

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERIA

LAS INDUSTRIAS TEXTIL Y PRODUCTOS DE CUERO
DE GUATEMALA, CONTEMPLADAS DENTRO DEL MARCO DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)
Y SUS EFECTOS POSIBLES

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE INGENIERIA
POR

JULIO ANTONIO REYES AVELAR
AL CONFERIRSELE EL TITULO DE
INGENIERO MECANICO INDUSTRIAL

Guatemala, mayo de 1,995

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

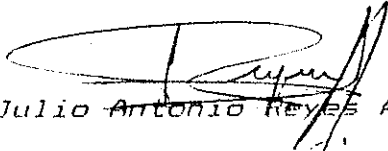
21
1994

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR

Cumpliendo con los preceptos que establece la Ley de la Universidad de San Carlos de Guatemala, presento a su consideración mi trabajo de Tesis titulado:

"Las Industrias Textil y Productos de Cuero de Guatemala, contempladas dentro del marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) y sus efectos posibles".

Tema que me fuera asignado por la Dirección de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, con fecha 26 de mayo de 1,994.


Julio Antonio Reyes Avelar



Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE INGENIERIA

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA

DECANO	Ing. Julio Ismael González Podszueck
VOCAL PRIMERO	Ing. Miguel Angel Sánchez Guerra
VOCAL SEGUNDO	Ing. Jack Douglas Ibarra Solórzano
VOCAL TERCERO	Ing. Juan Adolfo Echeverría Méndez
VOCAL CUARTO	Br. Freddy Rodríguez Quezada
VOCAL QUINTO	Ing. Francisco Javier González López

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN
GENERAL PRIVADO

DECANO	Ing. Jorge Mario Morales González
EXAMINADOR	Ing. Julio Guillermo Fernández Fuentes
EXAMINADOR	Ing. Sergio Estuardo Morales Quiroa
EXAMINADOR	Ing. Pedro Enrique Kubes Zacek
SECRETARIO	Ing. Edgar José Aurelio Bravatti Castro

Guatemala, 8 de noviembre de 1,994.

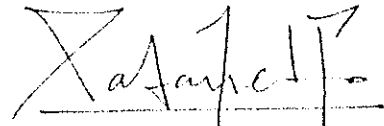
Ingeniero
Roberto Valle González
Director de Escuela Mecánica Industrial
Facultad de Ingeniería -USAC-
Presente

Estimado Ingeniero:

Habiendo revisado el trabajo de Tesis titulado *Las Industrias Textil y Productos de Cuero de Guatemala, contempladas dentro del marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) y sus efectos posibles.* del estudiante universitario *Julio Antonio Reyes Avelar*, manifiesto que dicho trabajo ha llenado los requerimientos del programa dentro del cual se efectuó, por lo que doy como aprobada la misma en mi calidad de Asesor de Tesis.

El autor y el asesor de esta Tesis, son responsables por el contenido, conclusiones y recomendaciones.

Atentamente,



Ing. Rafael Toledo Posadas
Asesor de Tesis



FACULTAD DE INGENIERIA

Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería
Mecánica Industrial, Ingeniería Química,
Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica
y Regional de Post-grado de Ingeniería
Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Coordinador del Área Administrativa de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor, al contenido y la presentación del trabajo de tesis titulado LAS INDUSTRIAS TEXTIL Y PRODUCTOS DE CUERO DE GUATEMALA, CONTENIDAS DENTRO DEL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC), Y SUS EFECTOS POSIBLES, presentado por el estudiante universitario Julio Antonio Payas Avelar, recomienda la aprobación del presente trabajo.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Ing. Francisco Gómez Rivera
COORDINADOR

Ing. José Francisco Gómez Rivera
Coordinador Área Administrativa
Escuela Mecánica Industrial

Guatemala, febrero de 1998.

Zamora

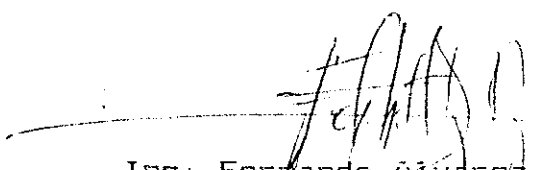
**FACULTAD DE INGENIERIA**

Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería
Mecánica Industrial, Ingeniería Química,
Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica
y Regional de Post-grado de Ingeniería
Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Coordinador General de Tesis de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor con el Visto Bueno del Coordinador de Área, al trabajo de tesis titulado LAS INDUSTRIAS TEXTIL Y PRODUCTOS DE CUERO DE GUATEMALA, CONTEMPLADAS DENTRO DEL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) Y SUS EFECTOS POSIBLES, presentado por el estudiante universitario Julio Antonio Reyes Avelar, aprueba el presente trabajo y solicita la autorización del mismo.

ID Y ENSEÑAR A TODOS



Ing. Fernando Alvarez Paz
COORDINADOR GENERAL DE TESIS
INGENIERIA MECANICA INDUSTRIAL

Guatemala, marzo de 1,995.

ends



FACULTAD DE INGENIERIA

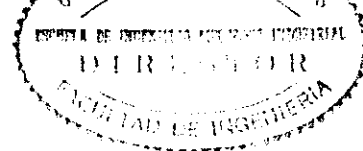
Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería Mecánica Industrial, Ingeniería Química, Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica y Regional de Post-grado de Ingeniería Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor con el Visto Bueno del Coordinador de Área y del Coordinador General de Revisión de Tesis de la Escuela, al trabajo de tesis titulado LAS INDUSTRIAS TEXTIL Y PRODUCTOS DE CUERO DE GUATEMALA, CONTEMPLADAS DENTRO DEL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) Y SUS EFECTOS POSIBLES, presentado por el estudiante universitario Julio Antonio Reyes Avelar, aprueba el presente trabajo y solicita la autorización del mismo.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

Ing. Jorge Peláez Castellanos
DIRECTOR DE LA ESCUELA DE
INGENIERIA MECANICA INDUSTRIAL



Guatemala, abril de 1,995.

emds



FACULTAD DE INGENIERIA

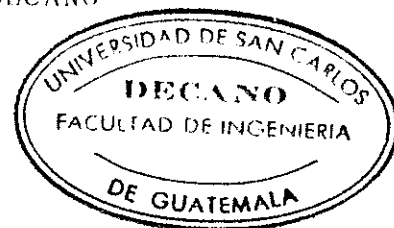
Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería
Mecánica Industrial, Ingeniería Química,
Ingeniería Mecánica Eléctrica, Técnica
y Regional de Post-grado de Ingeniería
Sanitaria.

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

El Decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer la aprobación por parte del Director de la Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial, al trabajo de tesis titulado LAS INDUSTRIAS TEXTIL Y PRODUCTOS DE CUERO DE GUATEMALA, CONTEMPLADAS DENTRO DEL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) Y SUS EFECTOS POSIBLES, presentado por el estudiante universitario JULIO ANTONIO REYES AVELAR, procede a la autorización para la impresión de la misma.

IMPRIMASE:

ING. JULIO ISMAEL GONZALEZ PODSZUECK
DECANO



Guatemala, abril de 1995

ACTO QUE DEDICO

A DIOS TODOPODEROSO.

A MIS PADRES:

JULIO ANTONIO REYES ARRIAGA y CRUZ DORA AVELAR DE REYES

A LA MEMORIA DE MIS ABUELOS PATERNOS.

A MIS ABUELAS:

LEONOR ARRIAGA y EMILIA CASTELLANOS

A MIS HERMANOS:

MARVIN y KARLA

A MIS TIAS FLORY Y NOMY.

A MIS TIOS, PRIMOS Y SOBRINOS.

A MI FAMILIA EN GENERAL.

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS EN GENERAL.

A LA FACULTAD DE INGENIERIA.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.

AGRADECIMIENTOS

Al Ingeniero Rafael Toledo Posadas, por su asesoramiento en la presente Tesis.

A los Ingenieros Francisco Gómez, Fernando Alvarez, Jorge Peláez, por su colaboración brindada.

A mis primos Juan Carlos e Ingrid, por su aporte para lograr el desarrollo del presente trabajo.

CONTENIDO

	Página
I. LISTADO DE CUADROS	1
II. LISTADO DE GRAFICAS	3
III. GLOSARIO	5
IV. INTRODUCCION	9
V. JUSTIFICACION	11
VI. OBJETIVOS	13
VII. ANTECEDENTES	15
CAPITULO 1	
GENERALIZACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, TLC	15
1.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, TLC	15
1.2 PRINCIPALES FINES DEL TLC	18
1.3 EL TLC Y SUS MIRAS HACIA EL FUTURO	21
CAPITULO 2	
LA INDUSTRIA CENTROAMERICANA VINCULADA A LA IMPLEMENTACION DEL TLC	23
2.1 SECTORES PRODUCTIVOS AFECTOS AL TLC	23
2.2 ACTIVIDADES QUE SE VERAN MAS AFECTADAS EN EL AREA CENTROAMERICANA	26
2.3 CONSIDERACIONES DEL EFECTO PROBABLE QUE CONLLEVE LA REALIZACION DEL TLC EN LAS ECONOMIAS DE CENTROAMERICA	30
CAPITULO 3	
LA INDUSTRIA TEXTIL EN GUATEMALA	34
3.1 SITUACION PRELIMINAR AL TLC	34
3.1.1 Aranceles	35
3.1.2 Barreras no arancelarias	36
3.1.3 Cuadros de exportaciones	37
3.1.4 Ofertas y demandas	47

3.1.5	Proyecciones	48
3.2	EFFECTOS POSTERIORES EN LA INDUSTRIA GUATEMALTECA AL ENTRAR EN VIGENCIA EL TLC	49
3.2.1	Tecnología	50
3.2.2	Servicios	50
CAPITULO 4 LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS DE CUERO EN GUATEMALA		51
4.1	SITUACION PRELIMINAR AL TLC	51
4.1.1	Aranceles	52
4.1.2	Barreñas no arancelarias	53
4.1.3	Cuadros de exportaciones	53
4.1.4	Ofertas y demandas	63
4.1.5	Proyecciones	64
4.2	EFFECTOS POSTERIORES EN LA INDUSTRIA GUATEMALTECA AL ENTRAR EN VIGENCIA EL TLC	65
4.2.1	Tecnología	66
4.2.2	Servicios	66
VIII.	CONCLUSIONES	67
IX.	RECOMENDACIONES	73
X.	LITERATURA UTILIZADA	77
XI.	ANEXOS	
A.	LISTA DE DEFINICIONES OPERACIONALES DE LAS MEDIDAS DE CONTROL DEL COMERCIO	81
1.	Medidas arancelarias	81
2.	Medidas pararancelarias	81
3.	Medidas de control de la cantidad	82
4.	Concesión automática de licencias	84
5.	Medidas monetarias y financieras	85

6.	Medidas de control de precios	86
7.	Medidas monopolísticas	87
8.	Otras medidas	87
B.	LOS CUATRO PILARES DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE CENTROAMÉRICA	89

I. LISTADO DE CUADROS

CUADRO	Página
3.1 Exportaciones de la Industria Textil con y sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1991.	39
3.2 Exportaciones e importaciones de la Industria Textil por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1991.	39
3.3 Exportaciones de la Industria Textil con y sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1992.	41
3.4 Exportaciones e importaciones de la Industria Textil por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1992.	41
3.5 Exportaciones de la Industria Textil con y sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1993.	43
3.6 Exportaciones e importaciones de la Industria Textil por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1993.	43
3.7 Exportaciones de la Industria Textil con y sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-mayo 1994.	45
3.8 Exportaciones e importaciones de la Industria Textil por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-mayo 1994.	45
4.1 Exportaciones de Productos de Cuero con y sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1991.	55
4.2 Exportaciones e importaciones de Productos de Cuero por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1991.	55
4.3 Exportaciones de Productos de Cuero con y sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1992.	57
4.4 Exportaciones e importaciones de Productos de Cuero por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1992.	57

4.5	Exportaciones de Productos de Cuero con y sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1993.	59
4.6	Exportaciones e importaciones de Productos de Cuero por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1993.	59
4.7	Exportaciones de Productos de Cuero con y sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-mayo 1994.	61
4.8	Exportaciones e importaciones de Productos de Cuero por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-mayo 1994.	61

II. LISTADO DE GRAFICAS

GRAFICA	Página
3.1.A Exportaciones de la Industria Textil con valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1991.	40
3.1.B Exportaciones de la Industria Textil sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1991.	40
3.2 Exportaciones e importaciones de la Industria Textil por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1991.	40
3.3.A Exportaciones de la Industria Textil con valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1992.	42
3.3.B Exportaciones de la Industria Textil sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1992.	42
3.4 Exportaciones e importaciones de la Industria Textil por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1992.	42
3.5.A Exportaciones de la Industria Textil con valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1993.	44
3.5.B Exportaciones de la Industria Textil sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1993.	44
3.6 Exportaciones e importaciones de la Industria Textil por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1993.	44
3.7.A Exportaciones de la Industria Textil con valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-mayo 1994.	46
3.7.B Exportaciones de la Industria Textil sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-mayo 1994.	46
3.8 Exportaciones e importaciones de la Industria Textil por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1994.	46

4

4.1.A	Exportaciones de Productos de Cuero con valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1991.	56
4.1.B	Exportaciones de Productos de Cuero sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1991.	56
4.2	Exportaciones e importaciones de productos de Cuero por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1991.	56
4.3.A	Exportaciones de Productos de Cuero con valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1992.	58
4.3.B	Exportaciones de Productos de Cuero sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1992.	58
4.4	Exportaciones e importaciones de productos de Cuero por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1992.	58
4.5.A	Exportaciones de Productos de Cuero con valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1993.	60
4.5.B	Exportaciones de Productos de Cuero sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-diciembre 1993.	60
4.6	Exportaciones e importaciones de productos de Cuero por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-diciembre 1993.	60
4.7.A	Exportaciones de Productos de Cuero con valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-mayo 1994.	62
4.7.B	Exportaciones de Productos de Cuero sin valor comercial por [producto, país, partida]. Enero-mayo 1994.	62
4.8	Exportaciones e importaciones de productos de Cuero por [país, producto] respecto a EEUU. Enero-mayo 1994.	62

Sistema General de Preferencias (SGP):

Fué negociado bajo la Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD) en 1964. A través de éste, los países desarrollados acuerdan conceder eliminaciones o reducciones arancelarias con carácter unilateral, no recíproco y no discriminatorio para ciertas manufacturas, semimanufacturas y productos primarios procedentes de los países en vía de desarrollo. En este programa, se incluyen más productos de consumo general y de tipo industrial; más la importancia del SGP radica en que hay algunos productos que no están incluidos dentro de la ICC.

Tratado de Libre Comercio (TLC):

Es un conjunto de reglas que Canadá, EEUU y México, acordaron para vender y comprar productos y servicios entre ellos. Es de libre comercio porque estas reglas definen cómo y cuando se eliminan las barreras al libre paso de productos y servicios entre estas tres naciones, es decir, cómo y cuándo se eliminan los permisos, las cuotas y licencias, y particularmente, las tarifas y aranceles.

Trato nacional:

Principio del GATT, según el cual los bienes que importa un país miembro del TLC de otro país miembro, no serán objeto de discriminación.

V. JUSTIFICACION

Como persona interesada y preocupada por el desarrollo de Guatemala, se encuentra que el TLC es el tema central y prototipo de la creación de un gran mercado continental americano, que en sus comienzos será sujeto de mucha atención a razón de los efectos que producirá a naciones vecinas y a sus sectores productivos que se vean vinculados ante la implementación de este Tratado.

Haciendo un análisis previo a Guatemala, algunos de los sectores que se verán afectados son los de la Industria Textil y de la Industria de Productos de Cuero, pero también están otros sectores Agro-Industriales de mucha importancia en la economía guatemalteca.

De aquí que la competitividad estará determinada por la nación en conjunto, pero a su vez la región centroamericana debe integrarse para la supervivencia de sus industrias, ya que los grandes mercados y la globalización de la producción mundial será el tipo de comercio del próximo milenio.

VI. OBJETIVOS

Dentro de los objetivos que se persiguen en este trabajo se encuentran:

Objetivo principal:

- Contemplar las diversas consecuencias de la realización del TLC y los efectos causales que pueda tener en las diversas áreas productivas en Centroamérica, y dar énfasis a las Industrias Textiles y de Productos de Cuero.

Otros objetivos:

- a. Definir en qué consiste el TLC.
- b. Señalar los sectores productivos en que tenga mayor repercusión el TLC.
- c. Establecer qué tipo de aranceles son los operados por las Industrias Textiles y Productos de Cuero.
- d. Comparar cuadros productivos de las Industrias Textiles y Productos de Cuero, antes y después de la implementación del TLC.
- e. Proponer consideraciones para evitar un efecto no favorable ante la instauración del TLC.

III. GLOSARIO

Acceso a mercados en el TLC:

Disposiciones que establecen reglas relativas a aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias o permisos, requisitos de precios a importaciones o exportaciones. Su objetivo es asegurar el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y realicen en los países miembros del TLC.

Cláusula de minimis:

Se aplica a bienes que no cumplen con reglas de origen específicas, considerándolos originarios del país cuando el valor de los materiales ajenos a la región no exceda del 7% del precio o del costo del bien.

Cláusulas de salvaguardia:

Constituyen mecanismos mediante los cuales los países miembros del TLC pueden suspender el trato preferencial; se les denomina también cláusulas de escape.

Economía a escala:

Cuando una economía está aislada del exterior, el crecimiento del sector industrial es severamente limitado por el tamaño del mercado interno, lo cual impide aprovechar y alcanzar la escala óptima de producción y, por lo mismo, un mayor crecimiento de la producción industrial.

GATT:

En español Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Entidad creada con el objeto de normar el comercio en todo el mundo.

Globalización de la economía:

Fenómeno económico, que significa la consolidación mundial del sistema capitalista, que necesitado de desplazar sus excedentes productivos, busca la internacionalización del comercio, bajo normas de libre comercio.

Medida bilateral:

Cláusula de Salvaguardia aplicada únicamente durante el período de transición (los primeros 15 años a partir que el TLC entra en vigencia) cuando un bien originario de un país se importa de otro en cantidades tan elevadas, que pueden constituir un daño o amenaza a cualquier industria que produzca un bien similar.

Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC):

Llamada formalmente Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, estipula que los países miembros de la ICC son exonerados del pago de impuestos por ciertos productos y se proveen beneficios a contribuyentes norteamericanos para estimular la inversión en el Caribe. Este programa va dirigido en gran parte a aquellos productos de índole agrícola.

Medida arancelaria:

Se entiende un impuesto directo a pagar por la entrada de un artículo o producto a un país, tienen el fin de acrecentar los ingresos fiscales o proteger a la industria nacional de la competencia extranjera.

Medida global:

Cláusula de Salvaguardia que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países; se aplican conforme las normas del GATT.

Medida pararancelaria:

Tiene como fin aumentar el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias, a salvo que sean menos visibles debido a que no esten sometidas a las reglas del GATT, lo que las hace manipulables y discretas.

Mesas de negociación:

Previo a la suscripción de un tratado de libre comercio, deben existir acuerdos sobre las normas que regirán el comercio entre los países. Cada uno de estos temas es tratado en lo que se denominan 'mesas de negociación'.

Nación más favorecida:

Principio fundamental del GATT, que crea el compromiso de no dar un trato menos favorable a un país miembro del Tratado frente a un tercer país. Implica la preferencia que se da a los países miembros del TLC frente a terceros.

Propiedad intelectual:

Establece obligaciones sustanciales relativas a la protección de la propiedad intelectual basadas en el GATT y otros convenios sobre la materia. Contiene compromisos efectivos sobre la protección de derechos de autor, patentes, marcas, diseños industriales, secretos industriales, circuitos integrados (semiconductores) e indicaciones geográficas.

Reglas de origen:

Disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios siempre que los materiales ajenos a la región que sean transformados en cualquier país socio del TLC; dicha transformación será suficiente para modificar su clasificación arancelaria.

Situación del medio ambiente:

Acuerdo pararelo en el cual los países miembros del TLC convienen que respetarán las legislaciones de sus países y se comprometen a hacer su mejor esfuerzo por conservar y proteger el mismo. El uso de tecnologías limpias facilita el acceso de un país a cualquier tratado de libre comercio.

VII. ANTECEDENTES

CAPITULO 1

GENERALIZACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, TLC

1.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es una respuesta oportuna para los cambios que están teniendo lugar en el ámbito de economía internacional. El actual contexto económico internacional se caracteriza por un activo proceso de transformación, se integran nuevos participantes, se conforman bloques comerciales, se globalizan los procesos productivos, se acentúan las políticas proteccionistas internacionales y pierden eficacia las normas del comercio internacional, y además se acrecienta la competencia en los mercados de exportación y de capital.

Este documento surge como un proceso de una larga negociación que a través de 14 meses culmina el 12 de agosto de 1992, cuando las representaciones comerciales de Estados Unidos, Canadá y México establecen el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (que de aquí en adelante se nombrará TLC).

Se termina de suscribir el TLC por cada uno de los Jefes de Estado en San Antonio Texas, el 7 de octubre de 1992 para que de esa manera entre en vigencia el 1 de enero de 1994.

Debemos entender lo que significa cada uno de los componentes del TLC; primero, la palabra Tratado: "... Ajuste, convenio o conclusión de un asunto, negocio o materia, después de haberse conferido y hablado sobre ella; dicese especialmente del

que celebran entre sí dos ó más personas o gobiernos. Es un escrito que comprende o explica las especies que conciernen a determinada materia..."; segundo, la palabra Libre: "... Que tiene la facultad de obrar y de no obrar, que tiene esfuerzo y ánimo para hablar lo que conviene a su estado y oficio...", y tercero, la palabra Comercio: "... Negociación que se hace comprando, vendiendo o permutando géneros o mercancías. Trato y comunicación de las personas y de los pueblos..."; hay que agregar que la frase América del Norte nos indica la situación geográfica a la cual pertenecen estos tres países.

Ahora bien el TLC "es el conjunto de reglas acordado por los tres países miembros para el establecimiento gradual durante un período de 15 años de una zona libre para el intercambio de bienes, servicios e inversiones en América del Norte".¹

En otras palabras, el TLC define las reglas de origen y los calendarios negociados para la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio existente entre estas naciones, además de establecer normas que se han de regir para el intercambio de productos específicos.

Entre los principios que inspiraron la negociación del TLC, se puede indicar que:

" .. el continuado déficit presupuestal norteamericano, conspiró contra una mejora a corto plazo de su balanza comercial, aún a pesar del reordenamiento que ha experimentado el valor del dólar respecto de otras monedas duras como el yen y el marco alemán. En el caso de Canadá, cuando el valor del dólar norteamericano era bajo en los años setenta, obtuvo de su comercio exterior los

¹ Estrada Farfán, Sergio. El tratado de libre comercio. Revista Empresa. Guatemala. No.6. Guatemala. s.p.i. 1,993. p.8.

excedentes comerciales para el servicio de sus obligaciones internacionales; empero durante los años ochenta Canadá experimentó déficit comercial con el resto del mundo. México al igual que Canadá, tuvo términos comerciales favorables en los setenta debido al aumento de los precios del petróleo y otras de sus exportaciones, además de verse favorecido por tasas de interés reales bajas en los mercados mundiales por lo cual los déficits en su presupuesto interno y en cuenta corriente parecían bajos frente a perspectivas que parecían muy promisorias. El colapso en los precios de los bienes exportados y las altas tasas de interés reales aplicadas a principios de los ochenta dieron por resultado una contracción que desembocó en la crisis del endeudamiento externo. Por consiguiente, los tres países en conjunto necesitaban buscar en los mercados externos mayores oportunidades de exportación."²

De aquí en adelante Canadá, Estados Unidos y México comparten intereses conjuntos, debido a que se han vuelto economías deudoras, situación que las obliga a buscar los mecanismos apropiados para competir en otros mercados internacionales, y una forma para poder hacerlo es la creación de un gran mercado entre estas mismas capaz de autoabastecerse y exportar mayormente a mejores precios y calidades. De aquí surge la implementación del TLC, en el cual nos indica los pasos que va a seguir en forma gradual, durante un lapso no mayor a quince años para la creación de una gran zona libre de comercio en la cual se intercambiarán bienes, servicios y todo tipo de inversiones en forma recíproca para cada uno de estos países, todo con base en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Un párrafo con miras hacia el futuro es el siguiente:

² CEPAL, SIECA, PRADIC. Apreciaciones preliminares del efecto del tratado de libre comercio de Norteamérica (TLC) para Centroamérica. Documento de la SIECA. Octubre 1, 1992. Guatemala. 1, 1992. p.16.

".. El Tratado de Libre Comercio ofrece reglas claras y permanentes para nuestro intercambio comercial, y para la reinversión entre las tres naciones, ampliará las economías de escala para los productores; abrirá el abanico de tecnologías que podrá desplegarse aprovechando las ventajas comparativas de cada economía y sus distintas estructuras poblacionales; promoverá la especialización en los procesos de trabajo que significará mayor calidad de nuestros productos y competitividad con los de fuera de nuestra región."³

1.2 PRINCIPALES FINES DEL TLC

Uno de los primordiales fines estriba en "reconocer los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida, en virtud de los cuales cada país garantiza a sus contrapartes igualdad de condiciones de competencia que las otorgadas a las empresas locales o de terceros países".⁴

Es necesario mencionar que con la conformación de esta gran zona de libre comercio, se tendrán 360 millones de habitantes y un producto regional de 6 billones de dólares, por lo tanto implica el uso más eficiente de los recursos productivos, que aporta mayores niveles de bienestar. En conjunto obliga a estos tres países a que hagan frente, de manera exitosa, a los procesos de globalización económica que se están llevando a cabo.

Entre los fines de negociación del TLC, está la realización de los siguientes aspectos:

Regularizar el comercio de bienes.

En éste se establecen las normas relativas de intercambio de

³ Salinas de Gortari, Carlos. Informe del tratado de libre comercio. Revista Notas Sobre México. Embajada de México. Nov. 1,992. No.51. Guatemala. Serviprensa Centroamericana. 1,992. p.8.

⁴ Estrada Farfán, Sergio. El tratado de libre comercio. Revista EMPRESA. Guatemala. No.6. Guatemala. s.p.i. 1,993. p.8.

los mismos, así como la desgravación arancelaria en forma gradual entre estos países, además de una apertura de los mercados en forma recíproca de estos tres países. Aquí podemos mencionar los textiles y prendas de vestir, productos automotrices, energía petroquímica, agricultura.

Regularizar el comercio de servicios

Aquí se menciona el transporte terrestre, el cual en un periodo transitorio de 10 años debe eliminarse todo tipo de trabas para operar en los países firmantes del TLC, además de que se establecerán normas técnicas y de seguridad que sean compatibles entre los tres países. Así mismo, los servicios financieros como banca, seguros, valores, etc. podrán operar en forma de trato nacional (a excepción de lo referente a las políticas monetarias que son exclusivas de cada país), y en el servicio de telecomunicaciones, los tres países tienen acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

Regularizar las inversiones

Sobre este aspecto, todas las inversiones que se hagan en cualquiera de estos países firmantes del TLC, han de recibir un trato nacional o de nación más favorecida. Un aspecto muy importante es el ecológico, en el cual no se pueden reducir las normas de política ambiental, con tal que de esa manera se capten más inversiones.

PASOS DE DESGRAVACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Fuente: Revista EMPRESA, Número 6.

Comercio de bienes

1. Reglas de origen
2. Eliminación de aranceles:
 - a. Desgravación inmediata
 - b. Desgravación al 5o. año
 - c. Desgravación al 10o. año
 - d. Desgravación al 15o. año
 - e. Otras disposiciones
3. Acceso a mercados:
 - a. Eliminación de barreras no arancelarias
 - b. Administración aduanera
 - c. Devolución de impuestos
 - d. Otras disposiciones
4. Textiles y prendas de vestir:
 - a. Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.
 - b. Reglas de origen.
5. Productos automotrices
6. Energía y petroquímica básica
7. Agricultura

Comercio de servicios

1. Transporte terrestre
2. Telecomunicaciones
3. Servicios financieros

Inversión

Disposiciones generales

1. Normas
2. Prácticas desleales
3. Salvaguardas:
 - a. Bilaterales
 - b. Multilaterales o globales
4. Compras del sector público
5. Competencia, monopolios y empresas del estado
6. Movilidad temporal de personas
7. Propiedad intelectual
8. Instituciones y solución de controversias
9. Excepciones

Disposiciones finales

1. Entrada en vigor
2. Adhesión

IV. INTRODUCCION

En algunos países desarrollados, así como en vías de desarrollo, es muy corriente escuchar sobre la globalización y las economías derivadas de este cambio tecnológico, que hacen incentivar la competitividad de cada país. Esto se da cuando se empiezan a crear pautas para las aperturas de mercados entre sí mismos. Esto significa que si antes existían barreras de tipo comercial o proteccionista, ahora es necesario iniciar el proceso para eliminarlas y así crear una competencia real donde el que ofrezca el mejor producto de la mejor calidad y precio, sea el que se quede con una mayoría de consumidores.

Ante la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLC, se crearán reacciones que pueden afectar a la región centroamericana en conjunto y por supuesto a Guatemala. Con la implementación del TLC, la necesidad de que Centroamérica estreche sus vínculos de integración regional, se hace más urgente a fin de reunir mercados y recursos, incrementar sus capacidad de negociación y mejorar así las condiciones de acceso a mercados internacionales de bienes, de servicios, de capitales y de tecnologías.

1.3. EL TLC Y SUS MIRAS HACIA EL FUTURO

A través del tiempo, el hombre ha ido evolucionando de igual manera que lo hace la economía mundial; de esto podemos indicar lo siguiente:

- a. La economía de los productos básicos se ha ido desvincunlando de la economía industrial, debido a factores tales como el aumento de la producción agrícola, que ha sido consecuencia del mejoramiento biotecnológico; la creación de nuevos materiales que reducen el uso de materias primas y consecuentemente el ahorro de energía. Todo esto afecta negativamente a países en desarrollo que por lo general exportan sus materias primas como fuente de ingreso y por lo tanto crean una merma en la captación de divisas, además de tener una fuerte competencia con otros países, que con tal de captar fondos venden más barato, sin importar el no proteger sus recursos naturales.
- b. En lo referente a la economía industrial (países industrializados), en la producción del sector manufacturero ya no se necesita utilizar demasiada mano de obra por unidad de producto, debido a las altas tecnologías que usan, y por lo tanto los costos bajan. Sin embargo, los países en desarrollo se ven necesitados de utilizar excesiva mano de obra barata para lograr competir con los países más avanzados.
- c. Otra economía es la de movimientos de capital. Aquí se indican términos como economía "real" (flujo de bienes y servicios) a la cual se le antepone la economía "simbólica"

(flujo de capitales, tasas de interés y flujos crediticios), es decir, que existe un nexo entre lo "real" y lo "simbólico" pero se van tornando más débiles e inciertos.

Ahora bien el TLC es un acuerdo en el cual estas tres naciones organizan un nuevo bloque económico que se compromete a ser más eficiente y productivo, a vender con más calidad, a generar nuevos empleos, para llegar a competir con los otros bloques económicos internacionales existentes tales como la Comunidad Europea, el Bloque Asiático, etc.

Pero algo muy importante en el TLC, es que deja abiertas las puertas para que en una forma paulatina se adhieran al mismo los países latinoamericanos, para convertirse aún más poderoso y grande, para transmitir de esta manera bienestar económico, crecimiento, prosperidad y tecnología a esta gran iniciativa para las Américas.

CAPITULO 2

LA INDUSTRIA CENTROAMERICANA VINCULADA A LA IMPLEMENTACION DEL TLC

2.1. SECTORES PRODUCTIVOS AFECTOS AL TLC

Las sociedades descansan sobre una diversificada base económica que, accionada por el trabajo humano, engendra una serie de bienes cuyo destino último es el consumo por sus miembros. Con el propósito de producir bienes, los hombres se valen de las riquezas y fuerzas que la naturaleza les ofrece tales como recursos hidráulicos, materias primas, yacimientos minerales, bosques, especies animales, etc.

El trabajo humano se ejerce en un contexto económico que reúne fábricas, carreteras, infraestructuras y un sinnúmero de elementos que son resultado del propio esfuerzo humano de épocas pasadas. Tales elementos constituyen en su totalidad la reserva de capital con que está dotado un sistema en determinado momento.

Pero para utilizar la palabra **capital** como factor de producción, tomemos el siguiente ejemplo:

"... Suponiendo la existencia de una colectividad primitiva, en que los hombres aún obtienen su sustento tomándolo simple y directamente de la naturaleza. Se trata de un proceso de 'producción' en el cual el hombre entra en contacto directo con las riquezas naturales sin recurrir al empleo de ningún instrumento de producción. Sin embargo, siendo esta una forma poco eficiente de trabajo, y el hombre, dotado de capacidad inventiva e incitado por sus necesidades físicas, empieza a crear un conjunto de bienes, cuyo empleo le permite obtener mayor cantidad de productos por trabajo realizado. Los instrumentos así desarrollados -el hacha, el arco y la flecha, la canoa, etc.- son los primeros elementos del factor 'capital'; los más remotos componentes del caudal físico de medios de producción de que

dispone cualquier sociedad." (Sistema Económico; Producción y Consumo).

Con el paso del tiempo, se observa que el acervo de 'capital' de una nación moderna está constituido por sus instalaciones industriales, medios de transporte, escuelas, etc.

El trabajo que puede encaminarse hacia las tareas productivas, los recursos naturales accesibles en ciertas fases de desarrollo y el capital disponible, componen la constelación de factores con que puede contar un sistema; definen a *grosso modo*, la 'capacidad productiva' de un sistema.

Reconociendo la diversidad de papeles que desempeñan las muchas unidades de un sistema productivo, éste se clasifica según sus actividades, en tres sectores:

- a) **Sector primario:** el cual abarca todas aquellas actividades que se ejercen próximas a las bases de recursos naturales; tal es el caso de las agrícolas, pastoriles y extractivas minerales.
- b) **Sector secundario:** reúne todas aquellas actividades industriales, en las que por medio de procesos fabriles los bienes y/o materias primas son transformados en otros bienes agregando distintas etapas de elaboración; tal es el caso de las industrias en general.
- c) **Sector terciario:** aquí se atienden actividades en las cuales el producto no implica necesariamente una expresión que sea material, sino al contrario se traducen en 'servicios'; tal es el caso de la educación, salud, diversión, justicia, transporte, etc.

Pero el grado de desarrollo económico alcanzado, se da con base en la importancia relativa de cualquiera de estos sectores para la generación de un producto total. De aquí que en las naciones subdesarrolladas (en este caso Centroamérica), su vida económica gira alrededor de actividades primarias (productos tradicionales en gran parte). Por el contrario, en los países ampliamente industrializados, al sector primario le corresponde un modesto papel en la generación del producto global.

En lo referente al sector secundario de Centroamérica, debido a que el mismo siempre ha sido protegido por el Estado en gran parte, ha creado que el mismo no pueda competir con los mercados externos, ya que éste necesita recursos del exterior para que puedan ser utilizados en sus procesos productivos, lo que redundaría en que las divisas se fuguen de la región, y crean un saldo negativo en la balanza comercial regional dada por la siguiente tabla:

Balanza Comercial de Centroamérica, 1990-1992
(Miles de \$CA [Pesos Centroamericanos])

Año	Exportación	Importación	Saldo
1990	3,969,282	6,585,967	-(2,616,685)
1991	4,152,734	6,823,197	-(2,670,463)
1992	4,522,672	8,370,180	-(3,847,508)

Fuente: Banco de Guatemala; Banco Central de Reserva de El Salvador (1992: cifras oficiales, según publicación Revista enero/marzo 1993); Dirección General de Estadística y Censos (1990-91); Ministerio de Economía y Desarrollo de Nicaragua; Banco Central de Costa Rica.

El TLC contempla una liberalización gradual de sus mercados entre los tres países signatarios al mismo, lo que significa que:

1) según el sector productivo y tema específico al que pertenezca, y 2) el paralelismo que tenga con el sector productivo regional centroamericano, determine cuanto pueda ser afectado.

2.2. ACTIVIDADES QUE SE VERAN MAS AFECTADAS EN EL AREA CENTROAMERICANA

Debido a que el TLC es un acuerdo trilateral entre Estados Unidos, México y Canadá, que busca crear un mercado extenso entre sus territorios, dentro de sus objetivos están: facilitar el libre comercio, que haya entre sus fronteras paso libre de bienes, y servicios; y crear competencia leal en la zona de libre comercio, aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes, y además proteger y hacer valer de manera adecuada los derechos de propiedad intelectual; establecer lineamientos para la cooperación trilateral, multilateral y regional, encaminándose a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado.

Para Centroamérica implica dado que la mayor cantidad de sus productos se dirigen a este nuevo bloque económico, se hace evidente que se analicen los principales aspectos que cubre el Tratado²:

Agricultura.

Es para el único sector que se prevé el establecimiento de acuerdos bilaterales diferentes para el comercio de productos

² Comercio Exterior. Tratado de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Comercio Exterior (Resumen). SIECA. No.9.

agropecuarios: uno entre México y Estados Unidos y otro entre México y Canadá. El intercambio agrícola entre Estados Unidos y Canadá seguirá rigiéndose por su anterior acuerdo de libre comercio. En este caso, se reconocen las diferencias estructurales de los sectores agropecuarios y se incluye un mecanismo transitorio especial de salvaguardia. Este sector es el más protegido de todos, con plazo de hasta 15 años para la eliminación total de aranceles para los productos.

Medidas sanitarias y fitosanitarias.

El Tratado establece preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias. Es decir, las que se adopten para proteger la vida y la salud humana o vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades, plagas, aditivos o sustancias contaminantes en los alimentos.

Textiles y prendas de vestir.

Los tres países eliminarán la mayoría de aranceles para productos textiles y del vestido, producidos en América del Norte, que cumplan de manera inmediata con las reglas de origen establecidas en el Tratado, y el resto, en un período máximo de diez años.

Productos automotores.

El TLC eliminará barreras al comercio regional de automóviles, camiones, autobuses y autopartes (productos automotores) dentro del área de libre comercio y gradualmente, en el transcurso de diez años, las restricciones a la inversión en el sector.

Telecomunicaciones.

Todos los aranceles sobre equipos de telecomunicaciones serán eliminados en cinco años; lo que implica un mejoramiento sustancial para la agilización de muchas actividades relacionadas con este renglón.

Servicios financieros.

Los proveedores de servicios financieros de un país signatario, podrán establecerse en otro país miembro del TLC para realizar operaciones financieras. No se pondrán restricciones a las operaciones transfronterizas en ningún sector financiero, salvo que el país haya excluido algunas actividades en forma específica.

Propiedad intelectual.

El Tratado establece obligaciones relativas a la propiedad intelectual, las cuales están fundamentadas en el trabajo realizado por el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) y los convenios internacionales sobre la materia.

Se definen compromisos de autor, patentes, marcas, derechos industriales y otros derechos de propiedad intelectual.

Disposiciones sobre medio ambiente.

Los tres países se comprometen a aplicar y administrar el Tratado de manera compatible con la protección al medio ambiente.

Un aspecto muy importante que afecta a las industrias centroamericanas es el referente al proteccionismo comercial existente, ya que el libre comercio indica que una economía se especializa y exporta aquellos bienes que se producen con relativa abundancia; es decir, que cada economía aprovecha en los

mercados internacionales las ventajas comparativas que posee.

Pero cuando los gobiernos aplican una política de comercio exterior proteccionista basada en la imposición de aranceles, cuotas, permisos previos o de precios oficiales para la valuación de importaciones, con el objeto de proteger al sector industrial; se induce el cambio en los precios, aumentando el precio relativo de los bienes sustitutivos de importaciones. Esto implica cambios en la asignación de recursos hacia sectores protegidos, pero discriminando otros sectores que producen bienes exportables, tales como agricultura, minería y manufacturas primarias.

La protección comercial del sector industrial se traduce como un subsidio para proteger a la industria de la competencia extranjera, lo cual hace que las industrias protegidas obtengan grandes utilidades, ya que las tasas de rendimiento sobre el capital invertido son mayores a los estándares internacionales y más que cubren el costo de oportunidad del capital. Esto hace que no se aprovechen las economías a escala debido a que las empresas tienen mercados internos generalmente pequeños y con bajos niveles de ingreso, por lo que su expansión está limitada. Esto repercute en dos aspectos importantes:

- a) Se presenta sobreinversión en el sector industrial (debido al incentivo a invertir en capital), por lo que existe generalmente un exceso de capacidad instalada.
- b) Los costos unitarios de producción son mayores que los

internacionales y, por lo mismo, rara vez exportan.⁶

Cuando las empresas producen con altos costos unitarios, no generan las divisas requeridas para cubrir sus importaciones, por lo que presionan al resto de los sectores productivos para allegarse de estas divisas. Esto indica que "... Aunque no es necesario ni deseable, ni que cada sector sea autosuficiente en divisas, una política comercial proteccionista inhibe las exportaciones del sector industrial. Además, actúa como un impuesto a la producción de los sectores que exportan, lo que hace que estos últimos reduzcan sus exportaciones, y disminuyan así el influjo neto de divisas. De esta manera, una política de comercio exterior proteccionista del sector industrial efectivamente cierra la economía, y reduce las importaciones, pero también las exportaciones."⁷

2.3. CONSIDERACIONES DEL EFECTO PROBABLE QUE CONLLEVE LA REALIZACION DE ESTE TRATADO EN LAS ECONOMIAS DE CENTROAMERICA

La firma del TLC presenta oportunidades para Centroamérica, pero muchos líderes gubernamentales y de negocios en la región han expresado que la zona de Libre Comercio en América del Norte puede afectar negativamente las economías de Centroamérica y el Caribe. La opinión del Ministro de Comercio Exterior de Costa

⁶ Dado los altos costos unitarios, las exportaciones de estas empresas tienden a darse únicamente en situaciones en las cuales el tipo real de cambio se encuentra depreciado respecto a su nivel de equilibrio, por lo que, para exportar las empresas requieren de un subsidio cambiario.

⁷ Katz, Isaac. Crecimiento económico el impulso del sector exportador. Banca Central. Banco de Guatemala. Año V. No.17. Guatemala. Litografía Delgado. 1,993. p.13-37.

Rica, Roberto Rojas, resume esta perspectiva "... Apoya al TLC y considera que representa un acontecimiento histórico en las relaciones comerciales, y que puede mejorar las condiciones de vida de los EEUU, México y Canadá; sin embargo, le preocupa el impacto sobre la región de la ICC⁶, particularmente por la desviación potencial de inversión y comercio en algunas áreas en donde existe buena competencia (U.S. Congress, June 7, 1,993)".

El TLC puede amenazar la economía de Centroamérica y el Caribe, básicamente por tres razones:

Primero, México obtiene mayor acceso al mercado de EEUU a expensas del Caribe, ya que las exportaciones de Centroamérica y el Caribe estarán en desventaja, específicamente en lo que se refiere a textiles y ropa. En este rubro, se puede acotar el siguiente extracto⁷:

- a) México no tendrá cuota para sus exportaciones, mientras que los países de la Cuenca del Caribe si la tendrán. Para Guatemala, la eliminación de cuotas permitiría que rubros como pantalones, pantalonetas, camisas y pijamas podrían mantener una tasa de crecimiento acorde a las libres fuerzas del mercado.
- b) México goza de reducción inmediata a cero arancel, mientras que Centroamérica paga 21%, a partir del 1 de enero de 1994, para un número importante de partidas arancelarias que para Centroamérica son más del 33% de sus exportaciones a EEUU.

⁶ La iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI, por sus siglas en inglés), llamada formalmente Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, entró en vigor el 1 de enero de 1984. Bajo el CBI, los países de la Cuenca del Caribe son exonerados del pago de impuestos por ciertos productos y se proveen beneficios a contribuyentes norteamericanos para estimular la inversión en el Caribe. La legislación del CBI se enmendó en 1,990. Sus preferencias fueron inicialmente otorgadas al Caribe por un periodo de 12 años, pero bajo la nueva legislación el periodo es indefinido (USITC, September 1,992).

⁷ Siglo Vientiuno. Especial (TLC) parte II. Suplemento. Guatemala. 1 de diciembre de 1,993.

Segundo, como resultado del TLC, la desviación de las inversiones en la Cuenca del Caribe disminuirán en beneficio de México, que brinda mejores condiciones.

Un documento de la Secretaría Permanente del Tratado de Integración Económica Centroamericana (SIECA), indica lo siguiente: "... Centroamérica exporta productos agrícolas, así como textiles y ropa (los cuales representan una cuarta parte de las exportaciones de la región a los EEUU) y estos pueden ser afectados negativamente por el TLC. En el caso del azúcar, por ejemplo, Centroamérica puede perder competitividad a mediano plazo porque tendrá que competir con México en el mercado norteamericano. Otro problema es que la exportación de azúcar centroamericana pueda enfrentar mayores restricciones en el mercado mexicano debido a la promesa de México de brindar protección a los niveles de EEUU".¹⁰

Es necesario señalar que la ICC tiene menor peso que el TLC, debido a que el primero fue creado como una concesión unilateral (lo que indica que no es un compromiso internacional) de los EEUU hacia el área centroamericana, mientras que el segundo sí es compromiso internacional con reciprocidad, que es también más amplio al incluir aspectos como barreras no tarifarias.

Y tercero, México gana reducciones graduales en los impuestos de productos que están sujetos a tarifas bajo la ICC,

¹⁰ CEPAL, SIECA, PRADIC. Apreciaciones preliminares del efecto del tratado de libre comercio de Norteamérica (TLC) para Centroamérica. SIECA. Guatemala. s.p.i. Guatemala. 1,992. 85 pp.

principalmente en lo que se refiere a ropa y zapatos, y algunos productos de cuero.¹¹

La región centroamericana debe afrontar el reto que conlleva en la práctica el TLC, ya que implica que deben renovarse muchos aspectos tales como infraestructura, actualización de tecnologías, productividad de fuerza de trabajo y correcta distribución de la riqueza, para que de esta manera Centroamérica, como un bloque económico, sea atractiva a inversionistas nacionales y extranjeros, y más adelante se incorpore al TLC si le conviene.

En octubre de 1993, los presidentes centroamericanos firman un nuevo Tratado de integración económica, expresando que el TLC es un paso importante para la liberación comercial y la apertura de mercados. Pero en esa reunión, se le indica a EEUU que no se excluyan de los beneficios otorgados bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)¹² y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), a los países de la región.

¹¹ Documento del Centro de Información Regional, USAID. El TLC, sus implicaciones para Centroamérica y Estados Unidos. Horken, Kathleen. Hemeroteca Bco. de Guatemala, s.p.i. 1,994. 16 pp.

¹² El Sistema Generalizado de Preferencias (GSP, por sus siglas en inglés) fue negociado bajo la Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD, por sus siglas en inglés). A través de éste, los países desarrollados proveen un trato de tarifa preferencial a las exportaciones de productos semimanufacturados y manufacturados por los países en vías de desarrollo. Los EEUU pusieron en marcha el Tratado bajo la administración del Presidente Gerald Ford en 1976.

CAPITULO 3

LA INDUSTRIA TEXTIL EN GUATEMALA

3.1. SITUACION PRELIMINAR AL TLC

El sector de la Industria Textil abarca muchas actividades, las cuales comprende entre otras: la fabricación de prendas de vestir, artículos típicos, telas, tejidos, manteles, cortinas, pañuelos, cordeles, materiales textiles, hilos, hilazas, elaboración de alfombras y tapices.

Este sector se ha venido impulsando en Guatemala hace tiempo atrás, tal es el caso que desde 1960 ya existían convenios para que en toda el área centroamericana se le dieran mayores facilidades a fin de que fuera desarrollándose.

Debido a que el comercio de productos textiles mundiales iba en aumento, desde 1973 el Comercio Mundial de Textiles ha sido normado por el Acuerdo Relativo al comercio de Industrias de los Textiles, mejor conocido como Acuerdo Multifibras (AMF), que es parte del GATT¹³, el que en un pequeño resumen establece:

"... *Reconociendo* la importancia de la producción y el comercio de los productos textiles de lana, fibras artificiales y sintéticas y algodón para la economía de muchos países y su especial importancia para el desarrollo económico y social de los países en desarrollo y para la expansión y diversificación de sus ingresos de exportación. *Deseando* emprender una acción constructiva y cooperativa, dentro de un marco multilateral, a fin de tratar esta situación de manera que se promueva sobre una base sana el desarrollo de la producción y la expansión del comercio de productos textiles y se logre progresivamente la reducción de los obstáculos al comercio y la liberación de los intercambios mundiales de estos productos."

¹³ En español: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Tomando como base lo subrayado, esto se hará realidad para el año 2005. Pero mientras se llega a esa fecha, la Industria Textil debe amoldarse a las nuevas reglas comerciales que se vienen dando en los crecientes nuevos bloques económicos mundiales, tal es el caso del TLC.

Es necesario mencionar que EEUU es uno de los principales mercados de exportación de Guatemala, por lo que nuestro país debe enfocarse en analizar los actuales convenios entre ambos países para sacarles el mejor provecho. De aquí tenemos que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, la cual otorga beneficios a 24 países (incluyendo a Guatemala), mediante el acceso unilateral libre de derechos aduanales al mercado de los EEUU para todas las exportaciones, excepto: textiles y vestido, calzado y algunos productos de cuero, petróleo y derivados, atún, relojes y sus partes.

Es en el aspecto de textiles y vestido donde actualmente debe pagarse cierto porcentaje de impuesto a la entrada de las aduanas de EEUU. Esto se debe a que el comercio mundial de textiles es tan grande, que si no existieran este tipo de barreras comerciales, afectaría a su industria textilera interna.

3.1.1. Aranceles

Por arancel o barrera arancelaria (BA), se entiende un impuesto directo que se va a pagar por la entrada de un artículo o producto a un país. Es decir, es un catálogo de tarifas oficiales en donde se enumeran las sumas que se deben pagar por un servicio especial. Este impuesto de EEUU viene expresado por lo general con un porcentaje extra que se carga al producto en

sí, pero también puede darse que, además de ese porcentaje, se deba agregar un valor monetario por peso de producto, por ejemplo: dado un producto textil X , que paga un 10% de impuesto, se le aumentan \$.0.12 más por cada 2 libras.

Dado que el mercado de textiles guatemalteco tiene como principal objetivo el norteamericano, y debido a que el mismo está sujeto a ciertas restricciones (caso de la ICC), como un promedio general¹⁴ se establece que el mismo es de aproximadamente 10.74% con una desviación de 5.66%, mas este dato no expresa realmente los sectores más afectados de la industria textil en Guatemala y el impuesto promedio que pagan al ingresar al mercado norteamericano.

3.1.2. Barreras no arancelarias

Las barreras al comercio internacional que no son aranceles o sea las barreras no arancelarias (BNA), han cobrado particular importancia en la actualidad, y se han convertido en el principal obstáculo al comercio. El papel predominante que estas barreras tienen ahora se debe en parte a la pérdida de importancia relativa de los aranceles en cuanto a obstáculos al comercio, y en parte por el atractivo que las BNA siguen ejerciendo para los gobiernos de los países que las utilizan (prácticamente todos los países del mundo).

Como en su mayor parte las tasas arancelarias, éstas están consolidadas con arreglo a las reglas del GATT; su elevación

¹⁴ Datos obtenidos de HARMONIZED TARIFF SCHEDULE of the United States (1993), Annotated for Statistical Reporting Purposes.

resulta difícil, y por ser muy visibles no se prestan a una manipulación rápida y discreta. Por el contrario, las barreras no arancelarias son menos visibles y su diversidad las hace más adaptables a las distintas modalidades y grados de protección que se desea otorgar a las industrias nacionales.

El concepto de **BNA** es amplio, ya que toda intervención del gobierno en la producción y el comercio, con excepción de los aranceles, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las corrientes comerciales internacionales deben considerarse como medidas no arancelaria¹⁵.

Un ejemplo de **BNA** se encuentra en las medidas de control de la cantidad o restricciones cuantitativas de un producto determinado, procedente de todos los orígenes o determinados orígenes (Guatemala tiene restricciones de determinados productos en la ICC).

De lo expresado anteriormente para Guatemala, una **BNA** son las famosas cuotas de producción a determinados productos, principalmente se aprecian éstas en el sector textil en el ramo de la Maquila de prendas de vestir.

3.1.3. Cuadros de exportaciones

Debido a la gran variedad existente de productos textiles, es necesario agruparlos de la siguiente manera, según están expresados por la Sección de Estadística del Banco de Guatemala:

¹⁵ UNCTAD, Base de Datos sobre Medidas de Control del Comercio; CEPAL.

- 1) Por producto, país, partida: aquí el sector textil se desglosa en artículos de vestuario, artículos típicos de materias textiles, hilos e hilazas y materiales textiles (tejidos o telas).
- 2) Por país, partida: en el cual se utiliza la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana, la cual posee 21 secciones, donde la 'sección 11' es la que indica Materias Textiles y sus Manufacturas.

Además hay que agregar que a los incisos enumerados anteriormente, se subdividen ambos en Con Valor Comercial¹⁶ y Sin Valor Comercial "Maquila"¹⁷.

Esto se hace para poder visualizar cómo es el comportamiento de las exportaciones en ambos ramos, ya que si bien el primero expresa las exportaciones que se generan y producen divisas en Guatemala, el segundo también genera divisas pero como valor agregado IVA o como Impuesto sobre la Renta, además de fuentes de empleo, ya que por lo general en Maquila el producto viene de un país y se regresa a ese país.

¹⁶ Son todas aquellas Empresas y Gobierno que pagan impuestos.

¹⁷ Son aquellas empresas que amparadas bajo el lineamiento de "Maquila", están exentas al pago de impuestos, según Decreto Ley 29-89.

Cuadro 3.1
Exportaciones (enero a diciembre de 1991)
[cifras en US\$ dólares]

[Producto, País, Partida]¹⁶:

Definiciones: a) artículos de vestuario, b) artículos típicos de materias textiles, c) hilos e hilazas, d) materiales textiles (tejidos o telas).

A. Con valor Comercial	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	13,578,113	6,449,250	1,954,033	21,981,396
b)	1,957,423	15,873	675,241	2,648,537
c)	1,863,135	1,220,194	18,303	3,101,632
d)	6,637,158	19,204,097	1,272,159	27,113,414
Suma Total:	24,035,829	26,889,414	3,919,736	54,844,979
B. Sin valor Comercial "Maquila"	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	230,829,377	52,646	1,657,212	232,539,235
b)	29,729	-- --	180	29,909
c)	1,253,595	-- --	-- --	49,472
d)	4,190,986	-- --	895,010	5,085,996
Suma Total:	235,099,564	52,646	2,552,402	237,704,612

Cuadro 3.2
Exportaciones e importaciones (enero a diciembre de 1991),
respecto a EEUU; [cifras en US\$ dólares]

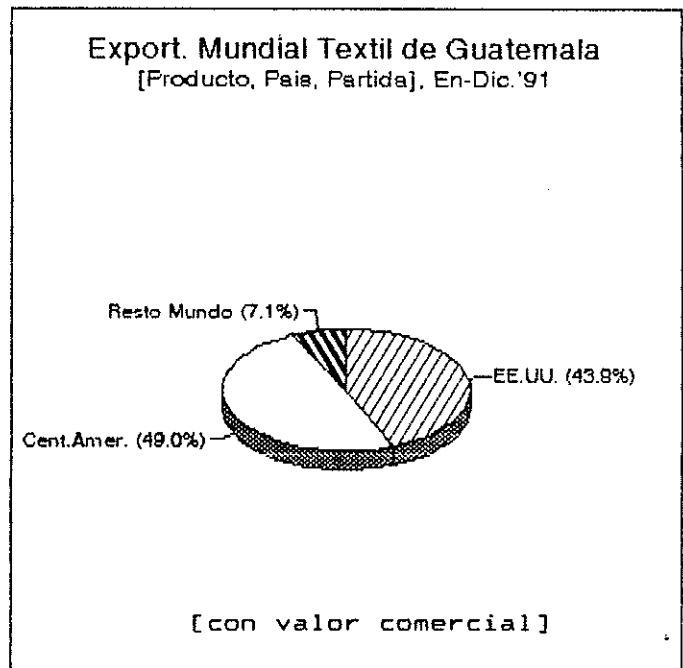
[País, Producto]¹⁷:

Exportación (FOB):	Sección 11
- con valor comercial.	23,321,489
- sin valor comercial "Maquila".	235,666,380
Importación (CIF):	
- con valor comercial.	19,231,410
- sin valor comercial "Maquila".	8,069,825

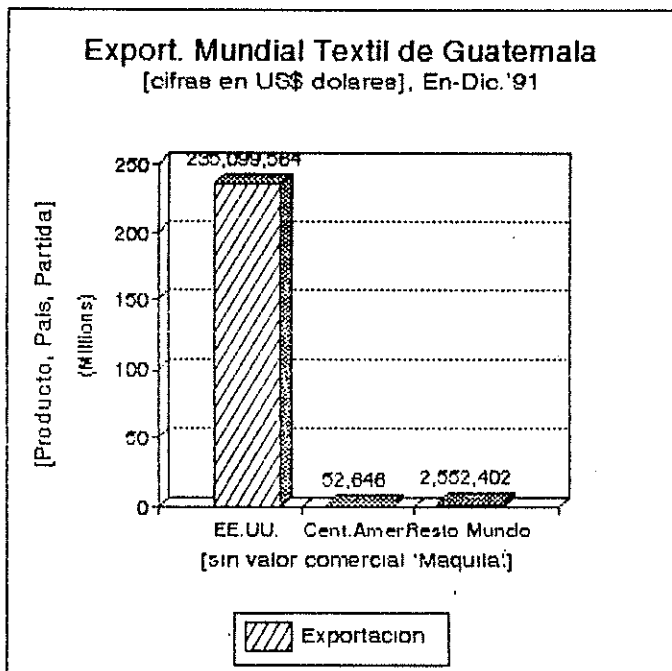
¹⁶ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

¹⁷ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

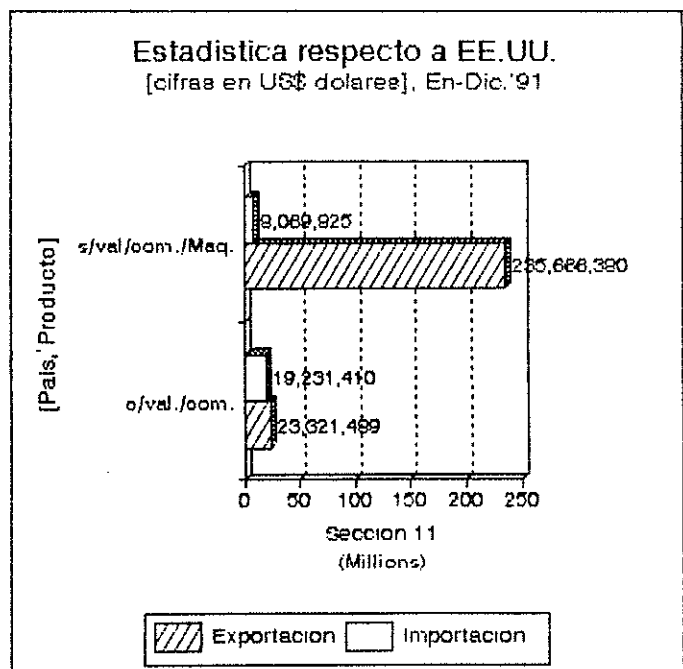
Gráfica 3.1.A.



Gráfica 3.1.B.



Gráfica 3.2.



Cuadro 3.3
Exportaciones (enero a diciembre de 1992)
[cifras en US\$ dólares]

[Producto, País, Partida]²⁰:

Definiciones: a) artículos de vestuario, b) artículos típicos de materias textiles, c) hilos e hilazas, d) materiales textiles (tejidos o telas).

A. Con valor Comercial	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	8,885,277	7,784,792	2,287,066	18,957,135
b)	2,298,744	45,660	1,066,070	3,410,474
c)	1,125,076	1,531,456	15,881	2,672,413
d)	6,350,344	26,119,651	756,536	33,226,531
Suma Total:	18,659,441	35,481,559	4,125,553	58,266,553
B. Sin valor Comercial "Maquila"	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	323,485,002	-- --	2,283,357	325,768,359
b)	9,464	-- --	-- --	9,464
c)	22,952	-- --	-- --	22,952
d)	6,204,085	195,917	1,111,504	7,511,506
Suma Total:	329,721,503	195,917	3,394,861	333,312,281

Cuadro 3.4
Exportaciones e importaciones (enero a diciembre de 1992),
respecto a EEUU; [cifras en US\$ dólares]

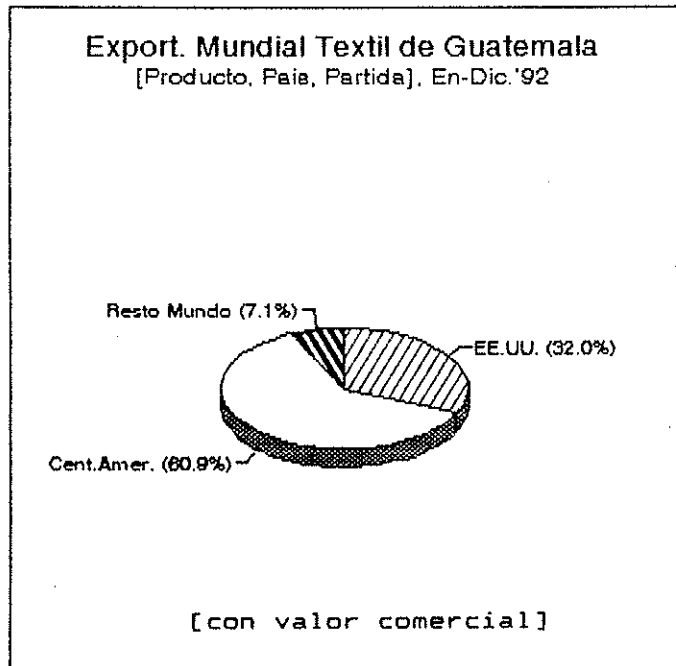
[País, Producto]²¹:

Exportación (FOB):	Sección 11
- con valor comercial.	18,151,002
- sin valor comercial "Maquila".	330,506,100
Importación (CIF):	
- con valor comercial.	22,778,299
- sin valor comercial "Maquila".	4,538,250

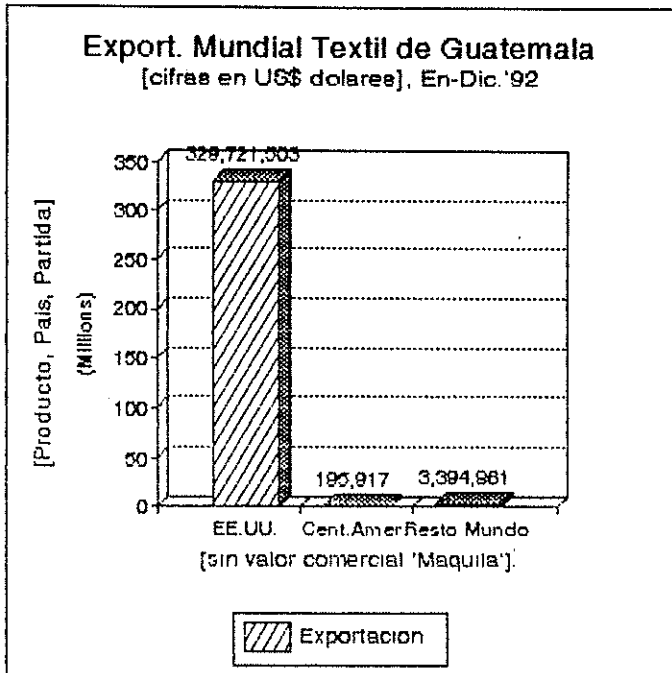
²⁰ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

²¹ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

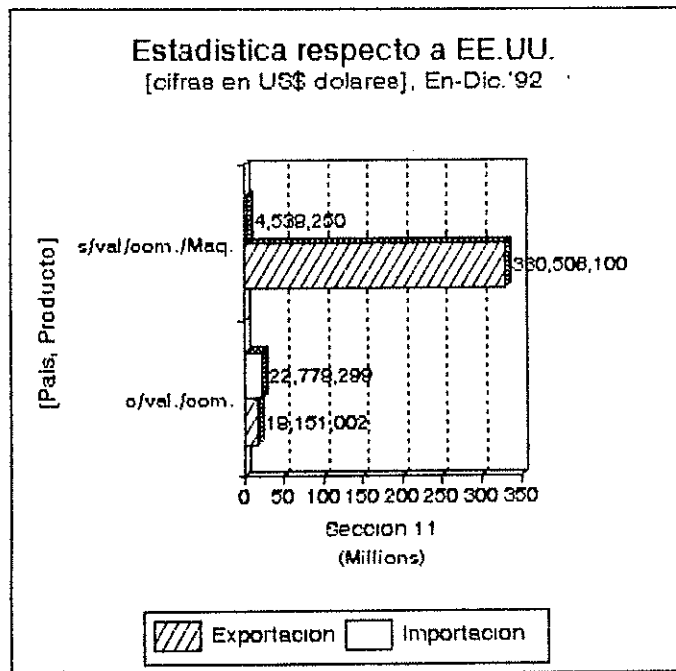
Gráfica 3.3.A.



Gráfica 3.3.B.



Gráfica 3.4.



Cuadro 3.5
Exportaciones (enero a diciembre de 1993)
[cifras en US\$ dólares]

[Producto, País, Partida]²²:

Definiciones: a) artículos de vestuario, b) artículos típicos de materias textiles, c) hilos e hilazas, d) materiales textiles (tejidos o telas).

A. Con valor Comercial	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	15,004,565	9,010,781	10,890,747	34,906,093
b)	1,376,487	12,740	1,019,951	2,409,178
c)	767,500	4,509,768	176,069	5,453,337
d)	4,025,063	24,244,859	1,650,195	29,920,117
Suma Total:	21,173,615	37,778,148	13,736,962	72,688,725
B. Sin valor Comercial "Maquila"	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	376,795,038	31,403	5,937,158	382,763,599
b)	24,090	-- --	1,743	25,833
c)	1,035,959	705	3,100	1,039,764
d)	7,379,401	627,035	565,781	8,572,217
Suma Total:	385,234,488	659,143	6,507,782	392,401,413

Cuadro 3.6
Exportaciones e importaciones (enero a diciembre de 1993),
respecto a EE.UU.; [cifras en US\$ dólares]

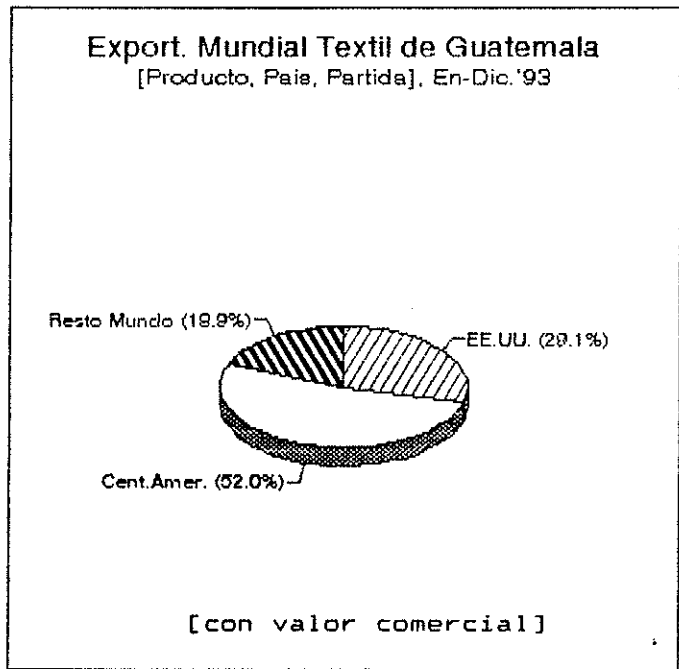
[País, Producto]²³:

Exportación (FOB):	Sección 11
- con valor comercial.	21,580,569
- sin valor comercial "Maquila".	385,603,593
Importación (CIF):	
- con valor comercial.	33,953,863
- sin valor comercial "Maquila".	3,491,807

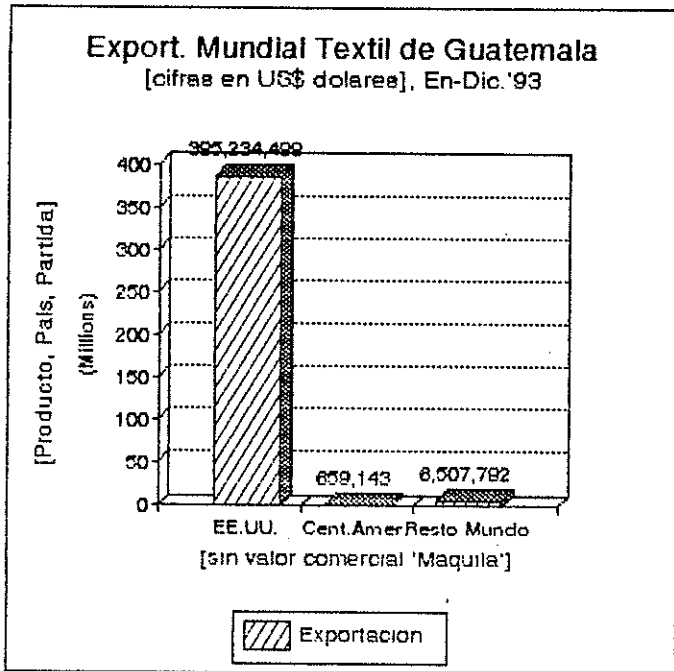
²² Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

²³ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

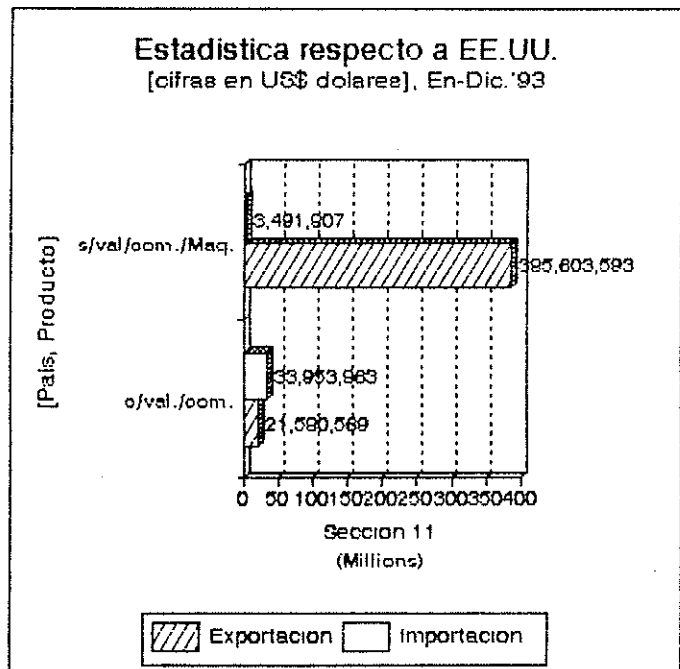
Gráfica 3.5.A.



Gráfica 3.5.B.



Gráfica 3.6.



Cuadro 3.7
Exportaciones (enero a mayo de 1994)
[cifras en US\$ dólares]

[Producto, País, Partida]²⁴:

Definiciones: a) artículos de vestuario, b) artículos típicos de materias textiles, c) hilos e hilazas, d) materiales textiles (tejidos o telas).

A. Con valor Comercial	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	3,751,566	3,727,465	401,673	7,880,704
b)	437,486	11,898	517,903	967,287
c)	431,927	1,921,739	148,473	2,502,139
d)	664,489	10,008,683	1,240,814	11,913,986
Suma Total:	5,285,468	15,669,785	2,308,863	23,264,116
B. Sin valor Comercial "Maquila"	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	165,651,680	4,634	2,643,720	168,300,034
b)	17,526	-- --	-- --	17,526
c)	108,418	72,616	58,856	239,890
d)	3,860,700	346,870	342,057	4,549,627
Suma Total:	169,638,324	424,120	3,044,633	173,107,077

Cuadro 3.8
Exportaciones e importaciones (enero a mayo de 1994),
respecto a EEUU; [cifras en US\$ dólares]

[País, Producto]²⁵:

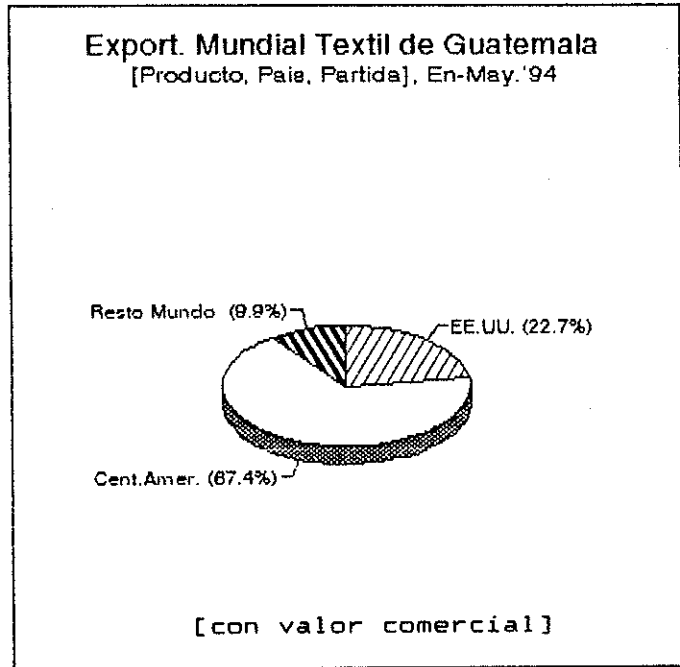
Exportación (FOB):	Sección 11
- con valor comercial.	5,457,386
- sin valor comercial "Maquila".	170,367,899
Importación (CIF):	
- con valor comercial.	13,554,446
- sin valor comercial "Maquila".	2,588,473

²⁴

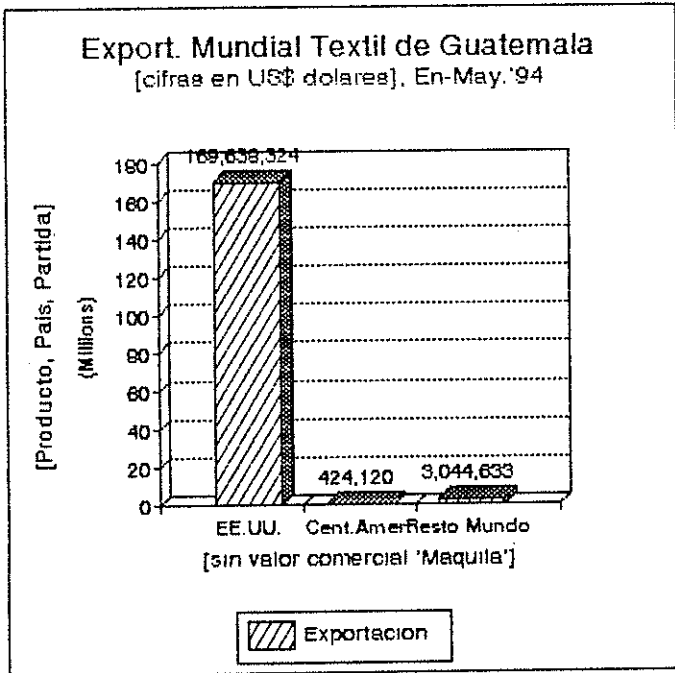
Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

²⁵ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

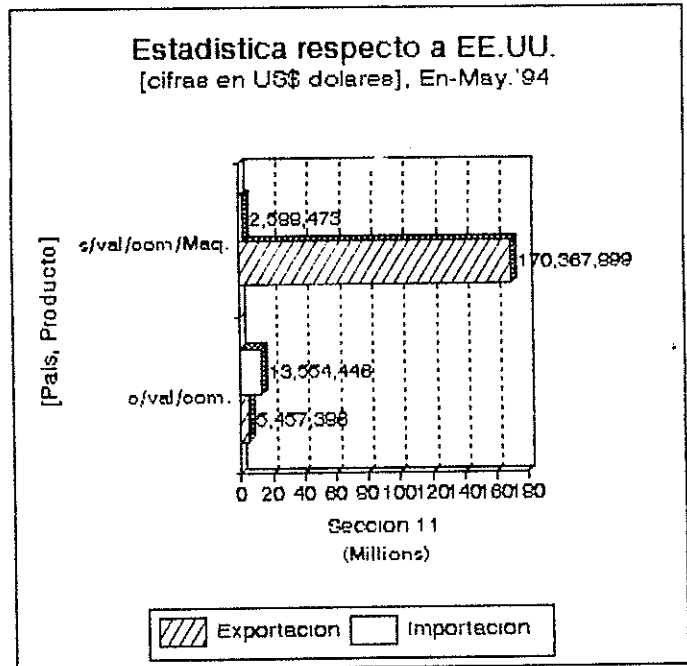
Gráfica 3.7.A.



Gráfica 3.7.B.



Gráfica 3.8.



3.1.4. Ofertas y Demandas

Como se ha podido observar en las gráficas en lo referente a exportaciones con valor comercial, la tendencia establece importar más contra lo que se exporta, lo cual es un índice de poca competitividad en el mercado internacional.

En forma general a excepción de pocas empresas que en el ramo de hilaturas (tejidos planos) satisfacen el requisito técnico de la escala mínima de 15 mil usos por plana, que producen también con índices altos de la capacidad instalada.

Muchas de estas empresas en lo referente a sus maquinarias están a la zaga de otros países, estimando que un 5% de los telares utilizados puedan considerarse modernos²⁶.

En lo referente a la confección de ropa para esta actividad se tomaron 5 fábricas de confección²⁷, sin incluir las maquilas que son consideradas como empresas de ensamblaje. De estas cinco, sólo dos utilizaban la totalidad de la maquinaria instalada. Según el estudio, el promedio de utilización de la maquinaria se ubica en un 59%. El índice de ociosidad se puede deber a la poca demanda, pero también puede haber influido el grado de antigüedad de la maquinaria, cuyo promedio se estableció entre 10 a 40 años y su consiguiente desgaste.

²⁶ Siglo Veintiuno. Especial (TLC) parte II. Suplemento. Guatemala. 1 de diciembre de 1,993.

²⁷ Siglo Veintiuno. Especial (TLC) parte II. Suplemento. Guatemala. 1 de diciembre 1993.

3.1.5. Proyecciones

Debido que EEUU es parte integrante del TLC, y uno de los principales mercados del comercio de Textiles en Guatemala, es la razón por la que se hace el siguiente análisis, en el cual se usan datos 'con valor comercial', ya que éstos indican lo que realmente se produce internamente. Los cuadros de 1991, 1992 y 1993, corresponden a Exportación e Importación de la especificación [País, Producto].

Exportación e Importación²⁰
[cifras en US\$ Dólares]

<u>Período</u>	<u>Exportación</u>	<u>Importación</u>
1991	23,321,489	19,231,410
1992	18,151,002	22,778,299
1993	21,580,569	33,953,863
1994	19,276,766	40,043,643

Las estimaciones de 1994 se hicieron por el método matemático de mínimos cuadrados, el que además establece las siguientes correlaciones (r):

- Exportación: $r = - 0.33$
- Importación: $r = + 0.96$

Esos datos expresan que las exportaciones disminuyen, mientras que las importaciones aumentan.

Las razones pueden ser que con la liberación del comercio, y no actualización de maquinaria, buena parte de los productos textiles de Guatemala, no compitan en calidad ni precio, razón por la que es mejor traerlos del exterior.

²⁰ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

3.2. EFECTOS POSTERIORES EN LA INDUSTRIA GUATEMALTECA AL ENTRAR EN VIGENCIA EL TLC

El acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica establece un régimen especial para el sector textil, el cual plantea la liberación total del comercio en dicha rama entre EEUU, Canadá y México en un período máximo de 10 años.

Esto indica que desde la entrada en vigencia del TLC, a todos los productos que satisfagan las reglas de origen establecidas, se les eliminarán los picos arancelarios, estableciendo un arancel máximo del 20%. Por otra parte, EEUU elimina los aranceles correspondientes al 45% de las importaciones procedentes de México, a la vez que en México el 20% de las importaciones procedentes de los EEUU están libres de aranceles. El resto de los aranceles se eliminarán progresivamente en un plazo máximo de 10 años, partiendo de aranceles tope de 20%. Se estima que: "... más del 85% del comercio de textiles y prendas de vestir estará libre de aranceles después del sexto año."²⁷

Esto indica que para la Industria Textil de Guatemala la competencia de México es muy grande, ya que ellos actualmente exportan con una rebaja de un 20% en aranceles, mientras que Guatemala lo hace con 0%.

En el área de Prendas de Vestir, Guatemala exporta productos que varían de 17% a 28% de arancel.

²⁷ Data-Export. Análisis del sector textil. Cámara de Industria de Guatemala. Año 6. No.52. Guatemala. UNEDI. 1,994.

3.2.1. Tecnología

En el aspecto tecnológico textil, Guatemala está atrasada debido al proteccionismo comercial de muchos años. Esto se aprecia al momento de ingresar al comercio internacional donde no pueden competir con precios ni calidad en muchos productos; por lo que se debe mejorar la eficiencia de la productividad a través de la renovación de equipos y maquinaria antigua, además de mayor capacitación al personal y eficiente gestión empresarial.

3.2.2. Servicios

El aspecto servicios es muy importante, ya que si un cliente desea una determinada cantidad de productos para una fecha, existe la necesidad de cumplir. Si por falta de productividad o tecnología apropiada no se logra, necesariamente deben hacerse los cambios pertinentes para cumplir y aumentar la productividad en forma general.

CAPITULO 4

LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS DE CUERO EN GUATEMALA

4.1. SITUACION PRELIMINAR AL TLC

El desarrollo de la Industria de Productos de Cuero tanto en Guatemala como en Centroamérica ha sido relativamente lenta, situación que ha venido vieniendo dando desde los años '60 hasta la fecha. Esto se debe a que en la mayoría de las instalaciones no se han introducido mejoras sustanciales, las instalaciones y edificios de un gran número de tenerías son anticuadas sin disposición racional de la maquinaria, debido a la falta de espacio. Así también la gran cantidad de establecimientos artesanales y relativamente un pequeño número de empresas verdaderamente industriales.

En la actualidad, Guatemala tiene variedad de productos de cuero entre los que se pueden mencionar: artículos de vestir a base de cuero (chumpas, chalecos, pantalones, gabachas), monederos, bolsos, guantes, calzado, cinchos, pieles y otros más. De estos productos, el que tiene una mayor cantidad de producción es el referente a calzado, que situándonos en el aspecto de 'Maquila' es el que reporta una buena cantidad de dólares. Para poder fabricar estos productos es muy importante el abastecimiento ganadero nacional, ya que si éste es muy pequeño influye directamente en la competitividad de esta industria, por lo que hay que impulsar este sector, a fin de evitar que industrias que utilizan los diversos derivados del cuero con un incipiente crecimiento económico salgan afectadas.

En una comparación estadística la Industria del Cuero dirige sus exportaciones a dos mercados principales:

- a) Centroamérica que abarca un 76.53% como promedio de los años '91, '92 y '93; como también a
- b) Estados Unidos con un 18.76% como promedio de los años antes citados; todos estos porcentajes se hicieron con base en un 100% de exportaciones mundiales.

Los productos de cuero están excluidos de los beneficios de la ICC, por lo que entran al mercado de EEUU con los aranceles establecidos internamente de este mismo.

4.1.1. Aranceles

El arancel o impuesto que debe pagar un producto de cuero o sus derivados en el mercado norteamericano, varía según que tipo de producto sea. De esta cuenta, en el Harmonized Tariff Schedule³⁰ se encuentra que lo concerniente a productos de cuero hay que buscarlo en la sección VIII y la sección XII.

Estas, a su vez, se subdividen en capítulos, por lo que para la sección VIII, tenemos capítulos 41, 42 y 43, mientras que para la sección IX, encontramos los capítulos 64, 65, 66 y 67.

Como un promedio de las tarifas existentes de las dos secciones mencionadas anteriormente, tenemos un dato de 7.62%, pero el mismo no es fiable dado que hay artículos que pagan del 0 al 48%, en lo que se refiere a exportar en el parámetro "General" de esta lista de tarifas. Ahora bien, está el parámetro "Special" donde se encuentran aquellas naciones pertenecientes a

³⁰ Programación de tarifas ajustas de los EEUU. 1993.

la ICC que cuentan con rebajas inclusive exentas de impuesto, pero hay muchos artículos de cuero que no están clasificados en la ICC.

4.1.2. Barreras no arancelarias

Aquí se encuentran por lo general las cuotas de producción, generalmente aplicadas a la "Maquila", pero en Guatemala la que generalmente tiene una cuota son los zapatos; la fábrica "Cobán" es la que puede trabajar en esta área³¹.

Esto indica que en su mayoría la industria del cuero no está muy desarrollada a no ser como pequeña o mediana industria, y a excepción de lo referente al calzado en este ramo de maquila. Si una compañía de EEUU deseara establecer un contrato de una producción muy grande con otro tipo de productos, no encontraría la infraestructura industrial necesaria.

4.1.3. Cuadros de exportaciones

Debido a la gran variedad existente de productos de cuero, se hace necesario agruparlos de la siguiente manera, según los encontramos clasificados por la Sección de Estadística del Banco de Guatemala:

- 1) Por producto, país, partida: aquí encontramos todos aquellos artículos a base de cuero expresados de la siguiente manera: calzado, manufacturas de cuero, pieles y cuero.

- 2) Por país, partida: en este renglón se utiliza la

³¹ Esta información se establece en base a los formularios de Ventanilla Unica del Ministerio de Finanzas Públicas, y las personas que laboran en esa sección.

Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (la cual posee 21 secciones). En la 'sección 8' se contemplan: pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias, artículos de guarnicionería y de talabartería, artículos de viaje, bolsos de mano y similares, y manufacturas de tripas, y en la 'sección 12' se contemplan: calzado, sombrerería, paraguas y quitasoles, plumas preparadas y artículos de plumas, flores artificiales y manufacturas de cabellos.

Además se indica que los incisos enumerados anteriormente se subdividen en Con Valor Comercial³² y Sin Valor Comercial³³.

Esta aclaración se hace para comprender las formas de exportación existentes. La primera expresa exportaciones que generan y producen divisas (expresión usada para nombrar US\$ Dólares) en Guatemala, por lo general con materia prima nacional. La segunda a su vez también genera divisas, pero como valor agregado IVA o como Impuesto sobre la Renta, además de fuentes de empleo, ya que por norma general en Maquila un producto viene sólo a ensamblarse en Guatemala y se retorna al país de donde provino.

³² Son todas aquellas empresas y Gobierno que pagan impuestos, ya sea para exportar o para importar.

³³ Son aquellas empresas que amparadas bajo el lineamiento de "Maquila", están exentas al pago de impuestos según Decreto Ley 29-89.

Cuadro 4.1
Exportaciones (enero a diciembre de 1991)
[cifras en US\$ dólares]

[Producto, País, Partida]³⁴:

Definiciones: a) calzado, b) manufacturas de cuero, c) pieles y cueros.

A. Con Valor Comercial	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	1,356,876	5,787,030	534,800	7,678,706
b)	9,262	16,206	2,595	28,063
c)	2,906	129,430	89,579	221,915
Suma Total:	1,369,044	5,932,666	626,974	7,928,684

B. Sin Valor Comercial "Maquila"	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	1,253,595	-- --	-- --	1,253,595
b)	-- --	-- --	-- --	-- --
c)	-- --	-- --	-- --	-- --
Suma Total:	1,253,595	0	0	1,253,595

Cuadro 4.2
Exportaciones e importaciones (enero a diciembre de 1991),
respecto a EEUU; [cifras en US\$ dólares]

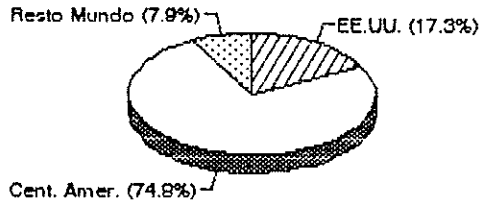
[País, Producto]³⁵:

Exportación (FOB):	Sección 8	Sección 12	Suma total:
- con valor comercial.	2,651,480	1,649,041	4,300,521
- sin valor com. "Maquila".	89,772	1,257,491	1,347,263
Importación (CIF):			
- con valor comercial.	648,378	609,984	1,258,362
- sin valor com. "Maquila".	48	-- --	48

³⁴ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

³⁵ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

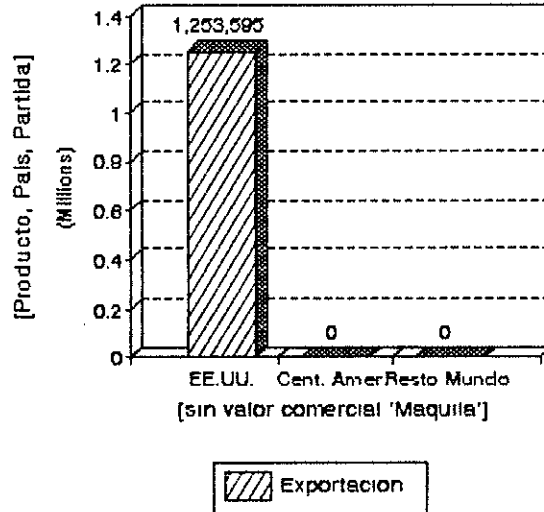
Export. Mundial Prod. Cuero Guatemala
 [Producto, Pais, Partida]. En-Dic '91



[con valor comercial]

Gráfica 4.1.A.

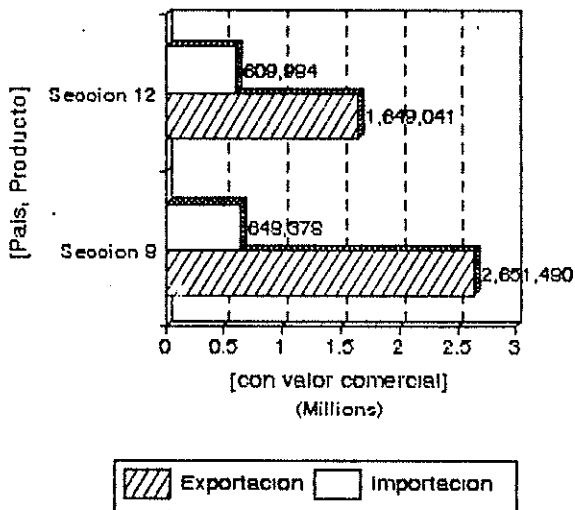
Export. Mundial Prod. Cuero Guatemala
 [cifras en US\$ dolares]. En-Dic '91



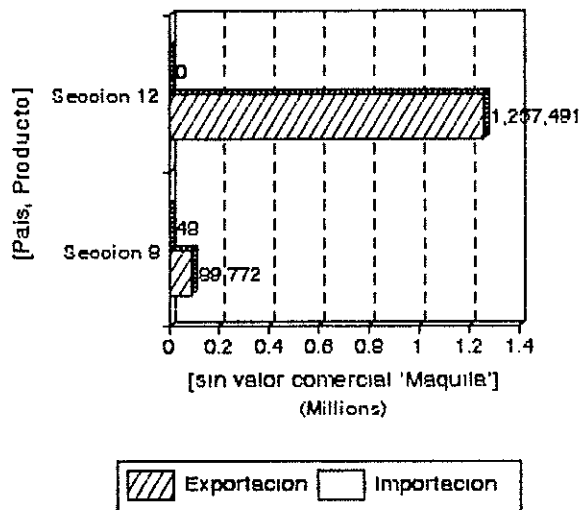
Gráfica 4.1.B.

Gráficas 4.2.

Estadística respecto a EE.UU.
 [cifras en US\$ dolares]. En-Dic '91



Estadística respecto a EE.UU.
 [cifras en US\$ dolares]. En-Dic '91



Cuadro 4.3
Exportaciones (enero a diciembre de 1992)
[cifras en US\$ dólares]

[Producto, País, Partida]³⁶:

Definiciones: a) calzado, b) manufacturas de cuero, c) pieles y cueros.

A. Con Valor Comercial	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	1,246,738	6,948,505	189,112	8,384,355
b)	828	6,878	2,695	10,401
c)	14,194	113,106	8,387	135,687
Suma Total:	1,261,760	7,068,489	200,194	8,530,443

B. Sin Valor Comercial "Maquila"	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	1,613,076	-- --	-- --	1,613,076
b)	-- --	-- --	-- --	-- --
c)	-- --	-- --	-- --	-- --
Suma Total:	1,613,076	0	0	1,613,076

Cuadro 4.4
Exportaciones e importaciones (enero a diciembre de 1992),
respecto a EEUU; [Cifras en US\$ Dolares]

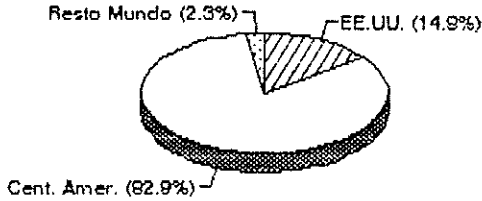
[País, Producto]³⁷:

Exportación (FOB):	Sección 8	Sección 12	Suma total:
- con valor comercial.	2,809,481	1,586,797	4,396,278
- sin valor com. "Maquila".	800,520	1,640,662	2,441,182
Importación (CIF):			
- con valor comercial.	615,760	739,153	1,354,913
- sin valor com. "Maquila".	46,121	6,150	52,271

³⁶ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

³⁷ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

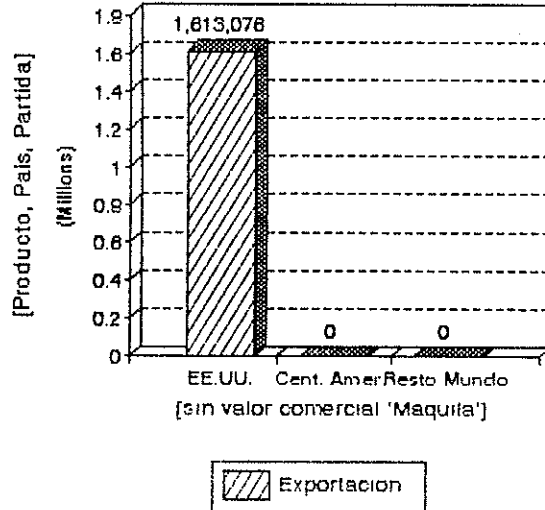
Export. Mundial Prod. Cuero Guatemala
 [Producto, Pais, Partida]. En-Dic '92



[con valor comercial]

Gráfica 4.3.A.

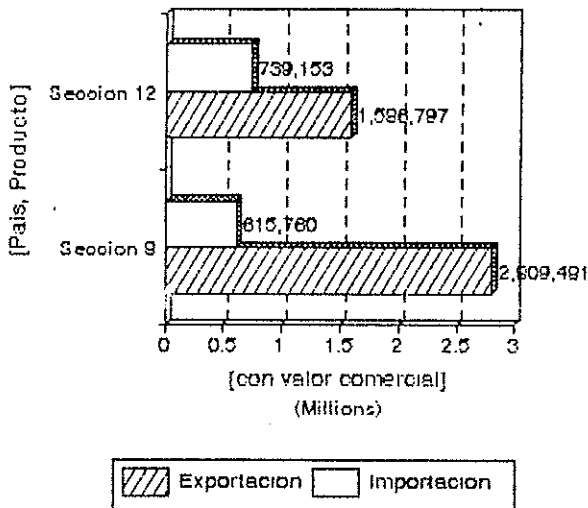
Export. Mundial Prod. Cuero Guatemala
 [cifras en US\$ dolares]. En-Dic '92



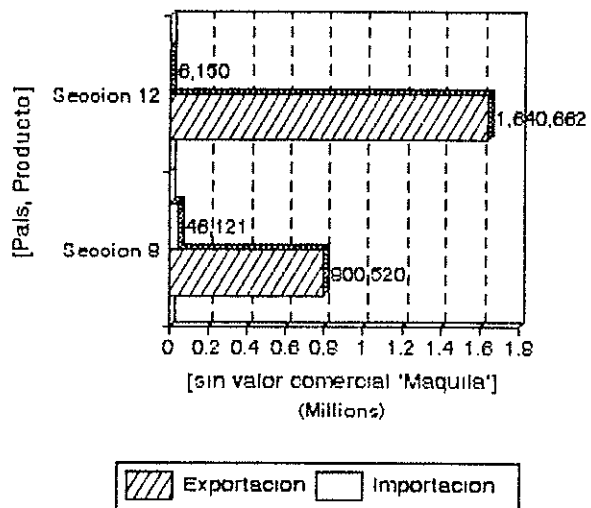
Gráfica 4.3.B.

Gráficas 4.4.

Estadística respecto a EE.UU.
 [cifras en US\$ dolares]. En-Dic '92



Estadística respecto a EE.UU.
 [cifras en US\$ dolares]. En-Dic '92



Cuadro 4.5
Exportaciones (enero a diciembre de 1993)
[cifras en US\$ dólares]

[Producto, País, Partida]³⁶:

Definiciones: a) calzado, b) manufacturas de cuero, c) pieles y cueros.

A. Con Valor Comercial	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	1,172,648	6,840,523	141,252	8,154,423
b)	1,255,079	148,990	232,226	1,636,295
c)	-- --	218,554	15,456	234,010
Suma Total:	2,427,727	7,208,067	388,934	10,024,728

B. Sin Valor Comercial "Maquila"	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	1,997,382	-- --	10	1,997,392
b)	157,987	-- --	7,653	165,640
c)	-- --	-- --	-- --	-- --
Suma Total:	2,155,369	0	7,663	2,163,032

Cuadro 4.6
Exportaciones e importaciones (enero a diciembre de 1993),
respecto a EEUU; [cifras en US\$ dólares]

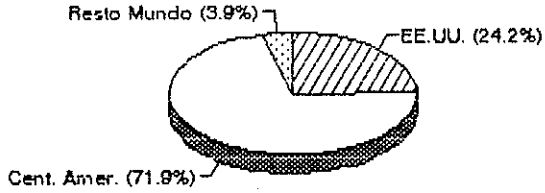
[País, Producto]³⁷:

Exportación (FOB):	Sección 8	Sección 12	Suma total:
- con valor comercial.	2,455,074	1,465,528	3,920,602
- sin valor com. "Maquila".	567,951	2,062,588	2,630,539
Importación (CIF):			
- con valor comercial.	925,956	1,192,458	2,118,414
- sin valor com. "Maquila".	55,943	-- --	55,943

³⁶ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

³⁷ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

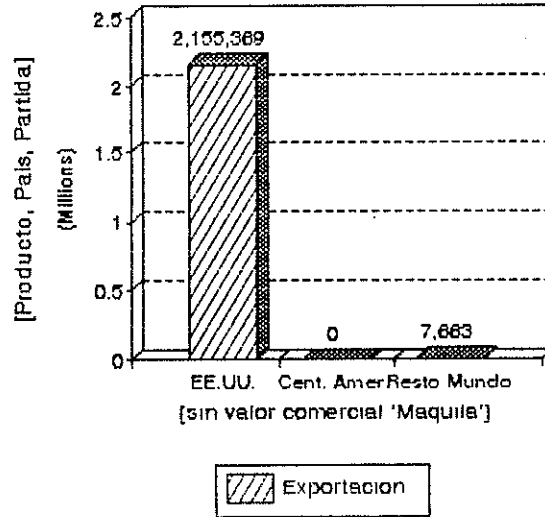
Export. Mundial Prod. Cuero Guatemala
 [Producto, País, Partida]. En-Dic '93



[con valor comercial]

Gráfica 4.5.A.

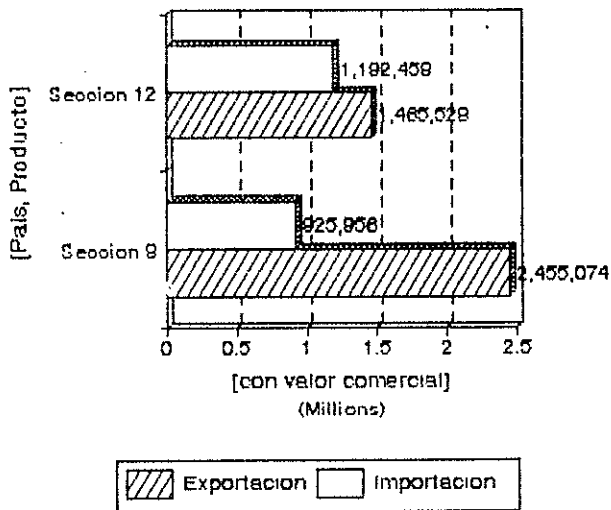
Export. Mundial Prod. Cuero Guatemala
 [cifras en US\$ dolares]. En-Dic '93



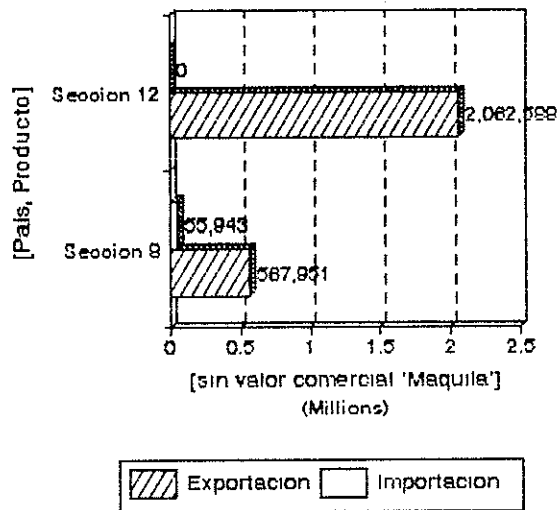
Gráfica 4.5.B.

Gráficas 4.6.

Estadística respecto a EE.UU.
 [cifras en US\$ dolares]. En-Dic '93



Estadística respecto a EE.UU.
 [cifras en US\$ dolares]. En-Dic '93



Cuadro 4.7
Exportaciones (enero a mayo de 1994)
[cifras en US\$ dólares]

[Producto, País, Partida]⁴⁰:

Definiciones: a) calzado, b) manufacturas de cuero, c) pieles y cueros.

A. Con Valor Comercial	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	184,939	2,351,024	28,603	2,564,566
b)	862,514	58,719	51,954	973,187
c)	-- --	23,295	397,250	420,545
Suma Total:	1,047,453	2,433,038	477,807	3,958,298
B. Sin Valor Comercial "Maquila"	EE.UU.	Centro América	Resto del Mundo	TOTAL GENERAL
a)	972,254	-- --	225	972,479
b)	187,039	5,000	3,866	195,905
c)	-- --	-- --	13,500	13,500
Suma Total:	1,159,293	5,000	17,591	1,181,884

Cuadro 4.8
Exportaciones e importaciones (enero a mayo de 1994),
respecto a EEUU; [cifras en US\$ dólares]

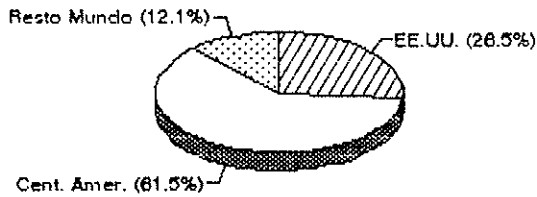
[País, Producto]⁴¹:

	Sección 8	Sección 12	Suma total:
Exportación (FOB):			
- con valor comercial.	1,058,284	246,021	1,304,305
- sin valor com. "Maquila".	360,554	972,434	1,332,988
Importación (CIF):			
- con valor comercial.	379,395	529,767	909,162
- sin valor com. "Maquila".	78,379	17,811	96,190

⁴⁰ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

⁴¹ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

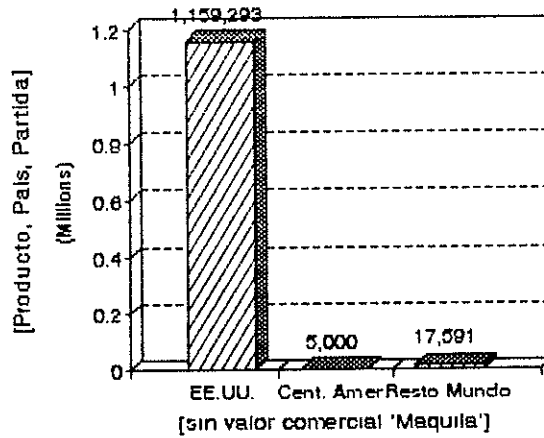
Export. Mundial Prod. Cuero Guatemala
[cifras en US\$ dolares]. En-May '94



[con valor comercial]

Gráfica 4.7.A.

Export. Mundial Prod. Cuero Guatemala
[cifras en US\$ dolares]. En-May '94

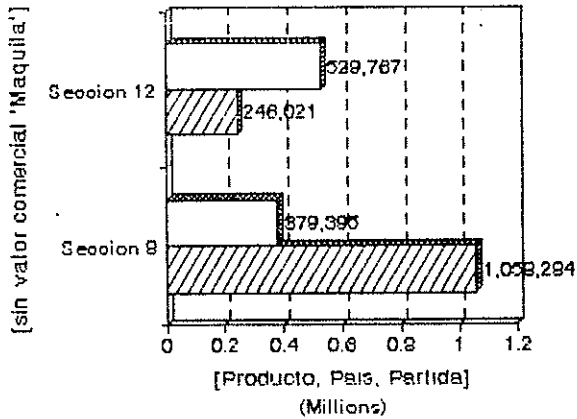


Exportacion

Gráfica 4.7.B.

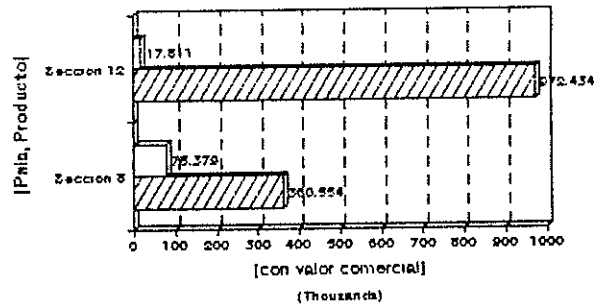
Gráficas 4.8.

Export. Mundial Prod. Cuero Guatemala
[cifras en US\$ dolares]. En-May '94



Exportacion Importacion

Estadística respecto a EE.UU.
[cifras en US\$ dolares]. En-May '94



Exportacion Importacion

4.1.4. Ofertas y Demandas

El mercado de productos de cuero en Guatemala está sujeto a muchas variantes, entre las que se pueden citar: mala calidad en las pieles y cueros, ya sea por enfermedades de los animales, quemaduras en las mismas para indicar propiedad de una finca o persona; mal curtidas, malos cortes, no haya suficiente materia prima, poca asistencia técnica, etc.

Esto crea la necesidad de buscar mercados externos que sí puedan cumplir con las normas de calidad internacionales, para lograr un mejor producto y para tener una mejor oferta.

El producto cueril de mayor exportación hacia EEUU es el calzado, tanto 'con valor comercial' y 'sin valor comercial Maquila'; de este producto se hace mención lo siguiente:

"... Para 1990 de una muestra de 5 empresas fabricantes de calzado, se encuentra que utilizaban su potencial de producción en un 65%, la investigación determina que sólo con el mejoramiento de la maquinaria su potencial se incrementaría en un 10%. Hacen falta hornos en muchas fábricas y talleres, los cuales son indispensables para lograr un zapato de mejor calidad. Además, el control de calidad es deficiente, lo que se refleja en la baja calidad del producto nacional."⁴²

Aunque hay empresas dedicadas a exportar producto altamente competitivo como chumpas de cuero, bolsos de mano, monederos, billeteras y botines; no pueden ofrecer grandes cantidades de muy buena calidad, debido a la poca modernización de la industria de cuero nacional. Por consiguiente, una buena parte del comercio se desvía hacia Centroamérica y México, donde los requisitos de calidad no son tan exigentes.

⁴² Siglo Veintiuno. Especial (TLC) parte II. Suplemento. Guatemala. 1 de diciembre 1,993.

4.1.5. Proyecciones

Ya que EEUU es parte integrante del TLC, se hace necesario indicar cómo se han comportado las exportaciones e importaciones en un período de tiempo determinado. Se analizan datos con la característica 'con valor comercial' ya que indican lo que se produce internamente; los cuadros son de 1991, 1992 y 1993 correspondientes a la especificación [País, Producto].

Exportación e Importación⁴³ [cifras en US\$ Dólares]

<u>Período</u>	<u>Exportación</u>	<u>Importación</u>
1991	4,300,041	1,258,362
1992	4,396,278	1,354,913
1993	3,920,602	2,118,414
1994	3,826,201	2,437,281

Las estimaciones de 1994 se hicieron por el método matemático de mínimos cuadrados, el que además establece las siguientes correlaciones (r):

- Exportación: $r = - 0.75$
- Importación: $r = + 0.91$

Esos datos expresan que las exportaciones disminuyen; mientras que las importaciones aumentan.

Las tendencias pueden ser resultado de una mejor calidad proveniente del extranjero, que tiende a introducirse en el mercado interno una vez que se logre la liberación total del comercio. Únicamente aquellas empresas que logren una mejor tecnificación del personal, utilización de la maquinaria e innovación de la misma, podrán estar preparadas para no ser desplazadas del mercado.

⁴³ Fuente: Sección de Estadísticas del Banco de Guatemala.

VIII. CONCLUSIONES

1. Guatemala al ingresar al TLC, quedará sujeta a los términos y condiciones establecidos en este tratado.
2. Guatemala al no ingresar, mas intenta suscribir un acuerdo comercial con un país miembro del TLC, el mismo no puede tener mayores ventajas comerciales a la de los países integrantes del mismo.
3. Centroamérica debe modernizar la infraestructura terrestre, ferroviaria, marítima, aérea y de telecomunicaciones, para ser más competitiva.
4. Centroamérica debe incluir cambios en sus barreras tarifarias y no tarifarias, además de mejoras en propiedad intelectual y protección ambiental.
5. Guatemala aún no está en capacidad para incorporarse al TLC, ya que en la mayoría de servicios es carente de los mismos, lo que denota su identificación de país en vías de desarrollo.
6. La calidad y precio desplazarán a productos locales al competir libremente con empresas foráneas que si operan con base en estos rangos.
7. La balanza comercial, entre los EEUU y la ICC, ha sido

deficitaria en los últimos 10 años, lo que indica lo poco que puede hacer las economías pequeñas y poco competitivas.

8. Centroamérica debe integrarse, para convertirse en una región más atractiva a la inversión, producción y mayor capacidad competitiva.
9. En el panorama internacional de globalización económica, el surgimiento de grandes bloques adquiere enorme importancia y despierta grandes expectativas de un mundo inmerso en intenso proceso de transformación, ya que es más fácil el comercio entre un conjunto de países, que logran reunir más recursos y que actúan bajo normas que los reglamentan como uno solo, que si fuera un único país actuando por cuenta propia.
10. Guatemala como miembro de la ICC, debe buscar el desarrollo social y la competitividad, a fin de incorporarse a los nuevos esquemas económicos que imperan en el ámbito mundial.
11. Guatemala está encaminándose a mejorar el libre comercio y mayor apertura de mercados, esforzarse en la integración regional centroamericana, mejorar el clima de inversión, el adiestramiento de recursos humanos y educación, así como desarrollar y fortalecer la infraestructura y la tecnología.
12. El obtener apoyo financiero será de difícil obtención,

4.2. EFECTOS POSTERIORES EN LA INDUSTRIA GUATEMALTECA AL ENTRAR EN VIGENCIA EL TLC

En el acuerdo del TLC, los productos de cuero entraron en su mayoría con un arancel de 0% a EEUU. Actualmente para Guatemala varios productos de cuero que ingresan al mercado de EEUU están libres de aranceles⁴⁴, pero la mayor parte del resto paga aranceles variados, ponderándolos en 7.63% y aún así, no es representativo para todos los productos. Si se especificara en un determinado producto como el calzado y sus diversas presentaciones, tenemos aranceles de 48%, 37.5%, 20%, los cuales afectan a este tipo de industria, ya que no se les otorgarán rebajas de aranceles; mientras que para México, por ejemplo, tendrán una considerable rebaja de los mismos, lo cual depende de las especificaciones pedidas.

Si bien es cierto que para las exportaciones de productos de cuero su mayor mercado es el área centroamericana y su segundo mercado los EEUU, debe analizarse la probabilidad de que Guatemala provea la materia necesaria al resto de Centroamérica, donde a una parte se le hacen mejoras que luego son exportadas a los EEUU. Sin embargo, el resto de Centroamérica tiene similar trato arancelario que Guatemala, por lo que se pueden ver afectadas sus exportaciones, lo que puede causar una disminución de las exportaciones regionales guatemaltecas en algunos productos, mas en otros no tendrán efecto alguno.

⁴⁴ HARMONIZED TARIFF SCHEDULE of the United States (1993), Sección VIII y Sección XII.

4.2.1. Tecnología

En el aspecto tecnológico, existen varias deficiencias en lo concerniente a productos de cuero, motivo por el cual hace que esta rama industrial sea una de las más susceptibles de aceptar un programa integral de reconversión para su revitalización y lograr competitividad interna e internacional. Las empresas productoras en esta área casi no reciben asistencia técnica, a excepción de algunas que han tenido asesoría extranjera.

4.2.2. Servicios

Para brindar un buen servicio en lo que respecta a entrega, calidad y precio de un producto a un comprador, es necesario contar con las herramientas adecuadas. En el caso de que se traten de productos elaborados, hay que contar con maquinaria que produzca a un bajo costo, en poco tiempo y su mantenimiento sea bajo, para poder competir libremente.

Y para el caso del tratamiento de cueros y pieles, los animales de donde esta materia prima proviene, deben ser libres de parásitos, enfermedades que causen marcas visibles como llagas, hongos, etc., así como marcas de fuego (para indicar propiedad), heridas que dejen cicatrices, etc., que hace mejorar la calidad como materia prima, y rinde mucho más cuando se usan.

mientras no se mejore la confianza en los programas económicos iniciados; así también, la capacitación administrativa en general, que utiliza en forma incorrecta los recursos asignados.

13. La aplicación de políticas económicas en las que el Estado tiene una mayor participación, crea una economía proteccionista para el comercio exterior y un entorno internacional inestable, que repercute en menores niveles de desarrollo económico y similar nivel de bienestar de la población.
14. Las economías abiertas implican ser competitivas en los mercados internacionales y exportan a precios determinados de estos mercados, mientras que las economías protegidas establecen tendencias antiexportadoras.
15. La demanda externa o exportaciones son una fuente importante de crecimiento económico y bienestar poblacional para cualquier país.
16. La economía abierta, en un mercado internacional, asigna en forma mucho más eficiente los recursos de los cuales dispone, y obliga a producir competitivamente, a utilizar técnicas de producción económicamente eficientes, y a introducir tecnologías modernas y mayores tasas de crecimiento.

17. La participación de Guatemala en el TLC, provocará cambios estructurales en la economía nacional. Así, las empresas altamente exportadoras encontrarían vías más fáciles de acceso a este poderoso bloque comercial; sin embargo, las empresas que tienen protección gubernamental, no tendrían suficiente capacidad productiva, por lo que desaparecerían o deben recurrir a una reconversión industrial y adaptarse a las nuevas normas del libre comercio.
18. El Estado debe mejorar la economía y promover exportaciones, para lo cual tiene que dotar la infraestructura requerida para las operaciones industriales y comerciales, que por su magnitud, no serían llevadas a cabo por el sector privado, así como invertir con este sector en proyectos industriales.
19. La participación de Guatemala en el TLC, traería consecuencias en el sector laboral, ya que las empresas acostumbradas a estar protegidas, al no ser competitivas tendrían que cerrar operaciones, entonces, a qué sector de la economía se verían trasladadas las personas que quedarán sin empleo, sabiendo que muchas de ellas apenas saben leer y escribir, y se necesitaría para optar a un nuevo empleo de un personal más calificado.
20. Guatemala es la primera frontera terrestre con el TLC, lo que aunado con el bajo costo de mano de obra y recursos

- naturales que deben ser protegidos, puede, mejorando la política gubernamental, convertirse en un país tan atractivo a la inversión extranjera como México.
21. El TLC ha eliminado barreras al comercio desde que entró en vigencia, lo que ha creado uno de los mercados mundiales más grandes en términos del número de personas y producción anual, pero hay por parte de los integrantes del mismo, tanto en materia de derechos laborales, medio ambiente, propiedad intelectual, aspectos que antes no se tomaban en cuenta; sin embargo, se tienen pocas diferencias en infraestructura, servicios, comunicaciones en Canadá, EEUU y México.
22. Evitar el traslado de inversión hacia México es función de los Gobiernos del área, por lo que tanto Guatemala como el resto de los países centroamericanos deben mejorar sus sistemas de comercio actuales para hacerlos más atractivos a la inversión, así como capacitar, modernizar la industria e infraestructura, y saber aprovechar los recursos existentes.
23. Ingresar a este gran bloque de comercio implica establecer los cambios estructurales necesarios para la inserción al mismo, ya que la región centroamericana lo que necesita es aprender a ser competitiva.
24. Las industrias de textiles y productos de cuero, están a

la espera de que se logren equiparar los beneficios del SGP como los otorgados a México por el TLC, lo cual daría un compás de espera para evitar que se vean dañadas estas industrias y la consecuente pérdida de ingresos a las economías del área.

IX. RECOMENDACIONES

1. La Secretaría de Integración Económica de Centroamérica (SIECA), sugiere un estudio para pedir a Estados Unidos que conceda a los productos regionales los mismos beneficios de los que gozan los mexicanos. Esta paridad deberá hacerse en unos tres años plazo; período que permitirá a la región prepararse para afrontar los efectos del TLC, y a cambio, Centroamérica deberá dar reciprocidad en los derechos intelectuales, laborales y en el medio ambiente. En este mismo estudio, se indica que la región carece de la infraestructura necesaria para integrarse al TLC, por lo que propone suscribir un acuerdo comercial con EEUU que incorpore a los textiles y los productos de cuero.
2. Es conveniente llevar un seguimiento a la llamada 'Ley Gibbons', que plantea un tratamiento preferencial para los 24 países beneficiarios de la ICC. Con este proyecto de ley presentado al Congreso de EEUU, los miembros de la ICC ingresan al espacio económico del TLC en las mismas condiciones de México, y este tratamiento les estaría asegurando un período temporal o transitorio de hasta tres años, durante el cual tendrían que entrar en acuerdos recíprocos de libre comercio con EEUU o bien ingresar al TLC, ya que de no ser así perderían el trato preferencial.

3. Para obtener una economía más sana, se deben eliminar el proteccionismo para aquellas industrias que sin el mismo no son competitivas y el estatismo de aquellas entidades del Estado que han creado un monopolio, cuyos antidotos son la liberalización y la privatización, y que son políticas orientadas hacia el exterior que pueden crear riquezas.

4. En una buena economía lo referente a transportes es muy importante, de aquí que sea necesario contar con sistemas eficientes tanto terrestre, ferrocarrilero y marítimo, para no perder ventajas de costos en los mercados internacionales. Se debe contar, además, de tener buenos sistemas de servicios de comunicaciones, para que las transacciones internas, como el abastecimiento de las industrias y comercios, sean llevadas a cabo con un bajo costo de transacción y de manera eficiente.

5. En lo referente a legislación laboral, deben incentivarse nuevas tecnologías de producción, promover la acumulación de capital humano de los trabajadores y facilitar la movilización intersectorial de los recursos, para que la economía pueda aprovechar las ventajas comparativas que posee.

6. La Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP), publica un documento titulado "Una

nueva alianza para el desarrollo y la competitividad: una propuesta de la Cuenca del Caribe", la cual invita al Presidente Clinton a considerar la relación con los países de la Cuenca del Caribe, en el contexto más amplio del proceso para crear una zona libre de comercio hemisférica.

7. La mejor forma para que Guatemala y el resto de Centroamérica no se vea afectada en una merma de exportaciones, es que conjuntamente toda el área centroamericana formen un frente común, por medio del cual soliciten que sus productos mantengan un rango de preferencias hacia el mercado norteamericano, ya que de lo contrario traería pobreza a esta región. También hay que comprometerse a mejorar todo el aparato productivo, para que de esta manera sea más competitiva y atractiva a las inversiones.
8. Es conveniente indicar que si los Gobiernos del área tienen monopolios estatales, permitan la libre competencia, ya que ésta puede mejorar aún más los servicios, y capacitar a los sindicatos para ser más productivos; invertir en la correcta utilización de personal calificado y no sólo en obtener ganancias.
9. El TLC es conveniente para lograr deshacerse del proteccionismo que se traduce en una competencia desleal, además de que incentivará el desarrollo de aptitudes

competitivas, ya que en el siglo XXI no se negociará sólo con este bloque comercial, sino con el resto del mundo en un mercado libre.

10. Es conveniente que se invierta por parte del Estado en algo muy importante: educación y salud, ya que estos son elementos claves para que una nación progrese. Se debe invertir en el potencial humano; mientras un pueblo no pueda tener facilidades de acceso a buena educación y buena salud, no podrá obtener mejores oportunidades de desarrollar sus capacidades humanas en los diversos sectores de la economía, es decir, no puede ser creativo ni productivo.

11. En los países de la región centroamericana, se necesita mano de obra calificada, tecnificada, con conciencia orientada a la producción, y eficiencia en el cumplimiento de sus labores; esto se puede lograr desarrollando el potencial humano, empezando con mejorar las condiciones de educación y salud.

X. LITERATURA UTILIZADA

- Gaba, E. Criterios para evaluar el tipo de cambio en las economías centroamericanas. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, CEMLA. México. s.p.i.. 1,990.
- Highsen, Robert. Consejos a un exportador deseoso de incorporarse al mercado internacional de artículos de cuero y piel. Centro de documentación de información de mercados, CEDIME. s.l.i.. s.p.i.. 1,983. 7 pp.
- Lewis. The North American Free Trade Agreement and its impact on the Caribbean Basin Economies. Centro de documentación de importaciones y exportaciones, CEDIME. EEUU. s.p.i.. 1,993.
- Meller, Patricio. Revisión de los enfoques teóricos sobre el ajuste externo y su relevancia para América Latina. Centro de estudios políticos para América Latina, CEPAL. s.l.i.. s.p.i.. 1,987.
- Moreno M., Martín. La industria maquiladora de exportación ante el TLC. Centro de documentación de información de mercados, CEDIME. s.l.i.. s.p.i.. s.f.. 2 pp.
- Willmore, Larry. La promoción de exportaciones y la sustitución de importaciones en la industria centroamericana. Centro de estudios políticos para América Latina, CEPAL. s.l.i.. s.p.i.. 1,989.

Revistas

- Balsells Conde, Edgar Alfredo. El sistema monetario centroamericano: lecciones a partir de la reciente experiencia europea. Revista trimestral Banca Central. Banco de Guatemala. Año II. No. 6. Guatemala. Litografía Multicolor. 1,990. p.7-43.
- Figueroa A., Fernando. Las políticas económicas en la experiencia del sudeste asiático. Banca Central. Banco de Guatemala. Litografía Multicolor S.A. 1,990. p.29-49.
- García, José Carlos. Apertura en marcha. Data-Export. Cámara de Industria de Guatemala. Año 6. No.53. Guatemala. UNEDI. 1,994. p.3-5.
- Ibarra, Roberto. Una nota sobre el futuro de la economía de América Latina. Banca Central. Banco de Guatemala. Año III. No.11. Guatemala. Litografías Modernas. 1,991. p.30-32.
- Katz, Isaac. Crecimiento económico el impulso del sector exportador. Banca Central. Banco de Guatemala. Año III. No.11. Guatemala. Litografías Modernas. 1,991. p.46-58.

- Leal López, Flavio. Proceso de revisión del arancel centroamericano de importación. Banca Central. Banco de Guatemala. Año I. No.3. Guatemala. Litografía Multicolor, S.A. 1,989. p.31-39.
- López, Marco A. Determinantes de la competitividad. Revista Integración en Marcha. Año . No. .Guatemala. 1,993. p.5-7.
- Martínez de Prera, Josefina. Tipo de cambio efectivo real y su incidencia en la competitividad. Banca Central. Banco de Guatemala. Año I. No. 2. Guatemala. Litografía Multicolor, S.A. 1,989. p.31-39.
- Oribe, José. Con la misma sintonía frente al TLC. Data-Export. Cámara de Industria de Guatemala. Año 6. No.52. Guatemala. UNEDI. 1,994. p.8-9.
- Rama, Martín. Políticas laborales para un desarrollo económico sostenido. Banca Central. Banco de Guatemala. Año V. No.20. Guatemala. Litografías Modernas. 1,994. p.31-44.
- Sandoval, Flores. Importancia para México de la opción Latinoamericana en la conformación de nuevos bloques económicos regionales. Notas sobre México. Embajada de México. Nov. 1,992. No.51. Guatemala. Serviprensa Centroamericana. 1,992. p.25-28.
- Salazar, José M. Una nueva alianza para el desarrollo y la competitividad. Federación de entidades privadas de Centroamérica y Panamá, (FEDEPRICAP). Revista Integración en Marcha. s.l.i.. s.p.i.. 1,994. p.8-10.
- Serra Puche, Jaime. Documento del TLC. Notas sobre México. Embajada de México. Nov. 1,992. No.51. Guatemala. Serviprensa Centroamericana. 1,992. p.29-40.
- Data-Export, (Al vuelo). TLC: diez preguntas con respuesta. Data-Export. Cámara de Industria de Guatemala. Año 6. No.52. Guatemala. UNEDI. 1,994. p.3-5.
- Data-Export, (Desde la Cabina). Bases para la creación de una política de desarrollo a través de las exportaciones. Data-Export. Cámara de Industria de Guatemala. Año 6. No.53. Guatemala. UNEDI. 1,994. p.7-8.

Documentos

- CEPAL, PNUD. Reconversión Industrial en Centroamérica. SIECA. Guatemala. s.p.i. 1,990. 181 pp.
- Documento del Centro de Información Regional, USAID. 1994. El TLC, sus implicaciones para Centroamérica y Estados Unidos. Horken, Kathleen. Hemeroteca Bco. de Guatemala. s.p.i.

1,994. 16 pp.

Documento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Las barreras no arancelarias a las exportaciones latinoamericanas. SIECA. Guatemala. s.l.i. s.p.i. 1,992. 43 pp.

Documento de la SIECA. Comercio Exterior 1,990 a 1,992. SIECA. Guatemala. s.p.i. s.l.i. 1,993. 75 pp.

CEPAL, SIECA, PRADIC. Apreciaciones preliminares del efecto del tratado de libre comercio de Norteamérica TLC para Centroamérica. SIECA. Guatemala. s.p.i. Guatemala. 1,992. 85 pp.

Instituto Nacional de Estadística, INE. Encuesta Industrial Anual 1,989 a 1,992. Guatemala. INE. 1,993.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD. Informe sobre desarrollo humano. Centro de Comunicación, Investigación y Documentación entre Europa, España y América Latina, CIDEAL. 1,993. 249 pp.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI. Tratado de libre comercio de América del Norte. México. Enero 1,994. SECOFI. 1,994.

XI. ANEXOS

ANEXO A. LISTA DE DEFINICIONES OPERACIONALES DE LAS MEDIDAS DE CONTROL DEL COMERCIO⁴⁵

En la actualidad, las medidas de control del comercio están clasificadas en más de 100 códigos diferentes. Las medidas se clasifican en grandes grupos según su carácter. Dentro de esos grandes grupos, las medidas son subdivididas, siempre que es posible, según sus objetivos. Para analizar la información de la Base de Datos, es posible elegir y reagrupar cualquier subconjunto de medidas según los objetivos concretos de cada análisis.

1. MEDIDAS ARANCELARIAS

Las medidas arancelarias tienen el fin de acrecentar los ingresos fiscales o proteger a la industria nacional de la competencia extranjera.

2. MEDIDAS PARARANCELARIAS

Se designan así a aquellas medidas que aumentan el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias.

Se distinguen cuatro grupos: sobretasa y recargo de aduana, gravámenes adicionales, impuestos internos sobre los productos importados y aforo aduanero utilizando el precio decretado.

Sobretasa y recargo de aduana

Esta se aplica en general a todos los productos, es en la mayoría de los casos un elemento especial de la política económica utilizado con el mismo fin que las medidas arancelarias.

Gravámenes adicionales

Incluyen distintos impuestos y tasas aplicados a los productos importados además de los derechos aduaneros. Los impuestos especiales que se aplican a productos no esenciales muy atractivos como las bebidas, el tabaco las golosinas, etc. Entre los gravámenes adicionales están también el impuesto de timbre, el gravamen de licencia, el gravamen consular por validación de factura, y los impuestos sobre servicios como el impuesto de estadística y el impuesto sobre los servicios de transporte. Los impuestos sobre servicios, concebidos inicialmente como un medio para el desarrollo y el mantenimiento de los servicios relativos al comercio, se convierten algunas veces en un instrumento de carácter puramente fiscal.

Impuestos internos sobre los productos importados

En el artículo III del GATT se permite la aplicación de impuestos internos sobre las importaciones pero esos impuestos no deberían aplicarse para proteger la producción nacional. Esto significa que este tipo de impuestos no debe ser superior a los aplicados a productos nacionales. No obstante en la práctica, se suele aplicar impuestos más elevados a las importaciones, sea utilizando un impuesto diferente o aplicando el impuesto interno al valor en aduana, que incluye también gravámenes adicionales que no pagan los productores nacionales. En muchos casos, la diferencia se debe a la falta de comparabilidad (no existen productos locales, se aplica a los productores nacionales un impuesto interno fijo en relación con su cifra de negocios estimada, etc.). Los impuestos internos pueden aplicarse en el puesto aduanero en la frontera o bien en el momento de la primera reventa dentro del país. La terminología es muy variada: impuesto sobre las ventas, impuesto sobre el valor añadido, impuesto sobre volumen de negocios, impuesto sobre el consumo e impuesto sobre la producción.

Aforo aduanero utilizando el precio decretado

En algunos países, se aplican a determinados derechos y otros gravámenes sobre la base del valor fijo de los productos (denominado "valor mercantil"). A menudo se presenta a esta práctica como un modo de facilitar la labor de los funcionarios aduaneros y se la puede utilizar para aumentar (o en ocasiones reducir) artificialmente el nivel de los gravámenes. El valor fijo *de facto* transforma un derecho *ad valorem* en un derecho específico.

3. MEDIDAS DE CONTROL DE LA CANTIDAD

Medidas encaminadas a restringir las importaciones de un producto determinado, procedente de todos los orígenes o de determinados orígenes, sea mediante la concesión restrictiva de licencias y el establecimiento de un contingente predeterminado o mediante prohibiciones.

Concesión no automática de licencias

La práctica de exigir como condición previa para la importación una licencia de importación que no se concede automáticamente. La licencia puede concederse discrecionalmente o bien depender de criterios específicos.

Licencia sin condiciones específicas: depende del juicio de la autoridad emisora, denominada también a veces licencia discrecional.

Licencia para determinados compradores: emitida en relación con determinados productos sólo para ciertas categorías de importadores, como los fabricantes, las industrias de servicios, los departamentos del gobierno, etc. El objetivo es limitar las importaciones restringiendo el consumo directo y suministrar al mismo tiempo a la industria elaboradora local los insumos necesarios.

Licencia para un uso determinado: limitada a operaciones que crean un beneficio previsto en sectores importantes de la economía, como la producción para la exportación, los proyectos de inversión, etc.

Licencia vinculada a la producción local: vinculación obligatoria de las importaciones a la producción para los mercados locales.

Compra de productos locales: licencia concedida con la condición de que se adquiera una parte de los productos locales que son similares a los importados.

Exigencia de un contenido local: licencia que se concede con la condición de que un producto determinado incluirá un porcentaje específico de insumos locales.

Licencia vinculada al uso de divisas no oficiales

Puede concederse la licencia si no se requieren divisas oficiales. Este caso incluye las importaciones en el marco de contratos de trueque y comercio de compensación, las importaciones en el marco de proyectos de asistencia técnica y las financiadas por otras fuentes de divisas, así como las que paga el importador con su propia reserva de divisas.

Autorización especial para importar

Además o en lugar de la licencia emitida por el principal órgano competente (en general el Ministerio de Comercio) de conformidad con los criterios mencionados precedentemente, se requiere una autorización

especial para importar, emitida por una autoridad especializada que está coordinando un sector de la economía nacional.

Autorización previa por razones no comerciales

Autorización requerida como condición para importar productos sometidos a reglamentaciones en materia de salud y seguridad, normas técnicas y disposiciones de tratados internacionales sobre la protección del medio ambiente y las especies silvestres. Puede aplicarse de una manera discriminatoria en relación con determinadas importaciones.

Contingentes

Restricción de las importaciones de determinados productos mediante el establecimiento de una cantidad o valor máximo para los productos cuya importación se autoriza.

Contingente global: contingente de importación de productos determinados de todos los orígenes, que puede ser no asignado, es decir, establecido como una cantidad total, o en relación con determinados países exportadores. El contingente no asignado puede ser otorgado a los importadores a medida que lo solicitan o distribuirse anticipadamente entre los distintos importadores.

Contingente bilateral: contingente de las importaciones reservado a un país determinado.

Contingente de temporada: contingente de importación para una época determinada del año, que se establece en general en relación con determinados productos agrícolas.

Contingente vinculado a los resultados de exportaciones: contingente de importación definido como porcentaje del valor de los productos exportados.

Contingente vinculado a la compra de productos locales: contingente definido como porcentaje del valor de productos adquiridos localmente similares a los artículos importados.

Prohibiciones

Prohibición incondicional de importar. La denominada "prohibición con excepciones" está incluida en la categoría de la concesión de licencias correspondientes al carácter de excepción.

Prohibición total: prohibición sin reservas; puede aplicarse esta medida para destinar las divisas escasas sólo a las importaciones de productos esenciales, o para proteger completamente a la industria nacional de la competencia extranjera.

Suspensión de la concesión de licencias: una forma de prohibición total, que se aplica generalmente debido a problemas de pagos que se espera serán superados a corto plazo.

Prohibición de temporada: prohibición de las importaciones en una época determinada del año, que se aplica generalmente a determinados productos agrícolas.

Prohibición temporal: prohibición por un tiempo limitado.

Diversificación de importaciones: prohibición de las importaciones de determinados productos procedentes de países respecto de los cuales el país importador tiene un déficit comercial importante.

Prohibición por razones no comerciales: prohibición dirigida a determinados productos o países por razones técnicas, políticas o morales.

Protección por razones de salud y seguridad: prohibición de importar productos que no satisfagan los requisitos nacionales sanitarios, tecnológicos y en materia de salud y seguridad y que constituyen un peligro potencial para la salud y la seguridad humanas y para la vida y salud de animales o plantas.

Protección del medio ambiente: prohibición de importar productos que constituyen una amenaza potencial contra el medio ambiente.

Protección de la fauna y la flora silvestres: prohibición de importar especies de la fauna y la flora silvestres amenazadas de extinción.

Fiscalización del uso indebido de drogas: prohibición de los estupefacientes, definidos por convenios internacionales y reglamentaciones nacionales de las importaciones.

Prohibición sobre la base del origen: prohibición a importar de un país o grupo de países, aplicada por razones políticas.

Censura: prohibición de introducir impresos y otros productos con inscripciones, dibujos, mapas, etc., por razones políticas o morales.

Acuerdos sobre limitación de las exportaciones

En virtud de un acuerdo de limitación de las exportaciones entre un importador y un exportador, este último conviene en limitar las exportaciones para evitar la imposición de limitaciones obligatorias por el país importador. El acuerdo puede concluirse entre gobiernos o entre industrias. Se conocen a esos acuerdos como acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones, acuerdos de ordenación del mercado, etc. Generalmente se concluyen respecto de mercancías tales como el hierro y el acero, las máquinas herramientas, los automóviles y el equipo para el transporte por carretera, la electrónica, el calzado, los textiles y las prendas de vestir, así como los productos agrícolas y los alimentos. Además de esos acuerdos bilaterales se ha concluido también el Acuerdo Multifibras de carácter multilateral (AMF), cuya denominación oficial es "Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles", que fue negociado como excepción temporal al GATT para regular el comercio de los productos textiles.

Limitaciones impuestas a determinadas empresas

Estas limitaciones pueden sustituir a las limitaciones cuantitativas de carácter general o aplicarse al mismo tiempo que ellas. Incluyen limitaciones como la aprobación selectiva de los importadores, limitaciones a nivel de las empresas derivadas del programa nacional de importaciones, contingentes asignados a determinadas empresas y establecidos según el valor o la cantidad, etc.

4. CONCESION AUTOMATICA DE LICENCIAS

Medidas de carácter formal únicamente que no suponen una limitación.

Concesión automática de licencias

Aprobación otorgada libremente de la solicitud de importación. A veces se la denomina licencia abierta, general o liberal.

Vigilancia de las importaciones

Vigilancia de las tendencias de las importaciones de productos determinados. Puede establecerse con el fin de indicar preocupación por un aumento de las importaciones y persuadir a los países con los que se comercia de que reduzcan el crecimiento de sus exportaciones. A veces es una medida precursora de la limitación de las importaciones. La vigilancia de las importaciones puede efectuarse mediante el análisis de las

estadísticas sobre las importaciones o adoptando medidas de vigilancia de las importaciones en virtud de las cuales los productos sometidos a vigilancia requerirían un permiso de importación.

5. MEDIDAS MONETARIAS Y FINANCIERAS

Medidas que regulan el acceso a las divisas y el costo de las mismas en relación con las importaciones y que definen las condiciones de pago. Pueden hacer aumentar el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias o pararancelarias.

Exigencias de pago por adelantado

Pago por adelantado del costo de las importaciones y/o los impuestos correspondientes, exigido en el momento en que se solicita o se emite la licencia de importación.

Depósito previo a la importación: obligación de depositar una parte del valor de la importación cierto tiempo antes de efectuar la importación, sin que la suma depositada produzca intereses.

Exigencia de un margen efectivo: obligación de depositar la suma total correspondiente al valor de la transacción, o una parte determinada de ella, en un banco comercial, antes de abrir la carta de crédito; puede requerirse el pago en divisas.

Pago por adelantado de los derechos de aduana: Pago por adelantado de la totalidad o una parte de los derechos de aduana sin que la suma pagada produzca intereses.

Tipo de cambio múltiples

Tipos de cambio variables, para las importaciones, según la categoría del producto. En general se reserva el tipo oficial para productos esenciales mientras que otros productos deben pagarse según los tipos comerciales o adquiriendo divisas en subastas.

Asignación restrictiva de divisas

Asignación restrictiva de divisas para controlar las importaciones, efectuada generalmente por el banco central en forma de permisos, visas, autorizaciones, etc. En ocasiones asume la forma de una prohibición de la asignación de divisas.

Reglamentaciones sobre las condiciones de pago de las importaciones

Reglamentaciones especiales relativas a las condiciones de pago de las importaciones y la obtención y utilización de créditos (extranjeros o nacionales) para financiar las importaciones.

Demoras en las transferencias

Demoras mínimas permitidas entre la fecha de entrega de los productos y la de la liquidación final de la operación de importación (en general 190, 180 o 360 días para los bienes de consumo y los insumos industriales, y de 2 a 5 años para los bienes de capital). Se producen colas cuando no pueden cumplirse los plazos prescritos debido a la escasez de divisas y las operaciones se liquidan sucesivamente después de un periodo de espera más largo.

Exigencia de rescate

Obligación de convertir una parte de las divisas obtenidas en moneda nacional, como condición para utilizar la parte restante para pagar las importaciones.

6. MEDIDAS DE CONTROL DE PRECIOS

Medidas encaminadas a aumentar los precios importados para aproximarlos a los precios de los productos nacionales

Fijación de precios mínimos

Precio mínimo para los artículos importados. Si los precios efectivos de las importaciones son inferiores al precio mínimo, pueden adoptarse medidas en la forma de derechos compensatorios o investigaciones de precios. Las autoridades competentes utilizan diversos términos para describir los diferentes sistemas de fijación de precios mínimos, como precios mínimos de importación, precios de referencia, precios básicos de importación y precios de intervención.

Vigilancia de precios

Se aplica a las importaciones, por ejemplo, para determinar prontamente si los productos importados de bajo precio, aunque no estén subvencionados ni sean objeto de dumping, puedan perjudicar a la industria nacional.

Gravámenes especiales

Derechos aplicados a las importaciones de determinados productos con el fin de aumentar su precio hasta alcanzar un precio interno establecido. Los derechos pueden variar según la diferencia entre el precio en el mercado internacional y el precio interno y se los puede suspender cuando el precio internacional es igual o superior al precio interno. Se emplean distintos términos, como gravámenes variables, componentes variables, elementos compensatorios, derechos de importación flexibles, etc.

Medidas antidumping

Estas se catalogan de la siguiente manera:

Investigaciones antidumping: sirven para determinar si los artículos importados se ofrecen a un precio inferior a su justo valor debido a la política de precios dobles que aplican las empresas extranjeras; las investigaciones antidumping pueden crear barreras al comercio debido a las demoras y los costos que suponen las investigaciones, la incertidumbre que introducen en las transacciones comerciales o las trabas derivadas de los procedimientos de denuncia e investigación.

Derechos antidumping: se aplican a determinados productos procedentes de un asociado comercial específico, para compensar el daño que causan a las industrias nacionales los precios injustificadamente bajos de productos importados similares debido al dumping; los derechos pueden aplicarse a una empresa determinada.

Compromisos respecto de los precios: compromisos contraídos por un exportador y aceptados por las autoridades del país importador, de adoptar medidas para neutralizar los efectos del dumping con el fin de suspender las actuaciones antidumping.

Medidas compensatorias

Estas se catalogan de la siguiente manera:

Investigaciones compensatorias: son investigaciones para determinar si los artículos importados se ofrecen a precios injustificadamente bajos debido a una subvención de gobiernos extranjeros, y si la industria nacional resulta perjudicada debido a la disminución de sus ventas porque los precios de las importaciones subvencionadas son injustificadamente bajos; en caso afirmativo, el organismo que se encarga de la investigación debe determinar también el margen de subvención.

Derechos compensatorios: derechos aplicados a determinados productos para compensar el efecto de una subvención otorgada directa o indirectamente a la manufactura, la producción o la exportación de esos productos.

Compromisos respecto de los precios compensatorios: compromisos contraídos por un exportador y aceptados por las autoridades del país importador, de adoptar medidas para neutralizar los efectos de las subvenciones sobre los precios con el fin de suspender las actuaciones en materia de derechos compensatorios.

Limitación voluntaria del precio de las exportaciones: acuerdo en virtud del cual el exportador conviene en que el precio de sus productos no sea inferior a determinado nivel.

7. MEDIDAS MONOPOLISTICAS

Medidas oficiales que crean un situación de monopolio, otorgando derechos exclusivos a un agente económico a un determinado grupo de agentes.

Conducto único para las importaciones

Todas las importaciones, o las importaciones de determinados productos, deben efectuarse por intermedio de una o varias organizaciones estatales; en ocasiones, se otorgan también a empresas privadas derechos de importación exclusivos.

Servicios nacionales obligatorios

Derechos exclusivos otorgados por el gobierno a empresas de seguros y de transporte marítimo en relación con la totalidad o una parte determinada de las importaciones.

8. OTRAS MEDIDAS

Reglamentaciones y exigencias diversas que no pertenecen a ninguna de las otras categorías de medidas.

Procedimientos especiales de entrada

Procedimientos administrativos especiales aplicados a las importaciones como condición para su entrada en el mercado interno.

Inspección previa a la expedición: control obligatorio de la calidad, la cantidad y el precio de los productos antes de su expedición en el país exportador, efectuado por una empresa especializada contratada por las autoridades del país importador.

Exigencia de la expedición directa: las importaciones deben ser expedidas directamente desde el país de origen.

Trámites aduaneros adicionales: trámites que no tienen una clara relación con la administración de ninguna medida aplicada por el país importador de que se trate, como la obligación de presentar documentos en un idioma particular, la exigencia de utilizar puntos de entrada determinados, etc.; a ese respecto cabe mencionar que en el artículo VIII del GATT, se reconoce la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de los documentos exigidos para la importación y la exportación.

Normas y reglamentos técnicos

Exigencias que deben satisfacer los productos destinados a la venta en el mercado interno, que se

aplican en principio del mismo modo a los productos importados y a los nacionales. No obstante, su aplicación puede ser discriminatoria respecto de las importaciones. Estas medidas incluyen los reglamentos para la protección de la salud, la seguridad, el medio ambiente, la fauna y la flora silvestres, así como las normas técnicas encaminadas a reglamentar diversos problemas tecnológicos.

Requisitos relativos a las marcas, las etiquetas y los embalajes

Medidas que reglamentan la clase, la forma y el tamaño de los embalajes y definen la información que deben contener (país de origen, peso, composición de los productos, aditivos alimentarios utilizados en el caso de los alimentos, marcas especiales para indicar las sustancias peligrosas, etc.). La mayoría de esos requisitos son los mismos que se aplican a los productos nacionales.

ANEXO B. LOS CUATRO PILARES DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE CENTROAMÉRICA

Fuente: Integración en Marcha, Competitividad; Ing. Marco A. López

- Infraestructura regional
- Instituciones regionales
- Mercados de capital
- Administración de aduanas
- Mecanismos de coord. y consulta
- Acceso a mercados
- Inteligencia de mercados
- Infraestructura de mercadeo
- Capacidad de negociación

INTEGRACION

COMERCIO

INSERCIÓN INTERNACIONAL

COMPETITIVIDAD

CLIMA DE INVERSIÓN

- Recursos humanos
- Política de ciencia y tecnología
- Servicios de apoyo
- Estrategia, estructura y competencia entre empresas
- Ambiente del país (condiciones sociales, políticas y regulatorias)
- Marco de políticas macroeconómicas

Determinantes de la Competitividad: "...la habilidad para diseñar, producir, y comercializar bienes y servicios, cuyas características, relacionadas y no relacionadas, con el precio, constituyen un paquete más atractivo que aquel de sus competidores." (Reporte de Competitividad Mundial)