora dentro del régimen (Q 20,000.00) y la que corresponde a las demás actividades (Q 44,000.00).

Q 20,000.00 x 0.25 = Q 5,000.00 (Impuesto Exonerado)

Q 44,000.00 x 0.25 = Q 11,000.00 (Impuesto a pagar)

Q 16,000.00

Las cantidades exoneradas se consignarán en la Declaración Jurada, formulario DRISR-40 en el Cuadro "J"

ucciones por leyes específicas y la cantidad total se slada a la página No. 1 de la Declaración en la línea 15.

Las Zona Francas

.1 Definición:

"Estas zonas son recintos geográficos de desarme ncelario e impositivo, que facilita el movimiento de ipos, insumos y bienes finales sujetos a una tramitación ima y expedita y desprovistas de complicaciones de carácter biario y aduanero".[18]

"Zona Franca es un área extra aduanal, físicamente imitada en la que se instalan empresas dedicadas lusivamente a la producción, ensamble, envasado, ercialización, etc. de bienes o a la producción de vicios con destino al mercado internacional."[19]

"Zona Franca: Es un área delimitada, custodiada, por oridad aduanera, inhabilitada, sin comercio al por menor posee infraestructura, edificaciones, facilidades de vicios necesarios para que puedan operar empresas ionales o extranjeras que se dediquen fundamentalmente a la ducción de bienes de exportación o reexportación, así como

---

Alfonso Abreu, Manuel Cocco, Carlos Despradel, Eduardo García, Arturo Peguero. Las Zonas Francas Industriales. Pág. 43.

Irma Luz Toledo Peñate, Algunos Importantes Aspectos de las Zonas Francas, Economista Pág. 1.

la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional, cuyas actividades están exentas de impuestos, tasas, arbitrios y demás gravámenes que recaen sobre el comercio internacional."[20]

Se define como Zona Franca también: "El área de terreno físicamente delimitada, planificada y diseñada, sujeta a un régimen Aduanero Especial establecido en la ley, en la que personas individuales y jurídicas se dediquen indistintamente a la producción o comercialización de bienes para la exportación así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional: La Zona Franca estará custodiada y controlada por la autoridad aduanera".[21]

Las Zonas Francas podrán ser públicas o privadas y tendrán físicamente separadas el área donde se ubiquen los usuarios industriales y de servicios, de aquella donde se ubiquen los usuarios comerciales y podrán establecerse en cualquier región del país, conforme a las disposiciones legales vigentes.

3.5.1.1. Clases de Zonas Francas

La clasificación de las Zonas Francas es la siguiente:

---

20 Revista Auditoría y Finanzas, Pág. 13

21 Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 65-89 "Ley de Zonas Francas" Diario de Centroamérica,, noviembre 30 de 1,989.

Industriales, Comerciales o Mixtas.

Industriales: Tienen por objeto promover y desarrollar el proceso de industrialización de bienes destinados fundamentalmente a los mercados externos.

Comerciales: Son las que orientan a promover y facilitar el comercio internacional de artículos producidos dentro o fuera del territorio nacional.

Mixtas: Es la combinación de las dos actividades anteriores especializándose en determinada industria o comercio.

Por la propiedad, las Zonas Francas pueden ser:

Públicas o Estatales: Cuando pertenecen al Estado

Privadas: Cuando pertenecen a los particulares.

Mixtas: Cuando comparten el Estado con el Sector Privado la propiedad de las mismas.

Por la actividad que desarrollan dentro de una Zona Franca, puede ser:

Industriales: Las Zonas Francas Industriales, transforman materias primas en productos terminados, para su comercialización en el exterior.

Comerciales: Las comerciales empacan productos o

simplemente son intermediarias de productos que van de uno, a otro país, funcionan prácticamente como almacenadoras.

De Servicios: La actividad que realizan, consiste en la prestación de servicios para los usuarios de las Zonas Francas, tales como: Computación, agentes aduanales, bancos, comedores, etc.

3.5.2 Situación Actual:

En el mes de julio de 1,990 fue autorizada la organización y desarrollo de la primera Zona Franca privada, ubicada en el municipio de Amatitlán, Guatemala y en septiembre de ese mismo año, fue aprobada su operación. En octubre del mismo año, se presentó una solicitud de autorización para la instalación de la segunda zona franca en Chimaltenango, comprobándose que la ley de las zonas francas, cumple rápidamente a alcanzar los objetivos para los que fue promulgada.

3.5.3 Importancia:

Las zonas francas contribuyen a la generación de divisas, porque convierten en moneda extranjera todo el valor nacional que se agrega a la elaboración, transformación, ensamble, etc. de las materias primas, productos semiterminados o mediante la prestación de servicios.

Cabe destacar que dicha generación de divisas, se logra

n régimen de relación trabajo/capital intensivo, en el cual l factor relevante es la mano de obra ya que es el que ontribuye a aportar ventaja relativa al producto final.

.5.4 Usuarios

La Ley de Zonas Francas, en su artículo 4, define como suario, a la persona individual o jurídica autorizada por el inisterio de Economía para operar en la zona franca, y quien ımpla con los requisitos establecidos en el Código de ɔmercio, en la Ley de Zonas Francas y su Reglamento.

De acuerdo a la actividad que desarrollan, los usuarios ıeden ser:

Industriales: Cuando se dediquen a la producción o ensamble de bienes para la exportación fuera del territorio aduanero nacional, reexportación, o la investigación y desarrollo tecnológico.

De Servicios: Cuando se dediquen a la prestación de servicios al comercio internacional.

Comerciales: Cuando se dediquen a la actividad de comercialización de mercancías para ser destinadas a la exportación fuera del territorio aduanero nacional, así como la reexportación sin que realicen actividades que cambien las características del producto o alteren el origen del mismo.

3.5.4.1 Beneficios Fiscales que Otorga el Decreto Número 65-89 a los Usuarios

De acuerdo a lo establecido en el artículo 22, los usuarios industriales de servicios autorizados para operar en la zona franca, gozarán de los incentivos fiscales siguientes:

a) Exoneración de derechos arancelarios, impuestos y cargos aplicables a la importación a zona franca, de maquinaria, equipo, herramientas, materias primas, insumos, productos semielaborados, envases, empaques, componentes y en general las mercancías que sean utilizadas en la producción de bienes y en la prestación de servicios.

b) Exoneración total del Impuesto Sobre la Renta, que causen las rentas que provengan exclusivamente de la actividad como usuario industrial o de servicios de zona franca, por un plazo de doce (12) años.

c) Exoneración del Impuesto al Valor Agregado, en las transferencias de mercancías que se realicen dentro y entre zonas francas.

d) Exoneración del Impuesto Sobre Venta y Permuta de Bienes Inmuebles (ALCABALA), ubicados en la zona franca, en operaciones que se realicen con la entidad administradora o con usuarios de la zona franca.

e) Exoneración total del Impuesto de Timbres Fiscales y

Papel Sellado Especial para Protocolos, que recaiga sobre los documentos por medio de los cuales se transfiera la propiedad de bienes inmuebles ubicados dentro de la zona franca.

De conformidad con la establecido en el artículo 23, los usuarios comerciales autorizados para operar en la zona franca gozarán de los incentivos fiscales siguientes:

a) No están afectos a los impuestos, derechos arancelarios y cargos aplicables a la importación a zona franca, en general las mercancías o componentes que sean almacenados en la zona franca, para su comercialización.

b) Exoneración del Impuesto Sobre la Renta que causen las rentas que provengan exclusivamente de la actividad como usuario comercial por un plazo de cinco (5) años.

c) Exoneración del Impuesto al Valor Agregado, en la transferencia de mercancías que se realicen dentro y entre las zonas francas.

d) Los mismos que se indican en los incisos d) y e) del punto anterior.

3.5.5. Entidad Administradora de Zona Franca

El Decreto Número 65-89 del Congreso de la República, "Ley de Zonas Francas" define en su artículo 3, que se

entenderá por Entidad Administradora a la persona jurídica legalmente registrada y autorizada para operar en el país, encargada de invertir, en organizar, desarrollar y administrar zonas francas.

La Entidad Administradora, puede decirse que es un concesionario del Estado, para desarrollar zonas francas; es responsable del diseño y constructor del Parque Industrial donde funciona la zona franca.

Para el caso de Guatemala, la Entidad Administradora es responsable de la selección de los usuarios, de las empresas industriales comerciales y de servicios que se instalen en la zona franca.

Tanto la entidad administradora, como los usuarios son autorizados para instalarse y operar, por el Ministerio de Economía, a través de la Dirección de Política Industrial.

3.5.5.1 Beneficios Fiscales de la Entidad Administradora

De acuerdo a lo establecido en el articulo 21 del Decreto Número 65-89, las entidades administradoras gozan de los siguientes beneficios fiscales:

a) Exoneración total del impuesto, derechos arancelarios , cargos aplicables a la importación de maquinaria, equipo, herramientas y materiales destinados a la construcción,

edificios e instalaciones que se utilicen en la zona franca.

Exoneración total del impuesto sobre la renta que causen las rentas que provengan exclusivamente de la actividad como entidad administradora de la zona franca, por un plazo de quince (15) años, contado a partir de la fecha de inicio del período de imposición inmediato siguiente a la fecha en que se emita la autorización a que se refiere el inciso b) del artículo 6 de la ley.

Exoneración del impuesto único sobre inmuebles, por un período de cinco (5) años, sobre los inmuebles destinados exclusivamente al desarrollo de una zona franca.

Exoneración total sobre venta y permuta de bienes inmuebles (ALCABALA), destinados exclusivamente al desarrollo y a la ampliación de la zona franca.

Exoneración del impuesto de timbres fiscales y de papel sellado especial para protocolos que recaiga sobre los documentos por medio de los cuales se transfiera a favor de la entidad administradora, la propiedad de bienes inmuebles que destine al desarrollo y ampliación de la zona franca. También se exonera a los usuarios por el mismo concepto.

f) Exoneración total de impuestos, derechos arancelarios y demás cargos aplicables a la importación de combustibles necesarios, para la generación de energía utilizada en el funcionamiento de la zona franca.

3.6 Importancia del Comercio Exterior Para Guatemala

Guatemala ha sido por tradición un país manufacturero principalmente en el ramo de textiles y confección de ropa, además de poseer gran capacidad de mano de obra calificada en dichas ramas industriales.

3.6.1 Nuevos Mercados Extranjeros

Desde el año de 1,988 quedó conformado un ente con participación estatal y del sector privado, cuya función específica es la de buscar la apertura de los mercados externos a los productos guatemaltecos. Este ente es el Consejo Nacional de las Exportaciones (CONAPEX), quien con el propósito de apoyar a la rama de maquila, y a todas las exportaciones del país, anunció que se abrirían algunas oficinas de promoción de exportaciones en puntos estratégicos.

Por medio del Comité Nacional de Promoción de las Exportaciones (CONAPEX), se está mejorando la infraestructura legal y los procedimientos burocráticos, para establecer un marco eficiente que permita un movimiento de materias primas y exportaciones eficientes y de bajo costo. CONAPEX ha incluido dentro de sus cuatro prioridades, a la industria de maquila,

dándole la importancia del caso y el apoyo respectivo.

3.6.2 Programas de Apoyo

En 1,980 se creó la Comisión Asesora de Confección Industrial, que diseñó un plan maestro de tecnificación, que condujo a la instalación de un Laboratorio de Calidad Textil, la formación de cuadros de mando medio y la realización de congresos nacionales de la confección, que sirvieron para promover la maquila.

Cuando se creó la Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales en 1,982, la institución agrupaba a todos los exportadores de las diversas ramas de la producción, pero con el transcurso del tiempo se hizo sentir la necesidad de sectorizarlos para atender con mayor eficiencia sus requerimientos. Fue así como se creó la Comisión de la Industria del Vestuario y Textiles (VESTEX), la que conjuntamente con la gremial ha desarrollado acciones tendientes al fortalecimiento de las exportaciones con resultados muy satisfactorios.

En Guatemala se está desarrollando la infraestructura institucional necesaria para mejorar las condiciones competitivas internas. Por una parte a través de la participación de la Dirección General de Comercio Exterior del Ministerio de Economía, conjuntamente con la Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales, se ha creado el

Comité Nacional de Promoción de las Exportaciones (CONAPEX), con la finalidad de mejorar infraestructura legal y los procedimientos burocráticos, para establecer una operación eficiente que permita el movimiento de materias primas y exportaciones a bajo costo.

El Gobierno de la República, ha encargado a la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones (CONAPEX), la tarea de la promoción de exportaciones. Se creó por acuerdo Gubernativo Número 367-86 del 19 de junio de 1986. La CONAPEX es un órgano de alto nivel, cuyo objetivo es el de proponer al Presidente de la República, la política nacional de promoción, diversificación e incremento de las exportaciones y velar por la instrumentación y ejecución de la misma.

Como se publicó en la revista DATA-EXPORT de enero de 1,992 en la página 3, el apoyo institucional de organizaciones como el Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones y el comité Nacional de las exportaciones, ha dado resultados positivos para el crecimiento del sector exportador, inclusive la diversificación de la producción y en la inversión de capitales extranjeros. Dos de las acciones de mayor impacto fueron la creación de la Ventanilla Unica para las exportaciones y la promulgación de la ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila. Ambos proyectos fueron presentados por la Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales y apoyados por CONAPEX-CONACOEX.

Actualmente la gremial de exportadores de productos no tradicionales, a través de la Comisión de la Industria del

stuario y Textiles (VESTEX), ha trabajado con la Dirección neral de aduanas en la puesta en marcha de mecanismos uaneros más eficientes. La primera acción desarrollada en te ámbito fue la centralización de nuevas garantías en la idad de regímenes aduaneros especiales de esa dirección, con cual se reducen los costos en el manejo de mercancías que gresen en admisión temporal.

7 Iniciativa de la Cuenca del Caribe

Dentro de este contexto deben canalizarse los esfuerzos ra mejorar la capacitación y lograr una verdadera ansferencia de tecnología, se debe continuar apoyando a las stituciones del gobierno para el establecimiento de canismos ágiles de importación y exportación, deben buscarse ciones más convenientes, aperturas de nuevos mercados a avés de negociaciones multilaterales como el Consejo ntroamericano, foro en el cual están representados los íses Centroamericanos y algunos del Caribe para apoyar gociaciones conjuntas y lograr un trato más favorable dentro l GATT. (Ver Anexo del acuerdo General sobre Aranceles duaneros y Comercio "GATT").

"Con el informe sobre la crisis en Centroamérica, rincipió la reformulación de la estrategia geopolítica de stados Unidos para la región. Atendiendo a las ecomendaciones, la administración Reagan aprobó en 1,981 la niciativa para la Cuenca del Caribe (CBI)." Esta amplió a tros mil productos las preferencias arancelarias que ya se

aplicaban para el área en el marco del Sistema General de Preferencias (SGP).

La CBI no contribuyó directamente al auge de la maquila porque los productos textiles están fuera de su listado de preferencias, pero coadyuvó a que las empresas estadounidenses consideraran trasladar producciones del área, dada su proximidad."

Los grandes fabricantes de prendas de vestir de Estados Unidos han mostrado una marcada preferencia por realizar sus operaciones en los países que conforman la Cuenca del Caribe, debido a razones de tipo financiero (menos costo de la mano de obra), de inventarios (por la cercanía de la región a Estados Unidos, lo cual reduce el tiempo de entrega), y por algunas motivaciones políticas (apoyo a la región).

Sin embargo, el crecimiento de la maquila en Guatemala empezó relativamente tarde en comparación con el desarrollo alcanzado por otros países en la cuenca. Básicamente se considera como causantes de este rezago a dos elementos: La ausencia de estabilidad política y cambiaria hasta que éstas se comenzaron a gestar en 1,986 y a la permanencia de una estructura legal inapropiada hasta que en 1,984 se promulgó la actual legislación. Dentro de su propio grupo, Guatemala

---

* La CBI es un programa diseñado para promover el desarrollo del sector empresarial en Centroamérica y el Caribe, a través del estimulo alcrecimiento de las inversiones, tanto nacionales como externas en áreas económicas consideradas como no tradicionales.

frenta una significativa competencia de parte de Jamaica, pública Dominicana y Costa Rica en cuanto a la atracción de pitales foráneos para ser invertidos en industrias de quila, ya que sus esfuerzos en este sentido llevan algunos los de retraso en relación a estos países.

7.1 Beneficios

Exención de derechos arancelarios a todo artículo ltivado producido o manufacturado por un país beneficiario, se cumplen las siguientes condiciones:

Si dicho artículo se importa directamente de un país beneficiario al territorio aduanero de los Estados Unidos.

Si el costo de materiales producidos, más los costos directos de operación y elaboración no es menor al 35% del valor tasado de dicho artículo al momento de ser importado.

La exención de derechos arancelarios mencionada en las literales a) y b) extendida a favor de beneficiarios estará vigente hasta el 30 de septiembre de 1,995.

3.7.2 Países que Integran la Cuenca del Caribe

Anguila	Guatemala	Surinám
Antigua y Barbuda	Guyana	Trinidad & Tobago
Bahamas	Haití	Islas Caimán
Barbados	Honduras	Monserrat
Belice	Jamaica	Antillas Holandesas
Costa Rica	Nicaragua	San Cristóbal Nevis
Dominicana	Panamá	Turcos y Caicos
El Salvador	Santa Lucía	Islas Vírgenes
Granada	San Vicente	

Esta región comprende los veintisiete países benefici con la iniciativa de la Cuenta del Caribe, más México. participación en el año 1,987 en la exportación textil mur hacia Estados Unidos fue de un 11.4%.

CAPITULO IV

PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN GUATEMALA

4.1 Estado Competitivo

Para mantener una industria próspera y competitiva, es necesario aumentar continuamente la eficiencia y grado de productividad en las fábricas. Esta situación es compromiso, tanto del maquilador, como de cada operario.

Las empresas que no operen con eficiencia y productividad, serán desplazadas por las mismas fuerzas del mercado, al no poder competir en precios y cumplimiento de entregas en las fechas estipuladas.

A nivel de industria el sector maquilador guatemalteco, ha mejorado su productividad y eficiencia, situación que ha ido aumentando en los últimos años, logros que se han adquirido a través de la madurez y de la experiencia. Sin embargo, queda bastante por hacer para que Guatemala ocupe un puesto sobresaliente en cuanto a eficiencia y efectividad se refiere.

4.1.1 Calidad

Incumplimiento de las especificaciones de calidad: Aunque puede resultar difícil para una empresa reconocer esta situación, algunas de las empresas maquiladoras han perdido algún contrato por no cumplir con las condiciones de calidad exigidas por el cliente.

La calidad constituye un factor crítico y la ausencia o fallas en la misma puede representar la pérdida del contrato por la empresa, así como la impresión de una mala imagen para el país. "El trabajador guatemalteco tiene mucha conciencia de calidad lo que nos ha hecho escalar de una posición 20 en 1987, a un tercer lugar en 1991".[22]

La calidad final de cada una de las plantas representa la calidad apropiada para su mercado correspondiente. En este sentido, el cliente realiza las especificaciones necesarias para el producto que desea se le maquile y la empresa interesada confeccione una muestra que debe cumplir con estas especificaciones y requerimientos de calidad.

Un error de calidad puede llegar a ser considerado como un fraude para el cliente, quien contrató un producto con un determinado precio y con determinados estándares de calidad.

4.1.2 Cumplimiento en las Entregas

Para una maquiladora este tema es de vital importancia, por cuanto que del cumplimiento en el tiempo va a depender la continuidad de los contratos y su incumplimiento deriva sanciones contractuales, tales como multas por retrasos. El cumplimiento también consiste en una constante vigilancia en las especificaciones de calidad que se alcanza mediante

---

[22] Omar cano. "La Maquila: Una Industria que no debemos desestimular". Siglo Veintiuno. 29 de abril de 1,991. Pág. 14.

control de calidad, entrenamiento, soporte técnico de contratistas y adecuada supervisión; la mayoría de las maquiladoras nacionales hace el trabajo de mantenimiento a través de mecánicos entrenados por la misma empresa, siendo un 10% el servicio que se contrata a través de compañías especializadas.

Por las estrictas condiciones respecto a los plazos de entrega del producto, o por limitaciones en la capacidad productiva de las maquiladoras, han surgido en Guatemala cadenas de subcontratación. Empresas Coreanas y Guatemaltecas transfieren parte de sus contratos a pequeños talleres de confección.

4.1.3 Mercadeo

"Cerca del 80% de los contratos que reciben las maquiladoras Guatemaltecas les llegan a través de intermediarios de diversos tipos. El 20% restante son contratos provenientes de compañías confeccionistas norteamericanas, medianas o pequeñas".[23]

En un principio los clientes norteamericanos empezaron colocando su producción a través de intermediarios con el fin

---

[23] KSA, Kurt Salmón Asociates. Firma Consultora Especializada en la Industria de la Confección de Ropa en EE.UU.. La Industria Maquiladora de Ropa en Guatemala, 1988. Informe Especial.

de familiarizarse cautelosa y especulativamente con la industria guatemalteca. Sin embargo, a medida que la maquila empezó a madurar como actividad industrial, el cliente optó por trabajar en forma directa, percibiendo así el porcentaje del precio pagado al intermediario.

Otra forma de contactos por las maquiladoras guatemaltecas lo constituyen la participación en convenciones, o foros regionales; sin embargo, las posibilidades son relativamente bajas.

4.2 Modalidades de Funcionamiento de las Maquiladoras

Las maquiladoras realizan su proceso de producción con el contrato suscrito con las empresas en el extranjero, siendo las especificaciones muy variables segun el producto a maquilar, pero para la industria del vestuario el proceso en general es el siguiente:

a) El contratante envía la materia prima (telas, hilos, etc.), instrucciones del proceso y las normas de calidad requeridas al maquilador en Guatemala.

b) La maquiladora corta las telas según los trazos y diseños enviados por el contratante, ensambla las prendas de vestir y realiza el proceso de acabado (etiquetado, planchado, lavados especiales, etc.), empaques; en ocasiones se subcontrata a pequeños

talleres para estas actividades,

La maquiladora remite los productos terminados al contratante.

Funcionamiento de Maquila del Vestuario en Guatemala
Para la Exportación

Consumidores en el Extranjero

Contratantes: ——————— Cadena de Almacenes
|
Maquiladoras: ——————— Guatemaltecas
| Estadounidenses
| Coreanas
|
Submaquiladoras: ——————— Pequeños talleres

5 Comercialización

En el campo de las exportaciones no tradicionales, 1,994 presentó como un año en que los exportadores libraron una cha decidida, junto con el gobierno para no perder mercados abrir nuevos destinos para sus productos.

"La meta de crecimiento en ese rubro para cuando alice el año de 1994 es de 20%, la cual podría ser

superada si se toma en cuenta que en 1,993 fue del 17%, c que se alcanzó la cifra de 523 millones de dólares ingresos de divisas".[24]

4.4 Características de los Contratos de Maquila

Los contratos de maquila que se ofrecen a l empresarios nacionales han mejorado sustancialmente, a part de 1,986. Esto ha dado la posibilidad a las maquiladoras una mejor selección de sus compromisos no sólo en términos precios, sino también en cuanto a duración de los contrato continuidad de los mismos, soporte logístico, técnico profesional, posibilidades de acceso a cuotas y elevac volúmenes de producción.

Los oferentes de los contratos de maquila pueden ser cuatro tipos:

1) Manufacturero: Que es una empresa extranjera grandes volúmenes de venta en su país y que por razo de costos, establecen programas de ensamble en exterior.

2) Distribuidor: Es una empresa comercializadora grandes volúmenes de ventas sin producción propia y

---

[24] Revista Dinero. Prensa Libre. 12 de enero de 1,9 Pág. 2.

sistema interno profesional para contratar operaciones de ensamblado en el exterior.

3) Intermediario Profesional: Es una empresa formalmente establecida, que da el servicio de enlaces entre la compañía dueña de los componentes y/o materias primas y materiales y el maquilador externo. Normalmente dispone de su propio equipo de profesionales para proporcionar soporte técnico y logístico.

4) Intermediario Informal: Persona o empresa no organizada formalmente, que eventualmente provee contratos de corta duración y volúmenes pequeños. No provee ningún soporte logístico técnico y son básicamente comisionistas.

La mayoría de oferentes de contratos son de nacionalidad norteamericana y el mayor porcentaje establece contratos directamente con oferentes manufactureros o distribuidores.

Así también, el mayor porcentaje recibe algún tipo de apoyo técnico por parte del contratante, siendo poco el apoyo logístico y financiero. Generalmente el apoyo técnico consiste en entrenamiento con respecto a control de calidad, control de producción y manejo de nuevos estilos. El apoyo logístico consiste en brindar facilidades para la adquisición

de repuestos y maquinaria. Las facilidades financieras corresponden a créditos de proveedores.

La duración y estabilidad de los contratos de maquila se encuentran en alguna medida ligados a las oscilaciones del ciclo económico norteamericano; por otro lado es usual que los contratistas, como medida precautoria entre la inestabilidad política de los países maquiladores, no entreguen toda su producción a un solo país, todo ello determina que la duración de los contratos no sea extensa; para contrarrestar esta limitante de los pedidos, los empresarios nacionales han adoptado la política de trabajar a la vez con varias empresas y producir para el mercado interno y subcontratar maquiladoras que cuenten con capacidad.

En la maquila dos variables son fundamentales, la calidad y el tiempo de producción; pero es el tiempo el que ejerce la mayor presión sobre el proceso productivo. Los contratos se negocian en terminos de números de prendas a elaborar, pero es el tiempo estándar que se empleará en confeccionarlas, lo que determina el pago que recibirá el maquilador y el plazo de entrega. El cumplimiento puntual de los contratos es imprescindible, cualquier error en la estimación de tiempos o problemas de ejecución, tiene que resolverse exigiendo mayor rendimiento a los trabajadores. La presión del tiempo es parte de la rutina que se observa en

as relaciones laborales de la maquila.

La frecuencia de los contratos constituye uno de los ayores retos para una empresa de maquila, pues de ésta epende la continuidad de trabajo en la planta. En este entido, la habilidad de los intermediarios (si se trabaja on ellos), así como el cumplimiento de la empresa, onstituyen el éxito para que la relación comercial que se stablece no sea de corta duración.

.4.1 Pasos a Seguir Para Negociar un Contrato de Maquila:

Los siguientes lineamentos para negociar un Contrato de aquila fueran expuestos en el Segundo Seminario de la omisión de Maquila de la Gremial de Exportadores de roductos No Tradicionales, el 10 de febrero de 1,989.

) Clasificación de los Clientes: La clasificación de los clientes, que tradicionalmente se hace, está basada en las características de tamaño de la compañía, prestigio y experiencia de contratación de producción fuera de su país.

) Clasificación de productores: Se elabora una clasificación general de los productores (maquiladores), que a juicio basado en experiencia, pudiera dar una idea de ubicación de cada maquiladora.

c) Sistemas de Contratos: Los tipos de contratos varían en cuanto al contenido del servicio solicitado por el cliente y desea le sean cubiertos.

d) Consideraciones de Precio: En este renglón es importante incluir: Costo unitario, forma de pago, costo total. Cuando la relación es a largo plazo es importante definir el sistema de fijación de precios.

e) Consideraciones de Embarque: En este renglón se debe incluir gastos de envío programas de exportación, forma de embarque, vía de transporte.

f) Duración del Contrato: Se debe incluir la duración y magnitud del contrato claramente, así como la responsabilidad derivada de ambas vías.

4.5 Actividades de Promoción

La maquila es una estrategia que utilizan los países industrializados en busca de defender sus mercados internos, ante la oferta internacional de manufacturas con costos menores; la competencia mercantil se disputa entre naciones, pues en la industria de maquila a nivel local prácticamente no existe competencia, pero sí competencia a nivel internacional entre países, en el sentido de que éstos, como unidades nacionales, son los que ofrecen determinadas

ventajas comparativas en términos de mano de obra, productividad del trabajo, precios de los insumos complementarios y facilidades de embarque.

Lo expuesto anteriormente, conlleva a establecer que las actividades de promoción sean un aspecto importante en toda empresa, que debe realizarse en el caso de la maquila, promociones externas a nivel internacional y de manera coordinada entre las empresas, maquiladoras nacionales y, a nivel gubernamental.

"Siendo las maquiladoras, industrias acostumbradas al proteccionismo y de mano de obra poco calificada, el gobierno parece decidido a impulsar de lleno la promoción de las exportaciones como modelo de desarrollo.

Ante esta expectativa 1,994 se presenta como un año en que se librará una fuerte lucha en el campo del comercio exterior. El objetivo principal será evitar que las exportaciones tradicionales y no tradicionales pierdan mercados, así como conquistar nuevos destinos para los productos y atraer las inversiones."[25]

4.6 Destino de la Producción

El mercado guatemalteco de maquila se encuentra limitado

---

[25] Revista Dinero. Prensa Libre. Guatemala, 12 de enero de 1,994. Pág.1

únicamente a países fuera del área centroamericana. Dentro de este contexto, el mercado de los Estados Unidos representa la oportunidad más importante para la industria, mientras que un pequeño porcentaje se maquila para Europa y Canadá.

Esta concentración hacia el mercado de los estados Unidos es atribuible al hecho que Europa está canalizando sus opciones de abastecimiento de la Cuenca del Mediterráneo y en las naciones del Pacto de Varsovia; a la vez, la materia prima nacional no compite con la de ellos y los estándares de calidad son más exigentes que los estándares americanos.

El ingreso de la ropa confeccionada en Guatemala al mercado de los Estados unidos, se realiza por dos partidas arancelarias especiales; estas partidas arancelarias bajo la cual todas las prendas de vestir ingresan a los Estados Unidos, brindan la facilidad de cobrar impuestos únicamente sobre el Valor Agregado en otros países.

Se trata de la partida arancelaria 807-A que sólo aplica cuando las telas fueron producidas y cortadas en Estados Unidos confiriendo niveles de acceso garantizado, y la partida arancelaria 807 para artículos de telas fabricadas en cualquier país pero cortados en Estados Unidos, cuya importancia está sujeta a restricciones de cuota.

CAPITULO V

TRAMITES INDISPENSABLES PARA ORGANIZACION FUNCIONAMIENTO Y EXPORTACION

5.1 Trámites a Seguir en la Inscripción de una Planta de Maquila.

01.- Inscripción en el registro Mercantil, el cual extiende los siguientes documentos:

a) Patente de comercio de la sociedad

b) Patente de comercio de la empresa

c) Testimonio de la escritura pública de constitución donde consta la inscripción provisional y definitiva.

d) Certificación de inscripción de la sociedad

e) Nombramiento del Representante Legal razonado.

02.- Solicitud de asignación del número de identificación tributaria NIT en el formulario RTU-14 e ISR-14, para lo cual se asignan los documentos mencionados en los incisos c), d), y e) anteriores.

03.- Inscripción de Persona Individual con el formulario DRI-13-90 o Persona Jurídica con el DRI-14-90.

04.- El Departamento de Personas Jurídicas de la Dirección General de Rentas Internas, notifica por medio de

resolución, la inscripción de la sociedad, tomando nota del nombre del Representante Legal, del Contador de la empresa, del período de imposición ordinario y extraordinario (la notificación la hacen con el formulario ISR-14).

05.- Asignación del número de Agente Retenedor, el cual es asignado por medio del formulario ISR-14 a su presentación.

06.- Solicitud de autorización de libros de contabilidad en la Dirección General de Rentas Internas y el Registro Mercantil).

07.- Solicitud de habilitación de los libros de compras y ventas con el formulario DRIVA-07.

08.- Solicitud de impresión, autorización y uso de documentos (facturas, envíos, notas de débito y crédito y facturas especiales), con el formulario DRIVA-09.

09.- Solicitud del Código para Operar Divisas, el cual se tramita en el Departamento de Cambios del Banco de Guatemala en donde se presenta lo siguiente:

a) Formularios de solicitud

b) Copia legalizada de la escritura constitutiva.

c) Fotocopía legalizada de la escritura constitutiva.

d) Fotocopia de la Patente de Comercio y de la Sociedad.

e) Fotocopias de constancia de inscripción al régimen del IVA.

10.- Libro de salarios, autorizado por la Sección de Libros del Departamento Nacional de Salarios del Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

11.- Inscripción al Régimen de Seguridad Social: Se presenta la solicitud de inscripción a la Sección de Inspección del IGSS, adjuntando lo siguiente:

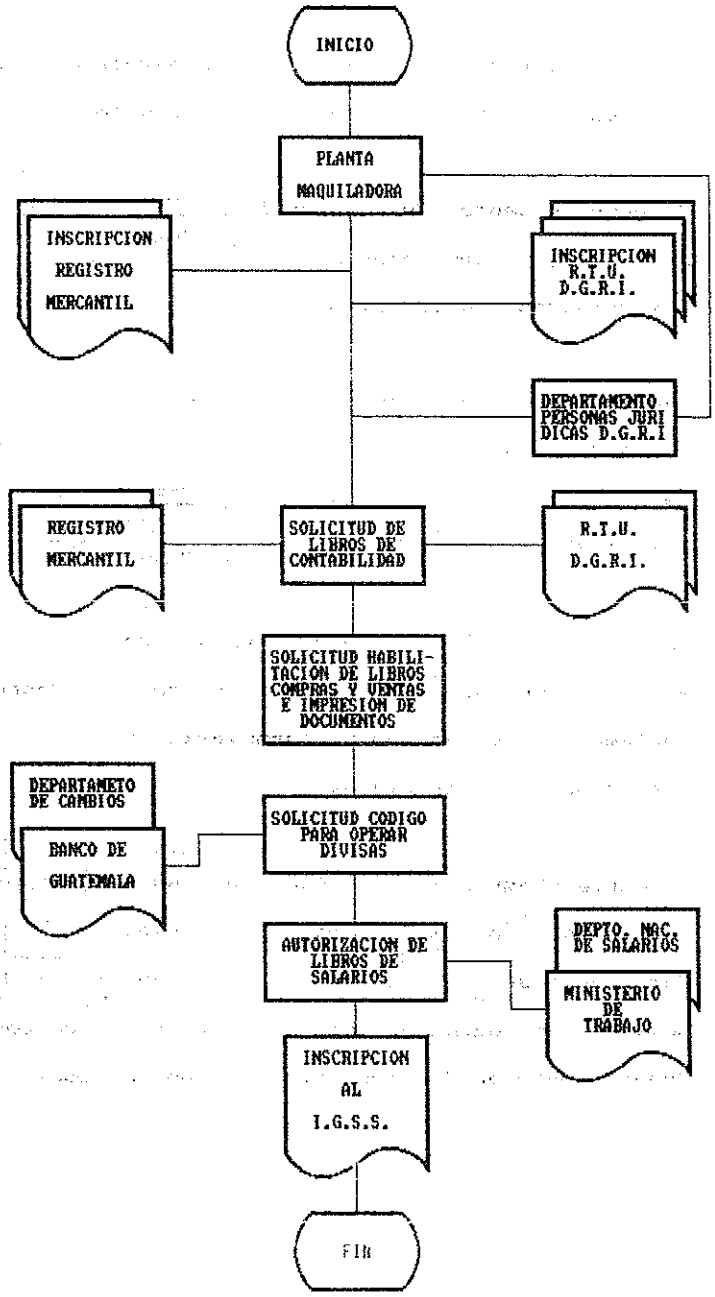
a) Fotocopia legalizada de la escritura de constitución.

b) Fotocopia legalizada del nombramiento del Representante Legal.

c) Fotocopia de la cédula de vecindad del Representante Legal.

d) Planilla del IGSS para pago de la primera cuota laboral y patronal.

INSCRIPCION DE UNA PLANTA DE MAQUILA



5.2 Trámite Para Poder Exportar Como Persona o Comerciante individual.

Para poder exportar cualquier bien o servicio, estas personas deben cumplir con los siguientes requisitos:

a) Obtener patente de comercio, en el Registro Mercantil, presentando una solicitud de Comerciantes individuales.

b) Inscripción y asignación del Número de Identificación Tributaria NIT, en la Dirección General de Rentas Internas, llenando el formulario DRI-13-90.

c) Solicitud del Código para Operar con Divisas y efectuar operaciones cambiarias en el Banco de Guatemala, presentando el formulario "Solicitud de Código para Operar Divisas".

d) Licencia Cambiaria de Exportación: Documento extendido por la Ventanilla Unica para las Exportaciones y para obtenerla es requisito estar solvente de cualquier compromiso relacionado con el Departamento en Cambios del Banco de Guatemala.

5.3 Trámites Para Poder Exportar Como Sociedades Mercantiles.

Las empresas o establecimientos mercantiles que tengan interés en exportar, tiene que cumplir con los siguientes requisitos:

a) Obtener patente de comercio, en el Registro Mercantil, así como inscribir al Representante Legal.

b) Inscripción y asignación del Número de Identificación tributaria NIT, en la Dirección General de Rentas Internas con el formulario DRI-14-90, mismo trámite para el Representante Legal.

c) Solicitud del Código para Operar con Divisas y efectuar operaciones cambiarias en el Banco de Guatemala, presentando el formulario "Solicitud de Código para Operar Divisas", trámite efectuado por el Representante Legal.

d) Licencia Cambiaria de Exportación: Documento extendido por la Ventanilla Unica para las Exportaciones y para obtenerla es requisito estar solvente de cualquier compromiso relacionado con el Departamento de Cambios del Banco de Guatemala.

5.4 Trámites de las Empresas Calificadas al Amparo del Decreto No. 29-89 "Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila" ante el Régimen Aduanero.

Toda empresa Exportadora o maquiladora amparada en el Decreto número 29-89 tiene obligación de declarar sus actividades ante la Dirección General de Aduanas, en la unidad de Regímenes Aduaneros Especiales. Para el efecto debe registrarse previamente ante la citada institución, acompañando en su solicitud la Resolución emitida por la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, en la cual consta que la empresa exportadora o maquiladora está finalmente clasificada dentro del Decreto No. 29-89 o en su defecto deberá presentar copia debidamente sellada del Estudio Técnico Económico entregado a la Dirección de Política Industrial. Con base en lo anterior, la Unidad de Regímenes Aduaneros Especiales de la Dirección General de Aduanas procederá a registrar a la empresa maquiladora en forma definitiva o provisional, conforme los antecedentes presentados.

Cuando una empresa queda provisionalmente registrada, ésta puede efectuar operaciones conforme el o los regímenes que solicitó en el Estudio Técnico-Económico a la Dirección de Política Industrial, quedando obligada a presentar su respectiva clasificación otorgada por la Dirección antes citada, o a pagar los derechos exonerados, si no obtuviera la

clasificación correspondiente.

Al iniciar operaciones una empresa de maquila, cada vez que efectúe una importación bajo el amparo del Decreto 29-89 está obligada a registrar la operación, en la Unidad de Regímenes Aduaneros Especiales de la Dirección General de Aduanas, llevando para el efecto la póliza de importación correspondiente, para verificar si el producto o bien de capital a importarse está contemplado en el listado autorizado por la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía y conforme al Estudio Técnico-Económico presentado. Además deberá presentar la factura correspondiente, el Bill of Landig, Airway Bill (carta de porte).

Una vez verificada la información anterior, la Unidad de Regímenes Aduaneros Especiales procede a abrir los registros de Bienes de Capital Ingresados al país por la empresa y en los casos que se importen materias primas e insumos, se abre cuenta corriente. En cuanto a los bienes de capital, se registran la cantidad de bienes ingresados, valor y monto de derechos exonerados; en cuanto a las materias primas e insumos, se registra la cantidad y el valor de mercancías importadas, el monto de los derechos exonerados.

Posteriormente, al efectuarse la exportación de los insumos ya ingresados en el producto terminado, debe presentar la póliza de exportación, adjuntando la "Hoja de

Detalle" en la cual se indican las materias primas utilizadas en cantidad, valor y derechos suspendidos correspondientes, como el número de póliza de importación, de la cual se descargan los insumos utilizados ya sea en forma parcial o total.

Todas las operaciones conforme la ley deben estar garantizadas por medio de una fianza, una almacenadora, una garantía bancaria o una autorización del Ministerio de Finanzas Públicas.

5.5 Procedimiento a Seguir Para Presentar Solicitud Para Calificarse como Empresa de Exportación Total o de Maquila.

Al contar la persona individual o jurídica con su respectiva patente de comercio y número de identificación tributaria (NIT) puede iniciar los trámites de clasificación ante la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, presentando para el efecto, la solicitud y el Estudio Técnico-Económico correspondiente, el cual debe presentarse en original y copia con la solicitud y el Estudio Técnico-Económico, además los siguientes documentos:

a) Fotocopia autenticada de la patente de comercio de la empresa.

b) Cuando sea persona jurídica, fotocopia del testimonio debidamente legalizada de la escritura pública de constitución de la sociedad.

c) Fotocopia legalizada del nombramiento del Representante Legal inscrito en el Registro Mercantil.

d) La solicitud y el estudio técnico-económico a máquina en papel bond.

e) Todas las hojas del estudio técnico-económico timbradas y firmadas por un Economista o Ingeniero Industrial, colegiado activo.

f) La solicitud firmada por el representante legal.

A continuación se presenta un modelo del contenido para la Solicitud de Calificación, dirigida al Director de la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía:

I. Identificación de la Empresa.

a) Nombre, denominación y/o razón social del solicitante, NIT.

b) Domicilio fiscal de la planta industrial y oficinas administrativas.

c) Objeto y actividad económica.

d) Fecha de inicio de operaciones.

II. Información Técnica.

a) Características de los productos.

b) Clasificación NAUCA II.

c) Capacidad productora.

d) Detalle de maquinaria y equipo.

e) Detalle de materias primas y materiales.

f) Proceso de producción.

g) Diagrama de flujo de producción.

h) Diagrama de flujo de la planta.

III. Información Financiera

a) Inversiones actuales.

b) Proyecto de inversiones detallado.

c) Estado proyectado de pérdidas y ganancias.

- Presupuesto de ventas.
- Estructura ocupacional.
- Estado de costos de producción detallado.

d) Balance General Proyectado.

IV. Información Económica

a) Valor económico agregado

b) Beneficio neto en balanza de pagos

c) Coeficiente de transformación.

5.6 Funcionamiento de la Ventanilla Unica para las Exportaciones.

La Ventanilla Unica para las Exportaciones es el primer

proyecto en ejecución por parte del Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones (CONAPEX), organismo creado por medio del Acuerdo Gubernativo No. 367-86 del 19 de junio de 1,986. El CONAPEX cumplió así con uno de sus objetivos, como fue el de proponer a la presidencia de la República, la creación de una institución, contemplada como elemento importante dentro de la política nacional de promoción, diversificación e incremento a las exportaciones.

La Ventanilla Unica para las Exportaciones, dependencia del Ministerio de Economía, fue creada por medio de Acuerdo Gubernativo No. 790-86 de fecha 28 de octubre de 1,986, publicado en el Diario Oficial con fecha 30 de octubre de 1,986, iniciando sus operaciones el 2 de marzo de 1987.

En información proporcionada por las oficinas centrales de la Ventanilla Unica para las Exportaciones, se manifestó que es una unidad administrativa en la que están contempladas a través de delegaciones, las funciones específicas de cada una de las dependencias e instituciones estatales, o de otra naturaleza que participan en los diferentes trámites de exportación, siendo sus objetivos básicos:

a) Facilitar y agilizar los trámites relacionados con el proceso exportador, para dar un servicio ágil y oportuno. En la Ventanilla Unica para las exportaciones se centralizan a través de delegaciones, las funciones específicas de las

instituciones públicas y privadas que atienden trámites relacionados con la autorización de licencias, certificaciones y permisos para exportar, mediante la presencia de delegados de cada una de ellas.

b) Informar y orientar al usuario sobre la legislación e instrumentos técnicos vigentes relacionados con los trámites y procedimientos de exportación.

La Ventanilla Unica para las Exportaciones, cumple sus objetivos mediante la realización de las funciones siguientes:

a) Atender todos los trámites relacionados con las exportaciones.

b) Atender solicitudes de información y asesoría relacionados con trámites y procedimientos de exportación.

c) Llevar registro y control estadístico del movimiento de operaciones de exportación realizadas, y

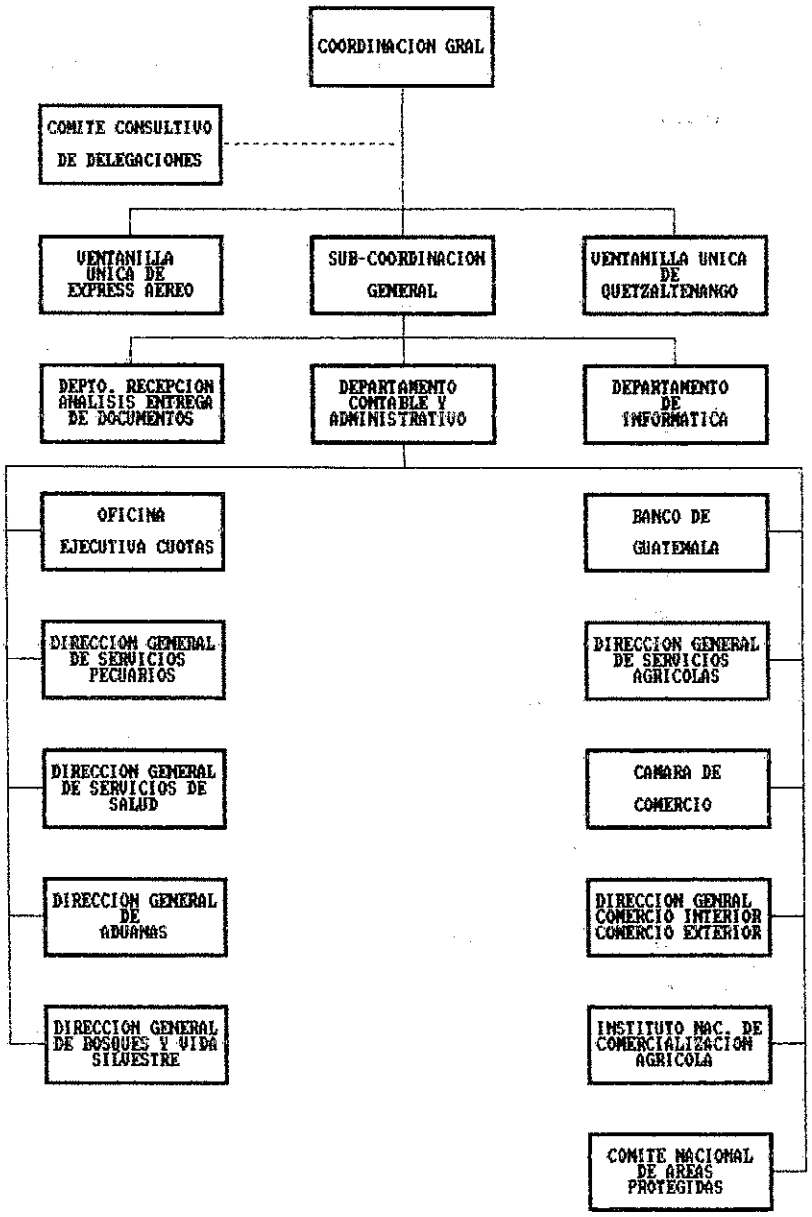
d) Gestionar ante las distintas dependencias

gubernamentales e instituciones que atienden exportaciones, la agilización de los trámites que por causas ajenas al exportador se encuentren paralizadas.

El usuario antes de la creación de la Ventanilla Unica para las Exportaciones, al realizar trámites para obtener su licencia de exportación en alguna de las instituciones involucradas en este proceso, requerían de una inversión considerable de recursos, debido principalmente a la dispersión física en que encuentran las instituciones.

A través de la Ventanilla Unica para las Exportaciones se ha elaborado el Manual del Exportador, documento que se dio a conocer por primera vez en marzo de 1,988 y en el mes de marzo de 1,992 se publicó la Cuarta Edición 1,992-1,993, siendo el objetivo principal orientar a los exportadores, profesionales, estudiantes y todas las personas que estén interesadas en conocer aspectos básicos relacionados con el comercio exterior. En dicho manual se incluyen los aspectos técnicos y legales que se deben cumplir para poder exportar, así como la documentación necesaria, adjuntándose también ejemplos con los diferentes formularios que se deben presentar.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LAS DIFERENTES DELEGACIONES
QUE PARTICIPAN EN LA VENTANILLA UNICA PARA LAS EXPORTACIONES



Actualmente los objetivos de la creación de la entanilla Unica para las Exportaciones se ha alcanzado, oda vez que se ha logrado la centralización de nstituciones y simplificación de los pasos para la xtensión de las licencias de exportación, pues se dan el ismo día que se solicitan.

La descentralización de los servicios se inició en ,990 con la puesta en funcionamiento de la Ventanilla Unica el Express Aéreo y de Quetzaltenango, con el propósito de poyar a los exportadores que colocan su producto en el ercado internacional vía aérea, así como a los que realizan ste proceso en la región sur occidental del país.

.7 Trámites Para Obtener Licencias de Exportación en la Ventanilla Unica Para las Exportaciones

01.- Código para operar con Divisas y efectuar Operaciones Cambiarias: Para obtener el Código de Exportador es necesario que el interesado llene y presente el formulario correspondiente al Departamento de Cambios del Banco de Guatemala, al cual debe adjuntarse la siguiente documentación:

a) Personas Individuales:

- Fotocopia de la cédula de vecindad sellada por el Registro Mercantil.
- Fotocopia de la patente de comercio.
- Fotocopia de constancia de inscripción

definitiva del Registro Tributario Unificado.

b) Personas Jurídicas:

- Fotocopia del nombramiento del Representante Legal, inscrito en el Registro Mercantil.

- Fotocopia de la escritura de constitución de la persona jurídica de que se trate su testimonio con la inscripción definitiva del Registro Mercantil.

- Fotocopia de la Patente de Comercio de la Sociedad o de la Empresa.

- Fotocopia de constancia de inscripción en el Registro Tributario Unificado.

02.- Factura Comercial: Documento legal en el que conste una transacción comercial, siendo extendida por el vendedor o exportador y debe especificar como mínimo:

- Nombre o razón social de la empresa
- Número de Factura

- Número de NIT
- Cantidad
- Descripción
- Precio Unitario
- Valor total de la mercancía a exportar
- Fecha
- Nombre y dirección del comprador

03.- Solvencia de Compromisos Cambiarios con el Banco de Guatemala: La persona individual o jurídica interesada en obtener Licencia Cambiaria de Exportación, debe estar solvente de cualquier compromiso relacionado con aspectos cambiarios, en el Departamento de Cambios del Banco de Guatemala.

04.- Declaración de Ingreso de Divisas (Forma A-20135): Con esta forma, el exportador declara el ingreso de divisas provenientes de las exportaciones realizadas o por efectuar, gestión que puede hacerla en cualquier banco del sistema.

Documentación Obligatoria Que Deben Presentar las Empresas Clasificadas en el Decreto No. 29-89 (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila)

a.- Tarjeta original de código, para operar divisas extendida por el Departamento de Cambios del Banco de Guatemala.

b.- Solicitud de Licencia Cambiaria de Exportación del Banco de Guatemala, FORMA A-20131, al Resto del Mundo.

c.- Original y copia de factura emitida por el exportador, con el desglose de la materia prima importada, materia prima nacional y el valor agregado.

d.- Compromiso de Exportación del Banco de Guatemala, cuando el exportador presente factura proforma A-21419.

e.- Fotocopia del contrato, télex o pedido que respalde la venta al exterior.

f.- Pólizas y detalle de las pólizas de importación afectadas y desglose de la materia prima utilizada en unidades y valor, tomando como base el valor FOB (en el puerto de embarque).

g.- Presentar fotocopia y copia de la forma a-20135, declaración de ingreso de Divisas, si su forma de pago es anticipada.

h.- Lista de empaque cuando no se especifique claramente el desglose en la factura.

i.- Un juego de fotocopias de toda la documentación

presentada.

j.- Póliza de exportación elaborada por un agente aduanal autorizada (opcional).

CAPITULO VI

PARTE PRACTICA

6.1 Generalidades

La participación del Contador Público y Auditor en las empresas, no consiste solamente en preparar la información contable que permite conocer los resultados obtenidos en un período determinado, va más allá contribuyendo con la gerencia al logro de las metas financieras que han fijado.

La participación del Contador Público y Auditor en la Organización y Funcionamiento de las empresas Maquiladoras lo puede hacer actuando como:

Auditor Interno en dichas empresas en donde tiene la oportunidad de presentar infinidad de servicios profesionales relacionados con su actividad; además puede presentar ayuda en el desarrollo e implementación de sistemas de presupuesto, implementación de control presupuestario, pronósticos, sistematización, programas de control interno, preparación de información financiera futura, pronósticos financieros, aprovechamiento de incentivos fiscales, etc.

El Contador Público y Auditor puede actuar también como Consultor Independiente, en donde puede prestar los siguientes servicios: Formulación de presupuestos, elaboración de modelos financieros, análisis de utilidad marginal del producto, planeación fiscal y estrategias

financieras, entre otros.

También las firmas de auditoría participan dentro de esta actividad, dado a que últimamente se vienen solicitando sus servicios, derivado del crecimiento acelerado de las empresas maquiladoras en los últimos años, en respuesta al apoyo que el gobierno ha dado a este tipo de empresas. Las empresas maquiladoras representan un campo relativamente nuevo para el Contador Público y Auditor en nuestro medio; sin embargo, ante el crecimiento de esta actividad en Guatemala, han puesto todo su empeño y dedicación para el conocimiento de la misma tomando en consideración los aspectos tan especiales de este tipo de empresas, elaborando planes específicos y estar preparados para cuando sean requeridos sus servicios profesionales.

Para una mejor comprensión del procedimiento de elaboración del Estudio Técnico-Económico que presentan las empresas maquiladoras ante la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, se presenta a continuación un caso práctico de la empresa Industria de Transformación Textil, Sociedad Anónima "INTRATEXSA", que para efectos del presente caso, es un supuesto y donde el Contador Público y Auditor tiene una destacada participación.

Se seguirá el orden sugerido en un modelo de Estudio Técnico-Económico presentado en el punto 5.5 del capítulo anterior.

La empresa Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima, "INTRATEXSA", cuyo Representante Legal es el señor Carlos Alfredo Rivera Barrios, es una empresa constituida conforme a las leyes de Guatemala. Su actividad principal es la confección de prendas de vestir bajo el régimen de maquila a países fuera del área Centroamericana. Para el presente estudio Técnico-Económico se referirá exclusivamente al siguiente producto: Pantalones; su planta industrial y oficina administrativa se encuentran ubicadas en Mixco Norte, Kilómetro 16.5 Carretera a San Juan Sacatepéquez, Colonia las Brisas, Zona 6 de Mixco del departamento de Guatemala.

El Ministerio de Economía a través de la Dirección de Política Industrial, en base a lo que contempla el Decreto 29-89 del Congreso de la República de Guatemala (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila), le otorgó la calificación de empresa maquiladora bajo el Régimen de Admisión Temporal, según Resolución No. 01437. (Ver Anexo, modelo de resolución de calificación emitida por la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía).

.2 Información de la Empresa:

<u>ıtos Generales del Representante Legal:</u>

ɔmbre:	Carlos Alfredo Rivera Barrios
ɔmicilio:	13 Avenida Manzana "N" Lote 21 Los Pinos Zona 6 Mixco, Guatemala.
ıcionalidad:	Guatemalteca.
dad:	34 años.
édula de Vecindad:	N-14 Registro 17,764
ímero de Identificación ributaria:	219634-4
alidad con la que Actúa:	Gerente General
nscrito en el Registro ercantil con el Número:	310950. folio 636 libro 507 Expediente 1119-93. Fecha 15 de agosto de 1,993.

<u>atos Generales de la Empresa:</u>

ombre o Razón Social:	Industria de Transformación Textil, Sociedad Anónima,
ombre Comercial:	"INTRATEXSA".
úmero de Identificación ributaria:	97797-7
nscripción en el Registro lercantil con Número:	915252 Folio 838, Libro 707, Expediente 1779-93, Fecha 15 de agosto de 1,993.

Jbicación de la planta y oficinas Administrativas: Mixco

Norte Kilómetro 16.5 carretera a San Juan Sacatepéquez

Colonia Las Brisas, Zona 6 Mixco, Guatemala. Teléfono

934127, FAX 518108

6.3 Información Técnica:

6.3.1 Información sobre la Actividad de la Empresa y el Producto:

La empresa Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima "INTRATEXSA", ha iniciado sus operaciones contables con un capital autorizado de Q 50,000.00 dividido en 500 acciones con valor de Q 100.00 cada una y según el plan de inversiones para el primer año de operaciones se estima en Q6,389,762.40.

La empresa se dedicará de conformidad al objeto estipulado en la patente de comercio, a la confección de pantalones en diferentes estilos y tamaños para hombre y mujer y la exportación se realizará a países fuera del área centroamericana.

6.3.2 Clasificación SAC

De conformidad a lo establecido en la Nomenclatura del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), el producto mencionado, se puede incluir en la partida arancelaria siguiente:

Descripción	Partida Arancelaria
Pantalón en diferentes estilos y tamaños para hombre y niño.	61.01.00.00

6.3.3 Plan de Inversión Detallado:

Los socios de Industria de Transformación Textil,

6.3.4 Capacidad Instalada y Aprovechable del Producto

La planta y oficinas administrativas se encuentran localizadas en Mixco Norte, Kilómetro 16.5 Carretera a San Juan Sacatepéquez, Colonia las Brisas zona 6 de Mixco del departamento de Guatemala, iniciará sus operaciones con 10 líneas de producción, 5 para pantalón de hombre y 5 para pantalón de niño. Las instalaciones físicas son suficientes para introducir más líneas de producción, por lo que no se prevee problemas inmediatos a la capacidad aprovechable de la planta.

6.3.5 Detalle de Maquinaria y Equipo

Se presenta a continuación un detalle de la maquinaria, equipo, partes, componentes y accesorios necesarios para el proceso productivo, mismos que guardan estrecha relación con los planes de producción de la empresa, sobre las que solicita exoneración total de los derechos arancelarios e impuestos a la importación con inclusión de IVA.

Es importante mencionar que todo el listado ha sido cuidadosamente analizado por estrictas técnicas de la confección y todas la unidades incluidas son necesarias para el proceso productivo.

UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	DESCRIPCION	PARTIDA ARANCELARIA
50	150.00	7,500.00	Fajas, correas y otros artículos de caucho	40.10.00.00
100	75.00	7,500.00	Empaques y arandelas de caucho para máquina industrial	40.14.01.01
100	300.00	30,000.00	Carretes, bobinas para tejido	44.26.00.00
50	500.00	25,000.00	Tuberías de metal para conducción de vapor	73.18.02.00
200	300.00	60,000.00	Tijeras industriales	82.12.00.00
1	100,000.00	100,000.00	Calderas de vapor y sus accesorios de 1 H.P.	84.01.00.00
50	10,000.00	500,000.00	Máquinas cortadoras automáticas	84.19.02.00
10	20,000.00	200,000.00	Máquinas para cortar y pegar etiquetas y sus accesorios	84.33.00.00
1	100,000.00	100,000.00	Máquina tejedora de tela para mesas de corte	84.40.80.00
3	50,000.00	150,000.00	Máquinas para cortar tejido, partes, piezas sueltas.	84.40.80.00
5	20,000.00	100,000.00	Planchas de vapor con su equipo	84.40.80.00
2	60,000.00	120,000.00	Máquinas industriales para lavar tejidos	84.40.80.00
30	20,000.00	600,000.00	Máquinas de tejer industriales para zipper de zig-zag, overlock	84.41.80.00
TOTAL		2,000,000.00		

CUADRO DE ESTIMACION DE INGRESOS AL
PRIMER AÑO DE PRODUCCION

DESCRIPCION	DOCENAS AL MES	LINEA DE PRODUCCION	TOTAL AL MES	DOCENAS AL AÑO	COSTO DOCENA	TOTAL US $	TIPO DE CAMBIO	TOTAL Q
Pantalón de hombre	1000	5	5000	60000	$ 20.0	1,200,000.00	5.7	6,840,000.00
Pantalón de Niño	5	5	2500	30000	$ 10.0	300,000.00	5.7	1,710,000.00
TOTALES		10				1,500,000.00		8,550,000.00

6.3.6 Detalle de Materia Prima y Materiales para Producción de Pantalones

Se presenta a continuación un listado de la Materia Prima, materiales y accesorios necesarios para el proceso productivo, mismos que guardan estrecha relación con los planes de producción de la empresa sobre los que se solicita exoneración total de los derechos arancelarios e impuestos a la importación con inclusión del IVA.

Es importante mencionar que todo el listado ha sido cuidadosamente analizado por técnicos de la confección y todas las unidades incluidas, son necesarias para el proceso productivo.

Descripción	Partida Arancelaria
Esponjas para planchar	39.02.05.07
Bolsas plásticas sin cortar	39.01.05.02
Cintas adhesivas	39.03.01.00
Sostenedores para prendas de vestir	39.07.01.09
Ganchos para ropa	39.07.80.09
Etiquetas de material plástico impresas	39.07.80.11
Manufacturas de plástico del tipo ojetes	39.07.80.99
Papel para patrones en bobinas	48.01.02.0
Papel para empaques	48.02.02.99
Cajas de cartón	48.16.00.00

Sociedad Anónima "INTRATEXSA", conscientes de las ventajas que presenta el Decreto No. 29-89 (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila), además por el interés manifestado por el gobierno de la república en apoyar las inversiones que promueven el ingreso de divisas, que aumenten la utilización de la mano de obra sub-ocupada y ocupada han tomado la decisión de invertir mediante el montaje de una industria maquiladora de ropa de vestir, destinada exclusivamente al mercado externo, mediante el régimen de Admisión Temporal del que se derivan las ventajas siguientes:

a) Generación de nuevos empleos en el municipio de Mixco, Guatemala, lugar donde se localiza la planta de producción, entre operarios, Técnicos y personal administrativo.

b) Se producirá un efecto positivo en el saldo de la Balanza de pagos del país, derivado de las exportaciones de la empresa.

c) Se esperan efectos multiplicadores positivos en otras ramas de la actividad económica del país, derivado de los ingresos monetarios provenientes de los nuevos empleos generados por la empresa.

d) Transferencias de tecnología mediante el entrenamiento del personal guatemalteco en labores de confección de pantalones de alta calidad destinados a mercados internacionales.

Se presenta en forma resumida el Plan de Inversiones de

la nueva empresa durante el primer año de operaciones (1,994).

Cuadro I
Industria de Transformación Textil, Sociedad Anónima
"INTRATEXSA"
Plan General de Inversiones en un Año (1,994)
(Cifras en Quetzales)

A.	Inversiones Fijas:		2,200,000.00
	- Maquinaria y Equipo	2,000,000.00	
	- Mobiliario y Equipo	100,000.00	
	- Vehículos	100,000.00	
B.	Gastos de Organización		62,000.00
	- Honorarios	10,000.00	
	- Impuestos	2,000.00	
	- Puesta en Marcha	50,000.00	
C.	Capital de Trabajo 1/		4,065,120.00
	- Mano de Obra Directa	3,556,980.00	
	- Mano de Obra Indta.	169,380.00	
	- Administración	338,760.00	
D.	Imprevistos		
	- 5% de sumatoria A, B, C.		316,356.00
	Total.....		6,643,476.00

1/ Incluye Prestaciones Laborales (Ver cuadro Estructura Ocupacional)

Nota: El proyecto será financiado parcialmente por el Banco de Corea S.A., con un monto de Q 6,000,000.00 a una tasa de interés del 15% anual.

Descripción	Partida Arancelaria
Papel Hilador de seda	50.07.00.00
Fibras textiles sintéticas y artificiales	56.04.00.00
Lona encerada, impermeabilizada	59.01.12.00
juegos de piezas cortadas para confeccionar prendas exteriores	61.01.00.00
Agujas para labores especiales	73.33.00.00
Cierres, remaches, ganchos	83.09.00.00
Zipper diferentes tamaños y colores	73.40.10.00

.3.7 Descripción del Proceso de Producción

1 Líneas de Producción de Pantalones

1.1 Almacenar materia prima

1.2 Mesas de corte

1.3 Corte principal según patrón

1.4 Corte de pieza según tamaño

1.5 Corte de pieza de bolsillo

1.6 Corte de forros

1.7 Traslado a máquinas

1.8 Sobrehilar frentes

1.9 Sobrehilar falsos

1.10 Sobrehilar jaretas

1.11 Poner zipper y adorno izquierdo

1.12 Poner zipper y etiqueta lado derecho

1.13 Hacer ruedo a bolsillo

1.14 Hacer ruedo a bolsa trasera

1.15 Bolsillo a falso

1.16 Traslado a cortes

1.17 Falso a manta

1.18 Unir frentes

1.19 Traslado

1.20 Coser bolsa delantera

1.21 Cerrar bolsa delantera

1.22 Hacer atraques a frentes

1.23 Primera inspección

1.24 Traslado

1.25 Planchar bolsa delantera

1.26 Pegar cuchillas

1.27 Cerrar traseras

1.28 Coser bolsa trasera

1.29 Segunda inspección

1.30 Revisar y hacer pares

1.31 Poner adorno a bolsa trasera

1.32 Poner etiqueta a bolsa trasera

1.33 Despitado general

1.34 Inspección final

1.35 Traslado a sección de empaque

1.36 A bodega de producto terminado

1.37 Almacenar antes de despacho.

6.3.8 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE PRODUCCION DE FABRICACION DE PANTALON

4 TRASLADO A COSTURA

14 COSER BOLSA DELANTERA

15 CERRAR BOLSA DELANTERA

16 HACER ATRAQUES A FRENTES

1 PRIMERA INSPECCION

5 TRASLADO A ACABADO

17 PLANCHAR BOLSA DELANTERA

18 PEGAR CUCHILLAS

19 CERRAR TRASERAS

20 COSER BOLSAS TRASERAS

2 SEGUNDA INSPECCION

21 REVISAR Y HACER PARTES

22 PONER ADORNO A BOLSA TRASERA

23 PONER ETIQUETA A BOLSA TRASERA

24 DESPITADO GENERAL

3 INSPECCION FINAL

6 TRASLADO A SECCION DE EMPAQUE

25 A BODEGA DE PRODUCTO TERMINADO

2 ALMACEN ANTES DE DESPACHO

RESUMEN DE EVENTOS

25	OPERACIONES
6	TRASLADOS
2	ALMACENAJES
3	INSPECCIONES
1	OPERACIONES COMBINADAS

6.4 Información Financiera

6.4.1 Estructura Ocupacional

En el cuadro que se presenta a continuación se incluye l futura estructura ocupacional de la empresa, durante el prime año de operaciones, con indicación del número de empleados. salarios mensuales, salarios totales, así como la prestaciones legales.

Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima
"INTRATEXSA"
Estructura Ocupacional para 1,994

Categoría	No. de Personal	Salario mensual	Salario Anual	Prestaciones 1/ Laborales
Ejecutivos	1	Q 5,000.00	Q 60,000.00	Q 25,524.00
Admón.	5	Q 3,000.00	Q 180,000.00	Q 76,572.00
Técnicos	10	Q 1,000.00	Q 120,000.00	Q 51,048.00
Ob. Calif.	100	Q 900.00	Q1,080,000.00	Q 459,432.00
Operarios	200	Q 600.00	Q1,440,000.00	Q 612,576.00
TOTAL			Q2,880,000.00	Q1,225,152.00

1/ IGSS = 10.00% Aguinaldo = 8.33% Vacaciones = 4.16%
INTECAP = 1% IRTRA = 1% Bono 14 = 8.33%
Indemnización = 9.72% Total = 42.54%

6.4.2 Estados Financieros Proyectados

Se presenta el Balance de Apertura al 1 de enero de 1,99 con un capital autorizado de Q 50,000.00 para el primer año d operaciones, las inversiones se estiman en Q 6,643,476.00 Así mismo se presenta el Estado de resultados y Balanc General Proyectado para 1,994, tomando como base los ingreso provenientes del maquilaje, así como los costos normales par este tipo de operaciones.

Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima

"INTRATEXSA"

Balance General de Apertura

al 1 de enero de 1994.

ACTIVO

Circulante		Q 50,000.00
Caja y Bancos	Q 50,000.00	
	Total del Activo	Q 50,000.00

Capital	
Capital Autorizado, Suscrito y Pagado	Q 50,000.00
Total Pasivo y Capital	Q 50,000.00

El infrascrito Perito Contador, registrado en la Dirección General de Rentas Internas bajo el número 20,159 Certifica que el Capital en giro de la empresa Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima "INTRATEXSA" al 1 de enero de 1,994 asciende a la cantidad de cincuenta mil quetzales exactos.

Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima
"INTRATEXA"

Estado de Resultados Proyectados
Por el Período del 1 de enero al 31 de diciembre de 1994.
(Expresado en Quetzales)

A. VENTAS ESTIMADAS		8,550,000.00
Exportaciones de Pantalones		
Para hombre	6,840,000.00	
Para niño	1,710,000.00	
B. COSTOS DE OPERACION		4,755,456.00
Mano de Obra Directa	2,520,000.00	
Mano de Obra Indirecta	120,000.00	
Prestaciones Laborales	1,123,056.00	
Fianza Almacenadora	60,000.00	
Gastos Aduaneros	100,000.00	
Mantenimiento Maquinaria	120,000.00	
Energía Eléctrica	100,000.00	
Seguros	10,000.00	
Combustibles y Lubricantes	30,000.00	
Depreciaciones	440,000.00	
Amortizaciones	12,400.00	
Alquileres	120,000.00	
Utilidad en Operación		3,794,544.00
C. GASTOS ADMINISTRATIVOS		383,096.00
Sueldos	240,000.00	
Prestaciones Laborales	102,096.00	
Gastos de Oficina	36,000.00	
Teléfono	5,000.00	
		3,411,448.00
D. GASTOS FINANCIEROS		
Intereses Préstamo Bancario		900,000.00
Utilidad Estimada		2,511,448.00

Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima
"INTRATEXSA"

Balance General Proyectado
Al 31 de diciembre de 1,994
(Expresado en Quetzales)

ACTIVO			
rriente			5,731,256.00
ja y Banco			
jo			1,760,000.00
q. y Equipo	2,000,000.00		
) Dep. Acum.	400,000.00	1,600,000.00	
b. y Equipo	100,000.00		
) Dep. Acum.	20,000.00	80,000.00	
hículos	100,000.00		
) Dep. Acum.	20,000.00	80,000.00	
ferido			49,600.00
stos de Organización		62,000.00	
) Amortización Acum.		12,400.00	
Suma Total del Activo			7,540,856.00
PASIVO			
ijo			
réstamo Bancario		6,000,000.00	4,979,408.00
-) Amortización Préstamo Bancario		1,020,592.00	
Suma Total del Pasivo			4,979,408.00
APITAL			2,561,448.00
apital Autoriz. Susc. y pagado		50,000.00	
eserva Legal (10%)		251,144.80	
tras Reservas (30%)		753,434.40	
anancias no Distribuídas		1,506,868.80	
Suma del Pasivo y Capital			7,540,856.00

Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima
"INTRATEXSA"

Presupuesto de Caja
Al 31 de diciembre de 1994
(Expresado en Quetzales)

INGRESOS	
Saldo Inicial de caja	50,000.00
Ventas estimadas	8,550,000.00
Préstamo bancario	6,000,000.00
TOTAL	14,600,000.00
EGRESOS	
Costos de Operación	4,303,056.00
Gastos Administrativos	383,096.00
Gastos Financieros	900,000.00
Activos Fijos	2,200,000.00
Gastos de Organización	62,000.00
Amortización Préstamo bancario	1,020,592.00
TOTAL	(8,868,744.00
Saldo de caja al final del año	5,731,256.0

6.5 Información Económica

6.5.1 Valor Económico Agregado

Para el cálculo estimado del valor agregado tanto a cost de factores, como a precio de mercado, se utiliza únicament el método del ingreso.

El valor agregado bruto a costo de factores es l sumatoria de las remuneraciones de los factores de l producción y las depreciaciones; es decir, que el Valo

Agregado Bruto a costo de factores (VABcf) será el resultado de sumar los salarios y prestaciones sociales, las rentas o alquileres pagados, los intereses pagados y la utilidad neta del ejercicio contable, más las depreciaciones de los bienes de capital.

Debe calcularse el monto de las exoneraciones, las cuales están representadas por el total de impuestos a la importación, a las exportaciones dejadas de pagar al fisco; es decir, el valor de los derechos arancelarios: IVA sobre la maquinaria, equipo, accesorios, partes, componentes, así como el valor de los impuestos sobre los productos exportados cuando sean aplicables.

Esta cifra debe restarse al Valor Agregado Bruto a costo de factores (VABcf), para obtener el Valor Agregado Bruto a precio de mercado (VABpm).

Industria de Transformación Textil, Sociedad Anónima
"INTRATEXSA"

Composición del Valor Económico Agregado
al 31 de Diciembre de 1,994
Método de Ingreso (Cálculo)

				%
1.	Sueldos y Salarios		Q 2,880,000.00	33.68
	1.1 Directos	Q 2,520,000.00		
	1.1 Indirectos	Q 120,000.00		
	1.2 Administrativos	Q 240,000.00		
2.	Prestaciones Laborales		Q 1,225,152.00	14.32
3.	Depreciaciones		Q 440,000.00	5.15
4.	Amortizaciones		Q 12,400.00	0.15
5.	Intereses Bancarios		Q 900,000.00	10.53
6.	Alquileres		Q 120,000.00	1.40
7.	Utilidad Neta		Q 2,511,448.00	29.38
Valor Agregado Bruto a Costo de Factores (VABcf)			Q 8,089,000.00	94.61
(-)	Exoneraciones Estimadas			
Exoneración del IVA sobre la Importación de Maquinaria y Equipo (Q 2,000,000.00 x 0.07)			(Q 140,000.00)	(1.63)
Exoneración del Impuesto sobre la Renta (Utilidad estimada Q2,511,448.00 x 0.30)			(Q 753,434.00)	(8.81)
Valor Agregado Bruto a precio de Mercado (VABpm)			Q 7,195,566.00	84.17

NOTA: El total de Ingresos estimados constituye el 100% (Q8,550,000.00)

Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima
"INTRATEXSA"
Composición del Valor Económico Agregado
Al 31 de Diciembre de 1,994
Método de Ingreso (Composición)

				%
lor Bruto de la Producción (Ventas)			8,550,000.00	100.0
) Fianza Almacenadora	Q	60,000.00		
Gastos Aduaneros	Q	100,000.00		
Mant. Maquinaria	Q	120,000.00		
Energía Eléctrica	Q	100,000.00		
Seguros	Q	10,000.00		
Combust. y Lubric.	Q	30,000.00		
Gastos de Oficina	Q	36,000.00		
Teléfono	Q	5,000.00		
			461,000.00	5.39
lor Agregado Bruto a costo de ctores (VABcf)			8,089,000.00	94.61
) Exoneraciones Estimadas:				
puesto al Valor Agregado	Q	140,000.00		
puesto Sobre la Renta	Q	753,434.00	(893,434.00)	10.44
lor Agregado Bruto a Precio de Mercado (VABpm)			7,195,566.00	84.17

5.2 Beneficio Neto en la Balanza de Pagos:

El ingreso de divisas es el valor de las ventas netas uales en el exterior, su cálculo monetario debe hacerse en etzales, utilizando la tasa de cambio vigente, al momento de ectuarse la transacción.

En el egreso de divisas deben incluirse los rubros guientes:

La depreciación anual del valor CIF de la maquinaria,

equipo, accesorios y partes componentes, exonerada a amparo del Decreto 29-89 (Ley de Fomento y Desarrollo d la Actividad Exportadora y de Maquila).

b) El valor de los bienes de consumo internados al país s los hubiere.

c) El pago de servicios al exterior sobre: Intereses dividendos y regalías.

La diferencia entre los ingresos y los egresos es e beneficio neto en la balanza de pagos, el cual se deb expresar en términos absolutos y relativos.

Industria de Transformación Textil, Sociedad Anónima
"INTRATEXSA"

Beneficio Neto en la Balanza de Pagos
Al 31 de Diciembre de 1,994

	Q	$	
Ing. de divisas por export.	8,550,000.00	1,500,000.00	100.0
Menos:			
Dep. Maquinaria	400,000.00	70,175.44	4.6
Mantenim. Maquinaria	120,000.00	21,052.63	1.4
Combustibles y Lubricantes	30,000.00	5,263.16	.3
Divisas Requeridas	(550,000.00)	96,491.23	6.4
Beneficio Neto en Balanza de Pagos	8,000,000.00	1,403,508.77	93.5

Tipo de Cambio Vigente 1 US$ = 5.70

6.5.3 Beneficios Fiscales

a) Exoneración del 7% del Impuesto al Valor Agregado IVA, sobre la importación de maquinaria y equipo.

Q 2,000,000.00 x 0.07 = Q 140,000.00

b) Exoneración del Impuesto Sobre la Renta 30% según tarifa establecida sobre la renta imponible.

Q 2,511,448.00 x 0.30 = Q 753,434.00

Total Q 893,434.00

==========

CONCLUSIONES

1. Dentro de la actividad de Productos No Tradicionales en Guatemala, la Maquila se ha convertido como la principal por el mayor ingreso de divisas, dado a su crecimiento acelerado y por contar con suficiente disponibilidad de mano de obra de alta calidad.

2. La mayor parte de las empresas maquiladoras son de capital guatemalteco, lo que disminuye el riesgo de que se trasladen a otros países, aun cuando la inversión de capital Coreano es significativo.

3. La maquila contribuye en forma significativa al desarrollo nacional; sin embargo, la frecuencia de los contratos y el tamaño de los mismos se convierte en una limitante, pues de esto depende la continuidad del trabajo, además la utilización de intermediarios en la negociación de los contratos reduce los márgenes de ganancia.

4. Los incentivos fiscales que proporciona el gobierno a las maquiladoras estimula la creación de empresas en esta rama de la actividad económica, de ahí el crecimiento acelerado observado en los últimos años, tanto de capital nacional como extranjero; y del apoyo brindado por los programas de cooperación internacionales como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, con el objeto de

crear más fuentes de trabajo y obtener más divisas para el país.

La participación del Contador Público y Auditor en la organización y funcionamiento de las maquiladoras es fundamental, al brindar sus servicios profesionales en la elaboración del Estudio Económico-Financiero que se presenta en la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, para obtener la calificación solicitada y gozar de los beneficios que brinda el Decreto No. 29-89.

Con la creación de la Ventanilla Unica para las exportaciones se facilitan los procedimientos de exportación, lo que permite a las maquiladoras cumplir en tiempo con los contratos adquiridos; además a la fecha de inscripción de una empresa maquiladora se hace en tiempo relativamente corto, refutándose los supuestos planteados al inicio de la investigación.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al gobierno central y a la Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales, promover el fortalecimiento de instituciones que tengan relación con esta actividad, implementar programas de capacitación en distintas ramas para desarrollar el aparato productivo y diversificar las exportaciones de los Productos No Tradicionales.

2. Se recomienda al sector financiero del país promover la creación de programas específicos de financiamiento que permita a las empresas maquiladoras nacionales, adquirir maquinaria moderna para cumplir en tiempo con las entregas estipuladas en los contratos; cumplir con los requerimientos de control de calidad y evitar en lo posible los intermediarios en la negociación de contratos de maquila, al efectuarlos en el país con representantes de empresas extranjeras.

3. Las empresas maquiladoras que deseen cumplir con información requerida para estar solventes en sus aspectos financieros, fiscales, adoptar políticas adecuadas, implementar controles eficientes, deben apoyarse en la asesoría de un Contador Público y Auditor para la toma de decisiones correctas, adecuadas y oportunas.

BIBLIOGRAFIA

TESIS Y LIBROS

1.- Arredondo López, Mario Humberto. El Método Contable de Costos que se Utiliza en una Empresa Administradora de Zonas Francas. Facultad de Ciencias Económicas U.S.A.C. C.P.A. Guatemala, abril de 1991

2. AVANCSO, Cuaderno de Investigaciones No. 10. El Significado de la Maquila en Guatemala, Elementos para su Comprensión". Guatemala, enero de 1993.

3. Cuevas, Conchita. El Potencial de la Maquila de Confección en Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Francisco Marroquín. Guatemala 1989.

4.- Departamento de Estudios de Problemas Nacionales. La Industria Maquiladora en Guatemala, Perspectivas y Efectos Económicos y Sociales. Facultad de Ciencias Económicas U.S.A.C. 1989.

5.- Figueros Gálvez, Julio Alfonso. Estructura y Grado de Desarrollo en la Industria Manufacturera en Guatemala. Publicaciones del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. U.S.A.C. 1990.

6.- Juárez Ortiz, Jorge Luis. La Aplicación del Valor en Aduana Según el GATT y sus Repercusiones en la Economía Nacional. Facultad de Ciencias Económicas U.S.A.C.. Economista, Guatemala noviembre de 1993.

7.- Martínez Barillas, Marlon Ramiro. Mercadeo Internacional Proceso de Exportación y Principales Canales de Distribución. Facultad de Ciencias Económicas U.S.A.C.. Administrador de Empresas Guatemala, agosto de 1992.

8.- NOVAMERE. Manual de Maquilador. Ventanilla Unica para las Exportaciones. Guatemala, junio de 1990.

9.- NOVAMERE. Manual del Exportador. Ventanilla Unica para las exportaciones.Guatemala 1992 - 1993.

10.- Ortiz Zelada, Oscar Rubén. Auditoría y Fiscalización de la Industria de Maquila de Textiles para la Exportación en la República de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas U.S.A.C. C.P.A. Guatemala, julio de 1992

LEYES

01.- "Ley de Fomento y Desarrollo de la actividad Exportadora y de Maquila y su Reglamento"
Decreto Número 29-89 del Congreso de la República de Guatemala.

02.- "Ley de Zonas Francas y su Reglamento"
Decreto Número 65-89 del Congreso de la República de Guatemala.

03.- "Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento"
Decreto Número 26-92 del Congreso de la República de Guatemala

04.- "Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento"
Decreto Número 27-92 del Congreso de la República de Guatemala

05.- "Creación de la Ventanilla Unica para las Exportaciones"
Acuerdo Gubernativo Número 367-86 de fecha 19 de junio de 1,986
Congreso de la República de Guatemala.

A N E X O S

ANEXO

MODELO DE RESOLUCION DE CALIFICACION
EMITIDA POR LA DIRECCION DE POLITICA
INDUSTRIAL DEL MINISTERIO DE ECONOMIA

Resolución: 01437

Ministerio de Economía: Guatemala, 7 de octubre de 1994.

Asunto: Industria de Transformación Textil, Sociedad Anónima "INTRATEXA"

Solicita calificación de Empresa Maquiladora Bajo el Régimen de Admisión Temporal, al amparo de las disposiciones del Decreto 29-89 del Congreso de la república de Guatemala, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad y de Maquila.....

Se tiene a la vista para resolver la solicitud presentada ante la Dirección de Política Industrial de este Ministerio el 31 de octubre de 1993 por el señor Carlos Alfredo Rivera Barrios en calidad de Representante Legal de Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima "INTRATEXA", en la que se requiere que, con base en las disposiciones del Decreto 29-89 del Congreso de la República, se califique a la empresa Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima "INTRATEXSA", cuya planta industrial y oficinas administrativas se localizan en Mixco Norte, Kilómetro 16.5 carretera a San Juan Sacatepéquez, colonia Las Brisas, zona 6 de Mixco, del departamento de Guatemala, como Maquiladora bajo el Régimen de Admisión Temporal, para dedicarse a la confección de Pantalones para su exportación, a países fuera

del área centroamericana considerando: Que el referido cuerpo legal establece que se entiende como actividad maquiladora bajo el Régimen de Admisión Temporal, aquella orientada a la producción de bienes, que se destinen a la exportación o reexportación fuera del área Centroamericana o Actividad Maquiladora bajo el mismo Régimen, aquella orientada a la producción y/o ensamble de bienes que en términos de valor monetario contengan como mínimo el cincuenta y uno por ciento (51%) de mercancías extranjeras destinadas a ser reexportadas a países fuera del área Centroamericana y que en el presente caso consta que la empresa confecciona los productos que exporta y no presta los servicios por otros conceptos. Considerando: Que para el desarrollo de la actividad indicada, la Ley prevee exoneración total del pago de los derechos arancelarios, impuestos a la importación e impuestos al valor agregado en la importación de maquinaria que se requiera para el proceso de producción, así como suspensión temporal del pago de los mismos impuestos en la importación de las materias primas utilizadas, siempre que se garantice ante el fisco la permanencia de las mercancías admitidas temporalmente, mediante fianza, garantía especifica autorizada por el Ministerio de Finanzas Públicas, garantía Bancaria a través de Almacenes Generales de Depósito, autorizados para operar como almacenes fiscales y que constituyan fianza especifica para este tipo de operaciones.

Así mismo la Ley contempla la exoneración del pago de los impuestos ordinarios y/o extraordinarios a la exportación y

del impuesto sobre la renta, este último por el plazo de 10 años, salvo en aquellos casos que la empresa hubiese gozado con anterioridad de dicho beneficio, en cuyo supuesto deberá deducirse del plazo legal establecido, los años que ya se hubieren disfrutado considerando: Que consta en el presente expediente que la entidad está constituida conforme a las leyes del país y que fue calificada por este Ministerio como Empresa Industrial de Exportación Total: Con base a las disposiciones del Decreto Ley 21-84: Que en la tramitación respectiva se han cumplido todos los requisitos exigidos por la ley y que la Dirección de Política Industrial de este Ministerio, a través de su asesoría económica y Jurídica, en dictámenes números 119/94 (83-94) y 119-94 (110-94) de fechas 14 y 15 de enero de 1,994, el último de los mencionados aprobado por el Ministerio Público, opinó favorablemente para que se conceda la calificación de Exportadora bajo el Régimen de Admisión Temporal y los beneficios inherentes a la misma: Por tanto: Este despacho con base en lo considerado y lo establecido en los artículos: 1, 4, 5, 6, 7, 8, 12, 18, 20, 21, 22, 24, 27, 28, 33, 36, 39, 40, 41, 43, 44, 46 del Decreto 29-89 del Congreso de la República, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila: 3,4,9,10,17 y 18 de su reglamento:

Resuelve: I) Calificar a la empresa Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima "INTRATEXSA", propiedad de la entidad del mismo nombre, con domicilio fiscal en Mixco Norte Kilómetro 16.5 carretera a San Juan Sacatepéquez, colonia las Brisas zona 6 de Mixco del departamento de

Guatemala y Número de Identificación Tributaria 219634-4. Como exportadora bajo el Régimen de Admisión Temporal para que se dedique a la exportación fuera del área Centroamericana del producto siguiente:

Partida Arancelaria	Descripción
61.01.00.00	Pantalones

II) Como consecuencia de la calificación anterior, la empresa gozará de los siguientes beneficios:

a) Exoneración total de los derechos arancelarios, impuestos a la importación e impuesto al valor agregado, en la importación de la maquinaria, equipo, partes, componentes y accesorios utilizados en su proceso productivo, los cuales se describen a continuación: Se indica la partida arancelaria correspondiente la cantidad y el nombre de la maquinaria, equipo, parte, componente o accesorios correspondientes.

b) Suspensión temporal hasta por un año del pago de derechos arancelarios, impuestos a la importación e impuestos al valor agregado sobre las materias primas, productos semielaborados, productos intermedios, materiales, envases, empaques y etiquetas siguientes: Al igual que el inciso anterior se hace la descripción de la partida arancelaria y el concepto.

c) Suspensión temporal hasta por un año del pago de los derechos arancelarios, impuestos a la importación e impuestos al valor agregado, en la importación de muestrarios, muestras de ingeniería, instructivos, patrones y modelos necesarios

para el proceso de producción o para fines demostrativos de investigación e instrucción.

d) Exoneración del pago de impuesto sobre la renta sobre las utilidades provenientes de la exportación a países fuera del área centroamericana de los bienes indicados en el numeral I) anterior hasta el 20 de noviembre del año 2,004.

e) Exoneración total de impuestos ordinarios y/o extraordinarios a la exportación.

III) Los beneficios otorgados en el numeral anterior, surtirán efectos a partir del 31 de octubre de 1,993, fecha en que fuera presentada la solicitud a la dirección de política industrial para lo cual la Dirección General de Aduanas deberá comprobar que los bienes importados desde esa fecha correspondan a los autorizados en esta resolución.

IV) Industria de Transformación Textil Sociedad Anónima "INTRATEXSA" queda sujeta a las obligaciones y prohibiciones siguientes: a) Proporcionar dentro de los primeros 20 días de cada mes, una declaración jurada a la Dirección General de Aduanas y copia sellada por esta Dirección a la Dirección de Política Industrial, en donde conste la cuenta corriente de las mercancías ingresadas bajo el régimen de admisión temporal, debiendo informar en la primera declaración que se presente, todos los bienes que hayan sido importados desde la fecha en que fue presentada la solicitud; b) Mantener registros contables y un sistema de inventarios perpetuo de las mercancías ingresadas temporalmente y la cantidad de las

mismas utilizadas en los productos que se exporten o reexporten; c) Proporcionar a la Dirección de Política Industrial y la Dirección General de Aduanas, la información que le sea requerida para determinar las mercancías utilizadas para la producción o ensamble de los productos exportables, así como para determinar las mermas, subproductos y desechos resultantes del proceso de producción; d) Notificar a la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, cualquier cambio que haga de la ubicación de su planta industrial y oficina administrativa; e) Proporcionar cualquier otra información pertinente para la correcta aplicación de la ley, así como permitir las inspecciones que a juicio de la Dirección de Política Industrial o la Dirección General de Aduanas, sean necesarias y las que efectúe la Dirección de Inspecciones Fiscales; f) Cumplir con las leyes del país especialmente las de carácter laboral; g) Queda prohibido a la empresa enajenar de cualquier forma la maquinaria, equipo y demás mercancías y los derechos arancelarios que hayan sido exonerados o suspendidos al amparo de la calificación otorgada, salvo que previamente se paguen los derechos arancelarios correspondientes.

V) El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones enumeradas anteriormente, así como las infracciones al decreto 29-89 del Congreso de la República, dará lugar a la cancelación otorgada, sin perjuicio de imponer las acciones pecuniarias correspondientes. Notifíquese y comuníquese a la Dirección General de Aduanas, Dirección General de Rentas Internas y Dirección General de Política Industrial, para los

efectos procedentes, repóngase el papel simple empleado, al sellado de la Ley y en su oportunidad archívese.

Firmado por el oficial Mayor del Ministerio de Economía y el Viceministro de Economía, encargado del despacho o el Ministro de Economía.

Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio "GATT"

Qué es el GATT

El acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio GATT, es un conjunto de normas multilaterales orientadas a promover la expansión del comercio sobre una base de ventajas mutuas y dentro de un marco de reglas y disciplinas que señalan a sus miembros las pautas y límites de sus acciones en las relaciones de comercio internacional.

El GATT cuyo nombre en inglés es: General Agreement on Tariffs and Trade, constituye un acuerdo general de aranceles aduaneros y de comercio y busca un verdadero libre comercio, mediante la eliminación de barreras al comercio internacional, constituyendo una especie de zona libre entre signatarios. El GATT persigue la eliminación de tratos discriminatorios en el cual el establecimiento de una restricción es realizado en forma global.

El GATT constituye un acuerdo general de aranceles aduaneros y de comercio, persigue la eliminación de tratos discriminatorios en el mercado mundial, uno de los productos más sensibles es el de los textiles, siendo de los pocos productos que no se encuentran dentro de los acuerdos del GATT, está regulado por el acuerdo internacional de los textiles.

El GATT se propone cumplir tres funciones básicas: En primer lugar, es un código de normas y a la vez un foro en el cual los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y celebrar negociaciones con el objeto de ampliar

Objetivos y Funciones Básicas del GATT

1. Normar el Comercio Internacional.
2. Ofrecer un foro de negociaciones multilaterales.
3. Proveer los mecanismos de solución de diferencias.
4. La utilización completa de los recursos mundiales.
5. Que las relaciones comerciales y económicas tiendan al logro de niveles de vida más altos.
6. Consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.
7. Incremento de la producción y de los intercambios de productos.
8. Reducción sustancial de los aranceles aduaneros.
9. Reducción de las barreras arancelarias.
10. Eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

Incorporación de Guatemala al GATT y su Importancia.

Cronología:

En 1,983 Guatemala solicita al status de observador permanente.

En 1987 (mayo), Guatemala solicitó su adhesión provisional al GATT.

En 1,987 (junio), el Consejo de Representantes del GATT integra un grupo de trabajo con el mandato de estudiar la solicitud de adhesión provisional de Guatemala y presentarle recomendaciones al respecto.

las oportunidades de comercio en el mundo. La modificación más reciente del Acuerdo General (antes de la ronda Uruguay, la cual finalizó en diciembre de 1993), fue la de 1965, cuando se le añadió tres artículos sobre comercio y desarrollo y en los años setenta se negociaron ciertos códigos sobre medidas no arancelarias. También se llegó a un acuerdo sobre el marco jurídico en el que se desarrolla el comercio internacional y se prevé ciertas disposiciones especiales para los países en desarrollo, así como acuerdos ampliados y mejorados para los procedimientos de solución de diferencias.

La segunda función, es ofrecer un foro de negociaciones multilaterales, se han celebrado ocho rondas de negociaciones (incluida la Ronda Uruguay), las cuales se han centrado principalmente en la reducción de los niveles arancelarios aplicables al comercio de las partes contratantes. Sin embargo, en los últimos años, en la ronda de Tokio (1973 - 79) y en la ronda Uruguay (1986 - 93), se ha dado mayor énfasis a los demás problemas que se plantean en el sistema de comercio internacional.

Por último, el GATT sirve de mecanismo de solución de diferencias de comercio. En el GATT surge litigios o diferencias cuyos procedimientos de solución se basan en normas judiciales, incluida una interpretación legal de las disposiciones del Acuerdo General y de los precedentes creados.

En 1,987 (octubre), Guatemala presenta un memorándum obre el régimen de Comercio Exterior para la adhesión rovisional al GATT.

En 1,988 (noviembre), las partes contratantes presentaron na serie de preguntas sobre diferentes aspectos de régimen de omercio exterior de Guatemala.

En 1,990 (abril), Guatemala presenta las respuestas al liego de preguntas que los países interesados formularon.

En 1,990 (abril), El Consejo de Representantes modificó l mandato al grupo de trabajo para que éste examinara la olicitud de adhesión plena y le hiciera recomendaciones al onsejo, entre las que podrían estar un proyecto de protocolo e adhesión.

En 1,990 (junio), Primera reunión del grupo de trabajo en a que Guatemala hizo una exposición de su política comercial xterna y de la forma como esperaba que la adhesión al GATT avorecería su desarrollo mediante una mejor inserción en el ercado internacional.

En 1,990 (junio-octubre), negociaciones bilaterales con anadá, Estados Unidos, Finlandia, Australia, Hungría, Noruega Suecia.

En 1,990 (octubre), segunda reunión del grupo de trabajo ara continuar las negociaciones.

En 1,990 (noviembre), se realiza la última reunión del rupo de trabajo en la que se adoptaron los siguientes ocumentos.

) El informe del grupo de trabajo.

) El proyecto de decisión de las partes contratantes.

c) El protocolo de adhesión.

En 1,991 (febrero), el Consejo de Representantes aprue el informe y los proyectos antes indicados. Se completó número de votos (60) de las partes contratantes, requeri para la adhesión de Guatemala.

"La supresión de las trabas de las importaciones y de restricciones a los permisos de importación, favorecerán libre competencia en el país, estimulará a las nuevas empre y atraerá nuevas inversiones. Todo ello redundará en mayo fuentes de trabajo y el abaratamiento de una serie de produc que podrán ingresar con aranceles menores a los actual favoreciendo así a los consumidores. Si Guatemala consi ampliar el mercado exterior para sus productos, se esta generando nuevas fuentes de trabajo para millares guatemaltecos, así mismo, se estarán captando más divisas p las arcas nacionales.

La adhesión de Guatemala al GATT, también contribuirá producir una mayor diversificación de nuestras exportacio así como también, se estarán consiguiendo nuevos mercados p los productos. O sea que el ingreso de Guatemala al GATT sumamente positivo y representa un paso adelante en desarrollo económico del país".[26]

En el contexto de una nueva estrategia para el desarro

---

[26] Editorial Diario el Gráfico. 17 de abril de 1991. Pág. 8.

conómico y social, Guatemala ha realizado esfuerzos para ograr su adhesión al Acuerdo General Sobre Aranceles y omercio GATT. Dicha estrategia, se fundamenta en la apacidad potencial existente en el país para incrementar la ompetitividad de una diversidad de productos en los mercados nternacionales.

Con la adhesión al GATT se incrementó la comercialización le productos con el exterior, tanto tradicionales como no radicionales.

Guatemala es el tercer país Centroamericano en lograr su ngreso al GATT, debido a que Nicaragua y Costa Rica ya lo abían logrado con anterioridad. Ahora sólo resta aguardar a que El Salvador y Honduras prosperen en su intento por ngresar a este organismo, que de lograrse, se espera que mpiece el fortalecimiento y desarrollo del comercio a nivel centroamericano.

Principios Básicos del GATT

a) Principio de Nación más Favorecida (NMF)

Es el más importante, en virtud del cual todas las partes Contratantes tienen derecho a recibir un trato no discriminante en materia de política comercial.

b) Principio de Tratado Nacional

De conformidad con este principio, preceptúa que las mercancías importadas de las partes contratantes, deben

recibir el mismo tratamiento que los productos nacional evita que los países apliquen medidas internas discriminator a productos extranjeros, el objetivo es lograr una garan contra el proteccionismo.

c) Principio del Arancel como Unica Forma Legítima Protección a la Producción Nacional.

Restringe el uso de medidas no arancelarias para limi las importaciones. Cuando se importan productos a prec artificialmente bajos, las partes contratantes pueden adop medidas de protección; es decir, salvaguarda para la protecc de industrias en dificultades, también cuando un país enfre dificultades en la balanza de pagos podrá imponer restriccio a las importaciones.

d) Principio de Reciprocidad

Persigue la compensación mutua de condiciones de acc entre las partes, garantizando una entrada a su mercado equivalencia al que disfruta en otros mercados.

e) Principio de Competencia Legal

El Acuerdo General contiene reglas contra la utilizac de practicas comerciales desleales y permite medidas represalias cuando se emplean dichas prácticas, se aplican dumping (venta de mercancías en el mercado exterior a un pre inferior al que se paga en el mismo país exportador), y a sub-venciones.

Principio de la Libertad de Tránsito

Garantiza la circulación de vehículos y mercancías procedentes de las partes contratantes en el territorio de una de ellas.

g) Principio de Transparencia

Consiste en propiciar claridad y certeza de las normas, disciplinas y medidas de política comercial que aplican las partes contratantes.

Contenidos del Acuerdo General

El Acuerdo General se compone de treinta y ocho artículos que se integran en cuatro partes, cuyo contenido es el siguiente:

Parte I

Contiene la cláusula de nación mas favorecida sustentada en los principios de trato general, reciprocidad y no discriminación y las listas que se conceden entre sí, las partes contratantes.

Parte II

Las disposiciones de esta parte son aplicables en la medida en que sean compatibles con la legislación vigente en los países miembros al momento de adherirse. Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación: marcas de origen, eliminación general de las restricciones cuantitativas, etc.

Parte III

Suspensión o retiro de las concesiones, las listas enmiendas, retiro, adhesión, etc.

Parte IV

Fija principios y objetivos del GATT en lo relativo a satisfacer necesidades en materia de comercio, finanzas y desarrollo se expresan compromisos con ese fin y se prevé la acción colectiva para el cumplimiento de los mismos.

Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT

Se han constituido en el más importante mecanismo de negociación de esa naturaleza, en el mundo se han realizado a la fecha ocho rondas, siendo las siguientes:

NO. ORDEN	AÑOS	LUGAR	OBSERVACIONES
01	1,947	Ginebra, Suiza	En ella se originó el GATT
02	1,949	Annecy, Francia	
03	1,951	Toarguay, Reino Unido	
04	1,956	Ginebra, Suiza	
05	1,960-61	Ronda Dillón, (Ginebra Suiza)	
06	1,964-67	Ronda Kennedy (Ginebra, Suiza)	De la Ronda No. 1 a la 6, se centraron en aspectos arancelarios.
07	1,973-79	Ronda Tokio	Incluye medidas no arancelarías y otros temas.
08	1,986-93	Ronda Uruguay (Montevideo)	Nuevo enfoque.