


**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA**

The seal of the University of San Carlos of Guatemala is a circular emblem. It features a central figure, likely a saint or religious figure, seated on a throne. The figure is surrounded by various symbols, including a cross, a book, and other religious iconography. The seal is set against a background of a landscape with mountains and a sun. The text around the border of the seal reads "ACADEMIA COACTEMALENSIS INTER CÆTERAS GRIBIS CONSPICUA CAROLINA".

**LA INCIDENCIA DE LA COMISIÓN DE  
VESTUARIO Y TEXTILES “VESTEX” EN LA  
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NO  
TRADICIONALES EN EL COMERCIO EXTERIOR  
DE GUATEMALA**

**PATRICIA AGUSTINA NAVARRO HERNÁNDEZ**

**GUATEMALA, JULIO DE 2010.**

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

**“LA INCIDENCIA DE LA COMISIÓN DE VESTUARIO Y TEXTILES “VESTEX”  
EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES  
EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA”**

TESIS  
PRESENTADA AL CONSEJO DIRECTIVO  
DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

POR

**PATRICIA AGUSTINA NAVARRO HERNÁNDEZ**

AL CONFERÍRSELE EL GRADO ACADÉMICO DE  
**LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

Y EL TÍTULO PROFESIONAL DE

**INTERNACIONALISTA**

GUATEMALA, JULIO DE 2010

## **UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

### **RECTOR MAGNÍFICO**

Lic. Carlos Estuardo Gálvez Barrios

### **SECRETARIO GENERAL**

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

### **CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA**

DIRECTORA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
VOCAL I:	Licda. Claudia Verónica Agreda Ajqui
VOCAL II:	Lic. Pablo Daniel Rangel Romero
VOCAL III:	Licda. Ana Margarita Castillo Chacon
VOCAL IV:	Br. María Amalia Mandujano Izaguirre
VOCAL V:	Br. René Adrian Ponce Canales
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo

### **TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL DE GRADO**

EXAMINADORA:	Licda. Mayra Villatoro del Valle
EXAMINADORA:	Licda. Miriam García Merlo
EXAMINADOR:	Lic. José Gilberto Cortes Chacón
EXAMINADOR:	Lic. Carlos Fredy Ochoa García
EXAMINADOR:	Lic. Francisco José Lemus Miranda

### **TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS**

DIRECTORA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo
EXAMINADORA:	Licda. Ruth Jácome de Alfaro
EXAMINADOR:	Lic. Roberto Jiménez Ayala
EXAMINADOR:	Lic. Jorge Arriaga Rodríguez

**Universidad de San Carlos de Guatemala**  
**Escuela de Ciencia Política**

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:**

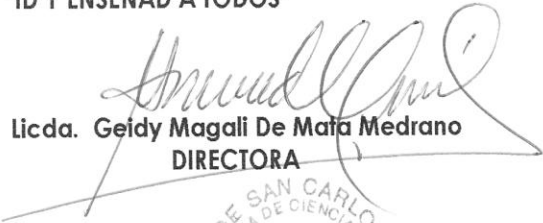
Guatemala, treinta de julio del año dos mil ocho-----

**ASUNTO:** La estudiante: **PATRICIA AGUSTINA NAVARRO HERNANDEZ, Carné No. 200016467** inicia trámite para la REALIZACIÓN DE SU EXAMEN DE TESIS

1. Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los documentos mencionados. 2. Se traslada al (a) Coordinador (a) de la Carrera correspondiente Licda. Carmen Olivia Alvarez, para que acepte el tema de Tesis planteado. 3. El resto de lo solicitado téngase presente para su oportunidad.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
**Licda. Geidy Magali De Mata Medrano**  
**DIRECTORA**



Guatemala, 11 de agosto del 2008

Licenciada  
Geidy Magali De Mata, **Directora**  
**Escuela de Ciencia Política**

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **“LA INCIDENCIA DE LA COMISION DE VESTUARIO Y TEXTILES “VESTEX” EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA.”** Propuesto por el (la) estudiante **PATRICIA AGUSTINA NAVARRO HERNANDEZ**, **Carné No. 200016467** puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**

  
Licda. **Carmen Olivia Alvarez**  
**Coordinadora Area Relaciones Internacionales**

Se regresa expediente completo.  
c.c.: Archivo  
myda.  
2



**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:**  
Guatemala, treinta de agosto del año dos mil ocho-----

**ASUNTO:** La estudiante: **PATRICIA AGUSTINA NAVARRO HERNANDEZ, Carnet No. 200016467,** continúa trámite para la realización del Examen de Tesis.

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte de la Coordinador (a) de la Carrera, **Licda. Carmen Alvarez Bobadilla,** pase al Coordinador de Metodología, **Lic. Carlos López Chávez** para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

- Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
**Licda. Geidy Magali De Mata Medrano**  
**DIRECTORA**

Se envía el expediente  
c.c. Archivos  
myda.  
3/



Guatemala, 9 de septiembre del 2008

Licenciada

Geidy Magali De Mata Medrano

**Directora, Escuela de Ciencia Política**

**Universidad de San Carlos de Guatemala**

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de Tesis del o (la) estudiante **PATRICIA AGUSTINA NAVARRO HERNANDEZ** Carné No. 200016467 titulado **“LA INCIDENCIA DE LA COMISION DE VESTUARIO Y TEXTILES “VESTEX” EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA”**. El (la) estudiante en referencia hizo las modificaciones y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**



Lic. Carlos Enrique López  
**Coordinador Area de Metodología**





Escuela de Ciencia Política  
Edificio M-5, Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Centroamérica

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:  
Guatemala, 20 de septiembre del año dos mil ocho-----

**ASUNTO:** La estudiante **PATRICIA AGUSTINA NAVARRO, HERNANDEZ, Carné No. 200016467**, continúa trámite para la realización de su Examen de tesis.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología, pase al Asesor de Tesis, Lic. Mario Rodríguez Acosta, para que brinde la asesoría correspondiente y emita su informe.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

  
Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
Directora

Se regresa expediente completo  
c.c. archivos  
myda/  
5.





Guatemala, 5 de Octubre de 2009.

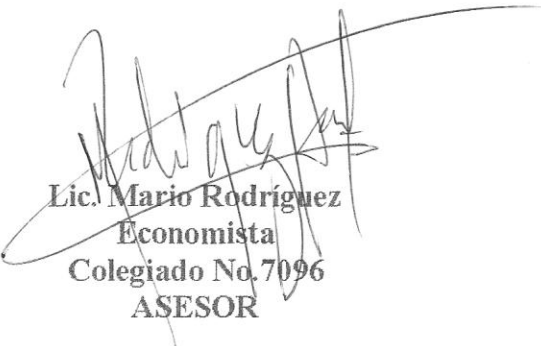
Licenciada  
Geidy de Mata  
Directora de la Escuela de  
Ciencia Política  
Universidad De San Carlos de Guatemala  
Ciudad Universitaria, Zona 12

Estimada Licenciada:

Atentamente me dirijo a usted, para hacer de su conocimiento que he finalizado la asesoría del trabajo de tesis de la estudiante Patricia Agustina Navarro Hernández, titulada "La Incidencia de la Comisión de Vestuario y Textiles "VESTEX" en la exportación de Productos no Tradicionales en el Comercio Exterior de Guatemala".

Con base en lo anterior, en mi opinión la tesis satisface los requisitos metodológicos y de contenido, por lo que emito dictamen favorable a efecto que se realicen los trámites correspondientes.

Y sin más que hacer de su conocimiento me suscribo de usted muy cordialmente,



Lic. Mario Rodríguez  
Economista  
Colegiado No. 7096  
ASESOR

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Guatemala dieciseis de octubre del dos mil nueve-----

**ASUNTO: El (la) estudiante: PATRICIA AGUSTINA NAVARRO HERNANDEZ carnet No. 200016467,** continúa trámite para la realización de su Examen de Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Lic. Mario Augusto Rodríguez Acosta en su calidad de Asesor de Tesis, pase al (a) Lic. Francisco Lemus, para que proceda en su calidad de Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales a conformar el Tribunal que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según el artículo 70 del Normativo de Evaluación y Promoción de estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
**DIRECTORA**

Se en expediente

c.c. Archivos

myda

6/





Escuela de Ciencia Política  
Edificio M-5, Ciudad Universitaria, zona 12  
Guatemala, Centroamérica

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**  
**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA**  
**COORDINACION AREA RELACIONES INTERNACIONALES.**

**ACTA DE EVALUACION DE TESIS**  
(Licenciatura en Relaciones Internacionales)

En la ciudad de Guatemala, el día veintisiete de octubre del dos mil nueve, se realizó la Lectura y Defensa de tesis de *PATRICIA AGUSTINA NAVARRO HERNANDEZ*, Carné No. 200016467, titulada: “LA INCIDENCIA DE LA COMISION DE VESTUARIO Y TEXTILES “VESTEX” EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA.” para la Licenciatura en Relaciones Internacionales ante el Tribunal conformado por: Lic.Jorge Arriaga Rodríguez, Lic. Roberto Jiménez Ayala y Licda. Ruth Jácome de Alfaro como Coordinadora del Area de Relaciones Internacionales, habiendo evaluado y escuchado el informe de investigación de la sustentante, consideran que el mismo contiene las cualidades necesarias para un trabajo de tesis, por lo tanto, el dictamen es de APROBADA.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

Lic. Jorge Arriaga Rodríguez

Lic. Roberto Jiménez Ayala

  
Licda. Ruth Jácome de Alfaro  
Coordinadora

**Universidad de San Carlos de Guatemala**  
**Escuela de Ciencia Política**

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:**  
Guatemala, cinco de julio del dos mil diez -----

Con vista en los dictámenes que anteceden, autorizo la impresión del trabajo de Tesis del (la) estudiante: **PATRICIA AGUSTINA NAVARRO HERNANDEZ**, Carné No. **200016467** , titulado: **"LA INCIDENCIA DE LA COMISION DE VESTUARIO Y TEXTILES "VESTEX" EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA"**.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
Licda. **Geidy Magali De Mata Medrano**  
**DIRECTORA.**



## **ACTO QUE DEDICO**

**A Dios:** Ser supremo y glorioso que me ha otorgado la vida, la fortaleza y sabiduría para superar los obstáculos que he encontrado en el camino universitario y por permitirme culminar satisfactoriamente mis estudios.

## **AGRADECIMIENTOS**

**A mi familia:** Especialmente a mis padres, hermanas, hermanos, sobrinas y sobrinos, que este logro que hoy he alcanzado sea para ellos también una satisfacción por todos aquellos momentos de felicidad o de tristeza que no compartí con ellos, pero esta meta que hoy culmino requería todo mi esfuerzo y disciplina.

**A mi esposo:** Romeo Armando Florián Rodríguez, por compartir conmigo sus conocimientos intelectuales, sabios consejos y por inculcarme siempre el deseo del desarrollo y crecimiento intelectual, además, por acompañarme en todos los momentos de alegría y felicidad, así también, aquellos momentos difíciles los cuales hubiesen sido de mayor magnitud sin su apoyo y amor; y este pequeño logro que hoy culmino sea para él, una recompensa por su enseñanza y por ser parte de nuestros planes.

**A mi amigo:** Josué Augusto Pérez Figueroa, por compartir también sus conocimientos intelectuales y consejos, los cuales han sido parte importante para mi desarrollo y crecimiento intelectual.

**A mi asesor de Tesis:** Lic. Mario Rodríguez, por el tiempo que me brindó como Asesor de Tesis y por inculcarme siempre realizar una investigación académica e intelectual.

**Al personal de la Comisión de Vestuario y Textiles VESTEX:**

Por su colaboración al proporcionarme la información necesaria para la realización de ésta Tesis de Graduación.

**Al Señor:** Álvaro Arévalo Cobo, por su apoyo incondicional durante el desarrollo de mi carrera universitaria, especialmente en las postrimerías de la misma; que Dios lo bendiga.

## ÍNDICE

Introducción.....	i
-------------------	---

### CAPÍTULO 1

#### ASPECTOS METODOLÓGICOS APLICADOS EN LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Hipótesis.....	2
1.2.1 Operacionalización de la hipótesis.....	2
1.3 Delimitación temporal.....	3
1.4 Objetivos de la investigación.....	3
1.5 Métodos y técnicas utilizadas.....	3

### CAPÍTULO 2

#### COMISIÓN DE VESTUARIO Y TEXTILES “VESTEX”

2.1. El contexto internacional en las postrimerías de los años setenta.....	5
2.2. El sistema Generalizado de Preferencias, SGP.....	7
2.3. Iniciativa para la Cuenca del Caribe, ICC.....	9
2.3.1 Origen.....	9
2.4. Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT.....	15
2.4.1 Origen.....	15
2.4.2 Definición.....	17
2.5. Comisión de Vestuario y Textiles, VESTEX.....	18
2.5.1 Origen.....	19
2.5.2 Definición.....	19
2.6. Políticas Comerciales de la Comisión de VESTEX.....	20
2.7. Empresas miembros de la Comisión de VESTEX.....	21
2.8. Principales Logros de la Comisión de VESTEX.....	23
2.8.1. Apparel Sourcing Show.....	24
2.8.2. El Mundo del Material.....	24
2.8.3. En el Resto del Mundo.....	25

### **CAPÍTULO 3**

#### **EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA**

3.1. Relación comercial entre Centroamérica y los EE.UU.....	27
3.2. Exportaciones de la industria de vestuario y textiles de Guatemala.....	32
3.3. El cluster de vestuario y textiles de Guatemala.....	34

### **CAPÍTULO 4**

#### **ANÁLISIS DE LOS APORTES DE LA COMISIÓN DE VESTEX A LA INDUSTRIA DE VESTUARIO Y TEXTILES DE GUATEMALA**

4.1 Análisis de los Aportes de la Comisión de Vestex.....	39
5. Conclusiones.....	42
6. Glosario.....	44
7. Bibliografía.....	46



## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1</b>	
Aranceles promedio para productos de la confección en los EE.UU.....	12
<b>Cuadro 2</b>	
Empresas agremiadas a la Comisión de VESTEX en el 2004.....	21
<b>Cuadro 3</b>	
Empresas registradas en el depto. de Política Industrial.....	22
<b>Cuadro 4</b>	
Empresas en Centroamérica.....	23
<b>Cuadro 5</b>	
Percepción del apoyo Institucional de Centroamérica.....	35

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

<b>Gráfica 1</b>	
Principales productos agrícolas exportados por Centroamérica a los EE.UU. en el 2003.....	29
<b>Gráfica 2</b>	
Principales productos industriales exportados por Centroamérica a los EE.UU. en el 2003.....	30
<b>Gráfica 3</b>	
Centroamérica: Balanza industrial con EE.UU. de 1996 al 2003. ....	31
<b>Gráfica 4</b>	
Exportaciones de Vestuario y textil de Guatemala hacia EE.UU. de 1999 a 2004.....	34
<b>Gráfica 5</b>	
Cluster de la Industria de Vestuario y textiles de Guatemala.....	37

## INTRODUCCIÓN

Los fenómenos mundiales cambiaron sustancialmente las relaciones internacionales, desde los años de la década de los sesenta. Por una parte, la reducción de la tensión político-militar gracias a la distensión; luego, con la descolonización se incrementó el número de Estados y se evidenciaron problemas nuevos o reformulados, tales como; el desequilibrio Norte-Sur, la crisis energética y la crisis del sistema monetario.

Los efectos de estos acontecimientos dieron lugar a una nueva realidad donde predominó una sociedad global e interdependiente; cuyas relaciones se producen a través de las fronteras estatales, a consecuencia del comercio, del turismo, de las nuevas tecnologías en el campo de las comunicaciones y de una vasta red de relaciones transnacionales entre ciudadanos privados, asociaciones y empresas transnacionales, quienes han alcanzado tal grado de intensidad y desarrollo, tanto que hoy se puede afirmar la existencia de una sociedad mundial en la que los Estados han perdido el control de una parte importante de las relaciones internacionales.

Por ello, ésta investigación tiene como propósito evidenciar el rol que tiene la Comisión de Vestuario y Textiles, “VESTEX” en las exportaciones de productos no tradicionales de Guatemala, específicamente en la industria de vestuario y textiles.

Asimismo, la investigación alude a las Políticas Comerciales que la Comisión de VESTEX ha implementado como guía para alcanzar los objetivos trazados, los cuales conllevan a un interés común de sus agremiados.

En el capítulo uno, se presentan los aspectos metodológicos que fueron la guía para la investigación.

En el capítulo dos, se describe el contexto internacional en las postrimerías de los años setenta, así también los programas comerciales creados por el Gobierno de

los Estados Unidos, en los cuales Guatemala participa a saber, el SGP y la ICC; este último programa da inicio a la comercialización con preferencias arancelarias de la industria de vestuario y textiles entre los Estados Unidos y la Cuenca del Caribe, (incluida la Región de Centroamérica). Luego la función que AGEXPORT tiene dentro del comercio exterior de Guatemala, especialmente porque fue ésta Asociación la que dio vida a la Comisión de VESTEX y finalmente se describe esta Comisión con sus funciones, sus políticas comerciales y los mecanismos que emplea para el desarrollo de las exportaciones de la industria de vestuario y textiles de Guatemala.

En el capítulo tres, se analiza la relación comercial entre Centroamérica y los Estados Unidos, para identificar el grado de dependencia comercial de la región centroamericana con éste país. Posteriormente, las exportaciones de la industria del vestuario y textiles de Guatemala a los Estados Unidos del año 2000 al 2004 y finalmente el rol que tiene el Cluster de ésta Industria en el comercio exterior de Guatemala.

Conociendo el contexto internacional en que surge la Comisión de VESTEX, el papel que representa para la industria de vestuario y textiles de Guatemala, el capítulo cuatro se presenta el análisis, ¿Cómo las Políticas Comerciales de la Comisión de VESTEX han influido para que esta industria sea uno de los sectores más estructurados y desarrollados del país?

Finalmente, se describe el glosario de palabras relacionadas con el comercio exterior y la maquila, así también, se plantean las conclusiones pertinentes a la investigación.

# CAPÍTULO 1

## ASPECTOS METODOLÓGICOS APLICADOS EN LA INVESTIGACIÓN

### 1.1 Planteamiento del Problema.

El desarrollo de la presente tesis se fundamentó a través de la metodología expuesta en el diseño de investigación; en donde se define el planteamiento del problema de la siguiente manera:

¿De qué manera las políticas comerciales creadas por la Comisión de VESTEX, han influido en la promoción de la industria de vestuario y textiles de Guatemala en las exportaciones a los Estados Unidos?

La industria de vestuario y textiles de Guatemala, está organizada dentro la Comisión de VESTEX la cual promueve al sector por medio de asistencia técnica, capacitación, información, mercadeo, promoción de exportaciones y relaciones a nivel internacional o de gobierno.

Esta industria se ha convertido en uno de los sectores de exportación más desarrollados y estructurados del país, convirtiéndose en uno de los principales generadores de divisas por concepto de exportaciones tanto tradicionales como no tradicionales, así como una de las principales fuentes de empleo directo para más de 124,000 guatemaltecos ([www.vestex.com.gt](http://www.vestex.com.gt)).

En el período de 1985 a 1987, la industria textil y de la confección en Guatemala representó el 8.9% del valor agregado manufacturero y el 15.1% del empleo en el sector de la manufactura. Las exportaciones de textiles y de prendas de vestir han aumentado rápidamente, con ello los ingresos de divisas que en 1986 fueron de 5.5 millones de dólares, pasaron a ser de 108.6 millones de dólares para el año de 1991, representando casi el 10% de los ingresos totales de exportación de Guatemala (Vestex: 2).

El sector de vestuario y textiles se ha convertido en una de las mejores alternativas de la Región de Centroamérica, porque integra a una red de empresas

no sólo de la industria de vestuario sino que también de todas sus industrias relacionadas como: de servicios, accesorios y empresas textiles. Estas industrias trabajan bajo la metodología del Cluster, el cual les ha permitido completar pedidos de prendas de alta calidad con diseños únicos y diferenciados.

El 89.18% de las exportaciones de vestuario tienen como destino el mercado de los Estados Unidos, el 2.24% se exporta hacia México, el 6.72% aproximadamente lo conforman las exportaciones de vestuario y textiles hacia los países centroamericanos, en donde especialmente los textiles son utilizados para confección de prendas de vestir que tienen como mercado final los Estados Unidos, quedando un 1.86% para las exportaciones hacia otros destinos como Europa y Canadá (Banco de Guatemala: 1).

## **1.2 Hipótesis**

La respuesta tentativa a la problemática planteada fue elaborada a través de la siguiente hipótesis:

La comisión de Vestuario y Textiles “VESTEX”, representa a uno de los sectores de exportación más desarrollados y estructurados del país de productos no tradicionales de vestuario y textiles, debido a las políticas comerciales de acompañamiento y promoción a la industria de sus productos en Guatemala.

### **1.2.1 Operacionalización de la hipótesis**

#### **Variable independiente:**

La Comisión de VESTEX, representa a uno de los sectores de exportación más desarrollados y estructurados del país de productos no tradicionales de vestuario y textiles.

#### **Variable Dependiente:**

Las Políticas comerciales de acompañamiento y promoción a la industria de sus productos en Guatemala.

#### **Objeto de Estudio:**

Las Políticas Comerciales de la Comisión de VESTEX.

### **Unidad de Análisis:**

La primera unidad a analizar es la Comisión de Vestuario y Textiles de Guatemala con el fin de determinar el efecto de las políticas comerciales implementadas por ésta. Y la segunda unidad de análisis son los mecanismos establecidos por la Comisión de VESTEX en la promoción de las exportaciones de la industria de vestuario y textiles de Guatemala.

### **1.3 Delimitación Temporal:**

El período de análisis abarca del año 2000 al 2004, período en el cual hay un incremento sostenible de las exportaciones de vestuario y textiles de Guatemala.

### **1.4 Objetivos de la Investigación:**

El objetivo general que se estableció en ésta investigación es el siguiente: Analizar las políticas comerciales impulsadas por la Comisión de VESTEX, con relación a la promoción de la industria de vestuario y textiles de Guatemala a interés de incrementar las exportaciones.

Mientras que los objetivos específicos que orientaron la investigación son: Determinar el efecto de las políticas comerciales impulsadas por la Comisión de VESTEX, en la promoción de las exportaciones de vestuario y textiles, específicamente a los Estados Unidos en el período del 2000 al 2004. Y, describir los mecanismos a través de los cuales la Comisión de VESTEX ha materializado sus políticas comerciales.

### **1.5 Métodos y Técnicas utilizadas:**

Para el desarrollo del presente estudio, se expone la metodología y técnicas utilizadas y se explican los elementos que intervinieron en su análisis de qué y cómo se hizo, para llegar a obtener los resultados finales.

En primer lugar, ésta investigación es **Descriptiva**, y se utilizó la técnica bibliográfica para la búsqueda de la información, en libros, folletos, tesis, datos

estadísticos y otros, los cuales fueron proporcionados por varias instituciones relacionadas con el tema a saber: AGEXPORT, Comisión de VESTEX, Oficina Ejecutiva de Cuotas, Ministerio de Economía, específicamente el Departamento de Política Industrial, Biblioteca del Banco de Guatemala, Biblioteca Central de la Universidad de San Carlos de Guatemala, Biblioteca de la Escuela de Ciencia Política y la Biblioteca de Ciencias Económicas, además se utilizaron varias páginas de Internet, las cuales se describen en la bibliografía. Otra técnica utilizada es la del análisis de contenido, aplicada a los rubros de las exportaciones de la industria del vestuario y textil.

Para el análisis de la información se utilizó el Método Descriptivo, aplicado en la redacción del segundo capítulo de ésta investigación, donde se describe el contexto internacional, el SGP, la ICC, la AGEXPORT, la Comisión de VESTEX así como sus políticas comerciales que son la base central de esta investigación y los principales logros que la Comisión ha logrado para la promoción de su industria.

Además, se utilizó el Método Analítico para relacionar las exportaciones de Guatemala hacia los Estados Unidos, así como la función que ejerce el Cluster de vestuario y textiles de Guatemala y como está integrado, cuáles son sus funciones en ésta industria. Finalmente, luego de describir y analizar la Comisión de VESTEX, sus políticas y las exportaciones originadas a partir del 2000 al 2004, se utilizó el Método Deductivo para conocer (o deducir) el rol que ha desempeñado esta Comisión a través de la influencia de sus políticas comerciales en el incremento de las exportaciones de la industria de vestuario y textiles de Guatemala.

## **CAPÍTULO 2**

### **LA COMISIÓN DE VESTUARIO Y TEXTILES “VESTEX”**

#### **2.1 El contexto Internacional en las postrimerías de los años setenta.**

Los países centroamericanos siguieron políticas económicas relativamente sólidas, que contribuyeron al fuerte crecimiento y baja inflación durante los años 60s y gran parte de los 70s. Pero en las postrimerías de ésta década, los frustrados intentos por mantener la actividad económica doméstica frente al segundo shock del petróleo, el drástico aumento de las tasas de interés internacionales y la persistencia de la recesión en Estados Unidos, condujeron a altos déficit de presupuestos, excesivo crecimiento monetario y a agudos incrementos de sus deudas externas en casi todos los países de la Región de Centroamérica. En algunos casos las políticas gubernamentales se tradujeron en desincentivación, incluyendo políticas fiscales inapropiadas, que penalizaron la inversión y la actividad exportadora. Los resultados contribuyeron a una mayor inflación (especialmente en Costa Rica, donde los precios del consumo se elevaron a un 90% en 1982), a la reducción de las inversiones y a una contracción económica (Selser: 152).

Durante los años ochenta se perfilaba el surgimiento de un nuevo orden internacional tanto, político, económico y social, debido a los cambios realizados en la política del Presidente de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (actualmente conocida como República de Rusia), Mijaíl Gorbachov (Glásnot y Perestroika), que culminó con la caída del muro de Berlín en 1989, esto trajo como consecuencia la desintegración del sistema Socialista y con ello el fin de la bipolaridad; y el nacimiento de nuevos Estados, en donde predominaban como Sistema Político la “Democracia” y como Sistema Económico el “Neoliberalismo”.

Bajo estos cambios, el comercio internacional enfrentaba un proceso de globalización, enmarcado en la liberación del comercio y las inversiones, aunado a ello, el avance tecnológico propiciaba el auge de la economía de mercado e inducía la disminución del rol regulador del Estado.



En este contexto, la instauración del nuevo orden internacional trae en su seno la implementación de cambios sine quanone en la estructura del sistema internacional como:

- La implantación de regímenes democráticos en todos los países donde existían gobiernos dictatoriales.
- La suscripción de acuerdos entre países para mantener la seguridad colectiva y cooperativa.
- El funcionamiento de una economía enmarcada en la corriente neoliberal.

Bajo ésta lógica, el comercio internacional toma mayor auge hacia un libre mercado, el cual es liderado por los países industrializados que enfocan su interés nacional en aquellos países que dependen del sector primario, a ello debemos agregar que éstos países necesitan de los primeros para su crecimiento económico; ya que por regla general, no podemos aprender absolutamente nada del que no sabe; por ello, los Tratados o Acuerdos Comerciales son indispensables en el comercio y depende de nosotros (en el caso de Guatemala) si aprovechamos este tipo de relación comercial para el desarrollo de nuestro comercio y para ello, se deben tener los conocimientos y la capacidad de adquirir las ventajas o en su defecto, saber cómo contrarrestar los efectos negativos de las desventajas que trae consigo este intercambio internacional.

Por su parte, los Estados Unidos han considerado que los Países del Caribe y la Región de Centroamérica es una de sus principales áreas de influencia y constituye un pilar fundamental para el desarrollo de sus relaciones comerciales. En ese sentido, James Carter y Ronald Reagan fueron los más involucrados con estos propósitos, aunque con ciertas diferencias, tanto por las coyunturas de los países, como por las opiniones demócratas y republicanas; pero, ambos con el propósito de garantizar la preeminencia en las relaciones comerciales con los países del Caribe y de la Región de Centroamérica.

Es así, como los Estados Unidos destaca su influencia en la Región de Centroamérica a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que

permite el acceso libre de aranceles al mercado estadounidense de muchos productos centroamericanos y del establecimiento de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) que abre perspectivas favorables para el desarrollo de nuevas industrias de exportación de Centroamérica y del Caribe.

## **2.2 El Sistema Generalizado de Preferencias “SGP”**

El SGP es un programa de preferencias comerciales de los Estados Unidos que tiene por objeto fomentar la diversificación de las economías. Este programa otorga un tratamiento arancelario preferencial a más de 5,000 productos importados provenientes de casi 140 naciones en desarrollo, que entran exentos de impuestos y derechos aduaneros.

Fue adoptado por la Comunidad Europea el 1 de julio de 1971 y el Congreso de los Estados Unidos le otorgó autoridad legislativa en el Título V de la Ley de Comercio de 1974 por un período de 10 años, que se fue extendiendo sucesivas veces. Esta autorización venció el 30 de septiembre del 2001. La Ley de Comercio del 2002 promulgada el 6 de agosto, restablece los beneficios del SGP en forma retroactiva al 30 de septiembre del 2001 y los extendió hasta fin del 2008.

Dentro del SGP, existen dos categorías de productos que pueden ingresar libre de impuestos;

- La primera se aplica tanto a países en desarrollo como a países con menor grado de desarrollo y contiene aproximadamente 3,600 productos.
- La segunda categoría contiene unos 1,700 productos que están exentos sólo para países con menor grado de desarrollo.

En efecto, en 1980 según el Banco Mundial, los países en desarrollo donde habitaban 3,130 millones de personas, tenían un producto por habitante de 670 dólares, mientras los países desarrollados con economías de mercado donde habitaban 716 millones de personas tenían un producto por persona de 10,760 dólares (Torres Rivas, et.al: 23). Otro estudio establece que los países con menor

grado de desarrollo son aquellos que en 1996 tenían un ingreso per capita inferior a 786 dólares.

Comparando estos datos, es difícil creer que los países en donde casi se quintuplica la cantidad de habitantes tienen un ingreso per capita inferior al de los países desarrollados; por tanto, no es la cantidad de habitantes de un país lo indispensable para su desarrollo económico, tampoco son sus recursos naturales sino, es la forma en que piensa su gente y obviamente la cantidad y calidad de su producción. Una persona no necesariamente debe tener una profesión académica para su crecimiento económico, podría ser una capacitación en algún oficio como por ejemplo aprender a ser un buen comerciante, un productor ó un excelente trabajador en cualquier rama que se desempeñe, pero, lo que sí es necesario que cada persona tenga claro ¿Quién es?, ¿Hacia dónde va? y ¿Cómo lo va hacer?, es decir que posea el deseo de la superación personal; y si a este individuo sumamos los millones de guatemaltecos con los mismos valores, aventuro a decir que pasaríamos de un país subdesarrollado a uno con mejores oportunidades, un país desarrollado.

En el caso de las instituciones ó empresas (en la mayoría sino en todas) tanto privadas como estatales, tienen políticas internas para que cada miembro o trabajador las practique como una guía para garantizar un funcionamiento integral satisfactorio afines a la misión y visión de la empresa.

Continuando con el tema del SGP, éste estipula que algunos productos sensibles no pueden ser incluidos en el programa, dada la susceptibilidad de algunas industrias norteamericanas, por ejemplo: la mayoría de los textiles y vestimenta; relojes, artículos considerados sensibles (electrónicos de acero y de vidrio) calzado; artículos de marroquinería; guantes de trabajo y vestimenta de cuero.

El SGP autoriza la franquicia aduanera solo para un número limitado de productos determinados y la lista de estos productos admisibles se revisa cada año; además, exige un 35% del valor agregado y una transformación sustancial del producto en todos los casos, por su parte la ICC admite ciertos productos fabricados

y montados con componentes norteamericanos y puertorriqueños sin que se cumpla este requisito del SGP (Agexport: series estadísticas).

## **2.3 La Iniciativa para la Cuenca del Caribe “ICC”**

### **2.3.1 Origen**

La Iniciativa para la Cuenca del Caribe, es un programa del Gobierno de los Estados Unidos, que consiste en un conjunto de medidas fiscales, de asistencia económica y de comercio orientado a promover la recuperación económica y la estabilidad política de los países centroamericanos y del Caribe.

Los países miembros que gozan de los beneficios de este programa son: Antigua y Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Monserrat, Las Antillas Holandesas, Nicaragua, Panamá, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago y las Islas Vírgenes Británicas (Banco de Guatemala: 4).

Esta ley fue promulgada en agosto de 1983 por el Presidente Ronald Reagan, bajo la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Economic Recovery Act -CBERA-, conocida también como ICC por sus siglas en español), como un esquema para apoyar a los países de la región en lograr un mejor desarrollo económico. Su aplicación se hizo efectiva a partir de enero de 1984. Aprobada al principio, por un período de doce años, que vencía al 30 de septiembre de 1995, ya que primeramente se buscaba analizar el funcionamiento y los resultados de este esquema.

Sin embargo, en 1990 el Presidente George Bush, mediante el Acta de 1990 de Aduana y Comercio (Ley H.R. 1594), modificó el programa introduciendo la “Ley de Expansión de la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe” conocida como la ICC II y extendió la vigencia del programa sin un plazo específico para su finalización. Esta medida fue favorable para los países miembros, debido que

anteriormente a esto la ICC requería la aprobación anual por parte del Gobierno estadounidense (Govaere Vicarioli y Ocampo Sánchez: 11).

En sus disposiciones principales, la ICC otorgaba unilateralmente un tratamiento comercial preferencial para la mayoría de los productos importados de los 24 países de la Cuenca del Caribe. Los productos elegibles para el libre comercio bajo la ICC son todos los productos que no tengan un arancel preferencial establecido, con excepción de los productos textiles y de vestido que están sujetos a acuerdos textiles, zapatos que no son elegibles para el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) a partir del 1 de enero de 1984, atún enlatado, petróleo y sus derivados, relojes y partes de relojes que contengan algún componente originario de países a los que los EE.UU. no otorga tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF).

A pesar, que los productos de vestuario y textiles no son elegibles para las preferencias arancelarias de la ICC, existe el Programa de Acceso Especial (SAP por sus siglas en inglés) que les aplica. Este programa cubre los productos ensamblados en los países beneficiarios de la ICC que son importados de conformidad con la disposición arancelaria de "producción compartida" (los aranceles normales aplican sobre una base impositiva que excluye el valor de los componentes de origen estadounidense), siempre que sean fabricados con tela hecha y cortada en los EE.UU. Estos productos pueden ser importados de los países o territorios beneficiarios de la ICC en cantidades superiores a los niveles de las cuotas normales hasta el "Límite de Acceso Garantizado" (GAL, por sus siglas en inglés) acordado bilateralmente (pero sin reducción del arancel aplicable). Para ello, se establecieron acuerdos sobre cuotas textiles de los EE.UU. con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, República Dominicana y Jamaica.

Para el caso específico de Guatemala, se creó la Comisión Nacional de Administración de Cuotas de Textiles y Prendas de Vestir (Reglamento para la administración de cuotas de textiles y prendas de vestir: art.4) que tiene entre otras funciones las siguientes:

- Administrar y distribuir equitativamente las cuotas entre los exportadores,
- Establecer los criterios de lo exportado en la categoría sujeta a restricción,
- Prestar al ministerio de Economía, apoyo y asesoría así como la información que en materia de textiles y de prendas de vestir cuando lo sea requerida,
- Supervisar y fiscalizar las actividades de la Oficina Ejecutiva de Cuotas.

Para el cumplimiento de su objetivo la Comisión tiene la Oficina Ejecutiva de Cuotas “OEC”, que tendrá las atribuciones siguientes:

- Registrar a los productores y exportadores, así como a los subcontratistas de productos textiles y de prendas de vestir que operen en el país,
- Registrar las cuotas asignadas al Estado de Guatemala en las distintas categorías, ejecutar la asignación de cuotas efectuadas por la Comisión y fiscalizar la adecuada utilización de las mismas,
- Mantener actualizada la información estadística del movimiento de exportaciones de todas las categorías de textiles y de prendas de vestir, estén o no sujetas a cuotas,
- Otorgar visas en los Sistemas Límite Específico (S.L.) y nivel de Acceso Garantizado (G.A.L.) etc.
- Verificar tanto las exportaciones como su documentación en los casos que la Comisión disponga,
- Recolectar procesar y analizar la información sobre la producción y el comercial nacional e internacional de textiles y prendas de vestir necesarias para la eficiente orientación del sector,
- Llevar un registro actualizado de las cesiones de cuota que se lleven a cabo entre los exportadores (artículo:6).

Por otra parte, la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte “NAFTA” integrado por los Países de México, Estados Unidos y Canadá en 1994, ha ocasionado que las naciones centroamericanas paguen un arancel que sea entre 3 y 12 veces superior al mexicano a nivel de dos dígitos del Sistema Armonizado y hasta 33 veces superior en productos específicos a nivel de 10 dígitos. Ante el NAFTA, los

países de la ICC quedan en desventajas en las relaciones comerciales con los EE.UU. debido a los aranceles que México tiene en sus exportaciones hacia este país. A partir de 1994, se comienza con reducciones paulatinas de todos los aranceles de entrada a los EE.UU. contemplados en el Tratado, lo cual lleva a una evidente desventaja para aquellos países que no forman parte del NAFTA. Tal como se observa en el cuadro 1, hasta 1993 existían aranceles iguales para México y los países de la ICC y a partir de 1994 comienza la desgravación favorable a México, producto del NAFTA (Gitli y Arce: 113)

**CUADRO 1. Aranceles promedio para productos de la confección en los EE.UU.**

<b>AÑO</b>	<b>ICC</b>	<b>MEXICO</b>
1993	18.3	18.3
1994	18.3	14.7
1995	18.1	11.2
1996	17.9	7.7
1997	17.7	4.1
1998	17.5	0.6

Fuente: elaboración propia con datos The Tariff Schedule of the USA.

Al respecto, Mortimore señala que:

*“La puesta en vigencia del NAFTA, dio ventajas a México que los países del Caribe no tenían. México gozó de una preferencia de seis puntos en el arancel de EE.UU.; ya no estaba sujeto a contingentes de importación para muchos artículos de vestir y lo más notable, podía hacer valer insumos mexicanos como parte del requisito de contenido del NAFTA, lo que le dio una ventaja enorme frente a los países miembros de la ICC. Por esta razón, desde que entró en vigor este tratado los ensambladores de vestuario del Caribe han estado cabildeando al Congreso de EE.UU. en búsqueda de una paridad con el NAFTA” (Mortimore: 4).*

Sin embargo, no es sino hasta en mayo del 2000 que finalmente los países miembros de la ICC lograron la ampliación de ésta, mediante la aprobación de la Ley

de Asociación Comercial EEUU-Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Trade Partnership Act-CBTPA), como parte de la Ley de Comercio y Desarrollo del 2000 (Trade and Development Act of 2000). La CBTPA, se reforma y amplía los beneficios de la CBERA o ICC II, cuyas reformas vienen a satisfacer las preocupaciones económicas de los países miembros y a restablecer un "campo de juego nivelado" con México.

La medida otorga beneficios arancelarios que finalizan en la fecha que sea más temprana, ya sea el 30 de septiembre del 2008 o la fecha en que entre en vigencia el Área de Libre Comercio de las Américas "ALCA" ó un acuerdo de libre comercio similar entre los Estados Unidos y los países beneficiarios de la ICC bilateral o multilateral. Algunos beneficios principales que dicha ley otorga son:

- Se otorga acceso libre de aranceles y cuotas para las prendas de vestir confeccionadas en la región de tela americana hecha con hilaza americana, permitiendo adicionalmente que ciertas operaciones de acabado se realicen en la región.
- Se otorga acceso libre de aranceles y cuotas para las prendas de vestir cortadas y confeccionadas en la región de tela americana hecha con hilaza americana.
- Se otorga acceso libre de aranceles para una determinada cantidad de prendas confeccionadas con tela regional hecha con hilaza americana.
- Se equipara la situación arancelaria del atún enlatado y del calzado y otros productos de cuero a la que disfruta México en virtud del NAFTA. Esto implica, en el caso del atún enlatado en aceite, que en el año 2,000 el arancel a apagar será de 18.6 en comparación con un arancel del 35% que tendría que pagar si proviene de otros países distintos a México o de la ICC.

A través de CBTPA, Estados Unidos otorga beneficios preferenciales a los países miembros, incluida Guatemala, no obstante, todas las prendas de vestir que ingresan a dicho país deben estar confeccionadas generalmente con tela americana hecha con hilaza americana. Sólo gozan de beneficios algunas prendas de vestir de tejido



de punto, cortadas y ensambladas a partir de tela regional, con hilaza de Estados Unidos, como: playeras de vestir que no son ropa interior y camisas de tejido de punto hechas de tela regional a partir de hilaza de Estados Unidos de América.

Cabe mencionar que las únicas prendas de vestir donde se utiliza tela regional, exportadas a los Estados Unidos no son 100% confeccionadas con materia prima guatemalteca o en todo caso centroamericana, porque siempre llevan algún componente norteamericano, como está establecido en la CBTPA. Por tal razón, su misión fue incrementar la capacidad productiva y de abrir nuevos mercados a través de la combinación de la inversión privada, nacional y extranjera con el fin de estimular la producción de artículos no tradicionales de exportación.

Bajo esta lógica, industriales guatemaltecos de la rama textil, en particular quienes tenían alguna experiencia en maquila, comenzaron a impulsar esta actividad desde 1980 como alternativa ante la contracción del mercado centroamericano, promoviendo acciones gremiales y planteando demandas al Estado. La influencia empresarial para lograr cambios en la legislación fue posible a través, de la consolidación de su organización gremial. En 1982, empresarios de distintas actividades de exportación se unieron para fundar la Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales “GEXPRONT”, (adscrita en ese tiempo a la Cámara de Industria).

Al inicio, la GEXPRONT estaba organizada en dos comisiones, la de productos agrícolas y de maquila, creada para promover el desarrollo de las actividades de ensamble. Posteriormente, por el desarrollo de la maquila de confección, la Comisión fue sustituida por comisiones por rama de actividad dentro de las cuales está la Comisión de Vestuario y Textiles, VESTEX (Avancso: 28).

Para conocer el rol que ha desempeñado esta Comisión en las exportaciones de productos no tradicionales de Guatemala, específicamente de vestuario y textiles, se

hace necesario antes conocer a AGEXPORT, debido que es esta institución la que da vida a dicha Comisión.

## **2.4 Asociación Guatemalteca de Exportadores “AGEXPORT”**

### **2.4.1 Origen**

A comienzos de la década de los ochenta, la sociedad guatemalteca se estremeció desde sus bases. Como en el resto de América Latina, una tendencia a la desinserción de los circuitos mundiales de comercio desestabilizó la economía. Al mismo tiempo, arreció el conflicto armado interno que databa de dos decenios atrás.

La especialización en la producción agrícola no diversificada forjó las ataduras de la economía nacional a los vaivenes de la economía mundial. Por otra parte, la recesión de los países desarrollados provocó la disminución de la demanda de los principales productos guatemaltecos de exportación, que no se restableció cuando aquellas economías iniciaron su recuperación.

La industria poco pudo contribuir para atenuar la contracción de la economía, porque dependía de las divisas generadas por la agroexportación y porque su mercado, el centroamericano, también disminuyó su demanda tanto por la conflictiva situación en El Salvador y Nicaragua, como porque todos los países de la región enfrentaban similares problemas económicos. El apremio del desempleo y la pobreza condujo a definir nuevas estrategias de sobrevivencia, entre las que destacan la informalidad urbana y la emigración hacia los EE.UU.

Naturalmente, estos efectos fueron de mayor magnitud en el guatemalteco que no tenía una profesión o la capacitación en algún oficio que le permitiera tener un empleo. Sin embargo, surge la incógnita, ¿Por qué estos guatemaltecos no tenían una profesión o la capacitación en algún oficio?; no tuvieron la oportunidad de estudiar, el dinero necesario o simplemente no estuvieron dispuestos a pagar el precio, a través del esfuerzo y la disciplina que se requiere para alcanzar el desarrollo intelectual o en todo caso la capacitación en algún oficio.

Actualmente, estos efectos se ven reflejado en aquellas personas que trabajan en maquila, debido que en la mayoría de casos, sino en todos, es la única alternativa para tener un trabajo y por tanto un ingreso económico.

El deterioro de los sectores tradicionales de la economía impone la necesidad de buscar nuevos ejes de acumulación, siendo la maquila y los cultivos no tradicionales de exportación (como el brócoli y arveja china) los que se perfilaban como tales (Avancso: 28).

Varios Empresarios guatemaltecos (uno de ellos fue el grupo “Cominter” integrado por Eduardo Sperissen de Mimbres, S.A. y su socio Anthony Asturias; Emilio Santano Kong de Planterra, Guillermo Rodríguez de Sinusa, Carlos José Castillo Rodríguez de Cervecería Centroamericana y Raúl Gutiérrez de la Fábrica de Muebles Gallery) se reunieron con el propósito de crear una comercializadora que estimulara la exportación de los productos no tradicionales. En 1981, intelectuales y otros empresarios se adhirieron al proceso y unen esfuerzos para elaborar una declaración conjunta de propósitos las cuales sentaron las bases de lo que se convirtió meses después en la Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales “GEXPRONT”.

Así, el 11 de diciembre de 1981 a las 18 horas quedó establecido que...*“Debido a la situación política imperante del área la exportación de productos se ha visto mermada se han producido pérdidas significativas no sólo en sus empresas sino en general en toda la industria y el Comercio de Guatemala, los comparecientes y algunos otros industriales se han reunido en reiteradas oportunidades con el objeto de establecer las bases de una Asociación Gremial cuya formalización se inicia en el presente documento...”*Acta No. K1859735, Registro No. 378682, Quinquenio 1978 a 1982 del Ministerio de Finanzas Públicas” (Agexport: 2).

#### **2.4.2 Definición**

La Asociación Guatemalteca de Exportadores es una entidad privada no lucrativa, fundada desde 1982, con el único propósito de promover y desarrollar las

exportaciones de Guatemala, a interés de exportar en forma eficiente al mercado internacional.

Con la visión de hacer de Guatemala un país exportador y teniendo como misión promover el crecimiento de las exportaciones basados en la competitividad, contribuyendo así al desarrollo económico y social de Guatemala en forma sustentable; establece los objetivos siguientes:

- Promover y fomentar el desarrollo de las exportaciones del País,
- Prestar servicios que contribuyan al desarrollo del sector exportador,
- Motivar el surgimiento de nuevos empresarios que dirijan sus actividades al mercado internacional,
- Promover el establecimiento de una estrategia y política nacional de fomento de las exportaciones,
- Colaborar con todas aquellas instituciones que realicen esfuerzos tendientes a mejorar las relaciones de comercio internacional y estrechar vínculos con países importadores,
- Crear una conciencia del beneficio que las exportaciones de productos no tradicionales producen para el desarrollo económico y social de Guatemala (Vestex: 10).

Para alcanzar sus objetivos AGEXPORT aplica las estrategias siguientes:

- Agrupa a los exportadores de productos no tradicionales según su área de interés con el objeto de conocer sus necesidades y conjuntamente con sus integrantes organiza programas para el desarrollo de sus exportaciones,
- Trabaja en coordinación con instituciones del Sector Público y Privado, proponiendo soluciones a los problemas existentes y recomendando las medidas más adecuadas para eliminar los obstáculos a las exportaciones, así como el desarrollo de programas de incentivos a las mismas,
- Funciona como ente administrador de los recursos otorgados por organizaciones internacionales como: la Agencia Internacional para el Desarrollo "AID", el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

“PNUD”, el Banco Interamericano de Desarrollo “BID” y otros; ejecutando proyectos orientados hacia los grupos de exportadores (Agexport: 5)

Las exportaciones de productos no tradicionales se han establecido en el transcurso del tiempo en grupos y para asegurar el crecimiento y fortalecimiento de la producción y exportación de cada producto AGEXPORT constituyó grupos de trabajo empresariales, denominadas Comisiones, en los cuales los mismos empresarios definen estrategias y actividades que puedan contribuir al desarrollo de sus productos en el mercado local e internacional.

Actualmente las Comisiones que integran a AGEXPORT son: Comisión de Muebles de Madera y Productos Forestales “COFAMA”, Comisión Agrícola, Comisión de Vestuario y Textiles “VESTEX”, Comisión de Hidrobiológicos, Comisión de Artesanías, Comisión de Manufacturas, Comisión de Software, Comisión de Turismo, Comisión de Laboratorio y Comisión de Contact Center.

De acuerdo a la agrupación de los productos no tradicionales, Fanny de Estrada, afirma que:

*“Una de las satisfacciones más grandes de la historia de la Gremial es el proceso de incorporación de grandes grupos de pequeños productores diseminados en los más recónditos lugares del país que se han involucrado a la actividad exportadora como productores agrícolas, artesanales, pesca, manufacturas” etc. Agrega que, “otra de las características de la gremial es el espíritu de grupo y la disciplina de trabajo que tienen los exportadores que están organizados en las Comisiones” (Data Export: 18)*

A continuación se describe una de estas Comisiones para conocer el rol que ha desempeñado en la promoción de las exportaciones de vestuario y textiles de Guatemala.

## **2.5 Comisión de Vestuario y Textiles “VESTEX”**

### **2.5.1 Origen**

El relativo control sobre del conflicto armado interno y la instalación de un gobierno civil en 1986, como parte de la apertura política, crearon condiciones de seguridad suficientes para que el país fuera elegible para ejecutar contratos de maquila y situar aquí inversiones extranjeras (Avancso: 27).

Por otra parte, las políticas de ajuste estructural también favorecieron a la maquila como actividad de exportación por los beneficios cambiarios de la devaluación monetaria y porque la flexibilización en los controles sobre operaciones con divisas garantizan la libre transferencia de utilidades al exterior. Lo anterior no es más que producto de la aplicación del “Consenso de Washington”, el cual enfatizaba originalmente la disciplina fiscal, tipos de cambios competitivos, liberalización financiera, privatización y desregulación. Este conjunto de políticas fueron entendidas como el esquema de políticas deseables para el crecimiento económico de los países subdesarrollados (Banco de Guatemala: 5).

En este contexto internacional, Guatemala inició un proceso de reconversión de su economía, proceso orientado hacia el mercado externo como el promotor del crecimiento. Es así, como el tipo de cambio y la tasa de interés estuvieron regulados por la autoridad monetaria hasta 1989. Los precios de los bienes de la canasta básica se empezaron a liberar en 1986, concluyéndose el proceso en 1991. En la segunda mitad de la década de los años 80 se eliminaron gradualmente los impuestos a las exportaciones y se emitieron leyes para el fomento de las exportaciones de productos no tradicionales (Banco de Guatemala: 7) como: la Ley de Fomento y Desarrollo de la actividad exportadora y de Maquila (decreto: 29-89), y la Ley de Zonas Francas (decreto: 65-89).

En este proceso nacional e Internacional, surge la Comisión de VESTEX, como una organización que representa e influye y presiona políticamente al gobierno para promover y defender los intereses que conllevan al cumplimiento de sus objetivos.

### **2.5.2 Definición**

La industria de vestuario y textiles de Guatemala, está organizada dentro la Comisión de VESTEX, la cual promueve al sector por medio de asistencia técnica, capacitación, información, mercadeo, promoción de exportaciones y relaciones a nivel internacional y de gobierno.

En base a la visión y misión que establece AGEXPORT, (ver inciso 2.3.2), el sector de vestuario y textiles ha revolucionado, adaptándose a los cambios del mercado ofreciendo un tipo de paquete completo que incluye el desarrollo y diseño de productos. Las empresas del sector han desarrollado claras estrategias de producción y mercadeo que les ha permitido ofrecer no solamente puntualidad y tiempo de entrega menor que el de su principal competencia, sino, también competir con productores de alto volumen prestando servicios diferentes y ofreciendo productos de mayor valor agregado.

## **2.6 Políticas Comerciales de la Comisión de VESTEX**

En el presente estudio se identificaron políticas comerciales que la Comisión de VESTEX, establece como guía para lograr sus objetivos, a saber:

- Hacer propuestas proactivas y buscar soluciones a problemas para mejorar el clima político y de negocios del País.
- Mantener al sector informado sobre las nuevas tendencias de la industria de la confección para alcanzar las exigencias de los consumidores.
- Brindar servicios de promoción a través de investigación de mercados y planes de mercadeo en mercados objetivos para posicionar la marca país del sector de vestuario y textiles como productor de prendas de vestir diferenciadas por su diseño y valor agregado.
- Trabajar para aumentar la competitividad empresarial y sectorial a nivel de los requisitos que se exigen en los principales mercados.
- Promocionar las inversiones.
- Apertura comercial.
- Fortalecer las organizaciones industriales.

La implementación de estas políticas ha garantizado a la industria de vestuario y textiles de Guatemala, ser uno de los sectores de exportación más desarrollados y estructurados del país y uno de los principales generadores de divisas y fuentes de empleo directo para los guatemaltecos.

¿Qué mecanismos establece la Comisión de VESTEX para materializar sus políticas comerciales? y ¿Cuáles son los principales aportes de la Comisión al desarrollo de la industria de vestuario y textil de Guatemala?

## 2.7 Empresas miembros de la Comisión de VESTEX.

Guatemala es un participante relativamente nuevo en el mercado mundial de textiles y prendas de vestir, en el cual las empresas del sector tienen un promedio de 10 años de existir. En el siguiente cuadro se encuentra el total de empresas agremiadas a la Comisión de VESTEX para el año 2004, clasificadas por tipo de empresa.

### CUADRO 2. Empresas agremiadas a la Comisión de VESTEX en el año 2004.

<b>Tipo de Empresa</b>	<b>Cantidad</b>
Industria de Confección	199
Industria Textil	50
Sectores Conexos	260
<b>Total</b>	<b>509</b>

Fuente: Elaboración Propia con datos de la industria de vestuario y textiles.

En base a los registros del departamento de Política Industrial del Ministerio de Economía de acuerdo al año de creación de las empresas (de 1990 a 1999) existían 407 y en el año 2007 ya se habían registrado el cierre de 349 (ver cuadro 3). El cierre de estas empresas inició a partir de 1998, en ese año sólo cerraron 4 empresas, el mayor número se registra en el 2004. ¿Qué factores han influido en este fenómeno?



Hay que tener presente que cada año se crean nuevas empresas, debido que para el 2004 en base a los datos de la Comisión de VESTEX existían 509. Es importante mencionar que la ley sobre la maquila otorga cinco años exentos de impuestos a todas las empresas de esta industria. Por tanto, ¿acaso algunas empresas sólo trabajan pocos años y luego cierran? Y posteriormente crean otra empresa, obviamente en otro lugar y con diferente representante legal; mientras se da este proceso surge inestabilidad laboral en el País.

**CUADRO 3. Empresas Canceladas de 1998 al 2007, registradas en el departamento de Política Industrial**

<b>Año de Revocatoria</b>	<b>Total de Empresas</b>
1998	4
1999	13
2000	12
2001	11
2002	1
2003	21
2004	187
2005	29
2006	34
2007	37
<b>Total de empresas</b>	<b>349</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del departamento de Política Industrial.

No obstante, a nivel de la Región de Centroamérica, Guatemala ha creado la base más grande de empresas a nivel centroamericano, (ver cuadro 4). Del total del sector (a nivel regional), Guatemala es la sede del 35% de las empresas de confección, el 66% de las empresas de textiles y el 73% de empresas de accesorios y conexos (INCAE: 2003).

#### CUADRO 4. Empresas en Centroamérica.

País	Confección	Textiles	Accesorios y Conexos	Total por País
Costa Rica	43	0	2	45
El Salvador	126	14	52	192
Guatemala	199	50	260	509
Honduras	163	14	24	201
Nicaragua	22	1	1	24
<b>Total por sector</b>	<b>553</b>	<b>79</b>	<b>339</b>	<b>971</b>

Fuente: Elaboración Propia con datos de la industria de vestuario y textiles.

#### 2.8 Principales logros de la Comisión de VESTEX

Como se mencionó anteriormente, la industria de vestuario y textiles, se ha consolidado como uno de los principales sectores exportadores del país. No obstante, sus exportaciones han decrecido en el 2007 en comparación con los años anteriores.

La disminución se explica por una contracción en el número de fábricas de confección durante el año pasado, “Ya no somos la misma cantidad de empresas y por eso lo que exportamos es menos” afirma Carla Caballeros Gerente de la Comisión de VESTEX (Prensa Libre: área de economía).

Aunque analistas han señalado un período difícil para la economía de la región por la crisis que atraviesa los Estados Unidos, por su parte, Alejandro Ceballos, señala:

*“Un curioso fenómeno en China, como una atenuante a estos pronósticos en relación con la actividad de confección de vestuario; ya que, el gobierno prohibió que la población que se dedica a la actividad agrícola se pase al área industrial, porque debido al alza internacional de los granos, se están quedando sin fuentes de alimentos. Como el primer paso para ingresar a la*

*industria es a través de la maquila, por su facilidad en el proceso de producción, pues esta disposición nos ha favorecido” (Data Export: 16).*

Los miembros de este dinámico sector también apuestan a sus estrategias de mercado para hacer crecer sus exportaciones, y éstas no son más que practicar las Políticas Comerciales que la Comisión de VESTEX ha establecido como guía para alcanzar sus objetivos, las cuales las materializan a través de las siguientes ferias comerciales.

### **2.8.1 Apparel Sourcing Show de Guatemala.**

Este show inició en 1991 y 17 años después se ha convertido en el evento más importante del sector textil y de confecciones, reconocido y aprovechado por un amplio segmento del mercado estadounidense.

El Apparel Sourcing Show, se ha constituido en una herramienta para mejorar y ampliar las redes de negocios del sector de vestuario y textiles, al valerse de espacios para exhibición, ruedas de negocios y seminarios, entre otras interesantes actividades.

Según Ceballos, “El apparel es nuestra carta de presentación y hace una función muy buena porque en un solo lugar se puede encontrar todo lo que un empresario del sector necesita. Parte de la estrategia del sector es ser el centro regional de la industria de textiles y confecciones, que si un potencial cliente va a viajar a buscar prendas, piense primero en Guatemala” (Data Export: 17). Aproximadamente vienen 100 ó 200 compradores a ver todos los empresarios del sector, pero los vienen a ver aquí a Guatemala, entonces la idea es que los negocios y las inversiones se queden en el país.

### **2.8.2 El Mundo del Material “Material World Miami”.**

El Mundo del Material es una feria realizada en el Estado de Miami Beach, organizada por la Asociación Americana de vestuario y calzado “AAFA” (por sus

siglas en inglés) AAFA es la asociación profesional que representa a las prendas de vestir, calzado y otros productos cosidos, empresas y sus proveedores, que compiten en el mercado mundial, por ello, ofrece la feria más grande de tejido de productos y oportunidades de abastecimiento, la tecnología de información y de la moda.

AAFA tiene la misión de promover y mejorar la competitividad, la productividad y la rentabilidad de sus miembros en el mercado mundial de reducir al mínimo reglamentario, jurídico, comercial, política y restricciones comerciales.

AAFA opera, a través de la exhibición de introducciones e innovaciones de empresas líderes de todo el mundo en todos los sectores de las prendas de vestir y del hogar, incluidas las telas y textiles, adornos y componentes, paquete completo o contrato de fabricantes, proveedores de servicios, soluciones de tecnología, equipo y maquinaria. Cabe mencionar que dentro de este contexto tiene participación la Comisión de VESTEX, para exhibir los productos y atraer inversiones para Guatemala.

Así mismo AAFA, atrae a los principales encargados de adoptar decisiones, incluidos los presidentes, directores generales, jefes oficiales de información, la industria manufacturera, los ejecutivos de abastecimiento, el desarrollo de productos ejecutivos, diseñadores, fabricantes, agentes de compra, los ejecutivos de marketing, prendas de vestir de marca y las empresas minoristas, incluyendo la venta por correspondencia, etiqueta privada, e-business, los importadores y otros.

### **2.8.3 Ferias en el Resto del Mundo.**

Las anteriores ferias internacionales (una de ellas organizada por la Comisión de VESTEX y la otra por los Estados Unidos), donde participa la Comisión de VESTEX, tienen el objetivo de promocionar al sector de vestuario y textiles de Guatemala y con ello atraer inversión extranjera al país. Con el mismo propósito se realizan en México las siguientes ferias:

- Exinter, feria de la industria textil para la maquinaria, el hogar, el vestido y la moda, realizada una vez al año en el mes de octubre.

- Intermoda Primavera-Verano y Otoño-Primavera, ferias internacionales de modas para la industria de vestuario y confección, realizadas dos veces al año en enero y julio respectivamente.
- Foro Internacional de Moda México (Fimme), feria para la industria de vestuario, textiles y moda, tiene lugar dos veces al año en febrero y septiembre.

En Latinoamérica, específicamente en Colombia y Brasil:

- Colombiatex, feria de textiles, insumos, paquete completo, maquinaria y servicios.
- Colombiamoda, feria internacional de moda y diseño.
- En el país brasileño, Fenit, feria de la industria textil y de la moda.
- Fenatec, feria de textiles y Feria Internacional de la Industria Textil.
- Texfair Do Brasil, feria de la industria textil y confección, estilo y moda.

En el Continente asiático:

- Titas (Taipei internacional Textiles & Apparel Show), feria de vestuario y textiles.

Y en el Continente europeo:

- Fur and fashion Frankfurt, feria de pieles y cuero, maquinaria, tecnologías, proveedores de accesorios y telas.
- FIMI, feria internacional de la moda infantil, con exposiciones de moda infantil.

Es a través de estas ferias internacionales que Guatemala da a conocer los servicios que brinda así como los productos de la industria de vestuario y textiles.

## CAPÍTULO 3

### EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA

#### **3.1 Relación Comercial entre Centroamérica y los Estados Unidos.**

Los países centroamericanos poseen economías con un alto grado de dependencia del comercio y la inversión extranjera. Durante los últimos años los países han desarrollado en mayor o menor medida, un proceso de apertura a su economía, con el objetivo de insertarse adecuadamente en la economía mundial, como medio para crear oportunidades de desarrollo y crecimiento.

Dentro de este contexto, a principios de los años noventa, los países centroamericanos, con excepción de Nicaragua, que es miembro fundador de la OMC, realizaron las reformas internas necesarias para ingresar al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y de Comercio GATT (Nicaragua ingresó el 28 de mayo de 1950; Costa Rica el 24 de noviembre 1990; El Salvador el 22 de mayo de 1991; Guatemala el 10 de octubre de 1991 y Honduras el 10 de abril de 1994), actualmente el GATT es conocido como la Organización Mundial del Comercio “OMC”.

Posteriormente los países buscaron negociar acuerdos comerciales con distintos países, como una forma de materializar el objetivo de promover una mayor integración con la economía internacional, a fin de facilitar y diversificar el comercio y los flujos de inversión y con ello lograr un crecimiento económico, libertad política, democracia y estándares más altos de vida para sus habitantes (Govaere Vicarioli y Ocampo Sánchez: 5).

En realidad, cuando un país ratifica un TLC de diversa naturaleza es decir, en el ámbito económico, político, social o cultural con otros países, no es libertad política la que se adquiere, sino, compromiso de la soberanía del Estado. Sin embargo, éste no puede existir aislado del Sistema Internacional; como lo afirmó el filósofo Aristóteles, cuando se refirió al ser humano diciendo; el hombre no puede vivir aislado de la sociedad, de ser así “*o es un Dios o una Bestia*”, por lo tanto, un Estado necesita ingresar al campo de las Relaciones Internacionales con el fin de aprender

las estrategias del juego y con ello obtener beneficios para el desarrollo de sus ciudadanos.

Este conjunto de reformas implementadas por los países de la región, promovió un importante aumento en las exportaciones de la región, fuera de las fronteras centroamericanas; específicamente hacia los EE.UU., quien se ha constituido en el principal socio comercial de los países centroamericanos, no sólo siendo el principal suplidor, sino también, por mucho, el primer receptor de las exportaciones de estos países. En el caso específico de Guatemala para el año 2007, los principales mercados de exportación fueron; los Estados Unidos que representa un 83.44%, México 2.30%, Centroamérica 10.26%, Canadá 0.37% y otros 3.63%. (Vestex: 4).

Desde el año de 1984, la relación comercial entre Centroamérica y los EE.UU. ha estado regida fundamentalmente por dos iniciativas preferenciales otorgadas unilateralmente por el gobierno estadounidense, a saber: la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y en menor medida, el Sistema Generalizado de Preferencias, explicadas en el capítulo 2.

La importancia del mercado de los EE.UU. para la Región de Centroamérica resulta evidente si se analiza la composición de las exportaciones e importaciones centroamericanas. A través de los programas unilaterales mencionados, una amplia gama de productos centroamericanos ingresa al mercado de los EE.UU. libre de derechos arancelarios, lo que le ha permitido a los exportadores regionales, adquirir ventajas frente a terceros competidores e incursionar en un mercado altamente competitivo.

El intercambio comercial entre la Región de Centroamérica y los Estados Unidos mostró un comportamiento ascendente a lo largo de la década pasada, al pasar en 1990 de US\$ 5,682 millones a US\$ 23,412 millones en el 2003. Las exportaciones, por su parte, han crecido a una tasa promedio anual del 12.8%, en

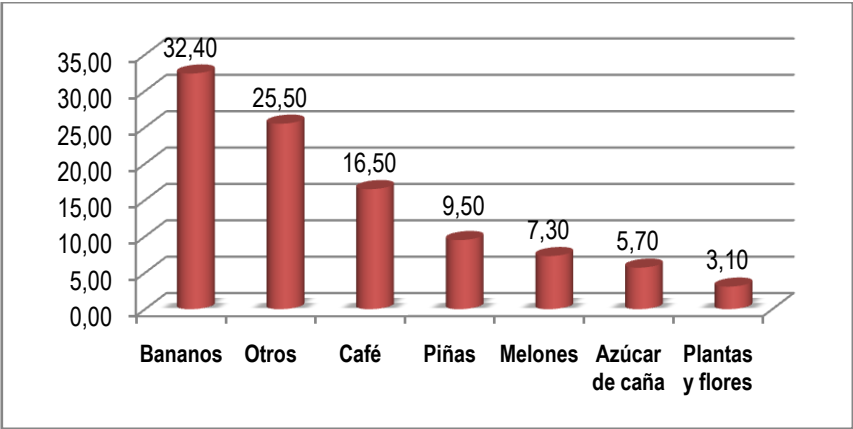
tanto las importaciones lo han hecho en el orden de 10.6% (Govaere Vicarioli y Ocampo Sánchez: 7).

En cuanto a la composición de las exportaciones, si bien productos tradicionales como el café, el banano, el azúcar y algunas frutas y hortalizas continúan estando dentro de los principales productos exportados a los EE.UU. por los países de la región centroamericana, a partir del año 1999 se observa una diversificación importante, adquiriendo mayor relevancia los manufacturados, tales como productos de alta tecnología, textiles y confección, los cuales constituyen actualmente uno de los principales productos de exportación de la región.

¿Qué fenómeno causó el incremento de las exportaciones de los productos no tradicionales, específicamente de la industria de vestuario y textiles?

Adicionalmente, conviene señalar que durante el año 2003, el 80% de los productos exportados hacia EE.UU. provinieron del sector industrial, entre los que destacan los circuitos integrados digitales, los productos de la industria textil y los aparatos e instrumentos para la industria médica. En el caso de las exportaciones agrícolas, destacan las ventas de bananos, piñas, café, melones, yuca, plantas ornamentales y azúcar de caña entre otras (Govaere Vicarioli y Ocampo Sánchez:9)

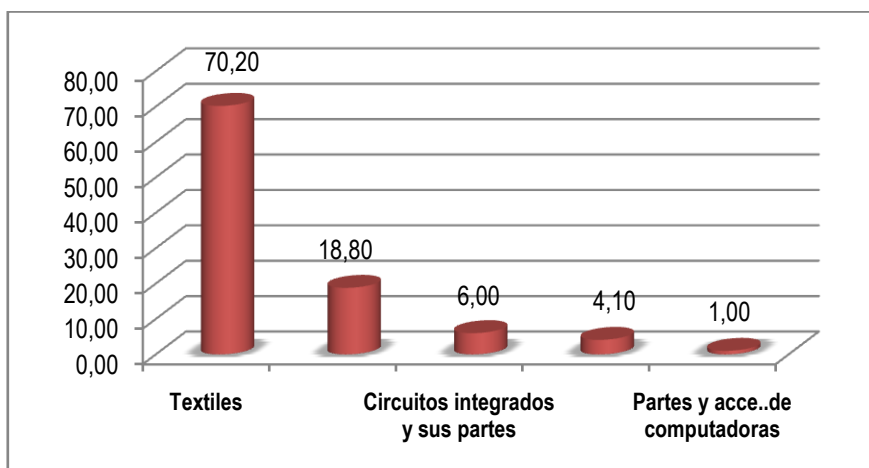
**FIGURA 1. Principales productos agrícolas exportados por Centroamérica a los EE.UU. 2003.**



Fuente: Elaboración propia con datos de Velia Govaere Vicarioli y Fernando Ocampo Sánchez



**FIGURA 2. Principales productos industriales exportados por Centroamérica a los EE.UU. 2003.**



Fuente: Elaboración propia con datos de Velia Govaere Vicarioli y Fernando Ocampo Sánchez

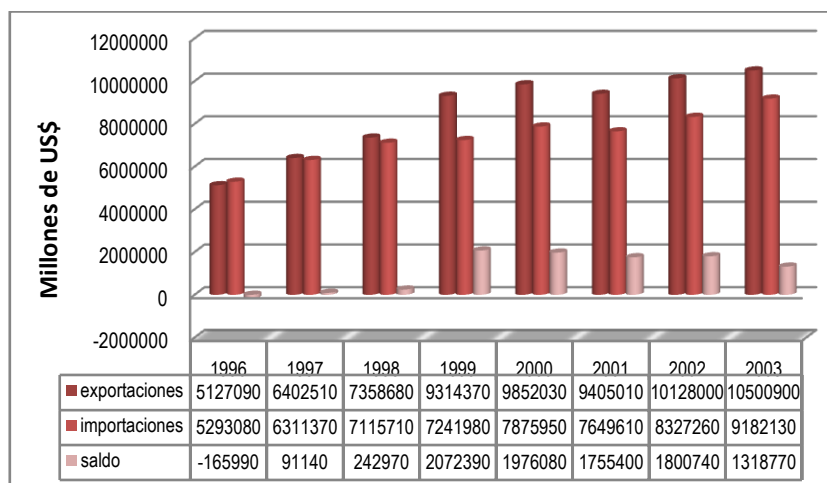
El rubro de las exportaciones de la industria textil además de duplicar las exportaciones de los productos del sector tradicional (el banano que es el más alto), supera las cifras. Cabe recordar que en los primeros años de vigencia la ICC no incluía entre otros al sector de vestuario y textiles, por ello éste sector se regía por el Programa de Acceso Especial (SAP por sus siglas en inglés), este programa cubría los productos ensamblados en los países beneficiarios de la CBERA o ICC que era importados de conformidad con la disposición arancelaria de “Producción Compartida”, siempre que fueran fabricados con tela hecha y cortada en los EE.UU.

A partir del año 2000, la CBTPA permite que los aranceles a pagar por estos productos (vestuario y textiles en todas sus modalidades, el calzado, el atún, el petróleo y derivados y los relojes y sus partes) fuesen iguales a los impuestos aplicados a los países del TLCAN. Por ello, del 2000 en adelante las exportaciones de la industria de Vestuario y textiles han tenido un incremento en las exportaciones.

Como se mencionó anteriormente los EE.UU. es el principal proveedor de todos los países de la Región de Centroamérica, siendo su participación de alrededor un 42.7% de las importaciones totales de los países durante el año 2003. Asimismo, las importaciones provenientes de los Estados Unidos, han venido creciendo de

manera sostenida desde 1996 hasta el año 2003 y en la actualidad la Región de Centroamérica como destino de exportaciones de los EE.UU. es más importante que Argentina y Chile combinados, así como Rusia, India e Indonesia juntas (Ibíd.).

**FIGURA 3. Centroamérica: Balanza Industrial con EE.UU.1996 a 2003.**



Fuente: Elaboración propia con datos de Velia Govaere Vicarioli y Fernando Ocampo Sánchez.

Estos datos nos reflejan que en la balanza comercial de la Región de Centroamérica en 1996, aún predominan las importaciones respecto a las exportaciones, al siguiente año éstas superan a las primeras y en el 2000 el saldo aumenta positivamente debido a que en este año, los países miembros de la CBTPA logran significativos cambios en beneficios de los productos de vestuario y textiles, entre otros.

Considerando la relación comercial tan estrecha entre los países centroamericanos y los EE.UU. las negociaciones para la suscripción de un tratado de libre comercio se convirtieron en el paso lógico a seguir para la Región de Centroamérica, como una oportunidad histórica para consolidar el acceso de sus productos a su principal mercado. Actualmente, el Tratado de libre Comercio que rige las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Región de Centroamérica es el

RD-CAFTA (por sus siglas en inglés), en dicho TLC se incluye a la República Dominicana.

### **3.2. Exportaciones de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala.**

Previo al desarrollo del tema se hace necesario conocer el significado del término de maquila así, como qué es una Empresa maquiladora.

*La maquila “es una actividad económica realizada por empresas que producen por cuenta ajena, por contrato con otras empresas que diseñan los productos, planean los procesos de producción, aportan el objeto de trabajo (como mínimo las materias primas principales) y conservan la propiedad de los productos” (Avancso:1).*

*Una empresa maquiladora “es la que se instala en un país para trabajar en el proceso de transformación o ensamble de un producto; utiliza para su producción materia prima extranjera, la mano de obra del país (servicio de trabajo) y muy poca materia prima nacional” (Salguero Escobar: 53).*

Esto es precisamente lo que sucede con las exportaciones de prendas de vestir, realizadas a los EE.UU. bajo el Programa de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe donde la materia prima utilizada es americana y Centroamérica u otros países miembros sólo proporcionan la mano de obra. En el caso particular de Guatemala, la Ley indica que la finalidad de este tipo de empresas es “promover, incentivar y desarrollar en el territorio aduanero nacional la producción de mercancías con destino a países fuera del área centroamericana, así como regular el funcionamiento de la actividad exportadora o de maquila de las empresas dentro del marco de los regímenes de Perfeccionamiento Activo” (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila: art. 1).

Las primeras maquilas surgen en la década de los años 70s; en 1974 se establecen en El Salvador, durante 1976 en Honduras y Nicaragua y en 1978 en Guatemala. Tal establecimiento formó parte de una estrategia de la Agencia Norteamericana para el Desarrollo Internacional “USAID” cuya finalidad era promover

empresas interesadas en exportar hacia los EE.UU. En los años 80 esta Agencia se convirtió en la ejecutora de los proyectos que la ICC realizaba en Guatemala.

La industria de maquila ha significado para la Región de Centroamérica una fuente de nuevos empleos para los sectores más vulnerables de la sociedad. Esta industria incluye empresas de confección, textiles, de servicios y accesorios.

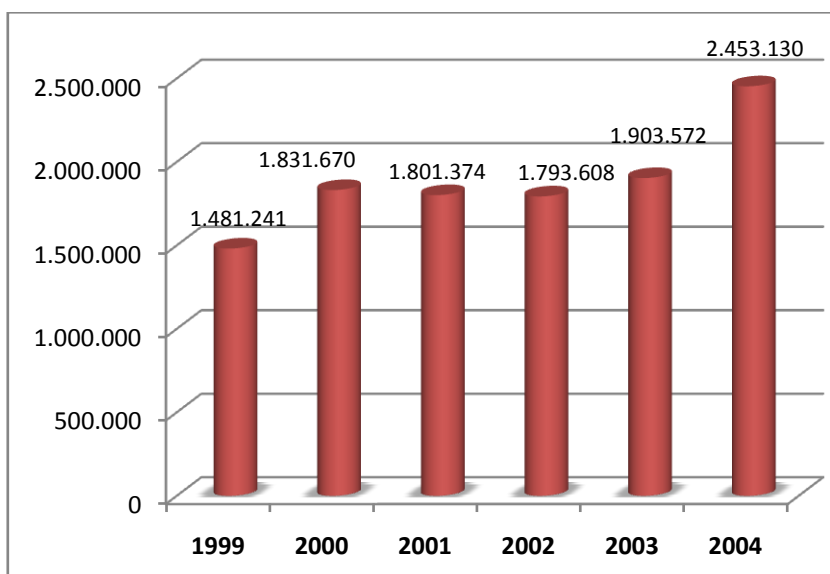
La maquila como fenómeno laboral en Guatemala ha tomado en los últimos años un gran dinamismo. En 1986 existían 20 empresas maquiladoras que empleaban cerca de 4,000 personas, pero a comienzos de 1991 su número creció a 250 y 40,000 respectivamente (DIGI: 38). Este fenómeno laboral continuó creciendo, para el año 2000 las fábricas de confección eran 269 generando 100,000 fuentes de trabajos, respecto a las fábricas textiles eran 42 con 18,500 y las Empresas de servicios y accesorios eran 240 empleando a 15,000 personas (Vestex: 1).

Al año siguiente las empresas de confección ascendieron a 292, sin embargo, los empleos se mantuvieron con relación al año anterior, respecto a las empresas textiles no hubo crecimiento y en las empresas de servicios y accesorios aumentaron a 260 con los mismos niveles de empleos.

En base a estas cifras se asume que existió mayor producción y exigencia a los empleados por parte de los patronos para cumplir con sus metas; no obstante, las exportaciones hacia los Estados Unidos disminuyeron; en el año 2000 se exportó Q.1, 435,912.00 y para el año 2001 bajó a Q.1,429,389.00 (no se incluye valor agregado).

Para los años 2002 y 2003 las exportaciones se mantuvieron con relación a los años anteriores, pero, en el 2004 éstas se incrementaron a Q.1, 867,876.00 (no se incluye valor agregado), a pesar que el número de fábricas agremiadas a la Comisión de VESTEX eran 222 con capacidad de 113,272 personas empleadas, (ver figura 4).

**FIGURA 4. Exportaciones de Vestuario y textil a los EE.UU. de 1999 al 2004. (Se incluye valor agregado) valor FOB en US\$ miles.**



Fuente: Elaboración propia con datos de la industria de vestuario y textiles.

### **3.3. El Cluster de Vestuario y Textil de Guatemala.**

Constantemente las exigencias del comercio internacional crecen geoméricamente y todos aquellos entes involucrados deben crear las condiciones necesarias para acoplarse al ritmo que impone la Globalización dentro de las Relaciones Internacionales. Es importante tener presente que la Globalización permite hasta cierto punto, eliminar las fronteras de los países, teniendo como consecuencia el ingreso y egreso de productos y servicios (importación-exportación), desde y hacia cualquier país, en condiciones óptimas de precio, tiempo y calidad.

Por ello, muchas empresas competitivas han sido obligadas a agremiarse con el fin de ofrecer un producto o un servicio completo; en Guatemala el sector de la maquila no ha sido la excepción a esta regla, lo que ha implicado la agrupación de los sectores conexos y las instituciones de apoyo para la formación del Cluster.

De las Comisiones que integran AGEXPORT, el primer cluster que surge es el de la Comisión de VESTEX, éste fue conformado en 1996 y con él se establecieron una serie de comisiones de trabajo y como logros sobresalen el montaje del Centro

Tecnológico de la confección; éste es un centro de diseño y patronaje con base en un enfoque integral de “paquete completo” de vestuario y el posicionamiento internacional de la feria Apparel Sourcing Show (explicada en el capítulo II) que ha contado con una creciente presencia de empresas extranjeras que buscan concretar negocios con empresas ubicadas en Guatemala (Agexport:19).

No obstante, para 1997 las instituciones de apoyo, los centros de investigación, las Universidades y las Organizaciones Industriales tenían la característica común de ser poco especializadas lo que las hacía ser generalistas (Buhlmann: 35).

En el siguiente cuadro se refleja la capacidad de los Países de la Región de Centroamérica y México respecto a la percepción del apoyo Institucional.

**CUADRO 05. Percepción del apoyo Institucional de Centroamérica.**

<b>País</b>	<b>Organizaciones Industriales</b>	<b>Escuelas Técnicas</b>	<b>Centros de Investigación Universidades</b>	<b>Centros de Diseños</b>	<b>Percepción General</b>
<b>Costa Rica</b>	B	A	A	A	A
<b>El Salvador</b>	C	C	C	B	B
<b>Guatemala</b>	C	C	B	C	C
<b>Honduras</b>	A	C	D	D	C
<b>Nicaragua</b>	D	E	E	E	E
<b>México</b>	A	A	A	A	A

Fuente: elaboración propia con datos de Michael Buhlmann.

A: más competitivo  
 B: competitividad alta  
 C: competitividad promedio

D: Competitividad baja  
 E: menos competitivo

En la percepción general del apoyo institucional, México y Costa Rica son “benchmarks” regionales, los dos países son vistos como los mejores; El Salvador,

Guatemala, Honduras y Panamá siguen a los líderes, Nicaragua es el menos competitivo en la región.

Analizando el caso de Guatemala, el país era percibido como débil particularmente en relación al apoyo de organizaciones industriales, centros de diseño y escuelas técnicas. La baja evaluación de las organizaciones industriales está relacionada al impacto que las organizaciones en Honduras y Costa Rica han tenido en relación a las llamadas de cuotas.

Para comprender como opera un Cluster es importante conocer su definición y para ello citaré a Michael Porter, quien lo define como: *“la unión de Empresas competitivas para crear conglomerados competitivos de industrias relacionadas por características comunes y complementarias relativamente concentradas en áreas geográficas particulares, en ciudades o países”*. (Michael Porter: [www.cpn.gob.tg](http://www.cpn.gob.tg)). Continúa diciendo, el proceso evolutivo del sector engendra a veces nuevos sectores competitivos y consecuentemente crea o amplía un agrupamiento. De este modo, unas partes de la economía de la nación adquieren un impulso que trasciende de los sectores por separado y es una poderosa fuerza para el desarrollo económico.

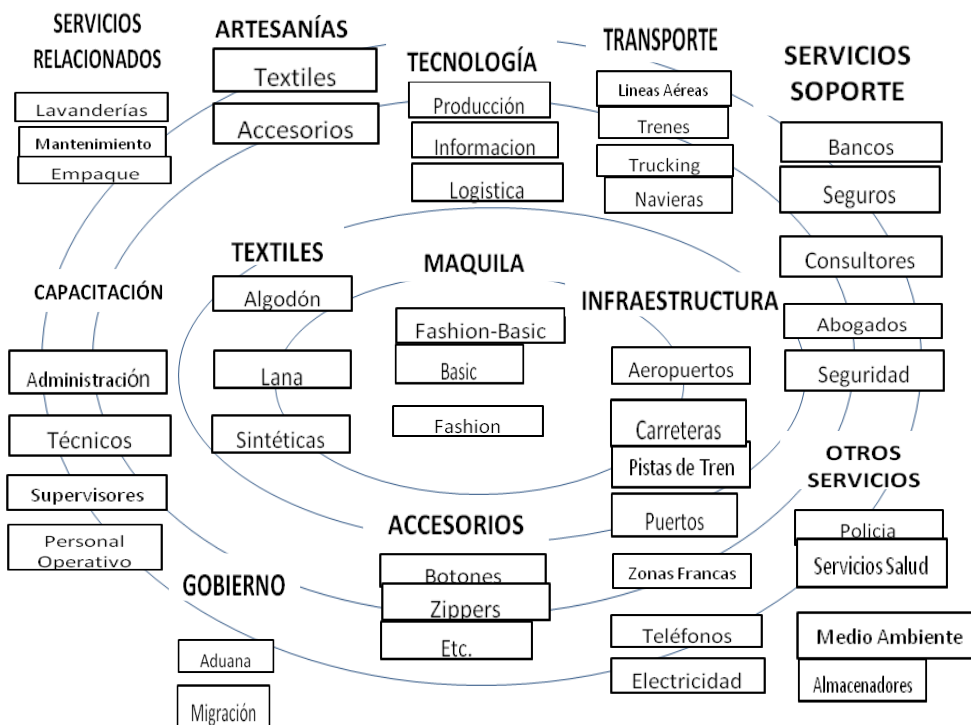
Las vías por las que habitualmente emergen los agrupamientos son diferentes en diferentes naciones y varían en función de los tipos de empresa presentes en la economía. Los agrupamientos de sectores competitivos que alcanzan el éxito son verticalmente profundos y abarcan muchos eslabones de la cadena vertical y sectores que aportan maquinaria y otros insumos especializados (Michael E. Porter: 227).

Hace doce años un estudio sobre el “Diagnóstico del Sector Maquila en Guatemala”, confirmó la tendencia hacia Paquetes Completos; cuyos elementos principales son los textiles y accesorios. De acuerdo a los resultados del estudio Guatemala tenía altos niveles de producción y distribución y esto se convierte

directamente en una ventaja competitiva para el país; no obstante, no poseía suficiente apoyo Institucional como lo refleja el cuadro 1.

Los sectores conexos son muy importantes en el desarrollo de paquetes completos competitivos; el éxito de los paquetes completos depende de la competitividad de cada uno de los componentes individuales. La figura 5 es una representación visual de los diferentes sectores y sub-sectores que constituyen el cluster de maquila (Buhlmann: 36).

**FIGURA 5. Cluster de la Industria de vestuario y textiles de Guatemala**



Los productos y servicios directamente relacionados son: accesorios, textiles, lavanderías, empaques y transporte; y los relacionados indirectamente son: servicios de soporte, tecnología y mantenimiento.

Bajo el lente de la competitividad sistémica los clusters desarrollan relaciones de largo plazo y de confianza mutua, con el objetivo de especializarse para bajar costos y la interacción entre los miembros, requieren de un desarrollo de entorno



eficaz con condiciones macroeconómicas adecuadas capaces de promover la innovación, incentivar a “the best performers” (los mejores innovadores), y aproximarlos a “the best practice” (la mejor práctica) internacional (vestex: 19).

## CAPÍTULO 4

### APORTES DE LA COMISIÓN DE VESTEX A LA INDUSTRIA DE VESTUARIO Y TEXTILES DE GUATEMALA

#### 4.1 Aportes de la Comisión de VESTEX.

La industria de vestuario y textiles en nuestro país es relativamente joven y ha logrado significativos avances en este sector.

Al comparar los datos estadísticos sobre las exportaciones estos reflejan el crecimiento que han alcanzado; para el año de 1995 se exportaron US\$ 586,780.00 para el año 2000 US\$ 1, 435,912.00 y para el año 2004 fueron US\$ 1,867,876.00 (precios F.O.B. no incluyen valor agregado). Definitivamente es notoria la diferencia, por tanto, **¿Cuáles han sido los aportes de la Comisión de VESTEX para el crecimiento de ésta Industria?**

En primer lugar, es el eje que ha permitido la agrupación de pequeñas, medianas y grandes empresas maquiladoras, con el fin de establecer lineamientos que conlleven hacia una misma Misión y Visión del sector (descritas en el capítulo 2), posteriormente crearon el Cluster del sector de Vestuario y Textiles, cabe mencionar que es el primer cluster creado de todas las Comisiones de AGEXPORT. Quizá algunos difieran al no verlo como un aporte a la Industria, ya que las Empresas existían y sólo se le podría acreditar el hecho de agruparlas; sin embargo, es importante recordar que la naturaleza del ser humano es diversa y si es difícil en un grupo de diez personas (a nivel micro) estar de acuerdo en la toma de decisiones con el fin de buscar el bien común, más lo es a nivel de las Empresas establecer un punto de convergencia para sus intereses; debido que todos quieren ser importantes y obviamente obtener lucro en todas las acciones ejecutables y tanto las Empresas y/o Instituciones están integradas de individuos quienes (en alguna medida) deben de regirse a través de políticas establecidas internamente por éstas, con el fin de alcanzar la meta trazada; en el caso de una empresa maquiladora cumplir con la cuota asignada en el tiempo establecido.

Es precisamente aquí, donde entran en juego la influencia de las Políticas Comerciales de la Comisión de VESTEX, cuyas políticas las ha establecido como guía para alcanzar sus objetivos, las cuales deben ser cumplidas por todos sus integrantes para alcanzar la visión “promover y desarrollar las exportaciones de Guatemala con el fin de exportar en forma eficiente al mercado internacional”.

Las políticas de toda empresa y en este caso las Políticas Comerciales de la Comisión de VESTEX, es lo que para una persona son sus valores éticos, morales, religiosos, financieros etc. independientemente de la profesión u oficio que desempeña dentro de la empresa y mientras más inculcados se tengan los valores más exitosa es una persona; en el caso de una empresa si se rigen por sus políticas internas sus metas serán siempre alcanzables.

En segundo lugar, la Comisión de VESTEX, organiza el Apparel Sourcing Show en nuestro país, este Apparel, es atractivo para el sector porque vienen de 100 ó 200 compradores y la idea es que la inversión se quede en el país; según el presidente de la Comisión de VESTEX, Carlos Ceballos, afirma que el 80% de sus clientes los ha conseguido en algún Apparel Sourcing Show.

Además, participa en otras Ferias Internacionales (como les llaman) en diversos países con el fin de dar a conocer los servicios que brinda. Estas ferias tienen el fin de atraer compradores y con ello inversión para nuestro país.

Por lo anterior, se recomienda a la Comisión de VESTEX, seguir manteniendo la dinámica de aplicación de sus Políticas Comerciales, las cuales les ha permitido ser uno de los sectores mas estructurados y desarrollados del país, con la salvedad que esas políticas que los han dirigido no sólo se queden dentro de sus miembros o agremiados, sino que traspasen las fronteras de la Comisión de VESTEX y lleguen hasta aquella persona o trabajador que ensambla la última pieza en la elaboración de una prenda de vestir.

Además, establecer un mecanismo de divulgación acerca de las funciones que tiene la Comisión de VESTEX, con el fin de dar a conocer el papel que representa ésta Comisión en las exportaciones de productos no tradicionales, tanto, en la sociedad como en las universidades del país.

Finalmente, establecer convenios con la Universidad de San Carlos de Guatemala, con el fin de tener en cada biblioteca de la Universidad, la bibliografía pertinente sobre la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT y sus Comisiones en general para conocer sus funciones y cómo ésta Institución ha logrado aglutinar a varios sectores de exportación, especialmente al sector de la Industria de Vestuario y Textiles de Guatemala, ya que es el primer paso para el desarrollo industrial de nuestro País.

## 5. CONCLUSIONES

- a) De acuerdo a los resultados de la investigación, se concluyó que los Programas Comerciales como, el Sistema Generalizado de Preferencias, SGP, y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, ICC, ambos dirigidos por los Estados Unidos, han tenido como fin incentivar el desarrollo y crecimiento de las industrias de los países miembros, a través, del intercambio comercial de determinados productos.
- b) En base a los datos de las exportaciones de la industria del vestuario y textiles de Guatemala, se determinó que a partir del año 2000, éstas tuvieron un incremento sostenible, gracias a la ampliación y reformas realizadas al Programa Comercial de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe ó CBTPA (Caribbean Basin Trade Partnership Act) como se le llamó posteriormente en la Ley de Comercio y Desarrollo del 2000. Cuyas reformas vinieron a satisfacer las preocupaciones económicas de los países, a través, de la incorporación de productos que estaban excluidos de la legislación de la ICC, especialmente las prendas de vestir.
- c) Se determinó que la Comisión de Vestuario y Textiles “VESTEX” como representante de la industria de vestuario y textiles de Guatemala, ha establecido Políticas Comerciales como guía para cumplir con su mandato institucional; éstas políticas comerciales las materializa a través de asistencia técnica, capacitación, información, mercadeo, promoción de las exportaciones y relaciones comerciales a nivel internacional y de gobierno, que realiza con el fin de establecer mecanismos que favorezcan el incremento de las exportaciones del sector.
- d) También se determinó que los principales aportes que la Comisión de VESTEX, ha alcanzado para el desarrollo de la Industria de Vestuario y Textiles en Guatemala, además de ser el eje aglutinante de todas las empresas del sector, es crear el cluster de la maquila y con ello el Centro Tecnológico de la confección, además, el posicionamiento internacional de la feria Apparel Sourcing Show, que según Carlos Ceballos, es la carta de presentación de la industria de vestuario y textiles de Guatemala.

e) Finalmente, se concluye que la Comisión de VESTEX, ha demostrado ser una Institución capaz de organizar, dirigir y representar con eficiencia y eficacia a las empresas que integran la industria de vestuario y textiles de Guatemala.

## 6. GLOSARIO

- **Arancel:**

Es un impuesto que debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes.

- **Barreras Arancelarias:**

Son las leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado.

- **Cuota de Llamado:**

Cantidad de una categoría específica que se asigna temporalmente a un exportador en el momento de ocurrir un llamado a consulta por parte de un país importador.

- **Cuota Real:**

Límite de exportación, establecido en una negociación entre el Gobierno de Guatemala y el Gobierno de un país importador, para el acceso de una categoría determinada al mercado de éste último, por un período de tiempo convenido.

- **Contingente:**

Consiste en una limitación del número de unidades que pueden ser importados.

- **Dumping:**

Actividad desleal del comercio internacional en la cual el precio de exportación es inferior a su valor normal, causando daño material a la industria nacional o amenaza de daño.

- **Ensamblar:**

Actividad que consiste en acoplar partes, piezas, subconjuntos o conjuntos que al ser integrados dan como resultado productos con características distintas a dichos componentes.

- **Franquicia Aduanera:**

Es el documento público que acredita la liberación del pago de los derechos de impuestos y sobre tasas de impuestos correspondientes a la importación y exportación de mercancías.

- **Materia Prima Nacional:**

Es la materia Prima producida dentro del territorio nacional con insumos del país, considerados como tales de acuerdo con las reglas y normas de origen vigentes en Guatemala

- **Régimen de Perfeccionamiento Activo:**

Régimen aduanero que permite introducir en el territorio aduanero nacional, mercancías de terceros países para someterlas a operaciones de perfeccionamiento y destinarlas a su exportación fuera del área centroamericana en forma de productos terminados, sin que aquellas queden sujetas a los derechos arancelarios e impuestos de importación.

- **Territorio Aduanero Nacional:**

Es el territorio en el que la aduana ejerce su jurisdicción y en que son plenamente aplicables las disposiciones de la legislación arancelaria y aduanera nacional.

- **Valor Agregado:**

Es el valor de la mano de obra otros servicios y utilidades en el proceso de producción.

- **Zona Franca:**

Área de terreno física delimitada, planificada y diseñada, sujeta a un régimen aduanero especial establecido en la ley.



## 7. BIBLIOGRAFIA

Agexport. **“Libro de Plata”**, Guatemala 2008, páginas 24, (pendiente de publicarse).

Asociación para el avance de las ciencias sociales en Guatemala, AVANCSO **“El significado de la maquila en Guatemala” elementos para su comprensión No. 10**, Editorial Oscar de León Palacios, Guatemala 1994, pág. 203.

Apuntes de Barrientos Villafuerte, Gladis Esperanza, **“Beneficios Comerciales de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe”** pág. 11

Apuntes de Salguero Escobar, Katina Betzabe, **“La maquila en Guatemala”**, pág. 52 a 62.

Banco de Guatemala, **“Notas Monetarias”**, enero a marzo 2004, pág. 11.

Buitelaar Rudolf y Rodríguez Ennio, **“Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana”** Impreso artes gráficas, S.A. de C.V., 2000, pág. 237.

Bühlmann, Michael, **“Análisis de Elementos críticos para la Competitividad y Desarrollo del Sector Vestuario y Textil en Guatemala”**, IDC, Guatemala 1997, pág. 52.

Data Export, **“Promoviendo las Exportaciones” La Revista de Comercio Exterior**”, Agexpront, año 13, época 2, volumen 121-2002, abril 2002, pág. 42.

Data Export, **“La Revista de Comercio Exterior”**, Agexpront, abril 2002, pág. 18.

Data Export, **“Vestuario y Textiles, el primer paso para la Industrialización del País”**, Agexpront, año 19, volumen 185, Guatemala, abril 2008, pág. 26.

Dirección General de Investigación DIGI, **“Cultura y modernización en Guatemala, el caso de la maquila”**, Talleres de imprenta Llerena, USAC, Guatemala, pág. 105.

Folleto de VESTEX, **“Industria de vestuario y textiles de Guatemala”**, pág. 17.

Folleto de Export, **“25 años comprometidos con las Exportaciones”**, pág. 20

Govaere Vicarioli Velia y Ocampo Sánchez, Fernando, **“Ensayos temáticos sobre el TLC República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos”**, Editorial Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica 2005, pág.351.

Mortimore, Michael, **“Industrialización a base de confecciones en la cuenca del caribe: ¿Un tejido raído?”**, Revista de la CEPAL No. 67, 1999.

Porter, Michael E. **“La Ventaja Competitiva de las naciones”**, plaza & James editores, S.A. 1990, pág. 1007.

Selser, Gregorio, **“Informe Kissinger contra Centroamérica”**  
Editorial DIA, México 1984, pág. 313.

Torres-Rivas, Edelberto, et.al. **“America Central hacia el 2000, Desafíos y Opciones”**, Editorial Nueva Sociedad, Venezuela, 1989, pág.314.

### **Leyes utilizadas**

Acuerdo Gubernativo número 533-89, **“Reglamento de la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila”**, 48 artículos, Guatemala 1989.

Acuerdo Gubernativo numero 788-93, **“Reglamento para la Administración de Cuotas Textiles y Prendas de Vestir”**, 35 artículos, Guatemala, diciembre 1993

Decreto Número 65-89, **“Ley de Zonas Francas”**, 59 artículos, Guatemala 1989.

Decreto Número 29-89, **“Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad exportadora y de maquila”** 51 artículos., Guatemala, 1989.

### **Páginas de Internet**

<http://www.vestex.com.gt/htmltonuke.php?filnavn=perfilindustria.htm>

Consultada, mayo 2008..

<http://www.vestex.com.gt/Inversion-en-guatemala.pdf>

Consultada, mayo 2008.

<http://www.vestex.com.gt/conductaext.htm>

Consultada, mayo 2008..

[http://www.ustr.gov/assets/Trade\\_Development/Preference\\_Programs/GSP/General\\_GSP\\_Program\\_Information/asset\\_upload\\_file5\\_14711.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Trade_Development/Preference_Programs/GSP/General_GSP_Program_Information/asset_upload_file5_14711.pdf),

Consultada, enero 2009.

<http://www.ustr.gov>

Consultada, enero 2009.

[http://www.cpn.gob.gt/index.php?option=com\\_content&view=article&id=153&Itemid=162](http://www.cpn.gob.gt/index.php?option=com_content&view=article&id=153&Itemid=162)

Consultada, agosto 2009.