

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA**

**“IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES DE GUATEMALA CON LA
PUESTA EN MARCHA DEL DR-CAFTA (TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE
CENTRO AMÉRICA, REPÚBLICA DOMINICANA Y ESTADOS UNIDOS),
PERIODO 2000-2005”**

TESIS PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

POR

DENNIS GERBERT ARREAGA MEJIA

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

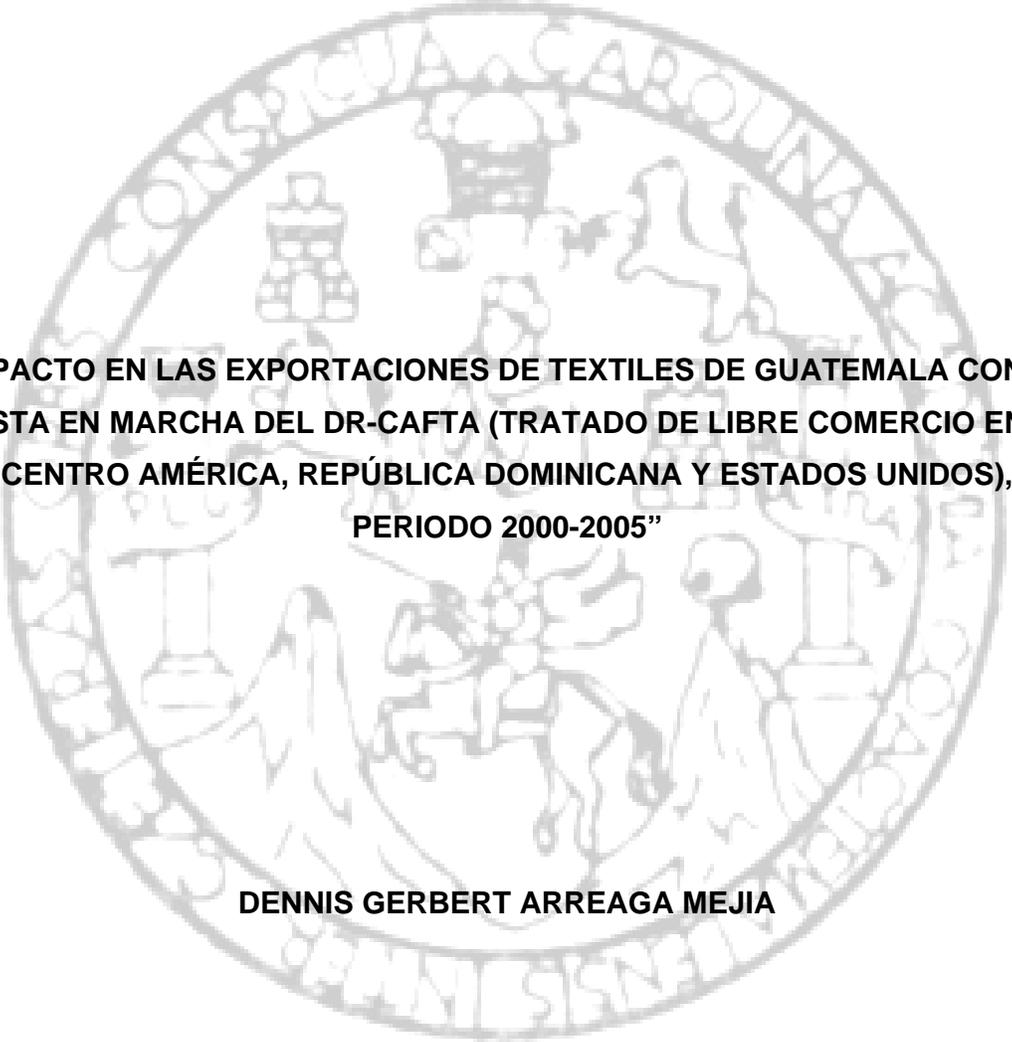
ECONOMISTA

EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADO

GUATEMALA, AGOSTO DE 2008

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



**“IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES DE GUATEMALA CON LA
PUESTA EN MARCHA DEL DR-CAFTA (TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE
CENTRO AMÉRICA, REPÚBLICA DOMINICANA Y ESTADOS UNIDOS),
PERIODO 2000-2005”**

DENNIS GERBERT ARREAGA MEJIA

ECONOMISTA

GUATEMALA, AGOSTO DE 2008

**MIEMBROS DE LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

Lic. José Rolando Secaida Morales	Decano
Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales	Secretario
Lic. Álvaro Joel Girón Barahona	Vocal 1º.
Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero	Vocal 2º.
Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso	Vocal 3º.
S.B. Roselyn Janette Salgado Icó	Vocal 4º.
P.C. José Abraham González Lemus	Vocal 5º.

**PROFESIONALES QUE PRACTICARON
LOS EXÁMENES DE ÁREAS PRÁCTICAS BÁSICAS**

Lic. Edgar Ranfery Alfaro Migoya	Área de Economía Aplicada
Lic. Rubelio Isaías Rodríguez Tello	Área de Matemática y Estadística
Licda. Zoila Celene Enríquez Mollinedo	Área de Teoría Económica

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL
EXÁMEN PRIVADO DE TESIS**

Lic. Alberto Eduardo Guerra Castillo	Presidente
Lic. Rudy Raciél Méndez y Méndez	Secretario
Lic. Edgar José Reyes Escalante	Examinador



**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS**

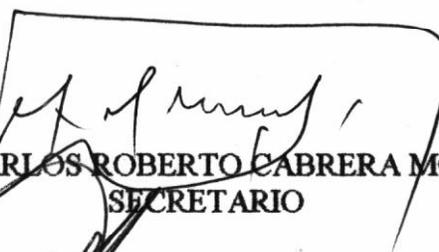
Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Guatemala

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
VEINTICINCO DE AGOSTO DE DOS MIL OCHO.**

Con base en el Punto SEXTO, inciso 6.7, Subinciso 6.7.1 del Acta 18-2008 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 14 de agosto de 2008, se conoció el Acta ECONOMIA 113-2008 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 30 de julio de 2008 y el trabajo de Tesis denominado: "IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES DE GUATEMALA CON LA PUESTA EN MARCHA DEL DR-CAFTA (TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMÉRICA, REPÚBLICA DOMINICANA Y ESTADOS UNIDOS), PERÍODO 2000-2005", que para su graduación profesional presentó el estudiante DENNIS GERBERT ARREAGA MEJÍA, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

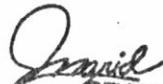

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO




LIC. JOSÉ ROLANDO SECAÍDA MORALES
DECANO



Smp.


REVISADO

Guatemala, 20 de mayo de 2008

Licenciado
José Rolando Secaida Morales
Decano Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Su Despacho

Licenciado Secaida:

Deseándole éxitos en sus actividades, me dirijo a usted para hacer de su conocimiento que de conformidad con dictamen escuela economía No.06-2006 y en virtud de mi nombramiento como asesor de tesis, he dado cumplimiento a la asesoría y revisión del trabajo de tesis denominado: **"IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES DE GUATEMALA CON LA PUESTA EN MARCHA DEL DR-CAFTA (TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMERICA, REPUBLICA DOMINICANA Y ESTADOS UNIDOS), PERIODO 2000-2005"**, elaborado por el Perito Contador: Dennis Gerbert Arreaga Mejía, quien se identifica con el carné universitario número: 9512152.

Después de haber revisado el estudio realizado emito el dictamen favorable para que sea discutido en el examen privado de tesis correspondiente previo a otorgarle el título de Economista en el grado académico de licenciado, ya que el mismo cumple con los requisitos académicos necesarios.

El estudio constituye un valioso aporte académico en el área de comercio exterior, especialmente en el contexto económico actual.

Sin otro particular se suscribe de usted.

Atentamente,



Lic. Pedro Miguel Prado Córdova
Economista
Colegiado No.8357

Cc/Archivo.

ACTO QUE DEDICO

A:

Dios: Por permitirme llegar al logro de este esperado sueño y sobre todo por cuidarme en cada momento de mi vida.

Mis Padres: Hilda Mejía Reyes de Arreaga
Antolín Esteban Arreaga Carrizosa
Como parte del reconocimiento a su amor y por enseñarme a buscar la superación en la vida.

Mis Hermanos: Amilcar, Irma, Miriam, Henry, Hilda, Silvia, Evelyn y Doris.
Por el respaldo y entusiasmo incondicional que me han brindado siempre.

Mis Tíos y Sobrinos: Porque el Señor nos ha permitido ser parte de una gran familia.

Mis Amigos y Amigas: Por la amistad y cariño que me han brindado a lo largo de mi vida.

AGRADECIMIENTO

A:

Lic. Pedro Miguel Prado Córdova, por su asesoría, orientación y apoyo incondicional.

ÍNDICE

CONTENIDO	PÁGINA
CAPITULO I	
EVOLUCIÓN Y DESARROLLO DEL SECTOR TEXTIL DE GUATEMALA	
1.1	Evolución y Desarrollo del Sector Textil de Guatemala
1.1.1	Antecedentes Históricos 1
1.2	Tratados de Libre Comercio
1.2.1	Ventajas y Desventajas de los Tratados de Libre Comercio 4
CAPÍTULO II	
EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	
2.1	1. Características del Sector Externo
2.1.1	Sector Externo en el periodo 2000-2005 7
2.1.2	Deterioro en los Términos de Intercambio 11
2.1.3	El sector Exportador en Materia de Textiles 12
2.1.4	Productos Textiles y Prendas de Vestir 13
2.2	2. Problemas del Comercio Internacional Guatemalteco
2.2.1	Dependencia del Comercio Exterior Guatemalteco 17
2.2.2	Implicaciones del Déficit de la Balanza de Pagos 20
2.2.3	Grado de Apertura de la Economía y Relación de Términos de Intercambio 21

ÍNDICE

CONTENIDO

PÁGINA

CAPÍTULO III

AGREGADOS MACROECONÓMICOS Y ESTRUCTURA DE PRECIOS

3.1	Agregados Macroeconómicos y Estructura de Precios	
3.1.1	Importancia del Sector Textil en la Economía Guatemalteca	23
3.1.2	Producción en el Sector de Textiles y Prendas de Vestir	27
3.1.3	Análisis Macroeconómico del Sector de Textiles	28

CAPÍTULO IV

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DR-CAFTA

4.1	Objetivos del Tratado de Libre Comercio	33
4.2	Capítulos Negociados del DR-CAFTA	36
4.3	Textiles y Vestido en el ámbito del DR-CAFTA	40
4.4	Retos y Oportunidades	43
4.5	Impacto del DR-CAFTA en las ventajas comparativas de Guatemala	47
4.6	Consideraciones a dos años del DR-CAFTA	48

CAPÍTULO V

IMPLICACIONES DEL FIN DEL ATV PARA GUATEMALA COMO MIEMBRO DEL DR-CAFTA

4.1	Impacto del Fin del ATV en el Marco del DR-CAFTA	51
4.2	Papel de la Política Comercial en la regulación del Mercado de Textiles y Vestuario	57
4.3	El DR-CAFTA en los Sectores Textil y del Vestido	68

ÍNDICE

CONTENIDO	PÁGINA
Discusión de Resultados	72
Conclusiones	75
Recomendaciones	77
Bibliografía	78
Anexos	80

ÍNDICE DE GRÁFICAS

NÚMERO		PÁGINA
1	Latinoamérica: Producto Interno Bruto y Exportaciones, a Precios Constantes, Período 2000-2005, Tasas Anuales de Variación.	8
2	América Latina: Índice de Precios de la Relación de Términos de Intercambio, Período 2000-2005.	12
3	Participación de Guatemala en el Comercio General, Período 2000-2005, Porcentajes.	18
4	Guatemala: Déficit Balanza Comercial, Período: 2000-2005, Millones de USD\$.	21
5	Guatemala: Coeficiente de Apertura Externa, Período: 2000-2005, Porcentajes.	22
6	Países Seleccionados: Empleos Generados en el Sector Maquila Textil, Año 2003, Miles de Personas.	26
7	Conglomerado Textil de Guatemala.	28
8	Guatemala: Exportaciones como Porcentaje del PIB, Período 2000-2005.	30
9	Guatemala: Exportaciones Totales, Período 2000-2005, Millones USD\$.	31
10	Importaciones desde Guatemala Realizadas por los EE.UU., 30 Mayores Proveedores, Textiles Y Vestuario, Millones de Metros Cuadrados.	41

11	Guatemala: Ingreso de Divisas por Exportaciones de Vestuario y Textiles, Período 2000-2005, Miles de USD\$.	43
12	Guatemala: Exportaciones de Vestuario, Período 2000-2008, Millones de US\$.	49
13	Proceso de la Cadena de Valor en el Sector Textil.	60
14	Países Seleccionados: Costo Mano de Obra (Incluyendo Beneficios), Sector Vestuario, Año 2002, Monto En USD\$ X Hora.	62
15	Países Seleccionados: Costo Mano De Obra (Incluyendo Beneficios), Sector Textil, Año 2002, Monto en USD\$ X Hora.	62
16	Países Seleccionados: Costos de Electricidad Por Kw-H, Valores En USD\$, Año 2002 Y 2003.	63
17	Tasa de Interés Activa y Pasiva, Período 2000-2005, En Moneda Nacional del Sistema Bancario, Porcentajes	64
18	Ritmo Inflacionario, Nivel República, Período 200-2005, Porcentajes	65

ÍNDICE DE CUADROS

NÚMERO		PÁGINA
1	Los 50 Países Proveedores Principales de Vestuario para La OCDE, Período 1980-1995.	15
2	Guatemala: Principales Productos de Exportación Hacia EE.UU., Período 2002-2004, Millones de USD\$.	29
3	EE.UU.: Importaciones de Vestuario, Años 2004* Y 2005*, Metros Cuadrados Lineales.	42
5	Etapas de Liberalización de Cuotas Según el ATV.	52
6	Países Seleccionados: Costo de Envío de un Contenedor de 40 Pies, Año 2004, Monto En USD\$.	66
7	Países Seleccionados: Proximidad Geográfica a EE.UU., Año 2004, Promedio de Días Vía Marítima.	67
8	Principales Reglas de Origen en el DR-CAFTA.	70

ÍNDICE DE ANEXOS

NÚMERO		PÁGINA
1	Cuadro de Cálculo de Indicadores Económicos	80
2	Cuadro de Cálculo de Grado de Apertura Comercial	81

INTRODUCCIÓN

En la presente investigación se aborda el tema denominado: “Impacto en las exportaciones de textiles de Guatemala con la puesta en marcha del DR-CAFTA (Tratado de libre comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos de Norteamérica), periodo 2000-2005. Es de suma importancia hacer la aclaración respecto al tema considerado en la investigación ya que inicialmente se enfocó al sector textil, sin embargo el desarrollo propiamente se centró ampliamente en el sector de vestuario ya que dicho sector tiene especial campo e importancia para el país y es donde tiene su mayor representación más que el sector textil debido sobre todo a la escasez de empresas que se desenvuelven en éste último y también debido a que es principalmente EE.UU. quien controla el suministro de hilaza.

Derivado del proceso de globalización económica, nuestro país se inserta en la economía mundial como una economía más abierta, a través del comercio exterior. Se exportan bienes y servicios con ventajas competitivas; se importan insumos, bienes de capital y de consumo para el proceso productivo que nuestro país no produce o lo hace con altos costos. La vigencia del tratado de libre comercio entre Centro América, República Dominicana y Estados Unidos (DR-CAFTA) se ha tornado en un asunto de trascendental importancia, de forma inicial no solo porque Estados Unidos es el socio comercial más importante de nuestra nación, sino porque el tratado tiene el potencial de incrementar el comercio y la inversión en la región teniendo acceso a un mercado de 280 millones de habitantes. Lo que puede reflejarse en crecimiento económico y bienestar para la nación en importantes sectores productivos. Dentro de éste contexto el sector de textiles y prendas de vestir del país está enfrentando retos y oportunidades a nivel local y global. El tratado para el sector textil puede favorecer de manera

significativa a los productores de textiles y vestuario, manteniendo el mercado estadounidense dentro del entorno de competencia global luego de la eliminación del Acuerdo de Vestuario y Textiles (ATV) de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Debido a los efectos que conlleva la ratificación del DR-CAFTA se planteó la necesidad de considerar la investigación puntualizando el actual comportamiento de las exportaciones de vestuario y de textiles en Guatemala, así como tratar la dinámica que ha tenido el sector, con el objeto de determinar el comportamiento de dicho sector y plantear una propuesta orientada al mejor desenvolvimiento y competitividad del mismo sector con la vigencia del tratado, para lo cual se formuló la siguiente hipótesis: “Con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Centro América, República Dominicana y Estados Unidos (DR-CAFTA), se permitirá que el sector de Textiles y Prendas de Vestir de Guatemala sea uno de los sectores más beneficiados en el corto plazo, que reflejen un marcado incremento en su nivel de comercio“. Entendiéndose el corto plazo como el periodo entre cinco a diez años.

Para darle respuesta a la hipótesis se especificaron los siguientes objetivos: Determinar en qué medida influye la puesta en marcha del DR-CAFTA en el desarrollo del sector textil de Guatemala, a través del análisis de las principales variables relacionadas con el comercio exterior; explicar la composición y el volumen de las exportaciones textiles y su participación dentro de la economía nacional de Guatemala; establecer el nivel de competitividad del país en materia de textiles y prendas de vestir respecto de los demás países firmantes del DR-CAFTA; y examinar el impacto que puede tener la eliminación de cuotas en virtud del acuerdo sobre textiles y confección de prendas de vestir de la organización mundial del comercio (OMC) aún con la vigencia del DR-CAFTA y se apliquen las disposiciones normativas de las reglas de origen.

El contenido de este trabajo, se divide en cinco capítulos; el primero se denomina evolución y desarrollo del sector textil de Guatemala, en el cual se encuentran los antecedentes históricos y los tratados suscritos en el marco del proceso de globalización, así como las ventajas y desventajas de los tratados.

El capítulo 2 hace referencia al comercio internacional y los tratados de libre comercio con énfasis en las características del sector externo, los problemas del comercio internacional guatemalteco y las ventajas comparativas con que cuenta la región centroamericana.

Los agregados macroeconómicos y estructura de precios se desarrollan en el capítulo 3 refiriéndose a la importancia del sector textil en Guatemala, la producción en dicho sector, así como su análisis a nivel macroeconómico.

El capítulo 4 plantea específicamente el tratado de libre comercio DR-CAFTA, considerando sus objetivos, los capítulos negociados y la relación comercial que mantiene Guatemala con los Estados Unidos de América. Así mismo se exponen los retos y oportunidades en el sector de textiles y vestuario, y se consideran las ventajas comparativas del país.

Por último en el capítulo 5, se encuentra el tema de las implicaciones del fin del acuerdo de textiles y vestuario de la Organización Mundial del Comercio, en el que se determinan los impactos dado el DR-CAFTA, así como la importancia del papel de la política comercial en la regulación del mercado de vestuario y textiles de Guatemala.

Finalmente se presenta la discusión de resultados, las conclusiones del estudio y las recomendaciones respecto al tema abordado.

CAPÍTULO I

A. Evolución y Desarrollo del Sector Textil de Guatemala

2. Antecedentes Históricos

La corriente globalizadora de la economía, que en la actualidad está tomando auge, tiene su principal expresión en los flujos comerciales de bienes y servicios. La fuerza de la globalización en el mundo entero ha generado reacciones de los distintos bloques económicos que dominan, como una respuesta a dicha corriente, buscando intensificar procesos de integración que se consolidan y profundizan, gracias a la interdependencia comercial entre sus miembros, la mejor manera para lograrlo es mediante los Tratados de Libre Comercio, que pueden definirse como: Un Convenio o Acuerdo suscrito o concluido entre dos o más países, con miras a la adopción de medidas en el ámbito de la interrelación comercial, en el cual se incluyen cláusulas, disposiciones y normas, que legalicen la relación comercial, buscando que no se dañe a ninguno de los países involucrados, sino más bien que se trate de beneficiar las economías de los países que participan y cuyo objetivo final es eliminar tanto barreras arancelarias como no arancelarias¹.

Independientemente de la época que nos toque vivir y desde cualquier punto de vista las Doctrinas Económicas han coincidido en señalar el comercio como el Motor del Crecimiento Económico. *“El interés concreto más importante de los autores mercantilistas parece ser que los recursos de la nación se empleen de tal manera que aumenten el poder del estado en la*

¹ Las barreras no arancelarias aunque no siempre se imponen con el objetivo de reducir el comercio, tienen, de hecho, este efecto. Entre este tipo de barreras se encuentran las regulaciones nacionales sobre higiene y seguridad, los códigos deontológicos y las políticas impositivas. La subvención pública a determinadas industrias también puede considerarse como una barrera no arancelaria al libre comercio, porque estas subvenciones conceden ventajas a las industrias nacionales.

medida que sea posible, tanto política como económicamente. Los siglos XVI y XVII se caracterizaron por la presencia de grandes naciones comerciales. La consolidación del poder tomó la forma de exploración, descubrimiento y colonización. El tema más importante que consideraron los autores mercantilistas fue, comprensiblemente, el del comercio y las finanzas internacionales”².

Los mercantilistas, proponían ampliar al máximo el comercio exterior, sin olvidar la necesidad de asegurar la entrada de dinero en el país. Todos los mercantilistas eran partidarios de la intervención del poder estatal en la vida económica del país, con el fin de asegurar el saldo positivo de la balanza monetaria y comercial.

Los mercantilistas llegaban a la conclusión de que en el comercio exterior había que tener irremediablemente un balance positivo. El principio fundamental que defendían los mercantilistas era vender más y comprar menos, obtener en el comercio exterior más ingresos que gastos.

De esa cuenta los clásicos de la economía plantearon la cuestión de la apertura de mercados, así como también proponían algunos aspectos relacionados con el comercio exterior. Adam Smith, afirma que los tratados coloniales se refieren a que *“cuando una nación se obliga por medio de un tratado a permitir la entrada de ciertos bienes de un país extranjero, que prohíbe a los demás, o a exceptuar determinados artículos de los derechos de entrada, el país en cuyo favor se concede ese tratado favorable logra una ventaja evidente”*. Para el país exportador, esto es de gran beneficio, ya que no tendría que vender sus mercancías al precio que se estipule en el mercado, sino al precio al que tiene privilegio por ser único oferente. Sin embargo, una desventaja para el país importador, será que se obliga a comprar una mercancía a un precio en determinado lugar, cuando podría tal vez haberla comprado a un precio aún más bajo. La producción guatemalteca enfrenta las limitaciones del planteamiento anterior, en especial debido a un mercado interno débil y al modelo de comercio agro exportador predominante, supeditado a precios internacionales.

² Ekelund, Robert B. Jr. Y Hébert, Robert F. Historia de las Doctrinas Económicas y de su Método, Tercera edición, McGraw Hill, España 1992, Pág. 46

En consecuencia, Smith afirma: *“el comercio exterior, ya sea estimulado; impedido o libre, continuará siempre, cualquiera que sea la dificultad comparativa de la producción en los diversos países”*.

Es así como David Ricardo plantea, con relación al comercio exterior, que para reducir costos tanto de producción como de exportación, así como obtener un máximo beneficio, se debe de exportar mercancías que contenga un mayor grado de productividad en el trabajo, y que éste sea mayor que el de otro país, esto da origen a la Ley de las Ventajas Comparativas; lo cual es un grato reto debido al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción que prevalecen en Guatemala.

Según esta ley, aún cuando un país sea menos eficiente en la producción de una determinada mercancía, ambos países se podrían beneficiar mutuamente, ya que se deberían de especializar en la producción y exportación de la mercancía que les sea más eficiente producir, e importar la mercancía en que tenga una desventaja en la producción.

La década de los años sesenta y setenta fue el marco dentro del cual muchas empresas estadounidenses iniciaron una reubicación de sus industrias buscando establecer sucursales en espacios geográficamente de corta distancia sobre todo en Centroamérica. El auge de esta nueva localización se tornó real en los años noventa cuando empresas europeas y asiáticas, conscientes del fenómeno globalizador de la economía y de la liberalización del comercio internacional, trasladaron sus inversiones de capital a estos países. Los principales sectores que se benefician de esta situación son los que requieren de un mayor uso de mano de obra. Así, las industrias textiles, de montaje de productos eléctricos, de muebles o de juguetes, deciden traspasar sus fronteras buscando una mayor rentabilidad a costa del pago de salarios bajos.

Si bien las maquilas aparecieron en América Latina en los años 1960 y 1970, bajo los auspicios de los Estados Unidos de América, es en los años 1990 que toman un gran impulso con la liberalización del comercio internacional y la mundialización de la economía.

Los gobiernos de los países Centroamericanos han facilitado el establecimiento de maquilas a través de la creación de las llamadas zonas francas³. En muchos casos los gobiernos dejan totalmente exentas del pago de impuestos a estas empresas, para el caso de Guatemala, las mismas se amparan bajo el decreto 29-89⁴.

3. Tratados de Libre Comercio

a) Ventajas y Desventajas de los Tratados de Libre Comercio

Los Tratados de Libre Comercio son importantes ya que constituyen un medio eficaz para garantizar el acceso de los productos locales a los mercados externos, de una forma sin barreras arancelarias. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore en cierto nivel el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además con los Tratados de Libre Comercio se busca reducir los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

Objetivos de los Tratados de Libre Comercio

- Promover las condiciones que permitan competir en calidad y precio.
- Incrementar las oportunidades de inversión tanto para nacionales como para extranjeros.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado de Libre Comercio, así como la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros países amigos.

³ Se entenderá por Zona Franca el área de terreno física delimitada, planificada y diseñada, sujeta a un régimen Aduanero Especial en la que personas individuales o jurídicas se dediquen indistintamente a la producción o comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional (Artículo 2, Decreto 65-89, Ley de Zonas Francas).

⁴ El Decreto 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, del Congreso de la República de Guatemala facilita la obtención de beneficios tales como la suspensión temporal de derechos arancelarios e impuestos a la importación, incluyendo el Impuesto al Valor Agregado (IVA) sobre ciertas materias y productos; así mismo la exoneración total de Impuesto Sobre la Renta (ISR).

- Eliminar barreras que afecten disminuyendo el comercio.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.

Estos objetivos se logran mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado de Libre Comercio, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida, transparencia en los procedimientos, entre otros.

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no solo con aspectos de tipo comercial sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilita el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

Adicionalmente, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la inestabilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Existen productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial.

Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse si se toman las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

Los tratados de libre comercio conllevan a su vez ciertas ventajas que motivan su implementación, tales como:

- En países en vías de desarrollo se busca alcanzar un nivel internacional de calidad, que obliga a mejoras de maquinaria, materias primas y procesos, a base de importaciones, las cuales resultan necesarias para posteriormente exportar.
- En países de costos altos de fabricación, probablemente resulte menos costoso importar que fabricar, convirtiéndose en un proceso de reventa, pasando de fabricantes a comerciantes.
- En países con tratados internacionales de libre comercio la reducción progresiva de impuestos de importación reducirá costos en compras internacionales.

Dentro de algunas de las desventajas que puede conllevar el tratado se pueden mencionar:

- Adquirir bienes en otro país reduce los ingresos del país donde reside el comprador. Las transacciones donde resulta un mayor monto de importaciones que exportaciones, reducen fuentes de empleo, y provocan la salida de moneda nacional que luego se transforma en moneda extranjera.
- Las importaciones en mayor número a las exportaciones, hacen mayormente dependiente al país de las compras internacionales.
- Reducción en la recaudación de impuestos al reducir o eliminar las tasas impositivas en la transacción de los bienes o servicios producto de los tratados, lo cual merma la recaudación fiscal.
- Las importaciones siempre llevan implícito el riesgo de aumento en el precio de la moneda extranjera.
- El desplazamiento de los pequeños productores nacionales ante la considerable competencia extranjera y el subsidio que se otorga a diversos productos por parte de Estados extranjeros.

CAPÍTULO II

B. El Comercio Internacional y los Tratados de Libre Comercio

1. Características del Sector Externo

a) Sector Externo en el período 2000-2005

Es de suma importancia considerar la evaluación de la actividad económica y de los aspectos relevantes para obtener un panorama general de la situación a nivel mundial y de Latinoamérica así como del país en particular, haciendo especial énfasis en los últimos años del periodo de estudio.

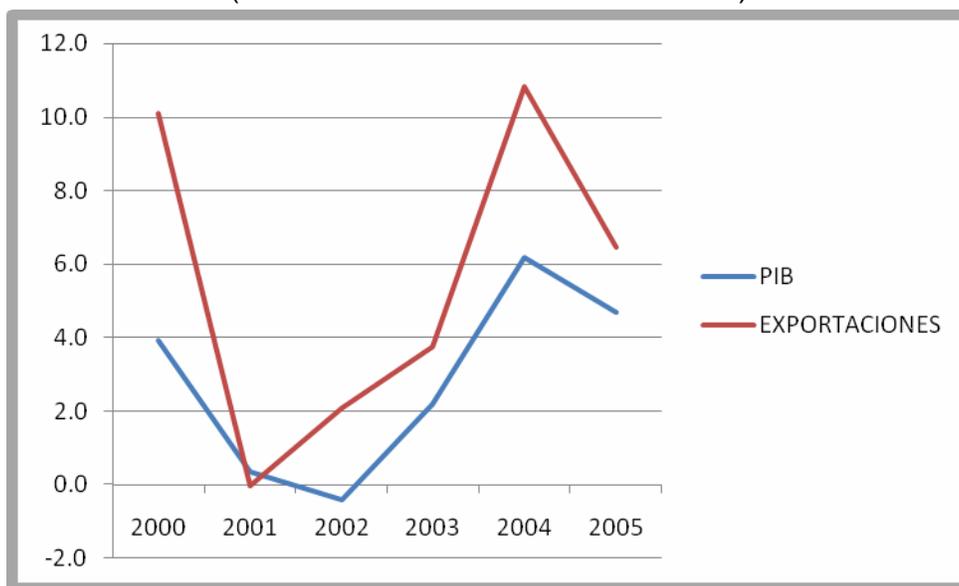
El impulso que empezó a mostrar la actividad económica desde el año 2003 se prolongó en el 2004, lo que permitió un crecimiento del PIB en torno a un 3,8% para el año 2004, valor muy superior a los que predominaron desde 2001. Sin embargo, los indicadores reflejaron una moderación de crecimiento en cuanto al año 2005. El crecimiento del comercio mundial, ha recuperado el dinamismo exhibido antes de la recesión, se situó en torno al 7% en el año 2004⁵, una indicación que refleja el hecho de que en muchos países lo que impulsa la recuperación es la demanda externa, con un fuerte componente de expansión de los volúmenes exportados; el aumento de los precios también ha sido significativo, en particular de los productos básicos.

El comportamiento de la economía mundial durante el año 2005 refleja una leve desaceleración debido al decrecimiento del PIB, al pasar de 4% a un 3.3% y en cuanto al

⁵ Datos del Sector Externo del Escenario Internacional. CEPAL. Año 2003 y 2004. Pág. 1

crecimiento del comercio de un 11.0% a un 7.3% según los datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) para el año 2005. En lo correspondiente a América Latina el comportamiento del PIB, en los últimos años del periodo, refleja una tendencia relativamente menor debido en parte a un leve aumento de la inflación, un menor ritmo de crecimiento del sector manufacturero de varios países, así mismo la reversión del estímulo fiscal y monetario realizado por EE.UU., principalmente cuando la Reserva Federal comenzó a elevar la tasa de interés, lo cual hizo que se perdiera dinamismo en el consumo y la inversión, ver gráfica 1.

GRÁFICA 1
LATINOAMERICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO Y EXPORTACIONES
A PRECIOS CONSTANTES
PERIODO 2000-2005
(TASAS ANUALES DE VARIACION)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la CEPAL

El comportamiento mostrado en el año 2005 en lo referente a exportaciones si bien manifiesta una pérdida de dinamismo es congruente con la del total mundial y es consistente con la disminución del ritmo de crecimiento de Estados Unidos. A nivel regional sólo Centroamérica y el Caribe presentan una tasa superior del 8.7% a la del 2005 con un 7.3% (periodo de evaluación de enero a marzo)⁶.

⁶ Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. CEPAL. Año 2005. Pág. 33

En lo correspondiente al comercio mundial, el crecimiento del comercio se desaceleró considerablemente durante el año 2005. Si bien las exportaciones de mercancías crecieron aproximadamente en un 16% a mediados de 2004, posteriormente perdieron impulso y a finales del 2005 crecieron a un ritmo del 8.5%.

Las más afectadas por la desaceleración fueron las exportaciones de las economías de ingreso alto, cuyos volúmenes crecieron menos del 4% (anualizado) en el primer trimestre de 2005, para repuntar en los últimos meses. A partir de dicha desaceleración se confirma que el comercio internacional perdió impulso en relación con el año 2004 en su conjunto.

En el incremento del comercio de algunos países influye fuertemente la eliminación de los contingentes en el marco del ATV desde enero de 2005⁷. En el año 2003, los productos de alta tecnología representaron el 13% de las exportaciones tailandesas, pero más de la mitad de las exportaciones de Taiwán, Malasia y Filipinas. Por ello en el año 2005 se produjeron importantes cambios en la estructura del comercio de los bienes alcanzados por el ATV; fundamentalmente, aumentaron las exportaciones de China, en detrimento de los exportadores que más se habían beneficiado del antiguo sistema de contingentes.

El crecimiento del PIB en el período 2000-2005 estuvo altamente relacionado con los movimientos del déficit de la cuenta corriente. De eso se desprende que los países de Centroamérica siguen siendo muy dependientes de los recursos del exterior, tanto por la necesidad de importaciones de bienes de consumo, intermedios y de capital, como por el financiamiento del exterior en forma de remesas, inversión o préstamos.

Durante el período 2003-2005 *“el sector exportador del Istmo Centroamericano mostró un buen desempeño: sus ventas aumentaron 10.7% en 2005. Aun así, este comportamiento se compara desfavorablemente con el del notable crecimiento observado en América Latina y el*

⁷ Parte del trato referente al comercio global de textiles y vestuario conocido como el Acuerdo Multifibras (AMF) concluyó en las negociaciones de Ronda Uruguay del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (AGAC/GATT) dentro del cual la Organización Mundial del Comercio (OMC) estableciera en 1995 un acuerdo sobre Textiles y Vestuario (ATV) de la OMC de 1995, con la finalidad de administrar y eliminar gradualmente el sistema de cuotas límites a las importaciones de textiles y vestuario, para el mes de enero de 2005.

*Caribe (19%)*⁸. Los países que registraron mayor incremento de sus exportaciones fueron Guatemala, Nicaragua, Panamá y Costa Rica. Este último país destacó por su recuperación con respecto a 2004, debido a la mayor venta de microprocesadores, café y productos agropecuarios no tradicionales. El Salvador y Honduras revelaron un ritmo de crecimiento más moderado.

“El valor agregado de la maquila (exportaciones menos importaciones) y de las zonas francas en Centroamérica en 2005 mostró una importante contracción con respecto al año anterior, originada en mayor parte por una caída significativa del valor añadido de esta actividad productiva en Costa Rica (-27%) y en El Salvador (-11%)⁹. Centroamérica se encuentra oprimida, fundamentalmente por dos razones; existen economías fuera de la región que ofrecen menores costos laborales y les merman a los países del Istmo la producción maquiladora simple, especialmente en lo relacionado a los textiles. Por otro lado, la subregión no ha invertido lo suficiente en adopción de tecnologías más avanzadas y la producción con mayor valor agregado. Es importante considerar que Honduras y Nicaragua no han perdido por completo la competitividad basada en mano de obra barata en el sector de maquila, sin embargo para los demás países esta opción es cada vez menos realizable.

Las importaciones regionales de bienes ascendieron para el año 2005 a 37,906 millones de dólares lo cual expresa un crecimiento del 10.7% con respecto al año 2004¹⁰. Una parte de éste incremento se debe al alza de los precios de petróleo y combustibles y otros bienes intermedios. Sin embargo conviene resaltar la existencia de una alta proporción del componente importado y que es destinado a muchas actividades de producción nacional, tanto para exportaciones como para consumo nacional. Esto se refleja en la elevación de las importaciones cada vez que se dinamiza la actividad económica.

⁸ Ibidem. Pág. 5

⁹ Ibidem. Pág. 7

¹⁰ Ibidem. Pág. 7

b) Deterioro en los Términos de Intercambio

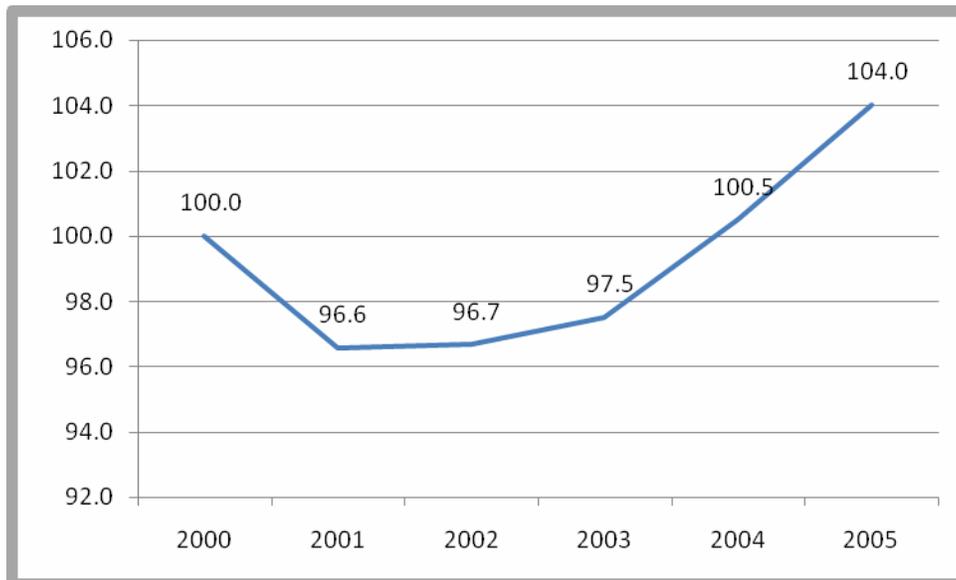
Los términos de intercambio, entendidos como “*la relación entre los precios de las exportaciones y los precios de las importaciones*”¹¹, han sido durante años uno de los principales temas de atención para los países de América Latina. En efecto, un deterioro en los términos del intercambio puede llegar a traducirse en un deterioro de la balanza de pagos¹², tal como ha ocurrido en un número significativo de países de la región, ver gráfica 2.

En términos generales, puede observarse que América Latina en su conjunto ha sufrido un deterioro sistemático de sus términos de intercambio durante la década de los ochenta, fruto principalmente de la crisis del petróleo que afectó a los países productores e importadores de la región. Este comportamiento comenzó a revertirse durante la década de los noventa, aunque aún se encuentra lejos de recuperar lo perdido durante el decenio previo; esta mejora observada en los años noventa ha estado sustentada tanto en más altas cotizaciones de los productos de exportación como en el cambio de los diversos bienes que componen las ventas al mundo.

¹¹ Samuelson, Paul A., Economía. Decimoquinta edición, McGraw Hill España 1996, Pág. 696.

¹² La balanza de pagos internacionales se define como el registro sistemático de todas las transacciones de un país con el resto del mundo en un periodo dado. Comprende las compras y ventas de bienes y servicios, las donaciones, las transacciones del Estados y los movimientos de capitales. Samuelson, Paul A., Economía. Decimoquinta edición, McGraw Hill España 1996, Pág. 758

GRÁFICA 2
AMÉRICA LATINA: ÍNDICE DE PRECIOS DE LA RELACIÓN DE TÉRMINOS DE
INTERCAMBIO
PERÍODO 2000-2005



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la CEPAL.

Este patrón general de comportamiento no necesariamente se repite en todos los países. La evolución de los términos de intercambio resulta ser bastante variada dados los diversos bienes de exportación e importación de las diferentes economías.

c) El sector Exportador en Materia de Textiles

El desafío que mantiene Asia en la industria textil y vestuario de Estados Unidos empezó con el Japón, cuando inició incrementado su intensidad productiva en las décadas de 1960 y 1970 con el surgimiento de las industrias competitivas de Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán, y luego con la incorporación de los países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). China, es actualmente el mayor proveedor de textiles y prendas de vestir con destino a Estados Unidos. Japón, Hong Kong, Corea y Taiwán consiguieron penetrar en los mercados de las sociedades industriales con mucho éxito mediante la promoción de una eficiente industria integrada; los países de reciente incorporación en el ramo textil, en cambio, han optado en general por una modalidad basada en la subcontratación y el ensamble para aprovechar el bajo costo de su mano de obra. En el

caso de la República Dominicana, es evidente que ha seguido este último patrón. La incorporación de México como proveedor importante de textiles y ropa en el contexto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos también ejerció un efecto competitivo enorme en la industria Estadounidense.

El crecimiento de la industria de la maquila en Guatemala ha sido impresionante. Actualmente existen ciento sesenta y nueve fábricas dedicadas a la confección de prendas de vestir. Dicho sector ha generado en concepto de exportaciones con destino a los Estados Unidos US\$ 1,676,616 miles de dólares en su valor FOB¹³, así mismo ha generado un valor agregado correspondiente a los US\$ 543,267 miles para el año 2005¹⁴. Para el mismo año, la Industria de Vestuario y Textiles percibió en concepto de ingreso de divisas un monto de US\$ 630,836.30, según el Banco de Guatemala, lo cual hace notar la importancia que tiene el sector en las exportaciones de Guatemala.

d) Productos Textiles y Prendas de Vestir

La industria del vestuario fue y continúa siendo una actividad manufacturera importante y a ella se debe en parte el éxito del proceso de industrialización en los países desarrollados. Pueden encontrarse indicios de esa industria todavía en el perfil exportador de muchos países. El cuadro 1 muestra los 50 países proveedores más importantes de vestuario al mercado de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) según su participación en el mercado de importaciones de esta organización en el período 1980-1995, tomando como base el programa computacional CAN¹⁵ de la CEPAL.

Esta actividad de vestuario ha ido perdiendo importancia en algunas economías a medida que sus procesos de industrialización avanzan hacia actividades de mayor sofisticación tecnológica; no obstante, muchos países de vanguardia son todavía formidables

¹³ Precio cuyo significado en inglés significa free on board (libres de cargas antes del embarque). Dicho precio se utiliza cuando los bienes comprados tendrán que pagar los costes de envío desde el lugar donde son entregados al transportista, transmitiéndose la propiedad desde el momento en que el transportista se encarga de los bienes.

¹⁴ Según datos de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala (VESTEX).

¹⁵ El programa computacional de la CEPAL para el análisis de competitividad de los países (CAN) mide la competitividad internacional tomando como referencia la participación en los mercados de importación (los tres dígitos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional CUCI, Rev. 2) en los cinco mercados principales (OCDE, Europa occidental, América del Norte, Japón y América Latina).

exportadores de vestuario. Italia sigue ocupando el segundo lugar. En lo correspondiente a la nación de Alemania ocupa el cuarto lugar; Francia es octava; el Reino Unido es duodécimo; Estados Unidos es décimo quinto, y Guatemala ocupa el puesto 35.

La industria del vestuario fue el motor del crecimiento económico en las primeras fases de la industrialización. El vestuario fue elemento central del éxito exportador de los países de industrialización reciente en Asia oriental (especialmente de Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur) y de los impresionantes avances de los nuevos tigres asiáticos (particularmente de Indonesia, Tailandia, Filipinas y Malasia) y también de China. Tres de los países del Asia oriental de industrialización reciente se situaban entre los 10 más grandes proveedores de vestuario de la OCDE.

El caso de China y los tigres asiáticos se han convertido en proveedores cada vez más importantes y la proporción del vestuario en sus exportaciones totales ha subido abruptamente. China, la nueva potencia mundial en la industria del vestuario, ocupaba el primer lugar en las importaciones de vestuario de la OCDE.

Es notorio que la industria del vestuario ha sido un importante soporte para que estos países engrandezcan la industrialización y generen corrientes sólidas de exportación hacia el mercado internacional. El vestuario ha permitido que muchos países tomen una considerable dinámica internacional, lo cual se demuestra con el aumento de los niveles en las importaciones totales registradas por la OCDE, pasando de un 2.0% a un 3.5% para el periodo 1980-1995¹⁶. Buena parte de ese dinamismo se debió a la reorientación de la industria del vestuario, ver cuadro 1, especialmente hacia los países en desarrollo, más que a incrementos de la demanda mundial de prendas de vestir.

¹⁶ Mortimore, Michael. Industrialización a Base de Confecciones en la Cuenca del Caribe: ¿Un Tejido Raído? CEPAL. Página 115. Año 1999.

CUADRO 1
LOS 50 PAÍSES PROVEEDORES PRINCIPALES DE VESTUARIO PARA LA OCDE
PERÍODO 1980-1995

LOS 50 PAÍSES PROVEEDORES PRINCIPALES DE VESTUARIO						
(CUCI-84) PARA LA OCDE, 1980-1995						
PAIS	PARTICIPACION DE MERCADO			PARTICIPACION COMO % DE LAS		
	EN LA OCDE a			EXPORTACIONES TOTALES DEL		
	1980	1995	% VAR.	1980	1995	% VAR.
1 China	2.74	17.57	540.64	10.52	20.36	93.63
2 Italia	12.89	7.88	(38.87)	8.17	7.25	(11.27)
3 Hong-Kong	13.72	7.28	(46.90)	37.53	35.56	(5.25)
4 Alemania	6.93	3.87	(44.19)	1.78	1.50	(15.35)
5 Rep. de Corea	9.13	3.82	(58.20)	25.82	9.08	(64.84)
6 Turquía	0.36	3.73	925.75	5.97	37.63	530.43
7 India	2.09	3.32	58.79	13.60	22.67	66.66
8 Francia	5.37	2.74	(48.90)	2.45	1.86	(24.27)
9 Portugal	1.72	2.56	49.16	16.25	19.21	18.24
10 Taiwán b	6.62	2.45	(62.95)	15.44	5.27	(65.85)
11 Indonesia	0.21	2.39	1,060.49	0.35	10.51	2,862.06
12 Reino Unido	4.12	2.24	(45.59)	1.98	1.80	(9.06)
13 Tailandia	0.66	2.00	202.20	5.66	8.60	51.85
14 México	0.77	1.85	139.21	1.59	3.76	136.82
15 Estados Unidos	2.04	1.76	(13.75)	0.50	0.71	42.25
16 Filipinas	1.41	1.68	19.01	9.17	17.14	86.99
17 Malasia	0.48	1.66	244.06	1.86	5.79	210.85
18 Túnez	1.00	1.64	65.01	20.05	51.30	155.87
19 Polonia	0.80	1.59	97.94	5.75	13.89	141.72
20 Marruecos	0.37	1.56	324.76	6.30	37.13	489.29
21 Países Bajos	1.79	1.34	(25.12)	1.05	1.39	33.18
República						
22 Dominicana	0.28	1.31	369.15	9.17	46.52	407.43
23 Pakistán	0.24	1.18	397.88	7.41	33.08	346.22
24 Bélgica/Luxemburgo	2.30	1.14	(50.40)	1.63	1.39	(14.75)
25 Grecia	2.73	1.07	(60.68)	24.25	21.65	(10.75)
26 Rumania	1.01	0.92	(8.84)	10.50	27.00	157.10
27 Hungría	0.98	0.76	(21.70)	12.65	10.62	(16.06)
28 Canadá	0.45	0.68	49.90	0.26	0.54	105.56
29 Austria	1.60	0.66	(58.99)	4.59	2.39	(47.83)
30 Honduras	0.04	0.62	1,445.69	1.66	44.08	2,557.47
31 España	0.77	0.61	(20.63)	1.83	1.26	(31.12)
32 Dinamarca	0.95	0.59	(38.09)	2.43	2.47	1.70
33 Costa Rica	0.12	0.58	384.03	4.65	24.49	426.57

34	Singapur	1.01	0.52	(49.06)	5.12	1.81	(64.63)
35	Guatemala	0.01	0.51	3,649.02	0.47	32.54	6,844.42
36	Israel	0.71	0.50	(29.62)	6.20	5.01	(19.14)
37	Jamaica	0.04	0.41	861.60	1.71	34.03	1,892.24
38	Irlanda	0.61	0.41	(32.50)	2.81	1.68	(40.07)
39	El Salvador	0.06	0.39	539.53	2.33	46.16	1,882.51
40	Suiza	0.82	0.38	(53.87)	1.05	0.78	(25.90)
41	Colombia	0.10	0.31	204.37	1.05	5.71	443.16
42	Egipto	0.04	0.30	631.87	0.34	9.72	2,799.81
43	Bulgaria	0.17	0.27	53.71	6.96	13.38	92.24
44	Japón	1.11	0.21	(81.25)	0.59	0.13	(78.76)
45	Brasil	0.25	0.21	(16.27)	0.63	0.96	53.79
46	Sudáfrica	0.13	0.17	33.56	0.36	1.55	329.95
47	Perú	0.03	0.14	330.53	0.42	6.40	1,439.67
48	Suecia	0.61	0.14	(77.24)	0.86	0.33	(61.39)
49	Finlandia	1.63	0.13	(92.23)	5.53	0.66	(88.14)
50	Australia	0.04	0.10	140.89	0.10	0.51	436.62
	Total	94.05	90.14				

Fuente: Lall Mortimore 1997.

a/ Los valores de exportación para 1980 corresponde a promedios de 3 años; para 1995, a promedio de 2 años.

b/ Exportaciones de Taiwán calculadas como residuo después de considerar otras exportaciones. La base de datos del Programa de Análisis de la Competitividad de los Países (CAN) no incluye algunos grandes exportadores de vestuario como Sri Lanka, Bangladesh y Mauricio, cada uno de los cuales exporta alrededor de 1500 a 2000 millones de dólares en ropa al año, nivel semejante al de Marruecos.

Algo interesante a tomar en cuenta es que los países pequeños están constituyendo cada vez más la norma en el mundo de hoy. Veinticuatro países en América Latina tienen poblaciones de menos de 5 millones de habitantes, 19 tienen menos de 2.5 millones y 18 tienen menos de medio millón¹⁷. Seis de los pequeños países que forman parte de la cuenca del Caribe cuenca se encuentran entre los 50 mayores proveedores de vestuario de la OCDE.

¹⁷ Datos según la CEPAL.

2. Problemas del Comercio Internacional Guatemalteco

a) Dependencia del Comercio Exterior Guatemalteco

Para un país como Guatemala, la dependencia del comercio exterior es ineludible. Los Tratados de Libre Comercio le han permitido asegurar el acceso a los grandes mercados y a la vez crear las condiciones para que los inversionistas extranjeros se sientan atraídos de instalarse en nuestro país y generar oportunidades de empleo.

Estados Unidos instituyó en 1984, la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) mediante la cual concedía un tratamiento arancelario especial a favor de los productos provenientes de 24 países de la región de Centroamérica y el Caribe. Este tratamiento, que originalmente tendría una duración de 12 años, consistía en el ingreso de los productos procedentes de la región sin pago de aranceles. Estas preferencias no eran recíprocas, de modo que los países beneficiarios no estaban obligados a conceder reducciones equivalentes en sus derechos aduaneros.

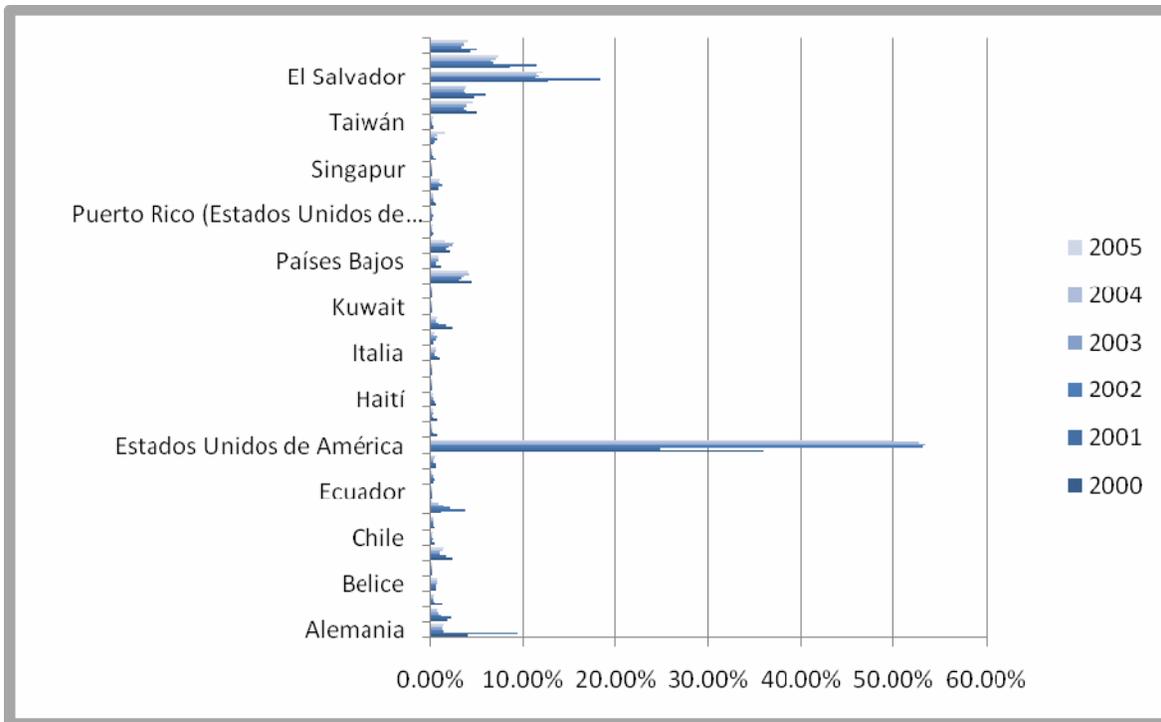
Aunque el sistema se aplicaba en términos generales a todo el universo arancelario, existía una serie de productos que estaban excluidos del acceso libre de derechos: textiles y confecciones, atún enlatado, calzado, caucho y plástico, manufacturas y accesorios de cuero, relojes y sus partes, etanol, azúcar y carne bovina. Sin embargo, las exportaciones de estos países podían beneficiarse del “régimen 9802.00.80” por el cual los derechos de importación de Estados Unidos se calculaban únicamente sobre el valor agregado en el extranjero y no sobre los componentes estadounidenses que se hubieran utilizado en el ensamble. De este modo, el arancel aplicable por ejemplo, a las confecciones se reducía de 22% a 6% en promedio. En 1986, estas producciones se vieron beneficiadas por una ampliación de las cuotas de ingreso a su mercado que, en virtud del Acuerdo Multifibras del GATT, otorgaba Estados Unidos.

Está claro que este mecanismo respondió fundamentalmente a una estrategia de la industria de confecciones de EE.UU. que comenzó a desplazar a estos países aquellas etapas de la producción donde la intensidad de mano de obra implicaba una fuerte pérdida de

competitividad frente a la producción asiática. En 1990, los beneficios otorgados a través de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) fueron otorgados con carácter permanente.

Estados Unidos es el principal proveedor y cliente de los países Centroamericanos, ver gráfica 3. Esto coincide con el esquema implementado a partir de Iniciativa para la Cuenca del Caribe: partes y piezas de origen norteamericano llegan a la región para ser ensambladas o terminadas y regresan nuevamente a ese mercado. Los dos países con mejor desempeño (Costa Rica y República Dominicana) han conseguido diversificar los destinos de sus exportaciones saliendo de lo que es exclusivamente la región.

GRAFICA 3
PARTICIPACIÓN DE GUATEMALA EN EL
COMERCIO GENERAL
PERÍODO 2000-2005
(PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia en base a cifras del Banco de Guatemala.

En cuanto a la composición del comercio, los principales bienes de exportación de Guatemala son los productos tradicionales (cardamomo, petróleo, banano, azúcar, café), adicionalmente las exportaciones de productos no tradicionales tienen su mayor

representación en artículos de vestuario, productos químicos, frutas y sus preparados, productos alimenticios, verduras y legumbres. Las exportaciones están fuertemente concentradas en pocos productos, constituyendo un patrón típico de economías en desarrollo. Otro dato a tener en cuenta es que entre los principales productos de importación¹⁸ figuran componentes electrónicos, aceites de petróleo, y de algodón que responden al esquema de aprovechamiento de mano de obra barata para el reingreso a los Estados Unidos o su exportación al resto del mundo.

“En cuanto al Producto Interno Bruto (PIB) total de las economías, la producción total anual de Estados Unidos se ubica en aproximadamente 10.6 trillones de dólares corrientes (millones de millones). Los cinco países Centroamericanos totalizan cerca de 50,000 millones de dólares corrientes de PIB anual conjunto. *“Es decir que el PIB subregional centroamericano es 0.5% el PIB de EE.UU. Éste produce en cerca de 7 horas lo que Centroamérica produce en un año. EE.UU. produciría en 3.3 horas (3 horas con 20 minutos) lo que produce Guatemala en un año. Las asimetrías también son evidentes en cuanto a PIB per cápita (PIB/PC).*

Estados Unidos presenta un PIB/PC casi 20 veces lo que es el promedio de este indicador de los países Centroamericanos. Aun dentro de Centroamérica existen notorias diferencias. El PIB/PC de Costa Rica es 8 veces el PIB/PC de Nicaragua, siendo este último el más bajo de la región”¹⁹.

En relación a la competitividad y tomando en consideración un estudio realizado a 80 países, realizado por el Foro Económico Mundial, Estados Unidos ocupa la posición número uno. Costa Rica se ubica en el puesto 43, El Salvador en el 57, y luego siguen Guatemala 70, Nicaragua 75, Honduras 76.

Adicionalmente, existen notables diferencias en la categorización que la Organización de Naciones Unidas hace respecto al Índice de Desarrollo Humano (IDH). Estados Unidos está

¹⁸ Datos según SIECA.

¹⁹ Reyes E. Giovanni, Secretaria Permanente del SELA, Elementos para una estrategia de negociación comercial Centroamericana. Año 2003.

en el lugar número 10, Costa Rica en el 47. Los otros países Centroamericanos se ubican más allá del puesto 100, Guatemala ocupa la posición 117 de un total de 117 países estudiados en el año 2005²⁰.

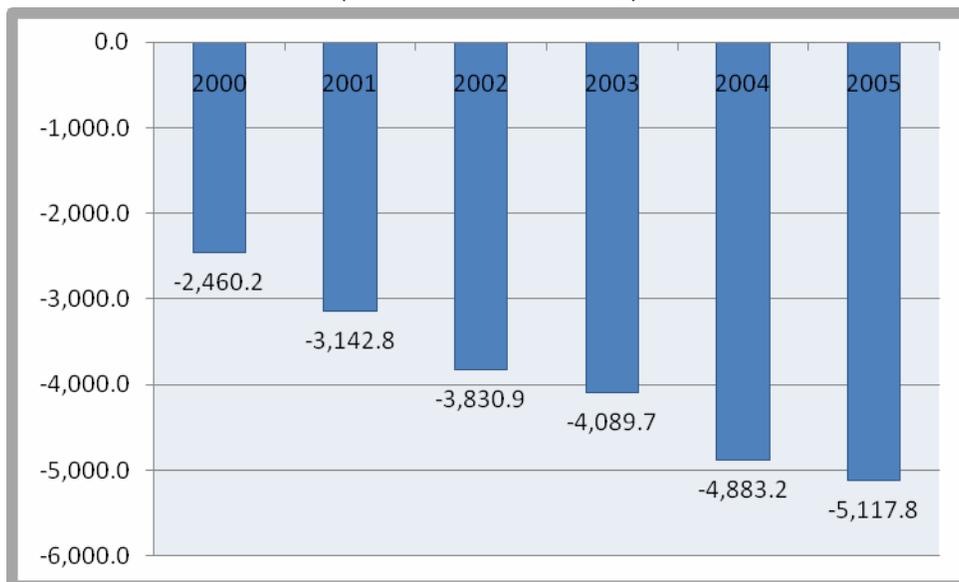
b) Implicaciones del Déficit en la Balanza de Pagos

Guatemala importa cada día más productos de los que vende al resto del mundo, y su balanza comercial se ha deteriorado a tal extremo que el déficit comercial alcanzó un récord de US\$ 5 mil 117.80 millones en 2005²¹. Ver gráfica 4. En este sentido, además de importar bienes de consumo, también requiere materias primas, maquinaria, además de combustible, éste último ha contribuido a aumentar el déficit comercial, debido al aumento progresivo en su precio.

El déficit comercial de Guatemala ha crecido aceleradamente durante los últimos 20 años, según datos del Banco de Guatemala, lo cual puede llegar a tener serias implicaciones económicas para el país en procesos como la globalización y la apertura de mercados, un aparato productivo pequeño y poco competitivo, sumado a un quetzal sobrevaluado que abarata las importaciones y desmotiva las exportaciones.

²⁰ Datos del Informe de Desarrollo Humano para el año 2005. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

GRÁFICA 4
GUATEMALA: DEFICIT BALANZA COMERCIAL
PERÍODO: 2000-2005
(MILLONES DE US\$)



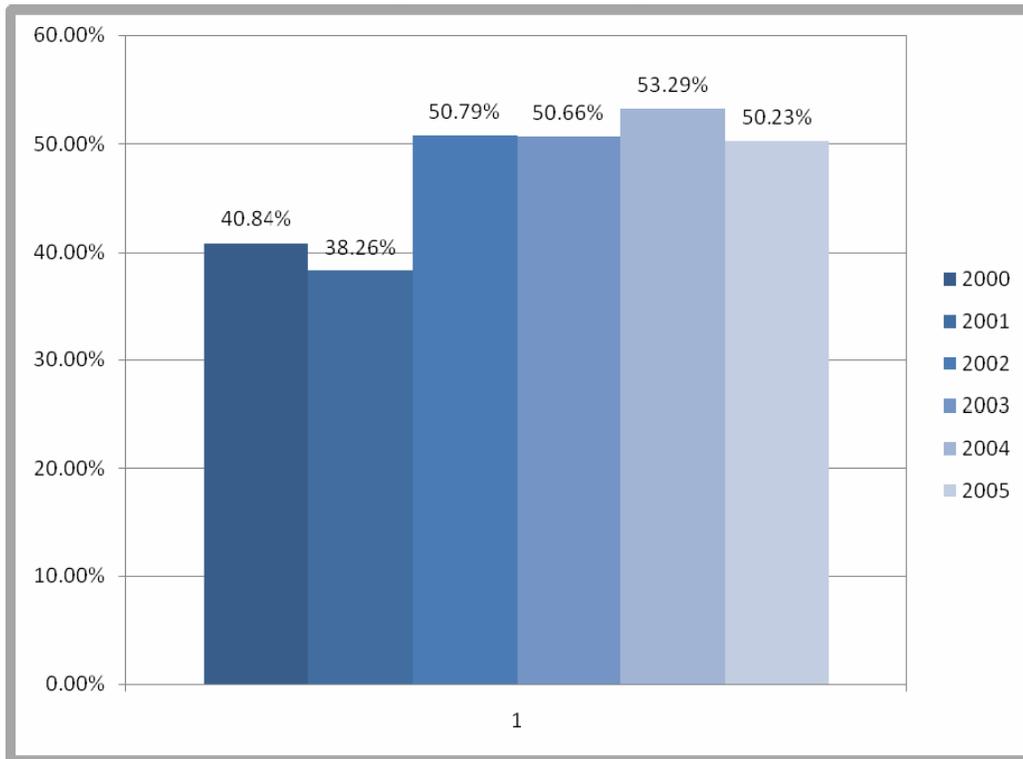
Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Guatemala.

Es importante considerar que los tipos de cambio, cuando están muy sobrevaluados (apreciados), reducen la competitividad del país y generan irremediamente déficits en la balanza comercial, sobre todo porque se dificulta la exportación de manufacturas y se facilita la importación de las mismas.

c) Grado de Apertura de la Economía y Relación de Términos de Intercambio

El grado o coeficiente de apertura comercial de Guatemala durante el período de estudio 2000-2005 en relación a las exportaciones respecto del Producto Interno Bruto (PIB) refleja en promedio un 16.15% de apertura y para las importaciones respecto del PIB corresponde a un 31.20 de apertura%; así mismo la relación de las exportaciones y las importaciones en su conjunto en relación al PIB reflejan su mayor grado de apertura comercial para el año 2004, tal como se aprecia en la gráfica 5, debido al mayor incremento en las importaciones totales del país.

GRÁFICA 5
GUATEMALA: COEFICIENTE DE APERTURA COMERCIAL
PERÍODO: 2000-2005
(PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Guatemala.

Es a partir del año 1986 cuando se inicia la brecha de apertura del comercio exterior guatemalteco, desde dicho año, Guatemala ha iniciado un proceso de ahorro interno por dotación de factores²² que provienen del exterior. El coeficiente de exportación, refleja una tendencia más estable en el tiempo, lo cual se explica a razón de que los precios de la mayor parte de los productos de exportación (café, azúcar, banano y cardamomo) en el exterior, se han deteriorado, por lo que los productores han tenido que compensar sus ingresos con mayores volúmenes de producción y búsqueda de nuevos socios comerciales.

²² Conjunto formado por el capital, la fuerza de trabajo y los recursos naturales de un país determinado.

CAPÍTULO III

C. Agregados Macroeconómicos y Estructura de Precios

1. Importancia del Sector Textil en la Economía Guatemalteca

Durante el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, la producción y el comercio Centroamericano estuvieron dominados por las actividades agrícolas tradicionales, algunas de las cuales lograron gran integración al mercado externo, tales como el café, el banano y el cacao. Dichas actividades productivas, a pesar de haber significado una fuente importante de divisas y de crecimiento económico para la región, no lograron sostener las bases del progreso económico y social requerido por la población. Lo anterior se debió, en buena medida, a la incapacidad de este tipo de actividades de favorecer al resto de los sectores productivos.

El escaso valor agregado generado por tales formas primarias de exportación no permitió generar cadenas productivas integrales, propiciando la concentración en pocas manos de los beneficios del crecimiento económico. La reducida integración de los productores nacionales con las fases de comercialización internacional del producto, dificultó las respuestas ante los ciclos de precios, que llevaron a importantes crisis de reproducción de los pequeños y medianos productores agrícolas. En buena parte, todo este estilo de integración comercial explica la persistencia de problemas sociales, políticos y económicos durante el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX.

Sin embargo, durante los años cincuenta y sesenta del presente siglo, las economías centroamericanas realizaron importantes transformaciones respecto a sus estructuras

productivas. Este proceso fue mucho más acelerado para el caso de Guatemala, El Salvador y Costa Rica, y en menor grado se presentó en Nicaragua y Honduras. Entre otros aspectos, se buscaba favorecer el crecimiento de actividades industriales que permitieran la sustitución de importaciones²³ y que al mismo tiempo, diversificaran la oferta productiva centroamericana. Panamá a su vez, siguió desde sus inicios una clara vocación de economía de servicios (asociados al canal y al sector financiero), en una actividad que difiere de los procesos de industrialización.

De esta forma, las economías iniciaron una diversificación productiva tendiente a incrementar la participación del producto industrial en el total, a través de lo que se conoce como el proceso de sustitución de importaciones. Este cambio estuvo favorecido por el crecimiento de la economía mundial de posguerra y por el desarrollo del Mercado Común Centroamericano (MCCA), utilizando elevados niveles de protección contra la producción proveniente fuera de la región. A estas medidas comerciales se agregaron, un conjunto de estímulos de carácter fiscal y crediticio, que permitieron un ambiente favorable para la inversión externa en actividades industriales al interior de la región.

A partir de la segunda mitad del siglo, la región, inició un proceso de crecimiento en la participación del producto industrial en el Producto Interno Bruto (PIB). Este crecimiento fue sostenido, con pequeños períodos de desaceleración, hasta finales de los años setenta, donde se presenta un declive producido, entre otras cosas, por la situación de crisis económica de principios de los años ochenta²⁴ y sobre todo, el deterioro de las condiciones políticas y sociales producto de las guerras civiles al interior de la región.

Hasta finales de los años setenta, las actividades industriales se concentraron en el mercado interno y centroamericano, dada la alta rentabilidad, producto de la protección elevada y de los contratos industriales, que permitían amplios subsidios favorables a la producción local y Centroamericana.

²³ Política consistente en reemplazar las importaciones con la protección de aranceles y contingentes motivando a las empresas para producir y vender bienes y con ello aumentar la producción nacional.

²⁴ "Las causas de la crisis de 1981 y 1982 fueron básicamente dos. En primer lugar, el agotamiento del modelo económico puesto en práctica a partir de la Segunda Guerra Mundial, más precisamente durante el cuarto de siglo que se inicia entre 1950 y 1952 y concluye entre 1975 y 1977. En segundo lugar, la política económica equivocada adoptada para hacerlo frente a los efectos externos..." (Lizano, 1999, p. 3).

Esta primera etapa de crecimiento de la producción industrial Centroamericana, motivada en el mercado interno y regional, puede considerarse como la base de la estructura industrial. Todas estas empresas industriales permitieron generar fuentes de empleo en las áreas urbanas de creciente dinamismo durante los años setenta.

En Guatemala para el año 2005, el sector de vestuario y textiles ha generado más de 113,200 empleos²⁵, para el mismo año exportó hacia todo el mundo en concepto de artículos de vestuario y tejidos, hilos e hilazas US\$ 1,538,852.30²⁶ miles de dólares, con destino principalmente a EE.UU., país que constituye el 50% del mercado²⁷.

Actualmente la industria es el primer generador de divisas para el país. Durante el año 2005, se obtuvieron aproximadamente US\$ 630,836.60 millones por este concepto, en tanto que en el año 2004 la cifra fue de US\$ 525,190.20 millones.

Hace 20 años la industria era conocida como una industria de maquila que solo ensamblaba piezas que venían cortadas de fuera, sin embargo a través del fortalecimiento del conglomerado²⁸ del sector desde hace 10 años, el mismo es conocido hoy día por la elaboración de programas de paquete completo.

Para los países desarrollados la rama textil y de vestuario es sin duda la más sensible entre las industriales, se destaca esta rama por ser intensiva en el uso de mano de obra y un primer paso obligado para casi toda nación en vías de industrialización. La ironía de la historia radica en que se trata de la misma rama con la que Inglaterra inició la expansión del

²⁵ Según datos de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala (Vestex)

²⁶ Según datos del Banco de Guatemala

²⁷ Para el año 2005 según las exportaciones clasificadas por país comprador del Banco de Guatemala

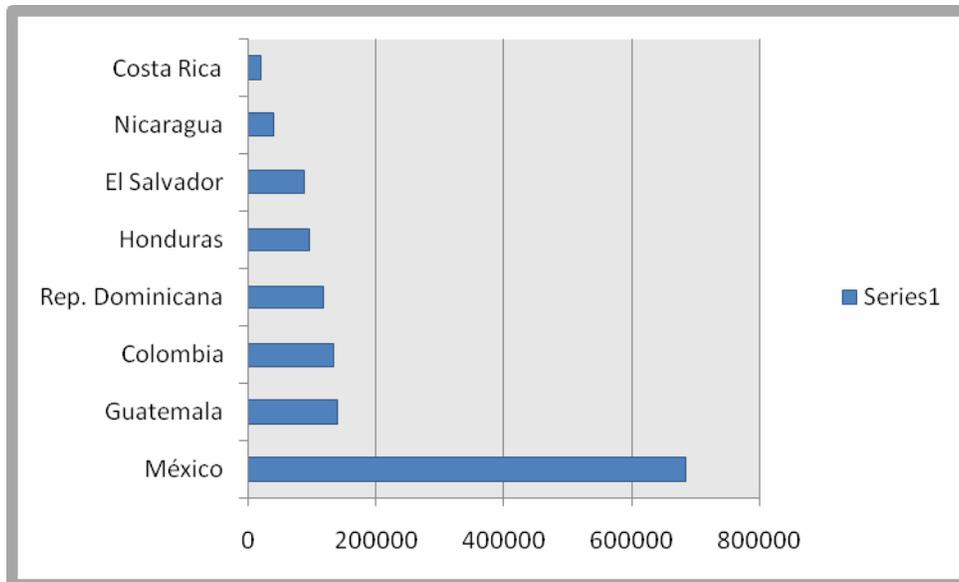
²⁸ Grupo de compañías y asociaciones interconectadas, las cuales están geográficamente cerca, se desempeñan en un sector de industria similar, y están unidas por una serie de características comunes y complementarias (Michael Porter). En los clúster o conglomerados, la creación de riqueza está por encima del promedio regional y tienden a exportar un alto porcentaje de su producción. Pueden incluir desde una región o ciudad, hasta una red de países vecinos. Dentro de los clúster se pueden encontrar firmas de todos los tamaños, compañías de productos finales o servicios, proveedores de insumos especializados, componentes, maquinaria, y servicios, instituciones financieras, firmas en industrias relacionadas, instituciones de educación, centros de investigación, instituciones gubernamentales y en general, toda organización que de alguna manera influya en el desempeño, competitividad y rentabilidad del clúster.

capitalismo a nivel mundial y cuyo comercio se buscó liberalizar desde el siglo pasado para fomentar precisamente dicha expansión.

La actividad textil se ha convertido en una de las principales generadoras de empleo, tal como se puede observar en la gráfica 6; y de divisas de Latinoamérica y de Guatemala. El sector textil se ha convertido en muchos países en un sector clave para diversificar las exportaciones, que en la década de los ochenta se concentraban casi en su totalidad en productos agrícolas tradicionales.

El mercado de Estados Unidos es vital para Latinoamérica, representando más del 90% de las exportaciones de confecciones de esta región. No obstante, sólo 7 países son responsables del 95% de esa cifra y de casi la tercera parte del total importado por EE.UU. en el 2003 (México, Honduras, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana) de los cuales los últimos seis países forman parte de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). El impacto social de la actividad textil en América Latina se refleja en los altos niveles de empleo de los países seleccionados.

GRÁFICA 6
PAISES SELECCIONADOS: EMPLEOS GENERADOS EN EL SECTOR MAQUILA TEXTIL
AÑO 2003
(EN MILES DE PERSONAS)



Fuente: Organización Internacional del Trabajo (OIT), Bureau of Statistics, Total Employment by Economic Activity y datos de empleo de COL: Dane – Encuesta Anual Manufacturera 2001, C.A.: INCAE. Directorio Regional 2003. R.D.: CNZF, Informe Estadístico 2002. MEX: KSA, citando IMSS 2001.

La industria de la maquila textil se ha caracterizado por ser intensiva en mano de obra sobre todo aquella no calificada y de bajo costo. Es importante hacer notar en este sentido, la encuesta realizada a diversas empresas del país, realizada por Asies²⁹ respecto a que la inversión de maquinaria y equipo por parte de las empresas en Guatemala es la que menos aporta a la actividad productiva. La inversión refleja un comportamiento de crecimiento soportada sobre todo en el empleo más que en la inversión de maquinaria propiamente. Por lo que según los resultados de la encuesta, la estructura productiva de las empresas es intensiva en mano de obra, no así en el capital.

Para América Latina, México es el principal empleador en el ramo textil y de vestuario, seguido por Colombia y Guatemala. En este caso, Nicaragua tiene el mayor porcentaje de mano de obra industrial ocupada en este sector y Colombia el menor. En parte, este porcentaje responde a la diversificación de la industria. Costa Rica y México han avanzado en otros tipos de maquila, como componentes electrónicos, automóviles, industria petroquímica, por lo que la importancia de la maquila textil como empleador es menor que en otros países.

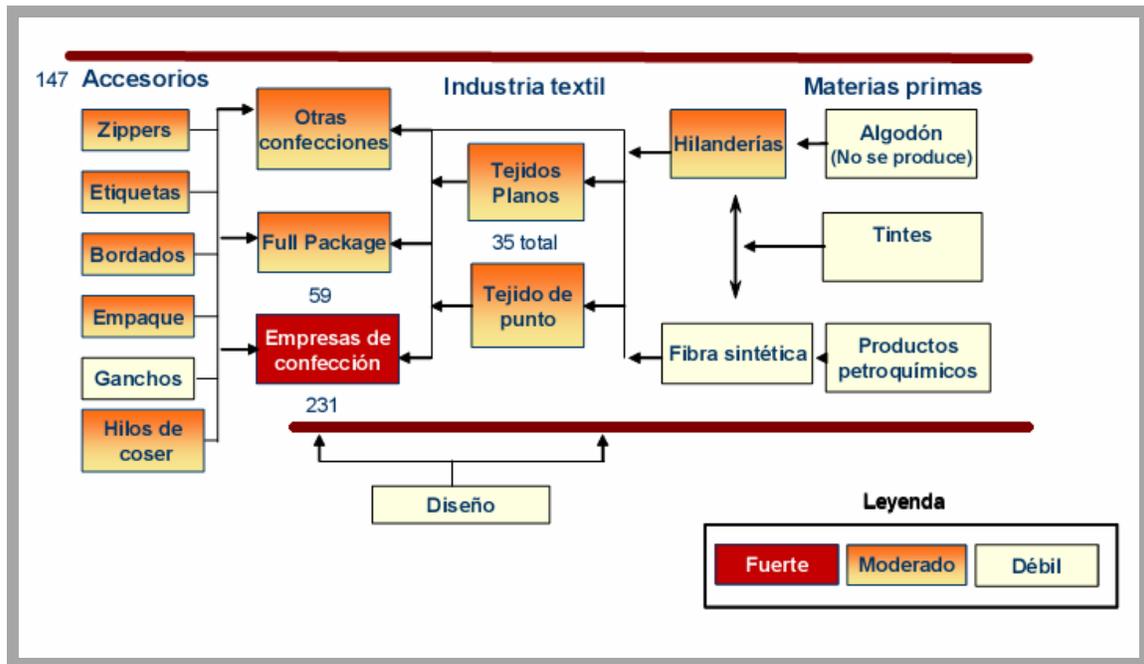
2. Producción en el Sector de Textiles y Prendas de Vestir

La producción de vestuario y textiles conlleva una serie de operaciones y retos para su funcionamiento entre ellos se encuentra la agrupación de empresas en conglomerado, fortalecimiento de las capacidades de diseño, manejo de todos los aspectos de producción, así como el aseguramiento de procesos aduaneros; todo ello con la finalidad de lograr el manejo de una logística exitosa que permita cubrir la demanda externa de vestuario y textiles.

Para el caso de Guatemala existe el siguiente conglomerado o clúster de textiles:

²⁹ Asociación de Investigación y Estudios Sociales, XXXIII Encuesta Empresarial. Año 2007

GRÁFICA 7
CONGLOMERADO TEXTIL DE GUATEMALA



Fuente: INCAE.

La ratificación del DR-CAFTA guarda una cierta promesa para la industria textilera local y puede servir como un motivador de crecimiento limitado para la industria local.

A través de su asociación gremial (VESTEX), la industria guatemalteca de la confección ha seguido una excelente ejecución encaminada al cumplimiento de normas laborales, lo cual puede ser un poderoso activo al momento en que los actores consideren varias innovadoras posibilidades para la mejora del cumplimiento de las normas laborales. Dicha entidad está realizando acciones encaminadas a promover las buenas prácticas a nivel de fábricas, métodos alternativos de solución de conflictos y desarrollo de relaciones trabajador y patrono.

3. Análisis Macroeconómico del Sector de Textiles

En el sector de textiles y vestuario, todos los países miembros de la OMC regulan sus transacciones en el marco del Acuerdo sobre Textiles y Vestuario que entró en vigor el 01 de

enero de 1995 para sustituir al Acuerdo Multifibras (AMF), disponiéndose un arreglo limitado por un período de 10 años, que finalizó el 01 de enero del 2005, consiguiendo así una integración de textiles y vestuario dentro de los Acuerdos de la OMC, por lo que es importante analizar el comportamiento de las exportaciones e importaciones de este sector

Las exportaciones de Guatemala están concentradas en textiles y prendas de vestir tal como se muestra en el cuadro 2. Según datos de la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos, para el año 2003, las prendas de vestir y textiles participaban con el 59.6% de las importaciones estadounidenses provenientes de Guatemala. Por su parte, las exportaciones tradicionales, principalmente café, banano y azúcar representaban solamente el 21.7 % del total de las exportaciones del país hacia Estados Unidos.

CUADRO 2
GUATEMALA: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN HACIA EE.UU.
PERÍODO 2002-2004
(MILLONES DE US\$)

CATEGORIA 1/	2002		2003		2004	
	US \$	%	US \$	%	US \$	%
Confecciones de Punto (62)	978.20	0.35	1,075.90	0.36	1,183.36	0.37
Confecciones de Tejido Plano (62)	681.30	0.24	685.80	0.23	690.33	0.22
Frutas y Nueves Comestibles (08)	337.90	0.12	337.00	0.11	336.10	0.11
Café, Té y Especies (09)	172.70	0.06	216.00	0.07	270.16	0.08
Aceites Minerales (27)	158.80	0.06	181.70	0.06	207.90	0.07
Azúcar y sus Confecciones (17)	56.00	0.02	88.40	0.03	139.55	0.04
Vegetales Comestibles (07)	39.90	0.01	48.60	0.02	59.20	0.02
Jabones, Candelas y Ceras (34)	34.80	0.01	27.40	0.01	21.57	0.01
Perlas y Metales Preciosos (71)	44.20	0.02	22.50	0.01	11.45	0.00
Plantas y Follajes (06)	19.00	0.01	21.50	0.01	24.33	0.01
Otros Productos de Exportación	261.70	0.09	249.30	0.08	237.49	0.07
TOTAL	2,784.50	1.00	2,954.10	1.00	3,181.44	1.00

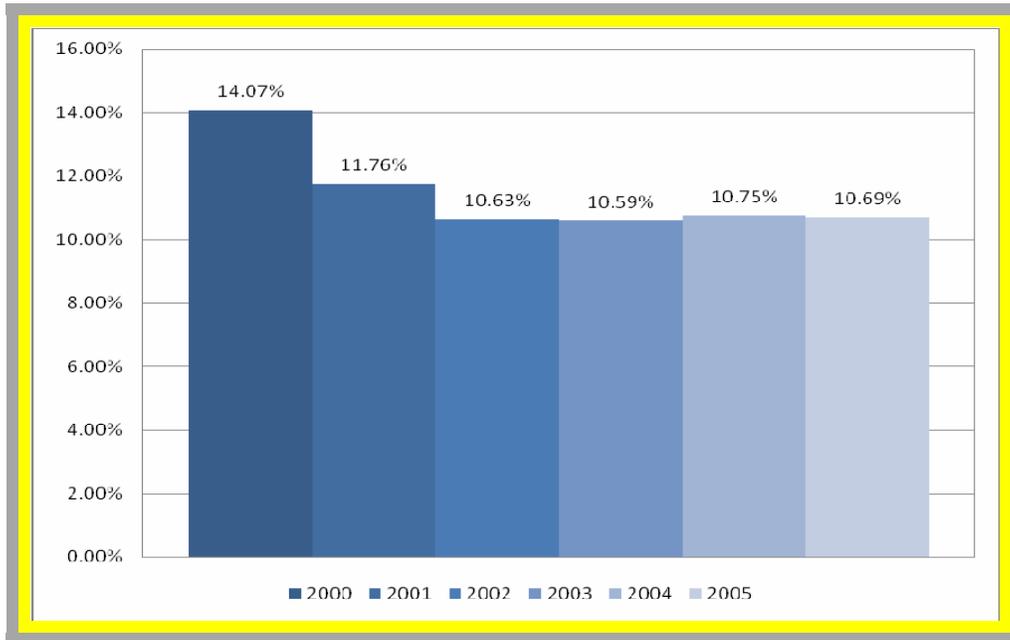
1/HTS: Sistema arancelario armonizado.

Fuente: United States International Trade Commission.

También conviene señalar que las exportaciones representan un papel importante y dinámico en la generación del Producto Interno Bruto de Guatemala que para el año 2005 representan un 10.69%, ver gráfica 8; lo que manifiesta un comportamiento relativamente dinámico dado

el reducido crecimiento mostrado durante el periodo. Sin embargo el aporte de las exportaciones se debe sobre todo a productos tales como artículos de vestuario, café, azúcar y banano.

GRÁFICA 8
GUATEMALA: EXPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL PIB
PERÍODO 2000-2005

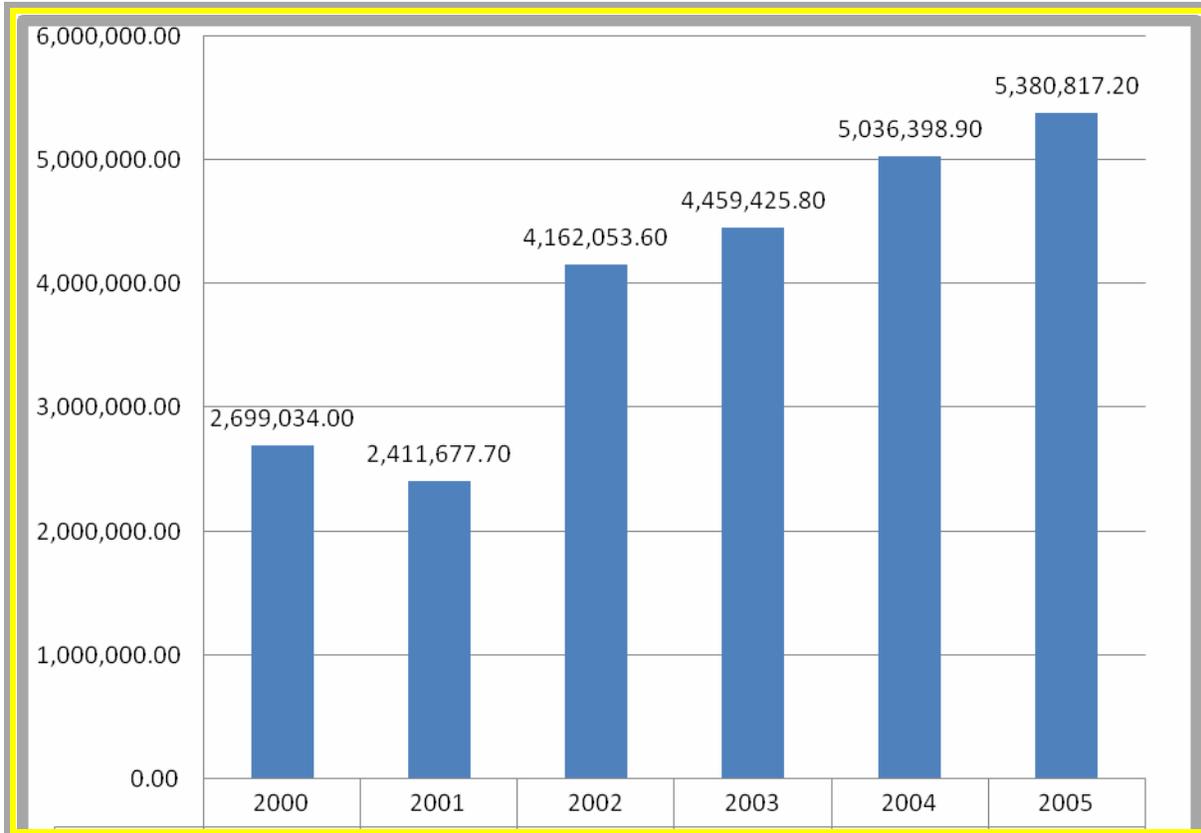


Fuente: elaboración propia con datos del BANGUAT.

Otra variable a considerar son las exportaciones totales, que en su volumen reflejan una tendencia creciente en los últimos años del período de estudio, debido a que el comercio ha desempeñado una función importante en la promoción del crecimiento de Guatemala, según la gráfica 9. El aumento de las exportaciones ha sido promovido en parte a los progresos en la reducción de obstáculos arancelarios como no arancelarios. Así mismo es importante considerar que las leyes referentes a las zonas francas y las maquiladoras son los principales instrumentos de promoción de las exportaciones en Guatemala.

GRÁFICA 9
GUATEMALA: EXPORTACIONES (FOB) TOTALES

PERÍODO 2000-2005
(MILES DE US\$)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Guatemala.

El sector textil se espera sea uno de los más beneficiados con la entrada en vigencia del DR-CAFTA. La producción textil se espera obtenga mayores avances, debido a que este tratado es una ampliación parcial de las concesiones unilaterales adquiridas a través de la ICC, Sistema General de Preferencia (SGP) y CBTPA³⁰. Adicionalmente, Guatemala cuenta con una mayor ventaja respecto al resto de Centro América, ya que tiene mano de obra más calificada en lo que se refiere a la confección de prendas.

Un aspecto de notable notoriedad es la flexibilización parcial de normas de origen. En la transformación de productos podrán incorporarse algunos insumos de escaso abasto y materias primas de países no miembros del tratado, siempre que se cumpla con las reglas y procedimientos de origen, establecidos en el capítulo IV del texto del DR-CAFTA. Para ello,

³⁰ Ley de Sociedad Comercial para la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Trade Partnership Act), por sus siglas en inglés). Es un programa de beneficios arancelarios preferenciales otorgados unilateralmente por Estados Unidos de América los países de Centro América y la Cuenca del Caribe.

se establecieron tres criterios que determinan si las mercancías se consideran como originarias. Según el artículo 4.1 se consideran mercancías originarias cuando éstas se obtienen o producen enteramente en el territorio de uno o más de los miembros del tratado. Este criterio incluye el cambio de clasificación arancelaria de los productos no originarios, generalmente materia prima e insumos, para que obtengan las preferencias arancelarias. El segundo criterio, de acuerdo con el artículo 4.2 indica dos métodos (reducción del valor y aumento del valor) para obtener el valor de contenido regional de las prendas. Los porcentajes pactados son alrededor del 35% para el método de aumento de valor y 45% para el método de reducción de valor. Finalmente, se encuentra el criterio de acumulación, respaldado por el artículo 4.5, el cual permite utilizar materias primas de los demás países miembros, tratadas como originarias del país que realiza la producción.

Por otro lado, la industria de vestuario y textiles se ha visto amenazada en la actualidad y está sufriendo las consecuencias de que China y otros países como India y Pakistán puedan exportar a Estados Unidos, después de la eliminación de cuotas a estas mercancías en dicho mercado por la finalización del Acuerdo Multifibras.

CAPÍTULO IV

D. Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA

1. Objetivos del Tratado de Libre Comercio

El objetivo de la política de comercio exterior de los países Centroamericanos es promover la integración del país a la economía internacional para con ello aprovechar las ventajas comparativas y las economías de escala; diversificar su economía, generar empleo, atraer inversión, absorber tecnología y abrir nuevas oportunidades. Dicho objetivo se busca a través de la participación en el sistema multilateral de comercio, del fortalecimiento de la integración regional, de la negociación de tratados de libre comercio y otros acuerdos, así como de la apertura comercial.

Los Tratados de Libre Comercio tienen diversos objetivos establecidos para lograr mayores beneficios y brindar oportunidades de desarrollo nacional, entre los que se encuentran³¹:

Objetivos de Política Comercial:

- Reducir incertidumbre, asegurando el acceso al mercado de su mayor socio comercial y el mercado más grande del mundo.
- Asegurarse frente a los riesgos de que se prolonguen las negociaciones del ALCA.

Objetivos Económicos y de Desarrollo:

- Promover exportaciones.
- Atraer inversiones.

³¹ Salazar Xirinachs y Granados. Las Asimetrías en los Tratados de Libre Comercio Contemporáneos y el TLC Centroamérica Estados Unidos (CAFTA). Año 2003.

- Diversificar las importaciones con beneficios para los consumidores y la productividad.
- Mejorar las instituciones y los fundamentos de los mercados.
- Promover reformas de política.
- Incrementar los flujos de ayuda bilateral y multilateral.

Objetivos Políticos:

- Mejorar las condiciones sociales y la democracia.
- Vencer la resistencia local a mayores reformas económicas y políticas.

Por otro lado, para Estados Unidos hay tres sectores económicos de particular importancia al momento de elegir sus socios y establecer los objetivos de los Tratados de Libre Comercio: Algunos están dirigidos a asegurar el suministro de energía (tal el caso de las negociaciones con países andinos) otros a manejar el ingreso de productos agrícolas sensibles y por último, el de facilitar los ajustes estructurales en la industria de los textiles y el vestido.

El Tratado DR-CAFTA tiende a garantizar que las confecciones importadas que se comercializan en el mercado Estadounidense estén fabricadas, en gran parte, en base a materias primas y componentes de ese origen. Por otro lado, no se trata sólo de un acuerdo de liberación comercial sino que, el mismo incluye disposiciones y seguridades en temas como inversiones, propiedad intelectual, compras gubernamentales, normas ambientales y laborales y todos los temas que resultan de particular interés de los grupos económicos radicados en ese país.

La región no es insignificante para las exportaciones de los EE.UU. y la inversión extranjera directa en Centroamérica es importante para la competitividad global de algunas industrias norteamericanas, como los textiles y la confección. Sin embargo, aunque DR-CAFTA es comercialmente significativo para algunos sectores y empresas específicas de los EE.UU., la

realidad es que Centroamérica sólo representa aproximadamente un 1% del total del comercio de los EE.UU. para el año 2003³².

Para Centroamérica los objetivos del DR-CAFTA son principalmente económicos y de desarrollo, ya que se trata ante todo de potenciar los motores del crecimiento, que principalmente son las exportaciones con la finalidad de lograr una balanza comercial favorable para el país, así como facilitar nuevas inversiones que resultarán de integrarse con el mercado más grande del mundo, y el principal socio comercial de Centroamérica. El DR-CAFTA puede convertirse en una protección frente a los riesgos e incertidumbres del acceso preferencial unilateral de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Además con el DR-CAFTA Centroamérica lograría en el corto plazo acceso al mercado de los EE.UU. sin tener que esperar el ALCA³³.

El DR-CAFTA tiene el potencial de promover el crecimiento de las diferentes formas en que Centroamérica hace negocios con Estados Unidos; las exportaciones agrícolas tradicionales y no tradicionales, las industrias de partes y componentes industriales como INTEL y muchas otras. También existen enormes beneficios potenciales en términos de exportación de servicios (turismo, centros de llamadas (call centers)³⁴, servicios educativos, servicios médicos, etc.). La mayor presencia de suplidores de servicios norteamericanos será también un poderoso instrumento para promover la competencia, modernización y competitividad de los sectores de servicios centroamericanos. Miles de trabajadores en los sectores de textil y confección se verán también beneficiados si el DR-CAFTA consigue acceso adicional al mercado norteamericano más allá del otorgado por el CBTPA.

³² José M. Salazar Xirinachs, Las Asimetrías en los Tratados de Libre Comercio Contemporáneos y el Tratado de Libre Comercio CAFTA. Unidad de Comercio, OEA, Año 2003

³³ El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es el nombre oficial con que se designa la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN ó TLC) a todos los países de Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, excepto Cuba.

³⁴ Lugar donde agentes especialmente entrenados realizan o reciben llamadas desde y/o hacia clientes, socios comerciales, compañías asociadas u otros con la finalidad de resolver reclamos o peticiones por algún bien o servicio ofrecido. Los call centers pueden estar instalados en el propio país como en el extranjero, este último caso con la finalidad de reducir costos de operación.

2. Capítulos Negociados del DR-CAFTA

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos de América (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés) es el resultado de un proceso de negociación entre siete países: Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Estados Unidos y República Dominicana. El proceso iniciado en el 2003, incluyó nueve rondas de negociación, la revisión legal y estilo de los textos negociados y la suscripción del Tratado por los Ministros de Economía el 28 de mayo del 2004 en la sede de la Organización de los Estados Americanos (OEA), en la ciudad de Washington D.C.

Enmarcado dentro de los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el tratado crea una zona de libre comercio entre los países firmantes, abarcando tres áreas fundamentales: a) acceso al mercado de mercancías y servicios; b) normas de apoyo a las inversiones, protección de los derechos de propiedad intelectual, acceso a la contratación del gobierno y respeto a las leyes laborales y ambientales y, c) normativas para garantizar la transparencia y solucionar los conflictos que pudieran derivarse de la interpretación del tratado.

El tratado está dividido en 22 capítulos y sus respectivos anexos, que tratan sobre los diversos aspectos y regulaciones del comercio y la inversión. Adicionalmente, los textos incluyen dos entendimientos suscritos por los siete países y una serie de cartas paralelas suscritas entre los Estados Unidos y cada uno de los otros seis países.

Los capítulos más relevantes del Tratado, son los siguientes:

Capítulo 3: Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado.

Que establece las disposiciones sobre el trato nacional; la eliminación progresiva de los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias; los regímenes especiales y las medidas no arancelarias. El Anexo 3.3 del tratado contiene la Lista³⁵ de Estados Unidos de

³⁵ Lista Arancelaria que contiene el código, descripción, arancel base, categoría de desgravación y salvaguardia de todos los productos que pueden exportarse a los Estados Unidos de América bajo el DR-CAFTA.

acuerdo con los términos del Sistema Armonizado de Estados Unidos, que es el que un exportador debe utilizar para enviar sus productos a Estados Unidos, el arancel base para cada partida, la categoría de desgravación (A, B, C, D, F, G) y las medidas de salvaguardia cuando existen. La Lista de Guatemala recoge en términos del Sistema Armonizado Centroamericano (SAC) las concesiones que Guatemala hizo a los productos que provengan de los Estados Unidos.

Capítulo 4: Reglas de Origen y Procedimientos de Origen.

Establece las condiciones que deben cumplir las mercancías para considerarse como originarias y que puedan gozar de las preferencias arancelarias establecidas en el tratado. Existen varios sistemas para determinar si una mercancía es originaria o no y estos se desarrollan claramente en este capítulo, asimismo establece las obligaciones que se deben cumplir en relación con las exportaciones. El Anexo 4.1 del tratado establece las reglas de origen específicas y el apéndice 3.3.6 del mismo tratado contiene las reglas de origen especiales.

Capítulo 5: Administración Aduanera y Facilitación del Comercio.

Cada miembro del Tratado, se compromete a mantener uno o dos puntos de consulta para atender inquietudes de personas interesadas en asuntos de aduanas y disponer en Internet la estimación concerniente a los procedimientos para poder hacer dichas consultas. Sin embargo, existe información específica según el tipo de producto, relacionada con los procedimientos aduaneros para el despacho de mercaderías, los envíos de entrega rápida y los traslados temporales a almacenes y otros recintos.

Capítulo 6: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Este capítulo se aplica a todas las medidas sanitarias y fitosanitarias que pudieran, directa o indirectamente, afectar al comercio. Asimismo afirma los derechos y obligaciones existentes

de conformidad con el acuerdo MSF³⁶ en el marco de la OMC; y prevé el establecimiento de un comité de asuntos sanitarios y fitosanitarios que tendrá como objetivo ayudar a cada parte a implementar el acuerdo e impulsar las consultas y cooperación para facilitar el comercio.

Capítulo 7: Obstáculos Técnicos al Comercio

Tiene como objetivo aumentar y facilitar el comercio a través de una mejor implementación del acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC); la eliminación de los obstáculos técnicos innecesarios al comercio y el impulso de la cooperación bilateral. Incluye como ámbito y cobertura, todas las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de las entidades del Gobierno central, que puedan afectar directa o indirectamente, el comercio de mercancías entre las partes.

Capítulo 17: Ambiental

El DR-CAFTA tiene la particularidad de ser el primer convenio comercial negociado por Centroamérica, en el cual se incluyó el tema ambiental dentro del texto. El capítulo plantea la obligación principal de cumplir con la aplicación correcta y efectiva de la legislación ambiental en los casos en que ésta afecte al comercio. Asimismo, se adquieren compromisos vinculados con el establecimiento de estándares ambientales y de su mejora continua y paulatina.

Capítulo 19: Administración del Tratado y Creación de Capacidades Relacionadas con el Comercio.

En este Capítulo se asegura el cumplimiento de sus disposiciones, a través de la creación de las instancias e instituciones que tendrán la responsabilidad de administrar el respectivo convenio, incluyendo los órganos competentes para conocer y resolver las controversias que surjan de la aplicación del convenio. Se establece un comité para la creación de capacidades

³⁶ MSF es el Acuerdo sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC contenido en el DR-CAFTA.

relacionadas con el comercio, conformado por representantes de cada uno de los países parte.

El total de los capítulos que contiene el DR-CAFTA son los siguientes:

1. Disposiciones Iniciales
2. Definiciones Generales
3. Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado
4. Régimen de Origen y Procedimientos de Origen
5. Administración Aduanera y Facilitación del Comercio
6. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
7. Obstáculos Técnicos al Comercio
8. Defensa Comercial
9. Contratación Pública
10. Inversiones
11. Comercio Transfronterizo
12. Servicios Financieros
13. Telecomunicaciones
14. Comercio Electrónico
15. Derechos de Propiedad Intelectual
16. Laboral
17. Ambiental
18. Transparencia
19. Administración del Tratado
20. Solución de Controversias
21. Excepciones
22. Disposiciones Finales

Para los textiles y la confección, el DR-CAFTA extiende las disposiciones de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) (como refleja la Ley de Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe de 2000, también conocida como “Paridad del NAFTA”), que incluye cierto grado de

flexibilidad en las reglas de origen que deben permitir entradas libre de arancel a EE.UU. de un conjunto más amplio de productos.

Aunque el cierre de un acuerdo de libre comercio con EE.UU. no es una garantía para la sostenibilidad del crecimiento y la prosperidad económicos, sin embargo este acuerdo de libre comercio podría jugar un valioso papel en dos áreas cruciales: la mejora en el acceso a los mercados y las reformas internas. La primera de estas áreas es importante porque la reducción de barreras comerciales expande los mercados e incrementa los flujos comerciales que ayudan en la distribución de recursos, la especialización, las economías de escala, las transferencias de tecnología y el dinamismo económico en general.

3. Textiles y Vestido en el ámbito del DR-CAFTA

La industria que de entrada se beneficia con la eliminación de aranceles es la de vestuario y textiles, una vez que cumpla con la regla de origen considerada en el tratado comercial. Esta regla regula que todas las prendas elaboradas en Centroamérica pueden comercializarse en el mercado norteamericano, siempre que la materia prima que se utilice sea originaria de los países de la región del DR-CAFTA.

El sector local en ese aspecto no tiene problema alguno, por lo cual se encuentra optimista con los beneficios que se derivan de la negociación.

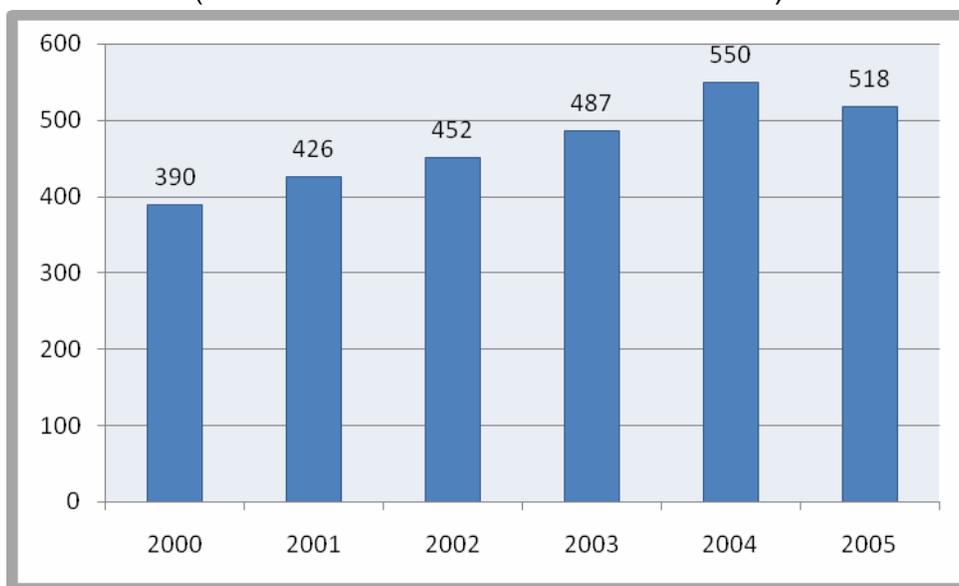
Además, la negociación de una regla que se denomina de simple transformación es otra de las ventajas que tiene el sector de vestuario y textiles, que beneficia la producción de prendas como bóxers, pijamas, vestidos de niña y brasieres. Esto debido a que a los estadounidenses se les exporta 466 millones de metros cuadrados de tela procesada al año. De ese volumen 40% entraba sin aranceles; el otro 60% tendrá ese privilegio ahora con el DR-CAFTA. Guatemala y El Salvador envían el 2% de esa tela procesada, pero no tenían acceso inmediato³⁷. Ahora con el convenio pueden enviar mayores cantidades sin el pago de

³⁷ Datos de la Comisión de Vestuario y Textiles de Guatemala (VESTEX)

aranceles.

La producción anual de Guatemala es de aproximadamente 135 millones de libras, generada por 53 empresas para el año 2005. El sector espera que con el DR-CAFTA, la producción se duplique en unos tres años. El 68.7% de la producción nacional es de tejido de punto y el 31.3%, de tejido plano. Junto al sector de la confección, la industria textil genera alrededor de 120 mil puestos de trabajo³⁸. Así mismo es de considerar el dato respecto a los metros cuadrados de textiles y vestuario importados por los EE.UU. desde Guatemala, tal como se muestra a continuación:

GRÁFICA 10
IMPORTACIONES DESDE GUATEMALA REALIZADAS POR LOS EE.UU.
30 MAYORES PROVEEDORES
TEXTILES Y VESTUARIO
(MILLONES DE METROS CUADRADOS)



Fuente: elaboración propia con datos de la Oficina de Comercio de los Estados Unidos.

Las exportaciones de vestuario de Guatemala tienen como principal mercado destino los Estados Unidos de América, sin embargo para éste último país, Guatemala solo representan un 2.5% del total de las importaciones que realiza en la materia, colocando a Guatemala en la posición 17 a nivel mundial tal como se identifica en el cuadro 3.

³⁸ Ibidem.

CUADRO 3
EE.UU.: IMPORTACIONES DE VESTUARIO
AÑOS 2004* Y 2005*
(EN METROS CUADRADOS LINEALES)

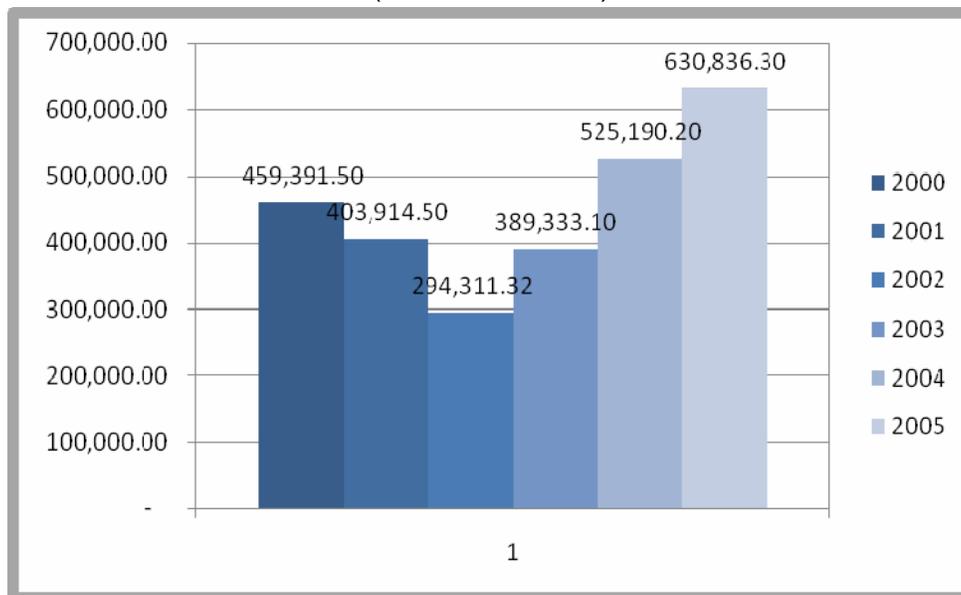
PAIS	RNK	2005*	2004*	PORCENTAJES	
				VARIACION	PARTICIPACION
Mundo		20,644.40	18,860.10	9.50%	100.00%
China	1	3,764.40	2,406.00	56.50%	18.23%
México	2	1,849.90	1,938.80	-4.60%	8.96%
Honduras	3	1,229.30	1,141.80	7.70%	5.95%
Bangladesh	4	994.40	883.80	12.50%	4.82%
El Salvador	5	871.80	852.80	2.20%	4.22%
Vietnam	6	798.40	710.10	12.40%	3.87%
Guatemala	17	504.90	456.00	10.70%	2.45%
Costa Rica	20	303.10	316.50	-4.20%	1.47%
Nicaragua	25	184.90	153.50	20.50%	0.90%

Fuente: Asies. Informe de Resultados IV Encuesta a la Industria de Vestuario y Textiles. Año 2005.

*: Al mes de abril de cada año.

Es imprescindible mencionar el aporte que genera el sector vestuario y textiles en Guatemala en cuanto a la generación ingresos de divisas, ver gráfica 11, por concepto de exportaciones que para el periodo de análisis tiene su mayor aporte con 630,836.30 miles de dólares para el año 2005, según se detalla a continuación:

GRÁFICA 11
GUATEMALA: INGRESO DE DIVISAS POR EXPORTACIONES DE VESTUARIO Y
TEXTILES
PERÍODO 2000-2005
(MILES DE US\$)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Guatemala.

4. Retos y Oportunidades

Los empresarios de la región hacen bien en preocuparse por sus condiciones de competitividad frente a la producción estadounidense, pero su principal interés debe concentrarse en cómo vender más y mejor a Estados Unidos e incrementar el ingreso de capitales a cada país. Y en ese plan también deberán prestar la debida atención a México y China, con quienes competirán directamente. Centroamérica ya se ha mostrado más atractiva para aquellas maquilas que en años anteriores se habían instalado en México, especialmente del sector textil, gracias al cambio favorable en sus costos de producción, que son la mitad de los mexicanos. También se esperan inversiones hacia el sector servicios, tales como: banca, seguros, telecomunicaciones, transporte y embarque, entre otros.

Los desafíos principales para Guatemala se centran en profundizar los logros recientes en la mejora de la administración de sus aduanas y en la densidad de sus carreteras, además de promover el desarrollo de nuevos productos de exportación. En el área de educación,

Guatemala debe continuar ampliando la cobertura y la calidad de la educación primaria que permita especialización para la obtención de empleos formales. Es importante para la juventud del país que la educación se mantenga a lo largo de su vida adulta, así como que los niveles de instrucción sean constantes para la productividad y la realización en el trabajo, en el hogar y como integrantes de la sociedad. En consecuencia, se remarca la trascendencia que representa un nivel mínimo de educación para la reducción de la pobreza y sobre todo porque representa un componente fundamental del desarrollo humano.

Aunque se espera que la gran mayoría de la población en Centroamérica se beneficie del DR-CAFTA a mediano y largo plazo, existen sectores que pueden enfrentar costos de los ajustes económicos relacionados con el comercio exterior, a corto y mediano plazo. Aunque las economías Centroamericanas están bastante abiertas al comercio, en buena medida promovidas por la reducción de barreras realizadas en los años noventa, algunos productos agrícolas sensibles; tales como, maíz, frijol, lácteos y aves; han venido gozando de niveles importantes de protección. Para el caso de Guatemala es de especial importancia mencionar el derecho que tiene la población de acceso a la alimentación y el tema de seguridad alimentaria, que se define como la *“situación en la que todas las personas tienen en todo momento acceso a alimentos seguros y nutritivos para mantener una vida sana y activa”*³⁹.

En esa línea de pensamiento resulta conveniente reflexionar en las acciones que debe enfatizar el Gobierno para lograr un mejor nivel de vida a la población, sobre todo en el área rural ya que *“ el problema del hambre puede ser visto desde diversos ángulos; las actuales condiciones en las que se desarrolla la economía mundial permiten que los países desarrollados sean los tomadores de decisiones en cuanto a qué, cuánto, dónde y cómo comercializar con los países pobres, lo que ha obligado a estos últimos a convertirse en productores de materias primas y oferentes de fuerza de trabajo barata”*⁴⁰.

Cabe mencionar que dadas las importaciones necesarias para cubrir la demanda local, la implementación del DR-CAFTA redundará en una ventaja fiscal para algunas empresas

³⁹ Definición de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO).

⁴⁰ Prado Córdova. Pedro Miguel. Rasgos Fundamentales de la Seguridad Alimentaria en Guatemala. Boletín de Análisis e Información Presencia. Época V, Número Especial. Universidad de San Carlos de Guatemala. Año 2004.

privadas, al no tener que pagar el impuesto a la importación, dicho beneficio puede no ser trasladado en función de una baja en los precios, lo cual redundaría en una regulación monopólica en el mercado.

La introducción de más competencia comercial en los productos agrícolas sensibles bajo el DR-CAFTA puede resultar en precios más bajos para estos productos en cada uno de los países. El DR-CAFTA incluye provisiones para manejar la transición en estos productos sensibles, incluyendo períodos de gracia antes de iniciar la eliminación paulatina de aranceles, plazos amplios para dicha eliminación, así como la posibilidad de activar cuotas temporales, y salvaguardias especiales de protección para proteger a los agricultores locales de daños innecesarios. El acuerdo incluye tablas de desgravación gradual para productos agrícolas sensibles específicos por país. Los períodos de eliminación de las barreras comerciales son, en los productos más sensibles, de 15 a 20 años. Adicionalmente, el maíz blanco, un alimento importante que producen muchos de los pequeños agricultores de Centroamérica, quedó exento de los compromisos de eliminación de aranceles para los casos de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Estas provisiones representan por sí mismas importantes protecciones para los agricultores de productos sensibles, que les debe otorgar un período de tiempo más largo para llevar a cabo los ajustes económicos necesarios.

Es importante recalcar que en el caso de maíz, las importaciones que se otorguen para cubrir la demanda nacional pueden ser controladas por un monopolio y cuya incidencia redundaría en el manejo de los precios no precisamente en beneficio de la población, lo cual conllevaría un subsidio indirecto a empresas privadas.

Conviene referirse en este sentido a las pérdidas potenciales de ingresos que podrían resultar a raíz de la eliminación de los impuestos de importación con el DR-CAFTA. Con respecto a la pérdida de ingresos, el fortalecimiento fiscal es necesario como consecuencia del DR-CAFTA. Las pérdidas fiscales que el DR-CAFTA puede llegar a causar deberán compensarse en todos los países Centroamericanos para evitar un deterioro de la situación de las finanzas públicas. En la actualidad todos los países Centroamericanos, exhiben

indicadores de deuda pública relativamente altos y requieren de políticas fiscales que apunten a la reducción paulatina de este endeudamiento.

Sin embargo, el hecho que las pérdidas de ingresos ocasionadas por el DR-CAFTA sean relativamente pequeñas durante los primeros años de implementación del acuerdo permite que haya cierto nivel de flexibilidad en el momento de la respuesta fiscal, lo cual es importante en algunos países en los que se requiere aguardar hasta que se presenten condiciones políticas adecuadas.

En materia fiscal, con la entrada en vigencia del DR-CAFTA se espera una reducción paulatina de la recaudación de los Derechos Arancelarios (DAI) lo cual representa un erosión para las arcas fiscales aunque poco significativa.

Es importante mencionar que esta actividad económica goza de otros incentivos fiscales como el Decreto 29-89, beneficiando a las exportaciones y también el decreto 65-89 ley de zonas francas, normativas que vinieron a complementarse con la suscripción de dicho tratado.

También cabe señalar que al amparo del decreto 29-89 se han acogido otras empresas con el único fin de evadir impuestos por lo que es necesario a cargo de las autoridades correspondientes el debido control para que esto no suceda. En este sentido los montos que se han dejado de percibir por parte del estado en materia fiscal ascendieron a Q.2,937.20 millones para el año 2004⁴¹, monto del cual el sector de vestuario representa Q.3,000.00 millones. También se observa que con la entrada en vigencia del DR-CAFTA se ha tendido a una reducción de los derechos arancelarios a la importación debido en buena medida a la suscripción del tratado de libre comercio, que contempla reducción de los mismos⁴².

⁴¹ Centro Internacional para Investigaciones de Derechos Humanos y Organización para la Cooperación al Desarrollo.

⁴² Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES), Evaluación Macroeconómica y Social de Guatemala durante el primer semestre de 2008.

El Estado a través de sus organismos debe ser el gran facilitador del proceso dialogando, negociando, motivando y apoyando a los diferentes sectores en especial al sector de la mediana y pequeña empresa y a los trabajadores para lograr las ganancias que podría ofrecer el DR-CAFTA.

5. Impacto del DR-CAFTA en las ventajas comparativas de Guatemala

Los países Centroamericanos poseen sus principales ventajas comparativas en productos agrícolas y agroindustriales, de los cuales, algunos enfrentan problemas de acceso en el mercado estadounidense. La mayor parte de fuentes de trabajo en la región se encuentran asociadas al sector primario y a la agroindustria, a la vez que los mayores niveles de pobreza se encuentran en las zonas rurales, tradicionalmente agrícolas. Es importante una reasignación de recursos con la finalidad de aprovechar las oportunidades del DR-CAFTA y con ello iniciar un proceso de reducir la pobreza en Centroamérica.

Al entrar en vigencia el DR-CAFTA se espera una ampliación y permanencia de beneficios para productos industriales del país, los cuales gozarán de acceso libre de aranceles al mercado estadounidense.

En la negociación del DR-CAFTA, muchos productos tendrán acceso libre de aranceles al mercado estadounidense en forma inmediata, cumpliendo determinadas reglas de origen. Las prendas de vestir, han ingresado en los últimos años a los Estados Unidos, en el marco de la Iniciativa de la Cuenca de Caribe, libre de impuestos, con la condición de que sean ensambladas con hilo y telas estadounidenses bajo la llamada regla del hilo en adelante. En la negociación del DR-CAFTA, esta regla general se flexibilizó al permitir el tratamiento libre de aranceles a las prendas de vestir elaboradas con hilo y tejidos de los países centroamericanos o de los Estados Unidos. Adicionalmente es permitido el uso, aunque limitado, de telas provenientes de terceros países, libre de aranceles.

El DR-CAFTA permitirá un acceso libre de impuestos a las confecciones que contengan determinadas telas y materiales que no estén disponibles en cantidades comerciales en

Estados Unidos o en los países de la América Central, esta disposición se implementa reconociendo la necesidad de rapidez y flexibilidad en el mercado de prendas de vestir.

6. Consideraciones a dos años del DR-CAFTA

La implementación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos en el año 2006, ha llegado a dos años de vigencia para el año 2008 lo cual representa diversos resultados sobre todo en materia de exportaciones, esto a pesar de la desaceleración económica mundial y los altos precios del petróleo.

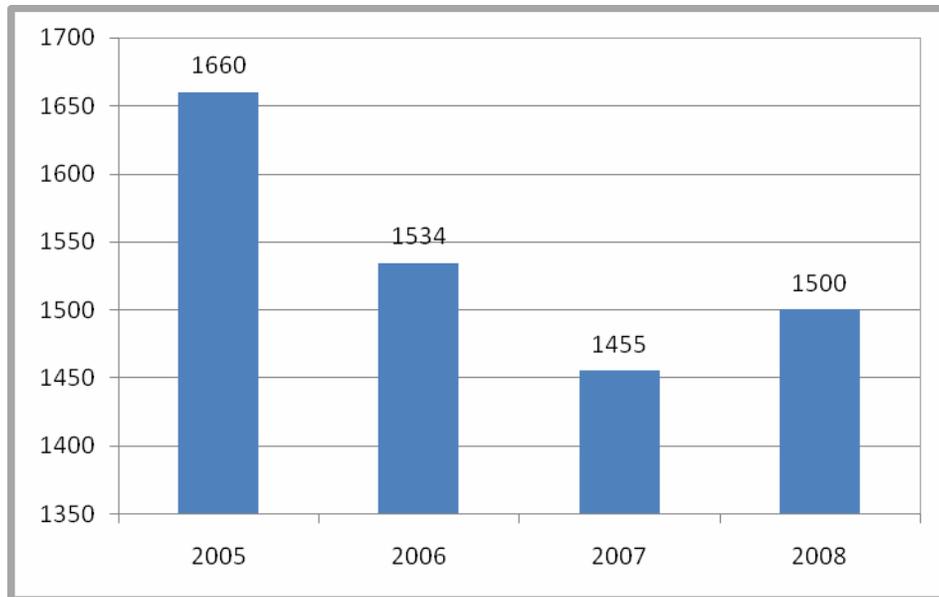
Según datos del Banco de Guatemala las exportaciones hacia EE.UU. se incrementaron para los primeros cuatro meses del año 2008 en un 11.40% alcanzando un total de US\$ 1,105 millones, mientras que para el mismo periodo del año anterior la cifra llegó a Q.798.2 millones. Es importante hacer la aclaración que dicho crecimiento no corresponde a todos los productos exportados, ya que en ese sentido, algunos productos mostraron mejor comportamiento que otros, siendo el sector agrícola uno de los que mayormente representa dicho crecimiento. En este sentido el tratado ha conllevado una serie de exigencias y adaptaciones para las empresas sobre todo en cuanto a tecnificación y competitividad, lo cual ha implicado que varias empresas cierren sus operaciones al no poder incorporar los requerimientos para poder mantenerse en el mercado.

En lo relativo al sector de vestuario, el panorama ha sido relativamente estable; según datos de la Comisión de Vestuario y Textiles de Guatemala (VESTEX), en el periodo de enero a abril del año 2008, las exportaciones de vestuario crecieron un 35% más en relación al mismo periodo del año anterior. Las importaciones para ese sector pasaron de US\$111.14 millones a US\$128.96 millones sobre todo en materias primas. También tuvo representación para el mismo cuatrimestre un crecimiento del 4.5% en el año 2008 en lo referente al valor agregado generado en el sector.

El entorno cambio posteriormente, ya que al evaluar el primer semestre del año 2008, la misma comisión aportó datos respecto a que en el país, cerraron operaciones un total de 12 empresas, lo cual representa una pérdida de aproximadamente 7,000 empleos. Sin embargo también se habían constituido seis nuevas empresas y la demanda de productos mantuvo su

monto, según estimaciones se espera un cierre de ventas por US\$1,500 millones, ver gráfica 12. Esto debido a que existen contratos para todo el año que cubren la demanda de varios segmentos de prendas de vestir, así como la menor distancia hacia EE.UU. permite realizar entregas en un corto tiempo.

GRÁFICA 12
GUATEMALA: EXPORTACIONES DE VESTUARIO
PERÍODO 2000-2008*
(MILLONES DE US\$)



El año 2008 es una estimación.

Fuente: elaboración propia con datos de VESTEX.

Uno de los principales efectos es la certeza jurídica que estableció el tratado para propiciar la atracción de inversiones sobre todo de capital extranjero, así como el cumplimiento de requisitos para la admisión de productos sobre todo en materia fitosanitaria. Para el año 2008 se han registrado inversiones en el área de call centers, accesorios textiles y manufacturas. Con el tratado se han consolidado las relaciones comerciales para diversas empresas del país, así como también se ha fortalecido la integración del sector en el istmo. Aún se mantienen diversos retos para el país principalmente en cuanto al fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual, en especial en cuanto al diseño de prendas de vestir, así como nuevos programas de computación, así también se pone de manifiesto la falta de

cumplimiento de normas laborales; lo cual puede perjudicar el tratado suscrito mediante imposición de sanciones.

Sin embargo dos años de observación es en un plazo muy corto para evaluar y medir los resultados y beneficios que se esperan con la vigencia del tratado. Esto aunado a que es importante continuar difundiendo las ventajas que trae consigo el DR-CAFTA y aprovechar todo el potencial de las industrias nacionales.

CAPÍTULO V

E. Implicaciones de la Terminación del ATV para Guatemala como miembro del DR-CAFTA

1. Impacto de la Terminación del ATV en el Marco del DR-CAFTA

Desde 1974, el comercio global de textiles y vestuario ha sido regulado por un acuerdo internacional conocido como el Acuerdo Multifibras (AMF). El AMF permitió a los países desarrollados aplicar cuotas límites a las importaciones de textiles y vestuario para administrar los mercados mientras que los mercados previamente cerrados se abrían gradualmente a las exportaciones de los países en desarrollo. Parte del trato que concluyó las negociaciones de la Ronda Uruguay⁴³ del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (AGAC/GATT) y estableciera la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 fue un acuerdo, contenido en el Acuerdo sobre Textiles y Vestuario (ATV) de la OMC de 1995, para eliminar gradualmente el entero sistema de cuotas para el primero de enero de 2005. Desde 1995, las naciones debían incrementar gradualmente las cuotas y permitir más importaciones de textiles y vestuario en 1995, 1998 y 2002, aunque el monto de la eliminación gradual fue retardado y casi la mitad del nivel inicial de las cuotas del AMF permaneció hasta el primero de enero de 2005.

Desde el 01 de enero de 1995 bajo el acuerdo de textiles y vestido (ATV), el comercio internacional de textiles y vestuario ha experimentado un cambio fundamental en el marco

⁴³ La Ronda Uruguay (1986-1994) impulsada por la Organización Mundial del Comercio (OMC) (en ese momento llamada Sistema GATT) para la plena liberalización del comercio, significó un cambio radical de este marco. La firma del Acuerdo sobre Textiles y Vestuario (ATV) en Marrakech en 1994, desmanteló el Acuerdo Multifibras, y estableció la progresiva eliminación de las restricciones no tarifarias (cuotas) en un plazo de 10 años. De esta forma el primero de enero del año 2005 se llegó a la liberación absoluta de dicho sector, desapareciendo sus cuotas de importación.

del programa de transición, el cual se previó durará 10 años. Antes de que entrara en vigencia, buena parte de las exportaciones de textiles y vestido realizadas por los países en desarrollo a los países industrializados estaba sujeta a contingentes con arreglo a un régimen especial al margen de las normas generales del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

El acuerdo establece un período de transición de diez años (ver cuadro 5), de disposiciones para la liberalización a las restricciones de textiles y prendas de vestir, así como un mecanismo especial de salvaguardia para enfrentar aumentos desproporcionados de importaciones que pudieran afectar algún sector de la economía del país importador. Los países afectados por el comercio de China u otro país podían reservarse el derecho de imponer medidas transitorias de salvaguardia con un período de 15 años máximo.

CUADRO 5
ETAPAS DE LIBERALIZACIÓN DE CUOTAS SEGÚN EL ATV

PORCENTAJES	ETAPAS	FECHAS
16% de los productos importados en 1990	Primera Etapa	el 01 de enero de 1995
17% de los productos importados en 1990, se integrará al inicio de la segunda etapa.	Segunda Etapa	01 de enero de 1998
18% de los productos importados en 1990	Tercera Etapa	01 de enero de 2002
49% restante de los productos importados en 1990	4a. Y Última Etapa	31 de diciembre de 2004

Fuente: Ola, Violeta y Otros, La Finalización del Acuerdo de Textiles y Vestuario (ATV), el ingreso de China a la O.M.C.; y su posible efecto en la maquila y el empleo de El Salvador. Año 2004.

En lo que a materia textil y de vestuario se refiere, los países Centroamericanos dentro del DR-CAFTA lograrían, en apego a las reglas de origen, el ingreso sin aranceles de sus productos a Estados Unidos. La incorporación de una lista de escaso abasto permitirá además importar insumos que se encuentren dentro de países integrantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), de la Ley de Crecimiento y Oportunidad del África (AGOA) y de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), para ser incluidos como originarios. El porcentaje de tela no originaria se fijó en 10% de su peso total, excepto los hilos elásticos, y para los conjuntos de vestuario se fijó el 10% del valor del conjunto

como no originario. A Costa Rica y Nicaragua se les concedió tratamiento preferencial en la utilización de algunas telas como originarias, durante dos y cinco años, respectivamente. Asimismo, se consolidó el régimen 809, por medio del cual Centroamérica puede confeccionar prendas con hilo de coser y tela fabricada de Estados Unidos a partir de hilaza de un tercer país y pagar aranceles sólo sobre el valor agregado en la región.

Tanto el Acuerdo de Comercio de la Cuenca del Caribe como el DR-CAFTA buscan incrementar las exportaciones de los países beneficiarios y aprovechar las ventajas que ofrecen para sectores sensibles como el textil y del vestuario. En este sentido, la finalización del ATV representa un gran reto debido a la liberación de cuotas en textiles y prendas de vestir, para los países Centroamericanos, sobre todo porque dependen en buena medida del mercado de Estados Unidos y de los beneficios preferenciales que éste les otorga para mantener la competitividad de sus exportaciones en ese sector. Entre los principales productos que los países firmantes del DR-CAFTA exportan a Estados Unidos se encuentran los relacionados con el sector del vestuario.

Dado que el sector en cuestión, hace uso intensivo de tecnología, los países más competitivos en éste son también aquellos que cuentan con maquinaria y equipo modernos y con un capital humano altamente capacitado. En buena medida, los países desarrollados tienden a ser líderes en el sector textil, aunque los países asiáticos también han destacado por sus niveles de competitividad.

El Acuerdo de Textiles y Vestuario (ATV) amenaza de manera directa la supervivencia de programas de producción compartida o programas de procesamiento en el exterior bajo las diferentes modalidades de maquila de confección sobre todo de bajos salarios, por medio de los cuales los textiles o tela pre cortada son exportados a países en desarrollo, para su ensamble o cosido y luego reexportados en condiciones preferenciales. La pérdida de importancia de esta forma de producción se debe en gran medida a que surgió al amparo del ATV (y antes al del Acuerdo Multifibras, AMF); lo cual generó severas distorsiones en el mercado y la fragmentación de la cadena de valor de los sectores textiles y del vestido. Lo que conlleva esperar que con la eliminación de las cuotas, el atractivo de esta forma de producción disminuya, principalmente si se toma en cuenta que en estos momentos los

factores de distancia y tiempo desempeñan un papel determinante de competitividad en el mercado internacional.

Previo a la culminación del ATV desde el 01 de enero de 2005, los países en desarrollo poseían una ventaja comparativa clara en el ensamblado y cosido de piezas de tela por los bajos salarios que ofrecían por realizar estas labores. Sin embargo, con la finalización del ATV, el consecuente reordenamiento del mercado y el auge del paquete completo han trastocado el panorama, de modo que la ventaja competitiva ganada por los bajos salarios representa una pequeña parte dentro de la cadena de valor de los sectores textiles y del vestido. Con la aparición de nuevas formas de producción y la diversificación menos acentuada de los procesos productivos involucrados en la producción de prendas de vestir, factores como el tiempo adquieren mayor relevancia para competir en el mercado internacional, dada la tendencia a la integración de los eslabones de la cadena, los tiempos entre proceso y proceso tienen que ser minimizados para responder con eficacia y rapidez a las demandas de la moda.

Los países en desarrollo deben mantenerse en la competencia, y para ello es imprescindible que avancen agregando mayor valor, como el diseño, control de calidad, logística y distribución al menudeo. Ello requiere una educación apropiada, entrenamiento y capacitación del capital humano, así como una buena infraestructura tanto en transporte como en telecomunicaciones. En cuanto a infraestructura conviene señalar que en un estudio de 23 países latinoamericanos donde se mide la competitividad de la infraestructura energética, hidráulica, de transportes y telecomunicaciones, Guatemala ocupó la posición número dieciocho⁴⁴. Lo cual si bien resulta atractivo, también pone de manifiesto la necesidad de decisiones de política económica destinadas a la inversión pública que permita reorientar la asignación de recursos hacia un mejor ordenamiento y articulación de la actividad económica.

El mercado internacional de los sectores textil y del vestido es altamente competitivo; la flexibilidad en el proceso de elaboración de prendas de vestir y la velocidad en su surtido son

⁴⁴ Estudio "Infrastructure Competitiveness in Latinoamérica". Año 2006.

sin duda factores que permiten competir con eficacia en esos sectores. Si bien las prendas de vestir se han convertido en un producto perecedero porque la moda cambia de manera constante, la demanda de prendas de vestir estándares continúa creciendo de forma sostenida.

La distribución del mercado internacional de textiles y vestuario antes y después del término del ATV revela que son los países asiáticos en general y China y la India en particular los que han ganado mayor participación de mercado, sobre todo en los principales mercados, como son Estados Unidos y la Unión Europea.

La habilidad de los productos hechos en China para derrotar la competencia a lo ancho del mundo está basada en el bajo costo de producción que se debe principalmente a los bajos salarios en relación a otros exportadores de textiles y vestuario.

Una gran ventaja para Centroamérica, en materia de transportes, es su cercanía a los EE.UU. y por lo tanto resulta más confiable para las necesidades de una logística justo a tiempo en los grandes almacenes de venta. Los gustos en moda del consumidor en EE.UU. cambian tan rápido que un margen de pocos días en tiempo puede ser la diferencia de participación en el mercado.

Sin embargo, la diferencia en el tiempo para la entrega en Estados Unidos desde América Central y desde China se reduce debido a nuevos desarrollos en la tecnología de transporte marítimo. La China Oceanía Shipping Company (Cosco), el transportista de contenedores más grande de China, ha comenzado a modernizar sus barcos en las lucrativas rutas hacia la Costa Occidental de los EE.UU. Los barcos más nuevos pueden llegar a los EE.UU. en 11 días y con una mayor capacidad de carga⁴⁵. Cosco, junto con otras empresas marítimas chinas, están compitiendo furiosamente para llegar a ser de las más eficientes en el mundo y se espera que dominaran el mercado para el año 2015.

⁴⁵ Datos según U.S. International Trade Commission, "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market (Investigation No. 332-448, sent to USTR in June 2003)," Publication 3671, Jan. 2004, at 3-6, 8 and 34.

Otra de las implicaciones importantes de esta liberalización es la posible reducción del número de proveedores. En un sistema sin cuotas, no será necesario mantener una extensa red de suplidores, por lo que se prevé la consolidación de relaciones con socios estratégicos claves. El decrecimiento de aproximadamente dos terceras partes de los proveedores actuales de vestido al mercado estadounidense será mediante la integración de todas las categorías y una preferencia futura hacia los suplidores asiáticos, en particular China. En todo caso, cada vez se tornarán más importantes factores como respeto de los derechos de los trabajadores, ausencia de mano de obra infantil, buenas condiciones laborales, acceso a materias primas y el respeto a normas ambientales.

En cuanto al impacto en precios, el ingreso masivo en un mercado antiguamente limitado por cuotas podría implicar también una sobreoferta y una baja en los precios mundiales, con lo cual Centroamérica perdería en dos ámbitos: el primero es que pierde mercado y lo segundo es que al estar en ésa desventaja debe vender a un menor precio. Las empresas de la región deben desarrollar al máximo aquellas características que los hacen competitivos buscando una mayor eficiencia, calidad y confiabilidad.

Las preferencias arancelarias disponibles bajo el Acuerdo de Comercio de la Cuenca del Caribe y la expansión potencial de dichos beneficios bajo las condiciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centro América (DR-CAFTA) pueden convertirse en ventajas competitivas en favor de proveedores de Centro América. Con o sin cuotas, la tasa arancelaria promedio de Estados Unidos sobre artículos de vestuario importados es del 17%. Sin embargo, una evaluación de la competitividad de los países exportadores de textiles y prendas de vestir que abastecen al mercado estadounidense, elaborada recientemente por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC por sus siglas en inglés) ofrece una perspectiva más alentadora para los países Centroamericanos respecto a la incidencia de la eliminación de cuotas de textiles y prendas de vestir desde el año 2005. El estudio establece que el crecimiento de las ventas de China eventualmente podría aminorarse por la utilización de salvaguardias específicas por parte del gobierno de los Estados Unidos.

Adicionalmente se expone, que los importadores estadounidenses planean, con el propósito de reducir el riesgo de contar con un solo abastecedor en el mercado, expandir sus relaciones con otros países exportadores de textiles y prendas de vestir de costos bajos como la India. Incluso, algunos importadores están considerando a los países Centroamericanos como una fuente alterna de abastecimiento, siempre que en el CAFTA se permita sin restricciones la utilización de tejidos de terceros países.

Muchos países exportadores de textiles y prendas de vestir continuarán su participación en el mercado de los Estados Unidos, en base a su larga relación con las firmas estadounidenses, lograda por su eficiencia, flexibilidad y experiencia en la producción de ciertas prendas de vestir.

La inversión extranjera y la estabilidad de clientes son fortalezas que ayudarán a Guatemala a soportar la liberalización de cuotas. Para poder ser competitivos con China, la industria local debe trabajar fuertemente en sus debilidades, que son principalmente la falta de capacitación, la carencia de planeación estratégica; así como de una débil cadena de suministro.

2. Papel de la Política Comercial en la regulación del Mercado de Textiles y Vestuario

La globalización ha traído consigo una mayor competencia en el comercio internacional, que ha vulnerado a países en desarrollo y en vías de desarrollo. En este sentido la rama de textiles es una de las más controvertidas en la Organización Mundial del Comercio (OMC), actualmente está experimentando un cambio muy importante, la eliminación del sistema de contingentes de importación que ha prevalecido en el comercio durante varias décadas.

Desde los años treinta las economías desarrolladas⁴⁶ han utilizado toda clase de restricciones, a fin de limitar las importaciones de textiles y vestido de los países en desarrollo. Considerando ese contexto, a partir de 1974, se inició una nueva ronda de

⁴⁶ Economías desarrolladas o en vías de desarrollo, esta clasificación de países corresponde al Banco Mundial, según las economías de altos ingresos o economías de ingresos bajos o medios, que incluyen también economías en transición.

negociaciones comerciales que concluyó en 1994 con la Ronda Uruguay⁴⁷, constituyendo un pilar en la historia del sistema comercial. La metodología de la integración consistía en cuatro etapas de eliminación de las restricciones y por lo tanto cada porcentaje pasaría al ámbito de aplicación de la OMC. La primera etapa era del 16% del volumen de las importaciones de productos de la lista y entraba en vigor la fecha 01 de enero 1995, que era el inicio del Acuerdo. La segunda etapa otro 17% al final del tercer año, 01 de enero de 1998; otro 18% al cabo de siete años, 01 de enero del 2002 y el resto un 49% al final del décimo año, 01 de enero del 2005. En ese sentido cabe destacar que los países tuvieron el lapso de 10 años para prepararse para hacer frente al final del régimen de cuotas.

Las industrias de textiles y la de vestuario son dos de los sectores más importantes en la economía mundial debido a la gran cantidad de empleos que generan sobre todo para segmentos de la población que, con frecuencia, tienen escasa preparación y oportunidades de acceso a un empleo formal. Su importancia y volatilidad es tan grande que ha sido necesario que su mercado sea manejado por cuotas, lo que ha permitido a los países desarrollados proteger su industria interna y a los países en desarrollo, crecer ordenadamente en ese sector y entrar con beneficios arancelarios a ciertos países como Estados Unidos.

La Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (en inglés, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) a través de la Secretaría de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (ONU) en un documento preparado para su Junta de Comercio y Desarrollo, señala que varios países en desarrollo, que habían establecido industrias del vestido desde 1995, se verían afectadas y necesitan ayuda en materia de ajuste. Sin embargo, advierte la ONU, cualquier intento de ampliar el ATV o introducir otros obstáculos no arancelarios proteccionistas implicaría deshacer los Acuerdos de la Ronda Uruguay y su Compromiso Único, probablemente con graves consecuencias para el sistema multilateral de comercio y las negociaciones de Doha. El estudio advierte que podrían tener consecuencias sistémicas para la OMC.

⁴⁷ Los Acuerdos de la Ronda Uruguay, entraron en vigencia el 1º de enero de 1995.

Sobre el impacto de China y su ingreso a la OMC, la ONU señala que dentro de las condiciones que aceptó al ingresar, el sector chino de los textiles y el vestido quedarían sujetos a salvaguardias textiles especiales hasta el 31 de diciembre de 2008, y Estados Unidos ya ha requerido este mecanismo.

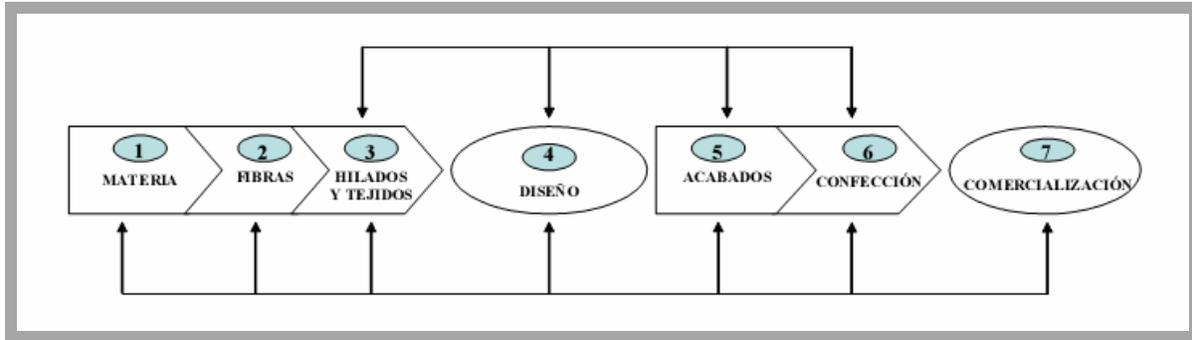
Es importante hacer mención que la existencia de cuotas en el mercado de textiles y vestuario, en algunas ocasiones ha sido negativo para los países exportadores de textiles, dependiendo de los aranceles, pero ha tenido puntos positivos para algunos países desarrollados, ya que estas restricciones al comercio por medio de cuotas les ha permitido proteger su industria y evitar la inundación de sus mercados con confecciones de bajo costo provenientes de países en desarrollo.

No todos los países en desarrollo tiene la misma actitud frente a la liberalización de las cuotas; los países más competitivos en esta rama como China, India, Corea del Sur y Hong Kong estarían interesados en acelerar el calendario de eliminación de cuotas, no así el resto de países que ven en la finalización del acuerdo, una amenaza para sus economías.

La cadena de valor de los sectores textil y del vestido está constituida por el rango de actividades involucradas en el abastecimiento de insumos, diseño, producción y comercialización de un producto. En específico, en el caso de la industria textil y la de la confección la cadena de valor está determinada por los compradores.

En forma esquemática, los diversos eslabones que conforman la cadena de valor de estos sectores quedan ilustrados en la gráfica 13. Los tres primeros procesos involucran el uso intensivo de capital (tecnología) para la elaboración de la materia prima, las fibras y los hilados y tejidos, y requieren por tanto de inversiones fuertes en maquinaria y capacitación. A este respecto hay que recordar que en el DR-CAFTA se estableció que el origen de una prenda se determina de hilaza en adelante, lo que implica que tanto la materia prima como las fibras pueden ser obtenidas de cualquier parte del mundo y que el origen lo determinan el hilado y el tejido.

GRÁFICA 13
PROCESO DE LA CADENA DE VALOR EN EL SECTOR TEXTIL



Fuente: Arturo Condo "El Sector Textil Exportador Latinoamericano ante la Liberalización del Comercio". CEN 1605, CLADS, INCAE. Costa Rica. Año 2004. Pág.9.

Por el contrario, los eslabones de acabados y confección son intensivos en el uso de mano de obra, por lo que hasta antes del término del ATV estos procesos eran llevados a cabo sobre todo en aquellos países con los menores costos de este insumo. Los dos eslabones restantes corresponden al diseño y a la comercialización. Aquí hay que destacar que para una buena parte de los países Centroamericanos el diseño no representa un eslabón importante dentro de su cadena textil y de vestido, mientras que el canal de comercialización por excelencia de muchos de estos países es la exportación principalmente hacia Estados Unidos.

El último eslabón de la cadena de valor de los sectores textil y del vestido, es decir el de la comercialización, es uno de los más importantes, ya que para tener éxito se requiere una amplia red para compartir conocimiento de mercado entre los productores y los comercializadores de las prendas de vestir. En la actualidad la comercialización de productos en Estados Unidos se realiza por medio de los grandes grupos de vendedores al menudeo o al detalle para la venta de ciertas prendas de vestir y los vendedores de ropa de marca. Y el activo más importante de estos comercializadores es el amplio conocimiento del mercado, esto es, el conocimiento de las tendencias y los gustos de los consumidores, entre otros. Para este tipo de comercializadores, el proveedor que ofrezca los precios más bajos no siempre será el ganador. En este mismo sentido, el cumplimiento de las leyes de propiedad intelectual será de relevancia primordial para aquellos países que quieran avanzar en este eslabón de la cadena.

Existen variables que tienen incidencia en el costo total de la manufactura, dentro de las cuales tradicionalmente se han enfocado las empresas de México y de la ICC:

- Costo de mano de obra.
- Costo de la electricidad.
- Financiamiento bancario local.
- Infraestructura de parques industriales.
- Calidad del fluido eléctrico.
- Incentivos fiscales.
- Costo del transporte.

Considerando otro tipo de variables que tiene la industria Latinoamericana, están:

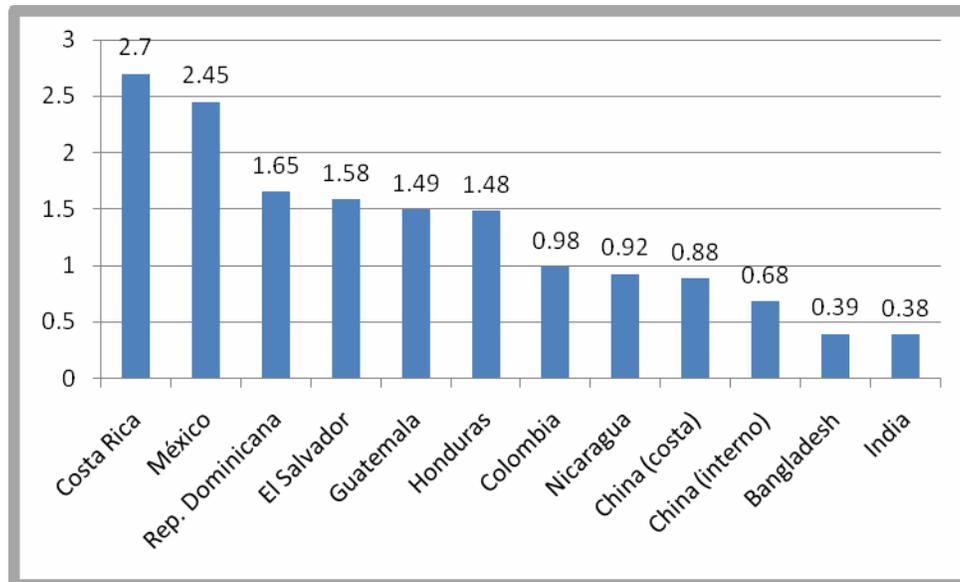
- Proximidad geográfica a EE.UU.
- Tecnología.
- Tiempo de respuesta.
- Respeto a la propiedad intelectual.
- Puntualidad de entrega, calidad y confiabilidad.
- Estado del clúster o conglomerado textil.

De las variables mencionadas, se destacan las siguientes:

Salarios

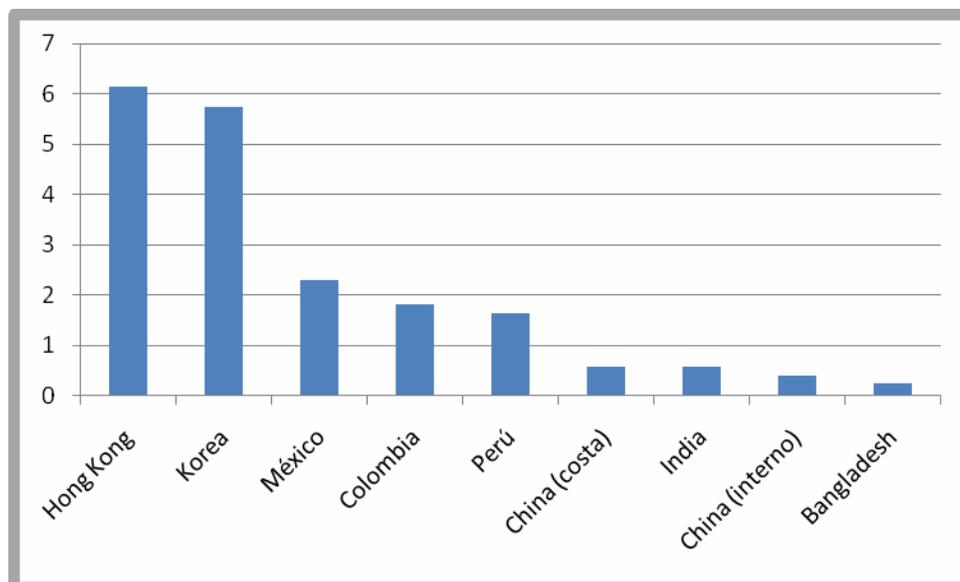
Los salarios por hora en la actividad textil son sustancialmente menores en China que en Latinoamérica, tal como se ilustra en las gráficas 14 y 15.

GRÁFICA 14
PAISES SELECCIONADOS: COSTO MANO DE OBRA (INCLUYENDO BENEFICIOS)
SECTOR VESTUARIO
AÑO 2002
MONTO EN US\$ X HORA



Fuente: USTR "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the US Market, según datos de Werner International Management Consultants y Jasmines O'Rourke Group. Año 2002. Pág. 3-7.

GRÁFICA 15
PAISES SELECCIONADOS: COSTO MANO DE OBRA (INCLUYENDO BENEFICIOS)
SECTOR TEXTIL
AÑO 2002
MONTO EN US\$ X HORA

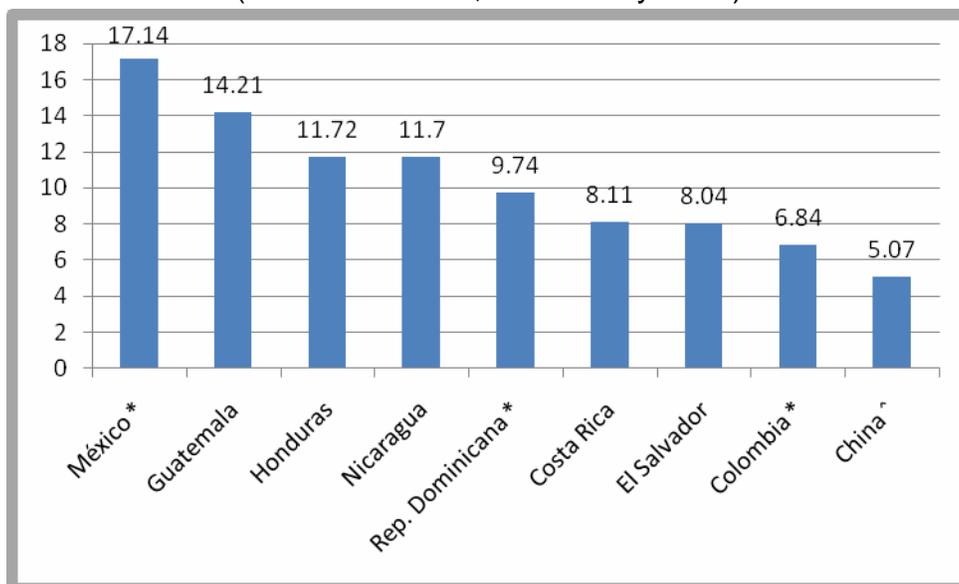


Fuente: USTR "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the US Market, según datos de Werner International Management Consultants y Jassins O'Rourke Group. Año 2002. Pág. 3-7.

Electricidad

La electricidad es una de las variables más importantes en cuanto a costo y calidad de servicio. Al comparar los datos, una vez más China se destaca con la tarifa industrial más baja, que contrasta fuertemente con la de Guatemala, lo muestra la gráfica 16, que también tiene una industria textil significativa.

GRÁFICA 16
PAISES SELECCIONADOS: COSTOS DE ELECTRICIDAD POR Kw-H
(Valores en USD, Año 2002 y 2003)



Fuente: CENPE, Instituto Costarricense de Electricidad con base en cifras oficiales, 2003. Nota: Se refiere a la tarifa de consumo de 50,000 kwh y 137 KW.

(*) OLADE, Sistema de Información Económica Energética. Datos Junio 2002. En el caso de Centroamérica, los datos de electricidad son significativamente diferentes.

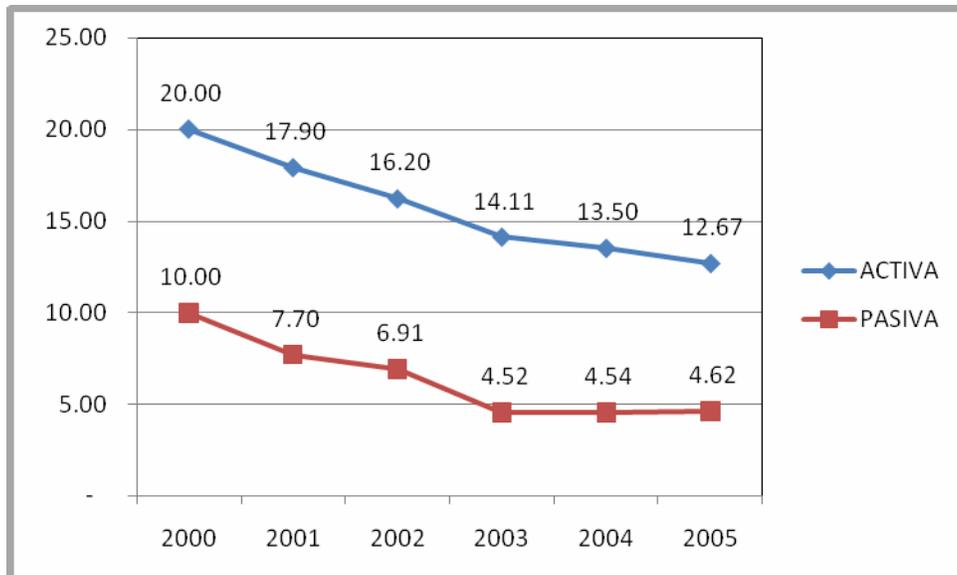
(^) Beijing National Environmental Protection Industry Zone, 2002.

Tasa de Interés

Mientras más valor agregado se genere y más complejos se vuelvan los procesos de producción, mayores serán los riesgos y necesidades de financiamiento, por lo que el crédito se constituye en un componente fundamental en la transición hacia opciones más sofisticadas en cuanto a maquinaria y equipo para modernizar dichos procesos. Para el caso

de Guatemala es evidente que las tasas de interés para la obtención de créditos oscilan para el año 2005 en torno a un 12.67% después de haberse ubicado en el 20% en el 2000, producto de una mayor competitividad en el sistema bancario derivada de la modernización de la legislación financiera tal como se observa en la gráfica 17, lo cual evidencia que desde el punto de vista del costo financiero, existe mayor oportunidad para disponer de capital de trabajo para fortalecer o expandir la producción de las empresas.

GRÁFICA 17
TASAS DE INTERES ACTIVA Y PASIVA
PERIODO 2000-2005
EN MONEDA NACIONAL DEL SISTEMA BANCARIO
(PORCENTAJES)



Promedio ponderado del sistema nacional.
Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Guatemala.

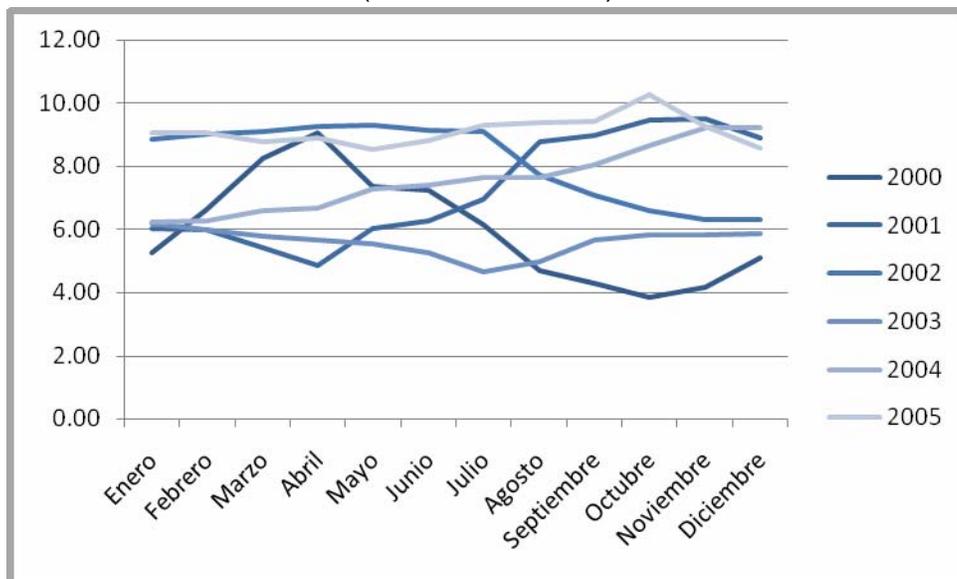
Trasladarse a plataformas de producción como el de paquete completo que tiene mayores requisitos financieros, o invertir en maquinaria y capacitación obligan a las empresas textiles a buscar crédito.

Inflación

Es de suma importancia hacer énfasis en el comportamiento que ha tenido la inflación durante el periodo de análisis, que para el año 2005 se situó en la tasa más alta con un

10.29%, ver gráfica 18, variable importante que debe ser controlada para mantener una estabilidad macroeconómica que propicie el crecimiento ordenado de la producción nacional y evitar el deterioro del nivel de vida de la población.

GRÁFICA 18
RITMO INFLACIONARIO, NIVEL REPUBLICA
PERIODO 2000-2005
(PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de Guatemala.

Incentivos fiscales

Constituyen una motivación adicional para la atracción de inversiones en el campo textil. Si bien todos los países otorgan estos beneficios, los esquemas varían entre uno y otro, pero en general son los siguientes:

- Exención de impuesto sobre la renta
- Exención de impuestos de importación de materias primas
- Exención de impuestos de importación de maquinaria y equipo
- Exención de impuestos a la repatriación de ganancias
- Exención de impuesto de ventas o de valor agregado
- Exención de impuestos sobre los activos

- Exención de impuestos municipales y otras tasas

Ello porque los impuestos exonerados localmente en Latinoamérica pueden ser descontados por los inversionistas en sus países de origen. La exención, en ese caso, se termina convirtiendo en una transferencia de gobierno a gobierno desde Centroamérica a favor de los Estados Unidos. En éste sentido conviene mencionar que la mayoría de empresas que se benefician de exenciones o beneficios fiscales lo realizan acogiéndose al decreto 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.

Transporte Marítimo

China posee los costos de transporte marítimo más elevados de los países en el estudio tal como se manifiesta en el cuadro 6. Sin embargo dicha variable no es determinante ya que se presta para procesos productivos de re-exportación geográficamente diversos, considerando el volumen de producción y envío respectivo.

CUADRO 6
PAISES SELECCIONADOS: COSTO DE ENVÍO DE UN CONTENEDOR DE 40 PIES
AÑO 2004
(MONTO EN US\$)

PAIS	US\$
China	4,300.00
El Salvador	2,100.00
Nicaragua	2,050.00
Guatemala	1,950.00
México	1,750.00
República Dominicana	1,600.00
Costa Rica	1,450.00
Honduras	1,400.00
Colombia	N.D.

Fuente: USTR "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the US Market", Año 2004.

Proximidad Geográfica a EE.UU.

La distancia entre los países de Latinoamérica con el mercado estadounidense presenta una ventaja significativa frente a China y otros países asiáticos. La mayoría de los países en la ICC y México no están enfocando su producción a servicios como respuesta rápida, pero esta cercanía puede convertirse en una variable importante de diferenciación para explotar nichos de mercado donde el tiempo de abastecimiento sea crucial. Para Guatemala la cercanía con Estados Unidos es una ventaja importante (observar cuadro 7), toda vez se complemente con la implementación de nuevas tecnologías, mejores métodos de producción que permitan reducir el tiempo necesario para diseñar y terminar las prendas de vestir, entre otras. Todo ello con la finalidad de crear un verdadero conglomerado competitivo para el país.

CUADRO 7
PAISES SELECCIONADOS: PROXIMIDAD GEOGRÁFICA A EE.UU.
AÑO 2004
(PROMEDIO DE DÍAS VÍA MARÍTIMA)

PAIS	US\$
México	2
Honduras	2
ICC	2-7
Colombia **	3
China, Hong Kong, Taiwán	12-18
ASEAN	45*
India	45-60

Fuente: USTR "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the US Market", Año 2004.

(ASEAN: Asociación de Países del Sureste de Asia. Lo conforman los siguientes países: Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam).

Tecnología de punta

China se distingue como el principal importador de maquinaria textil de avanzada, además de estar incursionando fuertemente en la producción de telas de alta tecnología. México, República Dominicana y Centroamérica se caracterizan por la transferencia tecnológica, con

ejemplos aislados de generación. México produce algunas telas técnicamente sofisticadas, especialmente en fibras sintéticas, pero está lejos de ser un líder en tecnología. Para Guatemala, el acceso de tecnología va de la mano con el financiamiento económico respectivo, sin embargo la maquila del país es una industria poco diversificada, la mayoría de empresas se dedican al maquilado de textiles, cuyos procesos son intensivos en mano de obra y bajos en tecnología. El acceso que se pueda obtener a la tecnología por parte del sector, es de vital importancia, ya que incide en el comportamiento de las exportaciones, sobre todo debido a la participación que mantiene el sector de textiles y vestuario en el comercio exterior del país.

Propiedad intelectual

Los problemas más severos en violaciones a la propiedad intelectual los tiene China, donde se realizan el 80% de las falsificaciones mundiales en textiles. En México hay pirateo entre las empresas y un gran mercado ilegal dentro del país, con productos de contrabando y mercancías robadas. República Dominicana y Centroamérica sufren de problemas de contrabando y ventas de ropa ilegal.

3. El DR-CAFTA en los Sectores Textil y del Vestido

Guatemala como país firmante del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y los Estados Unidos (DR-CAFTA) goza de acceso preferencial al mercado de Estados Unidos por conducto de la CBTPA, que entró en vigor el 01 de octubre de 2000. La CBTPA es un programa de beneficios arancelarios preferenciales otorgados unilateralmente por Estados Unidos a los países de Centroamérica y la Cuenca del Caribe.

El antecedente inmediato de la CBTPA se encuentra en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), que entró en vigor en 1984 y que otorgaba la exoneración total de aranceles de importación a una amplia gama de productos importados provenientes de los países beneficiarios siempre y cuando se cumplieran con las condiciones establecidas para el acceso preferencial. Sin embargo, la ICC (o CBI, por sus siglas en inglés) no exentaba de aranceles a productos como vestido y textiles. Tanto la CBTPA como el DR-CAFTA buscan

incrementar las exportaciones de los países beneficiarios y aprovechar las ventajas que ofrecen para sectores como el textil y del vestido.

Durante los últimos años la maquila de confección o prendas de vestir se ha convertido en una actividad económica exportadora de primordial importancia para los países firmantes del DR-CAFTA.

El DR-CAFTA es un acuerdo que reúne los beneficios otorgados anteriormente en la ICC y amplía sus preferencias, al incluir en sus reglas de origen la importación de mercancías de los países referidos en la Ley de Oportunidad para el Crecimiento Africano (AGOA), en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y en la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA).

El DR-CAFTA crea nuevas reglas de origen que regulan el comercio de textiles y prendas de vestir, las cuales se resumen en el cuadro 8. Bajo estas reglas de origen, todos los procesos desde la producción de hilo en adelante deben ocurrir en uno de los países miembros del acuerdo para que la prenda de vestir sea exenta de tarifa en el país receptor, los Estados Unidos. Sin embargo esta regla de hilo en adelante, no provee la suficiente flexibilidad para permitir la adquisición de hilos y telas en cualquier mercado a precios más baratos, condición necesaria para el logro de una industria competitiva guatemalteca de prendas de vestir que pueda permanecer en el mercado estadounidense después de que se eliminaran las cuotas en el año 2005.

CUADRO 8
PRINCIPALES REGLAS DE ORIGEN EN EL DR-CAFTA

Descripción	Ensamble	Corte	Tela	Hilaza	Hilo de coser	Fibra	Arancel
Tejidos de punto	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	0%
Productos de algodón	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	0%
Alfombras	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	CAFTA	Otro	0%
Productos de seda, lana o fibras vegetales	CAFTA	CAFTA	CAFTA	Otro	Otro	Otro	0%
Boxer, shorts y pijamas (tejido plano)	CAFTA	Otro	Otro	Otro	Otro	Otro	0%
Brasiers (tejido plano)	CAFTA	Otro	Otro	Otro	Otro	Otro	0%
Otros	CAFTA	CAFTA	EE.UU.		EE.UU.		NMF sobre valor agregado

Fuente: VESTEX.

Así mismo, las prendas pueden tener cierto porcentaje de materiales no originarios, y aun así ser consideradas originarias. El porcentaje negociado fue el 10% del peso de la prenda, lo cual superó el 7% estipulado en NAFTA y en otros tratados comerciales más recientes.

Se mantiene el régimen especial 809, que permite confeccionar prendas en Centroamérica con tela fabricada en Estados Unidos a partir de hilaza de un tercer país y pagar aranceles únicamente sobre el valor agregado de la región.

Un reporte reciente de la Comisión Consultiva del Sector Industrial para políticas de comercio de ventas al por mayor y por menor de los Estados Unidos⁴⁸, concluye que la viabilidad de la industria de prendas de vestir de Centroamérica, después de la eliminación de las cuotas, depende de la flexibilidad del CAFTA, de permitir el uso de una selección amplia de hilo y telas en terceros países, a precios competitivos. Es importante notar que la regla de origen negociada en el CAFTA no provee la suficiente flexibilidad para la adquisición de insumos en cualquier mercado, a precios más baratos, condición necesaria para el logro de una industria competitiva de prendas de vestir que pueda permanecer en el mercado estadounidense luego de la supresión de cuotas desde el año 2005.

⁴⁸ Industry Sector Advisory Committee on Wholesaling and Retailing for trade Policy Matters. (ISAC, 17, por sus siglas en inglés). Año 2004. The U.S.-Central America Free Trade Agreement (CAFTA).

Actualmente los países Centroamericanos tienen capacidades limitadas de producción de hilo y telas, lo cual obliga a los fabricantes de prendas de vestir a depender exclusivamente de hilos y telas de los Estados Unidos, lo cual en última instancia impide a los países Centroamericanos desarrollar un paquete completo de producción en el área de textiles y prendas de vestir.

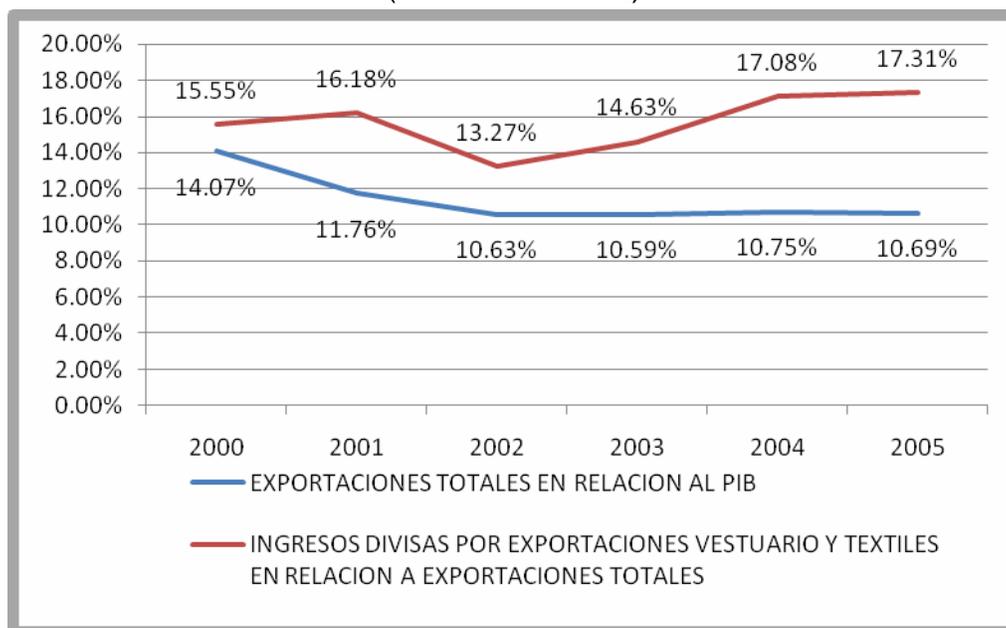
DISCUSION DE RESULTADOS

A fin de explicar, analizar y discutir los resultados de la investigación es importante puntualizarlos de la forma siguiente:

Durante los últimos años, la industria de vestuario y textiles se ha convertido en una actividad económica exportadora de primordial importancia para los países firmantes del DR-CAFTA.

Aún no se prevé que la producción textil y de vestuario obtenga mayores avances, dentro del contexto del tratado de libre comercio, ya que el mismo es una ampliación parcial de las concesiones unilaterales adquiridas a través de la Iniciativa de la Cuenca para el Caribe (ICC) y el Sistema General de Preferencia (SGP), para lo cual conviene señalar el desempeño que las exportaciones representan en la generación del Producto Interno Bruto, que para el caso de Guatemala en lo relativo al año 2005 representan un 10.69%, tal como se observa en la gráfica titulada Guatemala: Producto Interno Bruto, Exportaciones e Ingreso de Divisas, lo que manifiesta un comportamiento relativamente estable dado el reducido crecimiento mostrado durante el periodo de estudio. Sin embargo, es importante hacer énfasis que el aporte de las exportaciones se debe sobre todo a productos tales como artículos de vestuario, café, azúcar y banano. Así mismo es imprescindible mencionar el aporte que genera el sector vestuario y textiles en Guatemala en cuanto a la generación de ingresos de divisas, por concepto de exportaciones, que para el periodo de análisis tiene su mayor aporte en relación a las exportaciones totales para el año 2005, según se detalla a continuación:

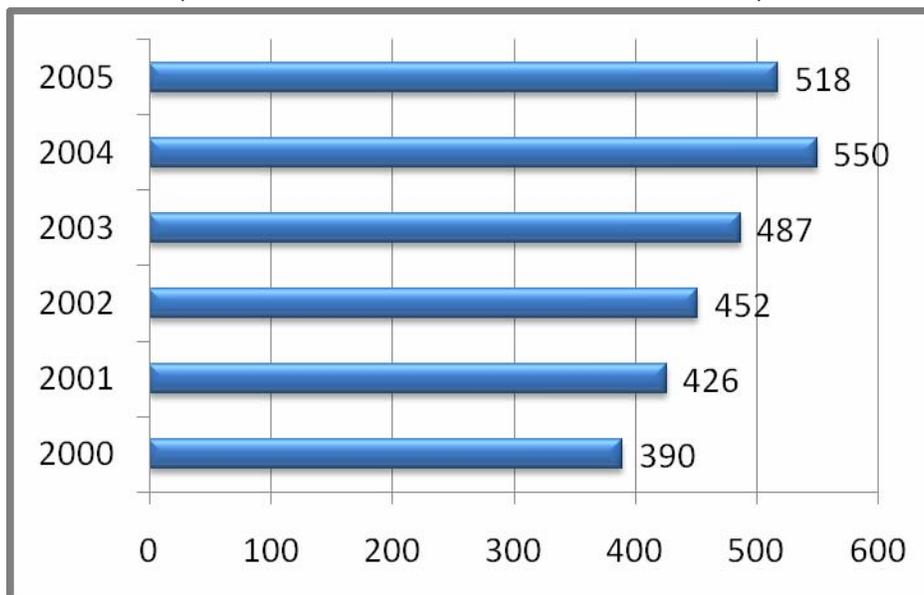
**GUATEMALA: PRODUCTO INTERNO BRUTO,
EXPORTACIONES E INGRESO DE DIVISAS
PERÍODO 2000-2005
(PORCENTAJES)**



Fuente: elaboración propia con datos del BANGUAT.

Adicionalmente para el caso de Guatemala, el sector de vestuario y textiles se espera que con el DR-CAFTA, la producción se mantenga en unos cinco años a partir del año 2005. El 68.7% de la producción nacional es de tejido de punto y el 31.3%, de tejido plano. Junto al sector de la confección, la industria textil genera alrededor de 120 mil puestos de trabajo. Así mismo se considera oportuno dejar manifiesto, que el mantenimiento del sector tiene especial representación en el monto de metros cuadrados de textiles y vestuario que le importa EE.UU., tal como se muestra en la gráfica siguiente:

IMPORTACIONES DESDE GUATEMALA REALIZADAS POR LOS EE.UU.
30 MAYORES PROVEEDORES
TEXTILES Y VESTUARIO
(MILLONES DE METROS CUADRADOS)



Fuente: elaboración propia con datos de la Oficina de Comercio de los Estados Unidos.

Los datos mostrados anteriormente aún no permiten confirmar que el sector textil y de vestuario sea uno de los más beneficiados con la entrada en vigencia del DR-CAFTA, ya que el tratado, si bien tiene el potencial de promover un acceso libre de impuestos a las confecciones que contengan determinadas telas y materiales que no estén disponibles en cantidades comerciales en Estados Unidos o en los países de la América Central, mantiene la disposición de producción reconociendo sobre todo la necesidad de rapidez y flexibilidad en el mercado de prendas de vestir. El tratado implica también la intensificación de las diferentes formas en que Guatemala hace negocios con Estados Unidos, su principal destino de exportaciones, en materia de vestuario y textiles.

CONCLUSIONES

1. Existe dificultad para comprobar la hipótesis debido a que la aprobación del tratado de libre comercio DR-CAFTA es reciente, necesitando varios años para mostrar su potencial y contar con resultados iniciales que permitan mostrar el impacto real en el sector de vestuario en Guatemala.
2. Para Guatemala los objetivos del DR-CAFTA son principalmente económicos y de desarrollo, ya que se trata de incrementar principalmente las exportaciones con la finalidad de mejorar la balanza comercial del país, así como facilitar nuevas inversiones que resulten de integrarse con el mercado más grande del mundo, y el principal socio comercial del país.
3. El tratado de libre comercio con EE.UU. aunque no es una garantía para la sostenibilidad del crecimiento económico del país, es un valioso aporte en la mejora de acceso a los mercados y mejora los flujos comerciales de bienes y servicios, así mismo promueve la especialización, las economías de escala, las transferencias de tecnología y el dinamismo económico en general.
4. La actividad textil se ha convertido en una de las principales generadoras de empleo y de divisas de Guatemala. El sector se ha convertido en un componente clave para diversificar las exportaciones, que en la década de los ochenta se concentraban casi en su totalidad en productos agrícolas tradicionales.
5. El comercio exterior ha desempeñado una función importante en la promoción del crecimiento de Guatemala, permitiendo el aumento de las exportaciones, debido en buena medida a los progresos en la reducción de obstáculos arancelarios como no

arancelarios. Así mismo, las leyes referentes a las zonas francas y las maquiladoras son los principales instrumentos de motivación de las exportaciones de textiles y vestuario en Guatemala.

6. Para Guatemala, la regla de origen negociada en el CAFTA no provee la suficiente flexibilidad para la adquisición de insumos en cualquier mercado, a precios más baratos, condición necesaria para el logro de una industria competitiva local de prendas de vestir, luego de la eliminación de cuotas en el año 2005.
7. Guatemala como beneficiario del sistema de cuotas, con que se ha manejado el mercado de textiles y vestuario a nivel internacional, corre el riesgo con la finalización del Acuerdo de Textiles y Vestuario (ATV), de perder una parte de mercado ganado, debido a que los inversionistas se movilizan buscando aquellos países que tienen mejores oportunidades de desarrollo, mayores exoneraciones de impuestos y que garanticen menores costos, sobre todo en materia de salarios, electricidad y transporte.

RECOMENDACIONES

1. Con la liberalización de cuotas, Guatemala debe soportar su competitividad en la inversión extranjera y la estabilidad de clientes en EE.UU., buscando una mayor eficiencia, calidad y confiabilidad; lo cual ayudará al país en el mercado internacional de textiles y de vestuario, principalmente a mantener su mercado ante la competencia asiática representada sobre todo por China.
2. Guatemala debe aprovechar al máximo los factores de distancia en relación a los EE.UU. así como la ventaja que conlleva en tiempo, lo cual le puede resultar determinante en cuanto a la competitividad en el mercado internacional. Para ello debe implementar nuevas tecnologías y mejores métodos de producción que permitan reducir el tiempo necesario para diseñar y terminar las prendas de vestir.
3. El país debe fortalecer la conversión de la industria local, de una producción de cosido y de ensamble de piezas a una producción de paquete completo, que si bien conlleva mayores requisitos financieros, permitirá ofrecer una oferta de servicios de abastecimiento y diseño más atractiva e integrada en cuanto a textiles y prendas de vestir.
4. El gobierno de Guatemala debe velar por el cumplimiento que conlleva el DR-CAFTA y paliar posibles efectos negativos, mediante una política tanto económica como social que propicie que la actividad económica de vestuario y textiles reciba el acompañamiento adecuado con el objeto de reflejar mejores resultados.

BIBLIOGRAFIA

1. Asociación de Investigación y Estudios Sociales, XXXIII Encuesta Empresarial. Año 2007
2. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. CEPAL. Año 2005.
3. Banco de Guatemala (BANGUAT), Página en Internet: <http://www.banguat.gob.gt>
4. Cepal, Página en Internet: <http://www.eclac.org/>
5. Comisión de Vestuario y Textiles de Guatemala (VESTEX), Página en Internet: <http://www.apparel.com.gt>
6. Ekelund, Robert B. Jr. Y Hébert, Robert F. Historia de las Doctrinas Económicas y de su Método, Tercera edición, McGraw Hill, España 1992.
7. El Sueño del Libre Comercio: Historia y Realidad. Taller a Distancia Integración y Desarrollo Sostenible. Documento de Estudio No.2. Claes. Año 2006.
8. Encuesta Sobre Emigración Internacional de Guatemaltecos. Primera Fase. OIM. Año 2002.
9. Estudio "Infraestructure Competitiveness in Latinoamérica". Año 2006.
10. Fondo Monetario Internacional. Boletín No.32, Número 5, Marzo de 2003.
11. Gereffi, Gary. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la transformación de la Industria del Vestido ¿Bendición o Castigo? CEPAL. Santiago de Chile. Año 2000.
12. Informe de Desarrollo Humano para el año 2005. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
13. Informe de Desarrollo Humano para el año 2000. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
14. Instituto Nacional de Estadísticas. Estudio Nacional sobre Condiciones de Vida ENCOVI 2000. Guatemala. 2000.

15. Istmo Centroamericano: Evolución Económica Durante 2005 y Perspectivas para 2006. CEPAL. Año 2006.
16. Larrain, Felipe. Guatemala: Desafíos del Crecimiento. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Febrero de 2004.
17. Ministerio de Finanzas Públicas, Página en Internet: <http://www.minfin.gob.gt/>
18. Monge González, Ricardo, Impacto del CAFTA sobre las Ventajas Comparativas de Centroamérica. Revista Centroamericana en la Economía Mundial del siglo XXI. Año 2004.
19. Proexport Colombia y Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Análisis del Sector Textiles. Año 2002.
20. Reyes E. Giovanni, Secretaria Permanente del SELA, Elementos para una estrategia de negociación comercial Centroamericana. Año 2003.
21. Salazar Xirinachs y Granados. Las Asimetrías en los Tratados de Libre Comercio Contemporáneos y el TLC Centroamérica Estados Unidos (CAFTA). Año 2003
22. Samuelson, Paul A., Economía. Decimoquinta Edición, McGraw Hill España 1996.
23. Secretaría de Integración Económica Centroamericana, Página en Internet: <http://www.sieca.org.gt>
24. Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), Página en Internet: <http://sat.gob.gt/>
25. Tamayo, Eduardo. Globalización y Maquilas. Ginebra. Año 2000.
26. U.S. International Trade Commission, "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market (Investigation No. 332-448, sent to USTR in June 2003)," Publication 3671, Jan. 2004.
27. Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Estudios y Problemas Nacionales "Rafael Piedra Santa Arand". Revista Presencia Número Especial. Guatemala. 2004.
28. Valdéz, Ivan. Políticas de Competencia y Acuerdos de Libre Comercio en América Latina y el Caribe: Aprendiendo de la Experiencia Internacional. CEPAL. Santiago de Chile.
29. Ventura Días, Vivianne. Globalización y Servicios: Cambios Estructurales en el Comercio Internacional. CEPAL, Santiago de Chile, Año 2000.

ANEXO 01
CALCULO DE INDICADORES ECONOMICOS

VARIABLE	MEDIDA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	FUENTE
PIB (precios 1958)	millones de q.	5.073,60	5.191,90	5.308,70	5.421,90	5.571,00	5.747,00	banguat
PIB (precios 1958) % VARIACION	millones de q.		2,33%	2,25%	2,13%	2,75%	3,16%	propio
PIB (precios corrientes)	millones de q.	149.743,00	164.870,10	182.274,70	197.596,90	216.749,40	241.596,00	banguat
PIB (precios corrientes) % VARIACION	millones de q.		10,10%	10,56%	8,41%	9,69%	11,46%	propio
PIB (por t. de c. para dólares)	millones usd\$	19.269,98	20.955,23	23.271,79	24.844,39	27.230,88	31.603,69	propio
EXPORTACIONES	miles usd\$	2.699.034,00	2.411.677,70	4.162.053,60	4.459.425,80	5.036.398,90	5.380.817,20	banguat
EXPORTACIONES, %VARIACION	porcentajes		-10,65%	72,58%	7,14%	12,94%	6,84%	propio
EXPORTACIONES EN QUETZALES	millones de q.	20.973.626,42	18.974.428,99	32.598.993,48	35.467.507,97	40.088.173,96	41.133.926,13	propio
EXPORTACIONES EN Q. % VARIACION			-9,53%	71,80%	8,80%	13,03%	2,61%	propio
IMPORTACIONES	miles usd\$	5.171.403,30	5.606.601,80	7.658.779,90	8.126.880,40	9.474.467,80	10.492.561,90	banguat
IMPORTACIONES	millones q.	40.185.889,05	44.111.229,18	59.986.857,45	64.636.168,04	75.413.826,60	80.210.914,07	banguat
TIPO DE CAMBIO ANUAL	q. x 1 usd\$	7,7708	7,8677	7,8324	7,9534	7,9597	7,6446	banguat
EXPORT. TOTALES (BALANZA DE COMERCIO)	millones usd\$	2.699,0000	2.412,0000	2.462,0000	2.635,0000	2.928,0000	3.378,0000	sieca
EXPORT. TOTALES A U.S.A (BALANZA DE COMERCIO)	millones usd\$	971,00	642,00	725,00	789,00	858,00	1.046,00	sieca
EXPORT. TEXTILES (VALOR EXPORTACIONES MAQUILA)	millones usd\$	1.604,3000	1.700,5000	2.104,0700	1.824,9000	2.663,9000	2.002,4000	sieca
EXPORT. TEXTILES % VARIACION			6,00%	23,73%	-13,27%	45,98%	-24,83%	propio
EXPORT. TEXTILES (VALOR EXPORTACIONES MAQUILA) EN Q.	millones de q.	12.466,68	13.379,07	16.479,98	14.514,12	21.203,82	15.307,45	propio
EXPORT. TEXTILES	miles usd\$	459.391,50	403.914,50	294.311,30	389.333,10	525.190,20		asies
EXPORTACIONES REL. PIB	porcentajes	14006,42%	11508,71%	17884,54%	17949,43%	18495,17%	17025,91%	propio
DEFICIT CUENTA CORRIENTE	millones usd\$	(2.472.369,30)	(3.194.924,10)	(3.496.726,30)	(3.667.454,60)	(4.438.068,90)	(5.111.744,70)	propio
DEFICIT BALANZA CON U.S.A.		(1.099,00)	(1.772,00)	(2.081,00)	(2.153,00)	(2.338,00)	(2.425,00)	sieca
EXPORT. A U.S.A. (ESTRUCTURA DEL COMERCIO, SEGÚN SOCIO COMERCIAL)	porcentajes	36,00%	26,60%	29,40%	29,90%	29,30%	31,00%	sieca
EXPORT. TEXTILES EN REL. EXPORT. TOTALES	porcentajes	59,44%	70,50%	85,46%	69,26%	90,98%	59,28%	propio
EXPORT. A U.S.A. EN REL. EXPORT. TOTALES	porcentajes	35,98%	26,62%	29,45%	29,94%	29,30%	30,97%	propio

ANEXO 02
CALCULO DEL GRADO DE APERTURA COMERCIAL

VARIABLE	MEDIDA	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EXPORTACIONES	<u>miles usd\$</u>	2.699.034,00	2.411.677,70	4.162.053,60	4.459.425,80	5.036.398,90	5.380.817,20
TIPO DE CAMBIO ANUAL	q. x 1 usd\$	7,7708	7,8677	7,8324	7,9534	7,9597	7,6446
EXPORTACIONES EN QUETZALES	<u>miles de q.</u>	20.973.626,42	18.974.428,99	32.598.993,48	35.467.507,97	40.088.173,96	41.133.926,13
PIB (precios corrientes)	miles de q.	149.743.000,00	164.870.100,00	182.274.700,00	197.596.900,00	216.749.400,00	241.596.000,00
GRADO APERTURA EXPORTACIONES	porcentajes	14,01%	11,51%	17,88%	17,95%	18,50%	17,03%
IMPORTACIONES	<u>miles usd\$</u>	5.171.403,30	5.606.601,80	7.658.779,90	8.126.880,40	9.474.467,80	10.492.561,90
TIPO DE CAMBIO ANUAL	q. x 1 usd\$	7,7708	7,8677	7,8324	7,9534	7,9597	7,6446
IMPORTACIONES	<u>miles de q.</u>	40.185.889,05	44.111.229,18	59.986.857,45	64.636.168,04	75.413.826,60	80.210.914,07
PIB (precios corrientes)	miles de q.	149.743.000,00	164.870.100,00	182.274.700,00	197.596.900,00	216.749.400,00	241.596.000,00
GRADO APERTURA IMPORTACIONES	porcentajes	26,84%	26,76%	32,91%	32,71%	34,79%	33,20%
EXPORTACIONES + IMPORTACIONES	<u>miles usd\$</u>	61.159.515,47	63.085.658,17	92.585.850,93	100.103.676,00	115.502.000,56	121.344.840,20
PIB (precios corrientes)	miles de q.	149.743.000,00	164.870.100,00	182.274.700,00	197.596.900,00	216.749.400,00	241.596.000,00
GRADO APERTURA COMERCIAL	porcentajes	40,84%	38,26%	50,79%	50,66%	53,29%	50,23%