

**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 of a seated man in a crown, holding a book. Above him is a cross. To the left is a castle, and to the right is a lion. The seal is surrounded by the Latin text "ACADEMIA COACTEMALENSIS INTER CETERAS URBIS CONSPICUA CAROLINA" and "UNIVERSITAS DE SAN CARLOS DE GUATEMALA".

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS
Y CENTROAMÉRICA ESPECÍFICAMENTE CASO GUATEMALA,
REPERCUSIÓN Y EXPERIENCIAS DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)**

EVELYN JOHANA MORALES SOLARES

GUATEMALA, AGOSTO DE 2011

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

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS
Y CENTROAMÉRICA ESPECÍFICAMENTE CASO GUATEMALA,
REPERCUSIÓN Y EXPERIENCIAS DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)**

TESIS

PRESENTADA AL CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA
POLÍTICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

POR

EVELYN JOHANA MORALES SOLARES

AL CONFERIRSELE EL GRADO ACADÉMICO DE:

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

Y EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INTERNACIONALISTA

GUATEMALA, AGOSTO DE 2011

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNIFICO

Lic. Carlos Estuardo Gálvez Barrios

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

LICDA. GEIDY MAGALI DE MATA MEDRANO	DIRECTORA
LICDA. CLAUDIA VERONICA AGREDA AJQUI	VOCAL I
LIC. PABLO DANIEL RANGEL ROMERO	VOCAL II
LICDA. ANA MARGARITA CASTILLO CHACON	VOCAL III
BR. MARIA AMALIA MANDUJANO IZAGUIRRE	VOCAL IV
BR. RENE ADRIAN PONCE CANALES	VOCAL V
LIC. MARVIN NORBERTO MORAN CORZO	SECRETARIO

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL DE GRADO

COORDINADOR: Licda. Ruth Teresa Jácome Pinto de Alfaro
EXAMINADORA: Licda. Mayra Villatoro Del Valle
EXAMINADORA: Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume
EXAMINADORA: Licda. Mercedes de la Luz López de Bolaños
EXAMINADOR: Lic. Francisco Ernesto Rodas

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN PUBLICO DE TESIS

DIRECTORA: Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
SECRETARIO: Lic. Marvin Norberto Morán Corzo
COORDINADORA: Licda. Ruth Teresa Jácome Pinto de Alfaro
EXAMINADOR: Lic. Rubén Corado Cartagena
EXAMINADORA: Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume

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

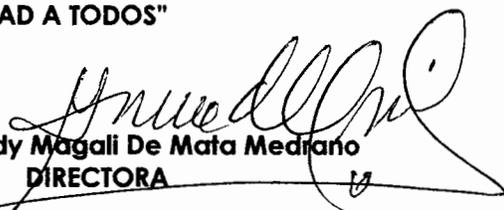
Guatemala, dos de febrero del dos mil diez-----

ASUNTO: La estudiante: **EVELYN JOHANA MORALES SOLARES,**
Carnet No. 200410366 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 Lic. Francisco Lemus Miranda, 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 Mafá Mediano
DIRECTORA

Se envía el expediente completo.

myda

1/



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala, 10 de febrero del 2010

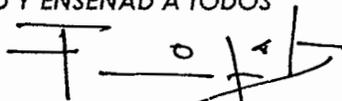
Licenciada
Geidy Magali De Mata, **Directora**
Escuela de Ciencia Política

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **"EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMERICA ESPECIFICAMENTE CASO GUATEMALA, REPERCUSION Y EXPERIENCIAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)"**. Presentado por el (la) estudiante **EVELYN JOHANA MORALES SOLARES, Carné No.200410366** puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Lic. Francisco Lemus Miranda
Coordinador Area Relaciones Internacionales

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



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

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala, quince de febrero del dos mil diez-----

ASUNTO: El (a) estudiante: **EVELYN JOHANA MORALES SOLARES, carnet No. 200410366**, 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, **Lic. Francisco Lemus Miranda**, pase al Coordinador de Metodología, **Lic. Jorge Arriaga** para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Maza Medrano
DIRECTORA

Se envía el expediente

C.C. Archivos

myda.

3/



Guatemala, 2 de marzo del 2010

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 **EVELYN JOHANA MORALES SOLARES, carné No. 200410366** titulado **"EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMERICA ESPECIFICAMENTE CASO GUATEMALA, REPERCUSION Y EXPERIENCIAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)"**. 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. Jorge Arriaga
Coordinador Area de Metodología



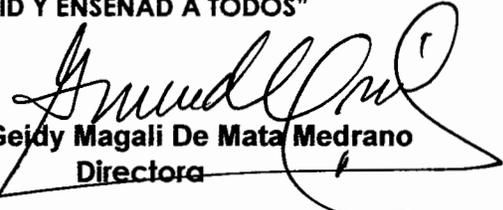
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala a los tres días del mes de marzo del dos mil diez-----

ASUNTO: el (la) estudiante EVELYN JOHANA MORALES SOLARES, Carnet No. 200410366 Continúa Trámite Para la realización de su Examen de tesis.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología, pase al (la) Asesor (a) de Tesis, Licda. Paola González, 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, 18 de febrero 2011.

Licenciada
Geidy De Mata Medrano
Directora
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos

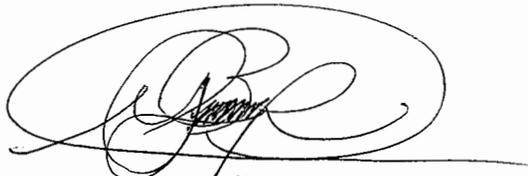
Respetable Licenciada De Mata:

Cordialmente, me dirijo a usted con el propósito de emitir dictamen al trabajo de tesis "EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS, REPERCUSIONES Y EXPERIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES), AÑOS 2007 – 2008, presentado por la estudiante Evelyn Johana Morales Solares de la Carrera de Relaciones Internacionales, quien se identifica con el carne 20041036.

El trabajo de tesis en mención, responde a la metodología establecida en el diseño de tesis y corresponde con las normas y principios que orientan los estudios de la Escuela de Ciencia Política y de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

Por lo anterior, emito dictamen favorable al trabajo de tesis presentado por la estudiante y solicito se prosiga con el trámite correspondiente.

Atentamente,



Paola Beatriz González Rosales
Asesora de tesis
Licenciada en Relaciones Internacionales
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, veintiuno de febrero del dos mil once.-----

ASUNTO: el (la) estudiante: **EVELYN JOHANA MORALES SOLARES**, carnet No. **200410366**, continúa trámite para la realización de su Examen de Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Licda. Paola Beatriz González Rosales, en su calidad de Asesora de Tesis, pase al (a) Lic. Francisco Lemus Miranda, 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

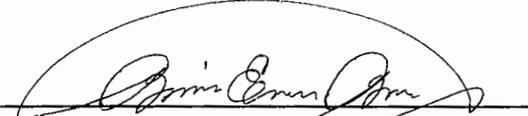
Edificio M-5, Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

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

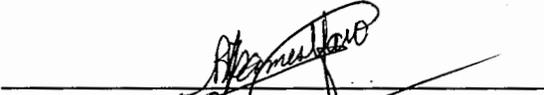
ACTA DE EVALUACION DE TESIS
(Licenciatura en Relaciones Internacionales)

En la ciudad de Guatemala, el día veintiocho de abril del dos mil once, se realizó la Lectura y Defensa de tesis de EVELYN JOHANA MORALES SOLARES Carné No. 200410366, titulada: "EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMERICA ESPECIFICAMENTE CASO GUATEMALA REPERCUSION Y EXPERIENCIAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)" Para la Licenciatura en Relaciones Internacionales ante el Tribunal conformado por: Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume, Lic. Rubén Corado Cartagena y Licda. Ruth Teresa Jácome Pinto de Alfaro como Coordinadora del Area de Relaciones Internacionales, habiendo evaluado y escuchado el informe de investigación del (la) sustentante, consideran que el mismo contiene las cualidades necesarias para un trabajo de tesis, por lo tanto, el dictamen es de APROBADO (A).

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Beatriz Eugenia Bolaños S.


Lic. Rubén Corado Cartagena.


Licda. Ruth Teresa Jácome de Alfaro
Coordinadora



myda/

TELEFAX extensión 1474,
Planta USAC 24188000 ext. 85384, 85383, 1476 y 1473

E-mail: usaccpol@usac.edu.gt

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, cuatro de agosto del dos mil once-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, autorizo la impresión del trabajo de Tesis del (la) estudiante: **EVELYN JOHANA MORALES SOLARES**, Carné No. **200410366** titulado: **"EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMERICA ESPECIFICAMENTE CASO GUATEMALA REPERCUSION Y EXPERIENCIAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) "**.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


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



DEDICATORIA

- A DIOS:** Por su bondad amor y fuerza divina que ilumino mi mente ennobleciendo mi espíritu. Por hacerme comprender que todo en la vida tiene un motivo y que hay que seguir Adelante para lograr alcanzar el éxito deseado. Gracias Dios mió por toda la fuerza y por darme ánimos de seguir adelante, gracias por ayudarme a alcanzar lo que siempre he soñado Te amo mi Dios! Este triunfo es para ti para tu honra y gloria!!!
- A MIS PADRES:** Por darme la existencia a mi vivir, por su amor incondicional, por las ganas que día a día me dieron para luchar a pesar que muchas veces ya no tenia fuerzas para seguir adelante, por siempre estar ahí para mi cuando yo más los necesitaba, por llorar y reír conmigo en los momentos más difíciles de mi vida, por estar orgullosos cuando lograba éxitos, por siempre cuidarme y desvelarse durante mis horas tarde de estudios ¡Mil gracias los amo! Este triunfo esta dedicado a ustedes, gracias por se los mejores papas del mundo!
- A MIS HERMANOS:** Por su amor, cariño, y ayuda que he recibido de parte de ellos durante el tiempo de estudio.
- A MI ESPOSO:** Por su paciencia, cariño y amor brindado durante la larga Jornada de estudios, por esperar tanto tiempo para que logrará alcanzar este triunfo que es para los dos, por sus ánimos y buenos deseos día con día, por siempre echarme porras y animarme cuando sentía que ya no podía, ¡Gracias! por estar en los buenos y malos momentos conmigo amor ¡Gracias! Eres un ser muy especial en mi vida y este triunfo también es para ti!
- A MIS ABUELOS:** Que aunque ya partieron, durante su vida me dieron Muchos conocimientos, cariño y amor. Y en especial A mi abuelita por siempre quedarse conmigo estudiando en horas de la noche ¡Gracias mamita linda!

- A MIS TIAS:** Gracias por estar al pendiente de mi y siempre orar para que todo saliera de lo mejor ¡Gracias! Tía Reyna, Tía Griselda y Tía Evelia se los agradezco muchísimo
- A MIS CATEDRÁTICOS:** Por transmitir sus conocimientos, además de darme Ánimos cuando más lo necesitaba.
- AMI ASESORA:** Muchas gracias Licenciada Paola Gonzalez por transmitir sus conocimientos y por siempre apoyarme en la elaboración de mi tesis, se lo agradezco muchísimos!
- A MIS AMIGOS:** Por su amistad incondicional.
- A LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA:** Por su enseñanza brindada hacia mi persona.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA :** Por ser la casa de estudios que me brindo un espacio para el aprendizaje
- A GUATEMALA:** Por sentirme orgullosa de ser guatemalteca

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Índice de Cuadros.....	i
Índice de Gráficas	ii
Introducción.....	I
CAPÍTULO I	
1.ASPECTOS TEÓRICOS, METODOLÓGICOS Y CONCEPTUALES	1
1.1 MARCO HISTÓRICO CONCEPTUAL	1
1.1.1 Reseña Histórica que Fundamentan el Sistema Internacional.....	2
1.2. PLATEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.3. OBJETIVOS.....	3
1.3.1. Objetivo General.....	3
1.3.2. Objetivos Especificos.....	3
1.4. METODOLOGÍA.....	5
1.4.1. Metodo Deductivo.....	5
1.4.2. Metodo Estadístico.....	5
1.5. TÉCNICAS	5
1.5.1. Revisión Documental	5
1.5.2. Observación.....	6
1.5.3. Encuesta	6
1.5.4. Entrevista	7

	Pág.
1.5.4.1. Entrevista No Estructurada	7
1.5.4.2. Entrevista Estructurada	7
1.6. COMERCIO INTERNACIONAL	8
1.7. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC).....	9
1.8. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES).....	11
1.9. TEORÍAS ECONÓMICAS.....	12
1.9.1. Economía Política Clásica Inglesa.....	15
1.9.2. Ventajas Absolutas.....	18
1.9.3. Ventajas Comparativas.....	19

CAPÍTULO II

2. TENDENCIA ECONÓMICAS	21
2.1. CAPITALISMO (Siglo XVI).....	21
2.2. NEOLIBERALISMO (Siglo XIX).....	22
2.2.1. El Neoliberalismo como propuesta Económica.....	23
2.2.2. Principales Políticas del neoliberalismo.....	24
2.2.2.1. En lo Económico	24
2.2.2.2. En lo ideológico	24
2.2.3. Los Efectos del neoliberalismo sobre las sociedades.....	25
2.2.4. Las Consecuencias Sociales del neoliberalismo	26

	Pág.
2.2.5. Políticas Neoliberales en Guatemala	26
2.3. GLOBALIZACIÓN (Siglo XX).....	28
2.3.1. Globalización en Guatemala	31
2.4. DIFERENCIAS ENTRE LOS GOBIERNOS BERGER Y COLOM	33

CAPÍTULO III

3. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL TLC Y LAS PYMES.....	35
3.1. ANTECEDENTES	35
3.1.1. Objetivos Generales del Tratado de Libre Comercio.....	36
3.1.2. Objetivos Específicos del Tratado de Libre Comercio.....	37
3.1.3. Rondas de Negociación del DR-CAFTA.....	37
3.1.3.1. Informe de la Primera Ronda de Negociación.....	38
3.1.3.1.1. Próximos pasos.....	39
3.1.3.2. Informe de la Segunda Ronda de Negociación.....	39
3.1.3.2.1 Próximos pasos.....	40
3.1.3.3. Informe de la Tercera Ronda de Negociación.....	40
3.1.3.3.1. Próximos Pasos.....	40
3.1.3.4. Informe de la Cuarta Ronda de Negociación.....	40
3.1.3.4.1. Próximos Pasos.....	42
3.1.3.5. Informe de la Quinta Ronda de Negociación.....	42
3.1.3.5.1. Próximos Pasos.....	43

	Pág.
3.1.3.6. Informe de la Sexta Ronda de Negociación.....	43
3.1.3.6.1. Próximo Pasos.....	44
3.1.3.7. Informe de la Séptima Ronda de Negociación.....	44
3.1.3.7.1. Próximos Pasos.....	44
3.1.3.8. Informe de la Octava Ronda de Negociación.....	45
3.1.3.8.1. Próximos Pasos.....	46
3.1.3.9. Informe de la Novena Ronda de Negociación.....	46
3.1.3.9.1. Próximos Pasos.....	46
3.1.4. Las cuatro reglas Principales del DR-CAFTA.....	47
3.2. IMPORTANCIA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS Y EL TLC.....	49

CAPÍTULO IV

4. RESEÑA HISTÓRICA DE LAS PYMES EN GUATEMALA	53
4.1. DESARROLLO Y SURGIMIENTOS DE LAS PYMES	53
4.2. ESPACIO QUE OCUPAN LAS PYMES EN GUATEMALA	56
4.2.1 Las PYMES como futuro y éxito de Guatemala.....	57
4.2.2. Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.....	59
4.3. GUATEMALA Y SU ENTORNO ECONÓMICO Y COMERCIAL	60
4.4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES	63
4.4.1. Ventajas de las PYMES para con el TLC.....	63
4.4.2. Desventajas de las PYMES para con el TLC.....	64

	Pág.
4.5. Ejemplo de una Pequeña Empresa "Industrias ODI".....	64
4.5.1. Transformación.....	66
4.6. LAS PYMES Y LA FALTA DE RECURSOS PARA COMPETIR	68
4.6.1. Recursos para las PYMES	69
4.6.1.1. Plan de Desarrollo Nacional para con las PYMES	69
4.6.1.2. El Rol del Estado para con las PYMES	70
4.6.1.3. La Política Fiscal para con la PYMES	70
4.6.1.4. El Desarrollo Sostenible en las PYMES	70
4.6.1.5. Participación Ciudadana	71
4.7. RESULTADOS OBTENIDOS EN EL DR-CAFTA PARA CON LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)	71

CAPÍTULO V

5. SITUACIÓN DE LAS PYMES EN EL MERCADO DE EEUU	77
5.1. ESTADOS UNIDOS Y SU MERCADO	77
5.2. LAS PYMES EN EL DR-CAFTA	79
5.3. COMERCIO EXTERIOR EN EEUU Y CENTROAMÉRICA.....	80

CAPÍTULO VI

6. GUATEMALA Y ESTADOS UNIDOS CON EL DR-CAFTA.....	97
6.1. INFORMACIÓN ESTADÍSTICA AÑOS 2007-2008 SOBRE LA DIVERSIDAD DE MECANISMOS	97

	Pág.
6.2. INTERCAMBIO COMERCIAL.....	99
6.3. EXPORTACIONES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA.....	102
6.4. IMPORTACIONES	105
6.5. IMPORTACIONES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA.....	105
6.6. PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LAS IMPORTACIONES.....	106
6.7. PRODUCTOS MANUFACTURADOS.....	107
6.8. LOGROS ALCANZADOS POR LAS PYMES CON EL DR-CAFTA.....	110
CONCLUSIÓN.....	117
BIBLIOGRAFÍA.....	119
ANEXOS.....	123
GLOSARIO DE SIGLAS.....	127

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro No. 1: Rondas de Negociación.....	38
Cuadro No. 2: Número de Empleados para las Micro, pequeñas y Medianas Empresas por el TLC	59
Cuadro No. 3: Principales Sectores de Importación y Exportación Guatemala y EEUU años 2007-2008.....	86
Cuadro No. 4: Importaciones por Regiones en totales años 2007-2008.....	87
Cuadro No. 5: Importaciones de frutas y vegetales años 2007-2008.....	89
Cuadro No. 6: Cuentas con aumento MSC años 2007-2008.....	90
Cuadro No. 7: APOPSA años 2007-2008.....	92
Cuadro No. 8: Acceso de Guatemala al mercado de EEUU con Productos Agrícolas.....	98
Cuadro No. 9: Acceso de EEUU al mercado Guatemalteco con Productos Agrícolas.....	99
Cuadro No. 10: Participación del Comercio Exterior en Guatemala.....	100
Cuadro No. 11: Importaciones desde EEUU a Guatemala por actividad Económica.....	105
Cuadro No. 12: PYMES descritas en el análisis.....	111
Cuadro No. 13: Transnacionales descritas en el análisis.....	112

ÍNDICE DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica No. 1: Uso de Computadoras, Acceso a Internet y páginas Web para Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).....	73
Gráfica No. 2: Uso telefónico para las Pequeñas y Medianas Empresas.....	74
Gráfica No. 3: Importación Unificada Pequeñas y Medianas Empresas Guatemala años 2007-2008.....	93
Gráfica No. 4: Exportaciones de las Pequeñas y Medianas Empresas de Guatemala, crecimiento anual Años 2007-2008.....	94
Gráfica No. 5: Importaciones y Exportaciones unificadas por región.....	95
Gráfica No. 6: Exportaciones Guatemala - Estados Unidos 2007-2008.....	101
Gráfica No. 7: Exportaciones de Manufactura de Guatemala hacia Estados Unidos Julio a Junio años 2003-2008.....	103
Gráfica No. 8: Importaciones de Estados Unidos a Guatemala años 2007-2008.....	104
Gráfica No. 9: Estadísticas Anuales de FEPYME y Navieras guatemaltecas Enero- Diciembre 2007	108
Gráfica No. 10: Estadísticas Anuales FEPYME y Navieras de Guatemala Enero - Diciembre 2008.....	109

INTRODUCCIÓN

La desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), la reunificación de Alemania, el derrumbe del Muro de Berlín, la Cortina de Hierro y la caída de los gobiernos apoyados por la Unión Republicana Socialista Soviética (URSS) a finales de la década de los años 80 y principios de los 90, crea un nuevo modelo para entender las relaciones internacionales. En este modelo se puede evidenciar un mundo unipolar mismo que es liderado por Estados Unidos dando paso a un Nuevo Orden Mundial, en donde se evidencian cambios ideológicos y políticos. De igual forma, producto del equilibrio de poder, se presentan retos para el levantamiento del sistema comercial y financiero mundial en el contexto de la globalización, el cual promueve la incorporación de las economías de los países, a una economía mundial.

Uno de los Mayores retos para los países en vías de desarrollo es cómo hacerle frente a la globalización, cuando se poseen economías frágiles a las que les toca competir con grandes economías, bajo el régimen de la ideología económica liberal fundamentada por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Asimismo, con el fin del enfrentamiento de la Guerra Fría y el fin del comunismo en Europa oriental, se consolida la ideología de la expansión del capitalismo de forma transnacional, lo que contribuyó de manera directa en la creación de la Organización Mundial del Comercio, que establece los lineamientos para la inserción de las economías en vías de desarrollo a los procesos globales de producción, distribución de mercancías y servicios.

Se observa a la globalización como un fenómeno económico global, el cual es el resultado de varios procesos que parten en principio del mercantilismo en Europa, mismo que se consolida con la revolución industrial y a su vez con el poder económico de Inglaterra en principio y luego de Francia y Alemania. En este contexto, se empiezan a establecer relaciones internacionales comerciales e intercambios entre los países y bloques de países, mediante la creación de acuerdos de libre comercio.

En el año 2003 Guatemala junto a otros países de Centroamérica como El Salvador, Nicaragua y Honduras firmaron el Tratado de Libre Comercio con República Dominicana y Estados Unidos (DR-CAFTA); compuesto por veintidós capítulos, divididos cada uno en artículos. La estructura del mismo permite que se traten por separado las distintas temáticas referentes al libre comercio, regulando de manera especializada cada rubro, tomando en cuenta las disposiciones relativas al comercio.

El Tratado de Libre Comercio con República Dominicana y Estados Unidos se da ampliamente sobre los aspectos relativos al tratamiento comercial en todas las áreas involucradas. Asimismo, la reglamentación adoptada por los países se fundamenta en unificar los criterios de cada Estado, llevando a convención los procedimientos y normas a los que se someten los exportadores e importadores con los diferentes productos.

El espíritu del tratado radica sobre la igualdad de trato a los bienes y servicios originarios de la zona Central America Free Trade Agreement (CAFTA), dejando de lado el proteccionismo estatal sobre sectores de la economía.

El principal objetivo del Tratado de Libre Comercio es impulsar el desarrollo económico y social de Guatemala a través de la consolidación de la liberalización económica alcanzada hasta el momento, como también continuación de la misma para lograr obtener una economía abierta con diferentes países a nivel mundial.

El Estudio: "El Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos; repercusiones y experiencias económicas y sociales de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Guatemala, años 2007-2008, tiene como objeto de análisis las relaciones comerciales establecidas con Tratado de Libre Comercio (TLC) en Guatemala.

Específicamente se abordan las situaciones de ventaja y desventaja que enfrentan las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) guatemaltecas, en el marco de la implementación del Tratado de Libre Comercio (TLC).

El fin del estudio es dar a conocer la participación, desarrollo y desenvolvimiento de los pequeños y medianos empresarios antes, durante y después de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), así como también dar a conocer las ventajas y desventajas del mismo para poder dar una visión más amplia del comercio, desarrollo económico y social del país.

Esta tesis se desarrolla en seis capítulos, en los cuales se puede apreciar antecedentes, historia, impacto económico del Tratado de Libre Comercio para con los pequeños y medianos empresarios; como también gráficas y estadísticas sobre la evolución y participación durante los años 2007-2008 de las importaciones y exportaciones de las PYMES, a los estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Finalmente, se desarrollaron las conclusiones, recomendaciones y se documentan los anexos al presente estudio.

CAPÍTULO I

1. ASPECTOS TEÓRICOS, METOLÓGICOS Y CONCEPTUALES EMPLEADOS EN LA INVESTIGACIÓN

1.1. MARCO HISTÓRICO CONCEPTUAL

Al realizar la investigación se tomaron en cuenta varios puntos entre los cuales es entender lo que encierra y lo que es un Tratado de Libre Comercio (TLC) sus ventajas y desventajas para los países que son parte, como también la finalidad de lo investigado que son los pequeños y medianos empresarios.

Por lo que se considera importante para los estudiantes de la Escuela de Ciencia Política el conocer la importancia de uno de los tratados más importante con el hecho de que Estados Unidos sea uno de sus socios principales y con el que se quieren seguir manteniendo las buenas relaciones comerciales.

Así mismo, es importante conocer el flujo del comercio no solo de los grandes empresarios guatemaltecos sino también de los pequeños y medianos, los cuales llevan a bien gran parte del comercio guatemalteco generando nuevas oportunidades de empleo en diversos sectores de la población.

La investigación se realizó con preguntas generados las cuales permitieron ampliar información sobre mercados, aspectos políticos y económicos de los países parte, como también los objetivos plasmados dentro de la Política de Comercio Internacional en Guatemala y sobre las ventajas y desventajas que han tenido los pequeños y medianos empresarios. Uno de las preguntas que se utilizó fue ¿Cuáles son las ventajas que los pequeños y medianos empresarios obtuvieron después de la firma del DR-CAFTA?

Esto son algunos de los puntos que se desarrollaran más adelante como también el planteamiento del problema, objetivos, metodología y técnicas que fueron empleadas en la investigación. Para iniciar se desarrollara una breve reseña histórica la cual fundamenta el actual sistema internacional seguidos de los temas antes mencionados.

1.1.1. Reseña Histórica que Fundamenta el actual Sistema Internacional

En el siglo XX la humanidad vivió grandes cambios, sociales, culturales, científicos, políticos, además de sufrir de dos enfrentamientos bélicos de gran magnitud y varios conflictos regionales y civiles, estos cambios fundamentan el actual sistema internacional.

Después de la Segunda Guerra Mundial, nace un sistema internacional basado en la pugna y lucha de poder entre las dos superpotencias, Estados Unidos y la Unión Soviética, estos Estados que durante la guerra fueron aliados para derrotar a Alemania, al terminar ésta, comienzan una carrera por la imposición de su ideología económica, cultural y política entre los países europeos devastados por la guerra y luego a todos los países del mundo. Esta lucha de poder entre las dos superpotencias crea el sistema "bipolar" o de equilibrio de poder, cada potencia veía a la otra como una amenaza a su propio sistema y a su propia seguridad, por lo anteriormente expuesto, se inicia una disputa geopolítica para consolidar y aumentar sus respectivas zonas de influencia para así mantener y controlar la influencia del enemigo.

La desintegración de la Unión Soviética, la reunificación de Alemania, el derrumbe del Muro de Berlín, la Cortina de Hierro y la caída de los gobiernos apoyados por la URSS a finales de la década de los años 80 y principios de los 90, crea un nuevo modelo para entender las relaciones internacionales dentro del cual se puede evidenciar: un sistema unipolar, con Estados Unidos como única potencia con hegemonía militar, económica, política; surgimiento de nuevos centros de poder económico: Unión Europea, Japón, China, Tigres Asiáticos; otra característica es la proliferación de guerras civiles originadas por razones étnico política, reivindicaciones nacionalista y separatistas.

Adicional, después de los cambios ya mencionados, Estados Unidos trató de afianzar el Comercio Internacional abriendo brechas entre los países vecinos creando Tratados de Libre Comercio, para así consolidar nuevos bloques económicos. Es ahí donde es muy importante conocer lo que encierran los Tratados de Libre Comercio y más aun conocer lo que encierra el Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos,

las ventajas desventajas para Guatemala y para las PYMES, de donde parte el análisis del presente estudio.

1.2. PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

Ventajas y desventajas en Guatemala para con las PYMES con la entrada en vigor del DR-CAFTA, ya que el mismo causó gran atención debido al impacto que este llegó a tener tanto en las importaciones como en las exportaciones del país.

Hay que tomar en cuenta que lo que se quiere con el TLC es una integración misma que genere bienestar, que propicie relaciones comerciales basadas en el intercambio complementario, solidario y equitativo; que no se base en competitividad de las economías que son parte del tratado, sino más bien en la complementariedad para todos los sectores tanto grandes, medianos y pequeños empresarios guatemaltecos.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General

Entender las estrategias de planificación, experiencias y proceso para exportar e importar al ser parte de un tratado de negociación como lo es el TLC entre EEUU y Centroamérica, específicamente en Guatemala, para con las PYMES.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Establecer las desventajas, que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en Guatemala con la entrada del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.
- Documentar las experiencias y estrategias que ha tenido el Tratado de Libre Comercio en Guatemala, para con las pequeñas y medianas empresas, y los mecanismos que ha utilizado para importar y exportar.
- Realizar un análisis en Guatemala de importación y exportación, tomando en cuenta la participación de los pequeños y medianos empresarios, determinando las ventajas o desventajas a partir de la entrada en vigor del

Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos., en los sectores económicos y social años 2007-2008.

La investigación se ubicó dentro de un enfoque descriptivo-explicativo el cual aporta a la descripción de los contenidos y dinámicas de las pequeñas y medianas empresas; realizando una explicación sobre las principales repercusiones económicas y sociales en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, conocido por sus siglas en inglés como DR-CAFTA (Dominican Republic – Central America Free Trade Agreement) enfocándolo para con las pequeñas y medianas empresas (PYMES) guatemaltecas durante los años 2007-2008. La investigación se centra en las pequeñas y medianas empresas como ámbito de estudio.

El desarrollo de la investigación se llevó a cabo en la ciudad de Guatemala tratando de abarcar áreas en donde se puede apreciar el desarrollo de los pequeños y medianos empresarios en el marco de la implementación del Tratado de Libre Comercio, como también se realizaron observaciones sobre la dinámica diaria de estas empresas.

Para el buen desarrollo de la investigación fueron seleccionadas tanto pequeñas, medianas y grandes empresas en las que se desarrolla gran parte del comercio guatemalteco, utilizando como técnica de investigación entrevistas y encuestas. Esto con el fin de lograr obtener una mejor apreciación tanto de las ventajas como desventajas de los pequeños y medianos empresarios en relación al Tratado de Libre Comercio.

Al mismo tiempo se logró buscar apoyo del Ministerio de Economía (MINECO), Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT), Federación de la Pequeña y Mediana Empresa Guatemalteca (FEPYME) y pequeños, medianos y grandes empresarios guatemaltecos con el fin de contar con diferentes opiniones y experiencias mismas que aportaron al desarrollo de la investigación.

1.4. METODOLOGÍA

1.4.1. Método Deductivo

Se aplicó dicho método ya que permite conocer desde lo general a lo particular del problema, en este caso el estudio parte del análisis de las relaciones comerciales internacionales, hasta llegar a la interpretación de las relaciones entre los estados mediante la negociación del Tratado de Libre Comercio, mismos que encierran a las pequeñas, mediana y grandes empresas entorno al TLC, provocando de esa manera ventajas como desventajas.

1.4.2. Método Estadístico

En la investigación fue aplicado el método estadístico ya que el mismo permitió recopilar datos, tabulación y agrupación de los datos, representación de gráficas, medición de datos y la predicción de los mismos, para poder entender las importaciones y exportaciones de las PYMES durante los años 2007 y 2008.

1.5. TÉCNICAS

1.5.1. Revisión Documental

Revisión Documental: En esta técnica fueron consultados varios libros, revistas, folletos y varios autores mismos que están relacionados al tema de investigación (Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos para con las PYMES mejor conocido en ingles DR-CAFTA).

Entre algunos libros y/o revistas utilizadas se encuentran: La Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de Norte América con la entrada en vigor del DR-CAFTA años 2007-2008 proporcionado por el Ministerio de Economía, Política Nacional para el Desarrollo de las Micro, pequeñas y medianas empresas Revista proporcionada por el Ministerio de Economía al igual que la Síntesis del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.

1.5.2. Observación

La observación que se utilizó para el desarrollo de la investigación fue la No estructurada misma que es denominada como ordinaria, simple o libre la cual consiste en reconocer y anotar los hechos sin recurrir a la ayuda de medios técnicos especiales. La cual permitió lograr tener una mejor visión del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos con relación a las pequeñas y medianas empresas (PYMES). En las cuales se logra observar aspectos como organización de personal, formas de trabajo en equipo, maquinaria utilizada, operación en general para lograr un buen desarrollo de las empresas.

1.5.3. Encuesta

Tipo de encuesta empleada: Por muestreo, misma que fue “aplicada a una parte de la población que representa la población total”.¹ Se aplicó una encuesta a un total de 15 personas las cuales formaban parte de las pequeñas y medianas empresas así como también a transnacionales entre las que se pueden mencionar Maersk, American President Lines (APL), Mediterranean Shipping Company, (MSC) las cuales son parte del comercio de Guatemala.

Al mismo tiempo a personal del Ministerio de Economía de Guatemala (MINECO) a personas conocedoras del Tratado de Libre Comercio (TLC). Es importante mencionar que si fue muy difícil la realización de las encuestas ya que muchas personas estaban muy cortas de tiempo lo que provocó estar corriendo además, de que algunas no tenían mucho conocimiento en la materia o se mostraban anuentes para mostrar o brindar documentos relacionados a la investigación por temor a que los demás conocieran el manejo y procedimientos de las empresas.

¹ Vasquez, Reynerio. “**Métodos de Investigación Social**”. Primera Edición. Ediciones Educativas. Pág. 25

1.5.4. Entrevista

1.5.4.1. Entrevista No Estructurada

Esto debido a que es más flexible y abierta ya que permitió profundizar el tema de interés. Las mismas fueron aplicadas a los pequeños y medianos empresarios entre los que se pueden mencionar, Corphila, Mahanaim, Importadora E&B entre otras. Fue aplicada a dichas empresas ya que es flexible para entablar una conversación y que las personas no se sientan agotadas con tantas preguntas, al contrario que sientan que es una charla amena en donde puedan compartir sus opiniones y experiencias.

1.5.4.2. Entrevista Estructurada

Fue aplicada dicha entrevista ya que se trabajo entre varias preguntas alternativas. Las mismas se aplicaron a transnacionales como American President Lines (APL), Mediterranen Shipping Company (MSC), CCNI, Ministerio de Economía (MINECO), entre otras. Ya que el factor tiempo era muy poco y es más fácil aplicar dicha entrevista, como también para poder obtener una mejor apreciación del tema tratado.

Se entrevistó a Ricardo Gálvez Director de Análisis económicos del Ministerio de Economía (MINECO), Amelia Guerra de Paredes, a Mario Gálvez propietario de una pequeña empresa Corphila, a la Licenciada Elizabeth Morales de estadísticas de la AGEXPORT. En donde se utilizaron ambas entrevistas no estructurada y la estructurada.

En el contenido de los capítulos se utilizó vaciado de información por categoría de análisis, análisis interpretativo, redacción, vaciado de información lo que permitió la utilización de lo más esencial y específico.

Como primer punto para comprender la temática del estudio es importante conocer los significados como: Comercio Internacional, Tratado de Libre Comercio y Pequeñas y Medianas Empresas y así poder tener una visión más amplia y entender de una mejor manera el tema a desarrollar. Por lo que a continuación se detallan los puntos más importantes de lo anteriormente indicado.

1.6. COMERCIO INTERNACIONAL

Al analizar la economía se debe de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, en este caso se dice que es, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales de cada país.

Hay que tomar muy en cuenta que la gran importancia que tienen las "relaciones internacionales en los distintos campos que son comercial, político, o bien cultural ha logrado alcanzar un nivel mundial muchísimo más profundo a tal grado que no se puede hablar tan solo intercambio de bienes sino de programas de integración, una integración económica que conlleva a varios países a nivel mundial".²

Así mismo, la economía internacional plantea el estudio de los problemas mismos que dan las transacciones económicas internacionales, es por eso que se puede decir que cuando se habla de economía internacional es vincular con los factores del comercio internacional.

"Para poder lograr entender, se podría decir que el Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países".³

Desde otro punto de vista se dice que comercio se refiere a que cada país fabrica sus propios bienes y servicios, pero también escasea de algunos insumos y activos (humanos, naturales, financieros e industriales). Precisamente el intercambio que existe entre dos naciones al exportar (vender), e importar (comprar) sus productos es lo que llama "comercio exterior". Ni los países más ricos son autosuficientes por sí mismos, por ende, la idea es que cada uno de ellos pueda ofrecerle al otro lo que no posee o aquello de lo que carece, y viceversa, generando a su vez el bienestar y supervivencia de la población.

² Comercio Internacional: <http://www.eumed.net/cursecon/15/index.htm>. Consultado el día 06 de Agosto 2010.

³ www.eumed.net/cursecon/15/index.htm, Comercio Internacional. Consultado el día 3 de Agosto 2010.

“La comercialización entre los países se logra promoviendo acuerdos de cooperación entre las partes, llevando a cabo reuniones frecuentes entre los diplomáticos de las regiones, intercambiando conocimientos mutuos. Las empresas de cada país deben impulsar las relaciones comerciales y suscribir proyectos enmarcados en el bien de la comunidad.”⁴

Dentro de las ramas del comercio se ve generado lo que son los Tratados de Libre Comercio lo cual se desarrollará a continuación mismo que ayudara a poder entender el análisis.

1.7 TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

Según La Convención de Viena del año 1969 sobre el Derecho de Los Tratados, se entiende por “Tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre dos o más Estados regido por el derecho internacional, ya sea que conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos, y cualquiera que sea su denominación particular.”⁵

Como también consiste, en un “acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o bien por un mutuo acuerdo entre los países participantes.”⁶

Hay que tomar en cuenta que un TLC no necesariamente conlleva una integración económica, social y política regional, como es el caso de la Unión Europea, La Comunidad Andina, El MERCOSUR y la Comunidad Sudamericana de Naciones. “Si bien estos se crearon para fomentar el intercambio comercial, también incluyeron cláusulas de políticas fiscales y presupuestario, así como el

⁴ http://www.degerencia.com/tema/comercio_exterior, Comercio. Consultado el día 3 de Agosto 2010.

⁵ ONU. Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. Viena, 23 de mayo de 1969.

⁶ Síntesis del Tratado de Libre Comercio, República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos. Ministerio de Economía. Pág. 15

movimiento de personas y organizamos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC.”⁷

Entre los objetivos oficiales de un TLC cabe mencionar: “ Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio, promover las condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional, fomentar la cooperación entre países amigos, ofrecer una solución a controversias”⁸

En este sentido hay que tomar en cuenta que los tratados de libre comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras.

El Ministerio de Economía de Guatemala define un Tratado de Libre Comercio (TLC) como un “acuerdo entre dos o más países, cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos. Un Tratado de Libre Comercio busca crear una zona de libre comercio entre los países que son parte del mismo”⁹

Se puede decir que un “tratado de libre comercio es un acuerdo entre dos o más países cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos. Un TLC busca crear una zona de libre comercio entre los países que son parte del mismo. Los TLC’s son instrumentos bilaterales o multilaterales de política exterior que los países utilizan para consolidar y ampliar el acceso de sus productos y eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, así como establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes. El objetivo principal de este tipo de acuerdos es liberalizar la totalidad de productos y servicios que se comercian entre las partes contratantes.

⁷ Síntesis del Tratado de Libre Comercio, República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos. Ministerio de Economía Pág. 19

⁸ Ibidem. Pág. 06-22

⁹ MINECO. Respuesta a Preguntas Frecuentes. TLC- C.A.-EE.UU. sin fecha, Pág.3

Así mismo Los TLC's, por ser acuerdos entre Estados, son negociados por el gobierno en representación de sus habitantes."¹⁰

Después de haber analizado lo que es el Tratado de Libre Comercio (TLC), a continuación se desarrollará lo que son las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

1.8. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)

Diversos autores al analizar la empresa como objeto material de investigación de la Economía Empresarial la han conceptualizado de diversas formas.

Para Anderson (1999) la empresa en relación con las PYMES es: "Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos prestando servicios en el mercado."¹¹

Según Buenos Campos (1994) "La empresa es una unidad de producción, lo que implica la combinación de un conjunto de factores económicos según la acción planeada por un sujeto llamado empresario. Se posee una estructura interna u organización entre sus elementos."¹²

Las PYMES son Pequeñas y Medianas Empresas, con un número no muy grande de trabajadores, y con una facturación moderada.

"En diversos países, estas empresas son consideradas, como el principal motor de la economía. Y es que en muchos casos, las PYME, son las empresas, que más empleo generan dentro de una nación. Y es muy sencillo, tomar nota del por qué; ya que dan oportunidad de empleo a personas que no llenan un buen

¹⁰ <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/exportacion/faq.htm>. Consultado el día 16 de mayo 2010.

¹¹ Lo expuesto por Anderson en el año de 1999.

¹² Lo expuesto por Buenos campos en el año de 1994, significado de lo que es la empresa.

perfil en las grandes empresas. En toda nación, la mayoría de las empresas no pueden ser grandes corporaciones o holdings.¹³

Desde este punto suelen aceptarse internacionalmente que una empresa pequeña es la que tiene menos de 50 trabajadores, mediana la que posee menos de 500 y grande la que supera esta cifra de empleados.

En un estudio realizado sobre las industrias pequeñas y medianas por la Asociación del Sudeste Asiático (ASEAN), Brush y Hiemenz utilizaron, según "(Spencer Hull, 1986),¹⁴ la siguiente definición:

- 1-9 empleados industrias caseras o micro empresas
- 10-49 empleados industria a pequeña escala
- 50-99 empleados industrias a mediana escala
- 100 o más empleados industria a gran escala

Fuente: Elaboración Propia con base a Asociación del Sudeste Asiático (ASEAN)

1.9. TEORÍAS ECONÓMICAS

Como teoría económica se entiende cada una de las hipótesis mismas que pretenden explicar la realidad económica. Al mismo tiempo que en la teoría económica se distinguen dos enfoques:

- **Microeconomía:** Es una parte de la economía que estudia el comportamiento económico de agentes individuales, como lo son consumidores, las empresas, los trabajadores; así como de los mercados. En donde se encuentran ubicadas las Pequeñas y Medianas empresas (PYMES)
- **Macroeconomía:** Es la parte de la economía encargada del estudio global de la economía en términos del monto total de bienes y servicios producidos, el total de los ingresos, el nivel de empleo, de recursos

¹³ <http://www.fepyme/que-son-las-pyme.html> Consultada el día 18 de Mayo 2010

¹⁴ Central de Balance del Banco de España, 1985 IMPI. 1990

productivos, y el comportamiento general de los precios. Es aquí donde se ven ubicadas las grandes empresas.

“Hay que tomar en cuenta, que tradicionalmente las teorías económicas se centraron en temas como lo son: monedas, comercio internacional, y la producción de bienes. Poco después se introdujeron nuevos temas como el ciclo económico, la teoría del equilibrio, la inflación, el ahorro, la inversión y otros aspectos macroeconómicos. En la actualidad la economía tiende a incorporar nuevas situaciones relacionadas con la teoría y la elección y el modo en que los agentes económicos parcialmente racionales toman decisiones basándose en incentivos y expectativas, que pueden ser de cualquier tipo (material o no material).”¹⁵

Es así, como dan marcha las teorías económicas que para poder lograr entender de una mejor manera, se debe analiza primero lo que encierra la economía que a continuación se detallará:

“La economía es una ciencia de tipo social la cual estudia las leyes mismas que rigen los procesos de producción, distribución, comercialización y consumo tanto de bienes como de servicios.”¹⁶

“Los renombrados economistas, Samuelson y Nordhaus, autores del libro "Economía", definen la economía como: "El estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos.”¹⁷

Para Mark Skousen, "la economía es el estudio de cómo los individuos transforman los recursos naturales en productos y servicios finales que pueden usar las personas.”¹⁸

¹⁵ http://www.portalplanetasedna.com.ar/menu_economia2.htm. Teorías Económicas

¹⁶ Hernández Andrade, Jorge Fidel. “Economía”. Octava Edición. Ciudad de Guatemala. Pág. 145

¹⁷ Samuelson Paul y Nordhaus William, Mc Graw Hill. “Economía”, Decimoséptima Edición. Pág. 4.

¹⁸ La Economía en Tela de Juicio, de Skousen Mark, Addison-Wesley Iberoamericana, Pág. 16.

Simón Andrade "define la economía como: "La recta y prudente administración de los bienes y recursos."¹⁹

Gregory Mankiw "define la economía como "el estudio del modo en que la sociedad gestiona sus recursos."²⁰

Por su parte, el Diccionario de la Real Academia Española, define la economía como: "1) la administración eficaz y razonable de los bienes, 2) el conjunto de bienes y actividades que integran la riqueza de una colectividad o un individuo, 3) la ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, mediante el empleo de bienes escasos."²¹

"Adam Smith en su libro Riqueza de las naciones considera La economía política como una rama de la ciencia del estadista o del legislador, se propone dos objetivos diferentes: el primero proporcionar a la gente, ingresos abundantes o medios de subsistencia, o mejor dicho, capacitarles para que se provean por sí mismos de tales ingresos o medios de subsistencia; y el segundo, proveer al estado o a la comunidad de ingresos suficientes para los servicios públicos. Se propone enriquecer tanto al pueblo como al soberano."²²

"La forma asistemática del análisis reproducido por Smith en su obra, trajo como consecuencia la carencia de una teoría del valor y la distribución de carácter formal y general. Es así como hasta 1817, año de publicación de los Principios de Economía Política y Tributación de David Ricardo, no existía un sistema teórico de economía política de aceptación general; los folletos publicados por los economistas ingleses iban destinados a debatir cuestiones como La ley de los Granos, el manejo monetario en tiempos bélicos y la restricción a las importaciones. Obviamente, las diferentes posiciones que se

¹⁹ Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, Págs. 245 y 246.

²⁰ Principios de Economía, Tercera Edición, de Mankiw Gregory, Mc Graw Hill, Pág. 3

²¹ Diccionario de la Real Academia Española. Edición 22.

²² www.unizar.es Consulta el día 25 de Junio 2010

tomaran frente a ellos tendía a defender un interés particular, ya fuera de terratenientes, capitalistas o el mismo estado.”²³

El estudio se identifica con la definición del estudio de la manera en que las sociedades utilizan todos los recursos que tienen por muy escasos que sean para poder lograr producir mercancías valiosas y así poder distribuirlas.

1.9.1. Economía Política Clásica Inglesa

Sus máximos representantes son:

- Adam Smith (1723-1790)
- David Ricardo (1772-1823)

Debido a sus grandes aportes en economía ya que Adam Smith fue el fundador de la economía como ciencia en la economía clásica Sus aportes a la teoría fueron muy amplios, y entre ellos se destaca la diferenciación entre precio y valor de uso de los bienes. Consideró que la natural tendencia del hombre a enriquecerse es beneficiosa para el conjunto de la sociedad, que la división del trabajo y la especialización traen crecimiento en la producción. Asimismo Smith aplica un papel al Estado. El Estado desempeña un papel fundamental, importante que es garantiza la defensa y la justicia y financiar las obras e instituciones públicas que no se llevan acabo por los individuos.

Al igual que David Ricardo entre sus aportes destaca especialmente la teoría de la ventaja comparativa, que defiende las ventajas del comercio internacional y en esencia es una ampliación de la división del trabajo propuesta por Adam Smith.

De acuerdo al autor Hernández, los aportes más importantes de los clásicos a la economía política son:

- “La división de la sociedad en clases sociales según sus ingresos o rentas.

²³ www.unizar.es Consulta el día 25 de Junio 2010

- Sientan las bases del valor por el trabajo humano
- Estructuran las teorías plusvalía del dinero, la ganancia de la distribución de las rentas.”²⁴

“En la época de Adam Smith, en casi todas las ramas de la industria, el comercio, y la agricultura regían las relaciones capitalistas, aunque existían considerables reminiscencias del régimen feudal. En la industria predominaban las llamadas manufacturas, en la segunda mitad del siglo XVII adquirieron amplio desarrollo la producción de la lana, el algodón y la metalurgia, la construcción naval, surgió un numeroso proletariado, se ampliaron las relaciones mercantiles y monetarias y se creó un amplio mercado interior. La obra de Smith Investigación Acerca de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones”,²⁵ convirtiendo a la Economía en una rama científica bien articulada.

“Parte de la necesidad de la existencia de un orden natural que se abrió al camino en forma espontánea, sin la participación de la voluntad de las personas y de la legislación estatal. Plantea la necesidad de una ciencia especial, la Economía Política, encargada de estudiar las fuerzas económicas que rigen el desarrollo de la sociedad, estas fuerzas son de carácter permanente. Son las condiciones naturales en la que el “homo economicus” (hombre económico) realiza su egoísmo. “Para Smith la sociedad como comunidad de trabajo y de cambio se desprende únicamente de la egoísta naturaleza humana.”²⁶

Como se ha mencionado anteriormente Adam Smith, afirma “que la división del trabajo eleva la productividad del mismo y el aumento de esta, incrementa el volumen de la producción. Como también considera que el trabajo es considerado como fuente de riqueza. Para Adam Smith el trabajo es la única medida universal

²⁴ Hernández Andrade, Jorge Fidel. **Op.Cit.** Pág. 36

²⁵ Hernández Andrade, Jorge Fidel. **Op.Cit.** Pág. 38

²⁶ *Ibidem.* Pág. 36-37

del valor, como también el único patrón mediante el cual es posible comprar los valores de los diversos artículos en todos los tiempos y lugares.”²⁷

David Ricardo, escribe la obra: “Principios de la Economía Política y de la Tributación.”²⁸ En donde Desarrolla las teorías planteadas por Smith, entre las que se mencionan las siguientes:

- Teoría de Beneficio
- Teoría de Distribución

Establece que la distribución depende de la producción y descubre que la contradicción entre las clases sociales se origina en la base económica, en el reparto del producto nacional en sus diferentes formas de renta. Explica que el producto social obtenido durante un año, es un valor dado, una parte de él se destina para reponer el valor de los medios de producción consumidos pero otra parte se convierte en renta o ingresos de las clases sociales. A medida que aumenta la población, la tierra se hace más escasa y la renta de la tierra está en constante ascenso pero en la misma proporción disminuye la ganancia.

La investigación se identifica con las teorías antes mencionada de beneficio y de distribución ya que con la entrada del DR-CAFTA se pueden apreciar beneficios siempre y cuando se puedan aprovechar las ventajas que el mismo trae consigo a través de la distribución libre de mercadería desde Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, ya que al momento se ve un flujo fluctuante de los mismos de diferentes destinos que provocan muy buenos beneficios económicos para los pequeños y medianos empresarios.

Entre los aportes que dan tanto Smith como David Ricardo a la investigación se puede mencionar que se consideró natural el hecho a que el hombre se enriquezca lo cual es beneficioso para la sociedad, como también que la división de trabajo y la especialización traen consigo un crecimiento en la producción. Además de que se debe de dar una libre competencia lo cual es mejor para la

²⁷ Planteado por Adam Smith en el libro: Hernández Andrade, Jorge Fidel. **Op.Cit.** Pág. 40

²⁸ Lo planteado por David Ricardo, en el libreo Hernández Andrade, Jorge Fidel, **Op. Cit.** Pág. 45

sociedad. Es lo que sucede en la actualidad con el DR-CAFTA, genera a través del comercio una libre competencia dentro de los países parte del Tratado.

David Ricardo por su parte afirma que el principal problema de la economía es determinar las leyes que regulan la distribución.

Es por eso que se considera importante los aportes que dan estos dos grandes representantes económicos para la humanidad, ya que se deben de especializar, distribuir, coordinar y aceptar todos los cambios que trae consigo, el ser parte de un tratado y así poder mejorar la economía del país en el que se aplican reformas o cambios que se quieren o no se deben de dar para poder desarrollarse y crear nuevas riquezas que produzcan nuevas y mejores oportunidades de trabajo.

1.9.2. Ventajas Absolutas

En las ventajas absolutas "Adam Smith señaló las limitaciones de las restricciones las cuales son de tipo mercantilista y sentó las bases del argumento a favor del libre comercio al demostrar que el comercio entre países permite a cada uno aumentar su riqueza aprovechando el principio de la división del trabajo."²⁹

Para que pueda llegar a existir una ventaja absoluta la idea es que entre dos o más países exista un comercio amplio lo cual logre que existan bienes que se puedan comerciar entre ellos y que pueda existir un libre mercado mismo que ayude a que todas las partes puedan obtener ventajas. "Como ejemplo claro podría mencionar que para que pueda existir una ventaja absoluta se puede lograr que un país produzca un producto con menor cantidad de trabajo posible y que es ahí donde obtiene ventaja absoluta ya que en otros países no es posible realizar el mismo producto con la misma calidad y precio que el producido anteriormente."³⁰

²⁹ Lo planteado por David Ricardo, en el libreo Hernández Andrade, Jorge Fidel, **Op. Cit.** Pág. 39

³⁰ Tacsan Chen, Rodolfo. "**Comercio Internacional**". Editorial Universidad Estatal a Distancia. San José, Costa Rica Pág. 20

1.9.3. Ventajas Comparativas

En las ventajas comparativas David Ricardo da mayor precisión al análisis de Smith demostrando que el comercio que es mutuamente beneficioso es posible aun cuando existen ventajas comparativas, en este caso se llega a la conclusión que las ventajas absolutas son un caso especial de un principio más general que es el de las ventajas comparativas.

Así mismo hay que tomar en cuenta que el punto de Partida de Ricardo se basa en la teoría de valor. Ya que según Ricardo “la regla que rige el valor relativo de los bienes del intercambio de un país no es la misma que regula el valor relativo de los productos intercambiados entre dos o más países”.³¹

Hay que remarcar que para lograr un intercambio comercial internacional deben de existir capacidades y habilidades de los países como también de las mismas personas ya que se debe de tratar de que cada país se especialice en lo que ellos mejor se desarrollen y en lo que ellos se sienten con mayores ventajas que los ayuden a poder sobresalir y tener un intercambio comercial mucho más ventajoso.

En las ventajas absolutas “Adam Smith señaló las limitaciones de las restricciones las cuales son de tipo mercantilista y sentó las bases del argumento a favor del libre comercio al demostrar que el comercio entre países permite a cada uno aumentar su riqueza aprovechando el principio de la división del trabajo.”³²

Para que pueda llegar a existir una ventaja absoluta la idea es que entre dos o más países exista un comercio amplio lo cual logre que existan bienes que se puedan comerciar entre ellos y que pueda existir un libre mercado mismo que ayude a que todas las partes puedan obtener ventajas. “Como ejemplo claro podría mencionar que para que pueda existir una ventaja absoluta se puede lograr que un país produzca un producto con menor cantidad de trabajo posible y que es ahí donde obtiene ventaja absoluta ya que en otros países no es posible

³¹ Tacsan Chen, Rodolfo. **Op. Cit.** Pág. 20

³² *Ibidem.* Pág. 39

realizar el mismo producto con la misma calidad y precio que el producido anteriormente.”³³

³³ Tacsan Chen, Rodolfo. **Op. Cit.** Pág. 20

CAPÍTULO II

2. TENDENCIAS ECONÓMICAS

Después de haber analizado varios puntos importantes como lo son el Marco Histórico Conceptual, el Comercio Internacional, el Tratado de Libre Comercio, entre otros es importante conocer las Tendencias Económicas las cuales han cambiado con la llegada del nuevo milenio en donde se pueden observar diferentes tendencias dentro de la economía mundial

Por lo que a continuación se desarrollaran las principales tendencias económicas que se remontaron durante el siglo XVI con el capitalismo llegando hasta el siglo XX con la globalización.

2.1. CAPITALISMO (Siglo XVI)

“El capitalismo es el sistema económico fundado en el capital como relación social básica de producción. En el capitalismo los individuos privados y las empresas, empleando trabajadores asalariados, llevan a cabo la producción y el intercambio de bienes o de servicios, con el propósito de producir y acumular ganancias lo que da otro beneficio de interés propio”³⁴

Al mismo tiempo, se denomina capitalismo o sociedad capitalista a todo el orden social, político y jurídico originado en la civilización occidental misma que es un sistema económico.

“Tanto los mercaderes como el comercio existen desde que existe la civilización, pero el capitalismo como sistema económico, en teoría, no apareció hasta el siglo XVI en Inglaterra sustituyendo al feudalismo. Según Adam Smith, los seres humanos siempre han tenido una fuerte tendencia a «realizar trueques, cambios e intercambios de unas cosas por otras». De esta forma al capitalismo, al

³⁴ Werner Sombart, “El capitalismo Moderno”, 1902. Pág. 67

igual que al dinero y la economía de mercado, se le atribuye un origen espontáneo o natural dentro de la edad moderna”³⁵

2.2. NEOLIBERALISMO (Siglo XIX)

El autor Victor Barone en su libro *Globalización y Neoliberalismo*, elementos de una crítica indica que el “liberalismo surge en el siglo XVIII, con Adam Smith, como un cuestionamiento de las restricciones feudales al comercio y la producción, crítica económica a las barreras para la libertad de intercambio de trabajo por salarios, el liberalismo cumplió funciones revolucionarias en un sentido amplio, si bien con consecuencias nefastas para las explotaciones agrícolas de auto-consumo, a las que expulsó de los campos para convertirlas en proletarios y de las masas de las colonias y semicolonias que contribuyeron a la acumulación originaria o primitiva del capital.

El liberalismo fue la ideología dominante en los países de desarrollo industrial, con Inglaterra como ejemplo clásico de Imperio dominante liberal; sin embargo, fue resistido por las naciones de despegue industrial tardío, como EE.UU., Alemania, Japón, que impulsaron políticas proteccionistas y de impulso al consumo y mercados internos, desarrollando y ampliando la industrialización y la masificación del mercado interno por medio del trabajo asalariado. Más adelante, en la década de los 60's y 70's los países de Asia seguirían el mismo camino”³⁶

El Neoliberalismo se origina en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, éste, es heredero de las teorías neoclásicas aproximadamente finales del siglo XIX; pero es en los años setenta cuando inicia su auge a nivel internacional al iniciarse la crisis en la teoría Keynesiana, que no pudo encontrar respuestas a diferentes problemas que han angustiado al mundo en las últimas décadas.

³⁵ Michel Beaud (1986). “*Historia del capitalismo nuestros días*”, traducción de Manuel Serrat, Barcelona: Ariel.

³⁶ Barone, Victor. “*Globalización y Neoliberalismo, elementos de una crítica*” Pág. 18

Entre sus principales exponentes se pueden mencionar los siguientes:

- En Europa Occidental: los economistas Ludwig Von Mises, Wilhem Roepke y Frederik Von Hayek; los filósofos Karl Popper y Raymond Aron y el periodista Jean Francois Revel.
- En Estados Unidos: los economistas Milton Friedman, Paul Samuelson y Jefri Sachs.
- En América Latina: el periodista Carlos Rangel, el economista Luis Pazos.

2.2.1. El Neoliberalismo como Propuesta Económica

El Neoliberalismo es una doctrina filosófica que tiene ramificaciones en todos los campos de las ciencias sociales. Los neoliberales se dedican a ensalzar la competencia capitalista, afirmando que el mecanismo de esta última garantiza automáticamente las mejores condiciones para la evolución de las fuerzas productivas.

"Una peculiaridad del Neoliberalismo es que combina la exaltación de la libre competencia y de la restauración automática del equilibrio con el reconocimiento de la necesidad de la intromisión del Estado en la economía. Lo peculiar de esta argumentación reside en que la defensa de la intervención del Estado en la economía se presenta como una lucha por la libre competencia"³⁷

La argumentación del Neoliberalismo es que la libre competencia es el estado ideal de la economía, pero no siempre puede ponerse en vigor, porque los monopolios la contrarrestan. Esta reacción puede ser superada y la libre competencia puede ser restablecida tan sólo aplicando una serie de medidas de política económica.

La teoría de los neoliberales se basa, en forma enmascarada, en la idea del papel decisivo del Estado en la economía, es decir, el rol del Estado debe ser el de promover la libre competencia.

³⁷ Ball, Carlos. "El triste caso de un gobierno rico y un país paupérrimo, en : **El Desafío Neoliberal, El Fin del Tercermundimo en América. A.A.V.V.**" Grupo Editorial Norma. Santa Fe de Bogotá. 1992. Pág. 88

Así como también, una de las políticas del neoliberalismo es negociar acuerdos o tratados mismos que benefician más el capital que el desarrollo social.

2.2.2. Principales Políticas del neoliberalismo

Barone señala las principales políticas del Neoliberalismos las siguientes:

2.2.2.1. En lo económico

- “Libertad absoluta de mercados: limitando la reglamentación e intervención estatal al mínimo, en especial el financiero, el abandono de criterios de sustentabilidad ecológica a favor de criterios de rentabilidad.
- Contención de los salarios en busca de una competitividad internacional y aumentar la tasa de ganancia del capital.
- Promoción del comercio orientado hacia las exportaciones.”³⁸

2.2.2.2. En lo ideológico

- “La salud, la educación y el seguro social, dejan de ser derechos indiscutibles de la dimensión humana de los ciudadanos y se convierten en mercancías, al margen de las funciones estatales.
- “Desarrollo del consumo a través de la televisión fundamentalmente, donde se consolida el neoliberalismo como sistema de vida y reproducción de las relaciones sociales.
- El cambio lingüístico se traslada al terreno de los mensajes electorales, donde los recortes en salud, educación y seguridad social son presentados como reformas económicas estructurales para ocultar su carácter socialmente regresivo.”³⁹

Un punto muy importante es que el neoliberalismo se dedica más que todo a ensalzar la libre competencia, misma que se ve plasmada en el DR-CAFTA al tratar de que los países parte del tratado sean mucho más competitivos ofrezcan mejor sus productos, para así poder alcanzar una economía más estable.

³⁸ Barone Victor. **Op. Cit.** Pág. 22

³⁹ *Ibidem.* Pág. 23

2.2.3. Los efectos del neoliberalismo sobre las sociedades

Existe una serie de cambios que influyen en la concepción del neoliberalismo, por lo que es conveniente conocer los efectos del neoliberalismo en la sociedad:

La abstracción que domina el discurso neoliberal se basa en la tesis que implica que el sistema capitalista se mantiene equilibrado por una "mano invisible" que actúa con neutralidad, natural y espontáneamente, donde los individuos, se manejan competitivamente en la búsqueda de maximizar su producto.

Sin embargo, la realidad social, económica y política muestra que los que confluyen en el mercado, se agrupan en torno a intereses de clase (capitalistas y trabajadores) y que la opción por las políticas refleja correlaciones de fuerza entre las clases y fracciones de estas. Son los capitalistas organizados en corporaciones e instituciones internacionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional) los que demandan en nombre del "mercado".

La intervención estatal ha cambiado, no ha desaparecido del todo; los estados intervienen para privatizar, intervienen para socializar las deudas de los banqueros (caso de quiebras bancarias) repartiendo sobre toda la población el rescate de los ahorristas defraudados. Aunque en otros aspectos tales como: el cumplimiento de la legislación laboral, (8 horas de trabajo diario, salario mínimo, etc.); ni tampoco en materia de la evasión fiscal y el contrabando.

Se regula para los sectores afines empresariales y contra los trabajadores y campesinos. Se limita el consumo local para priorizar el despegue de los sectores agro-exportadores. La regulación del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y otras dependencias del imperialismo acrecientan su control sobre el espacio local.

La privatización no liquida, los monopolios, solo los cambios; de público a privado, frecuentemente, en procesos viciados con características de corrupción y arreglos para privatizar a favor de los amigos.

2.2.4. Las consecuencias sociales del neoliberalismo

Los procesos de fragmentación social avanzan y se consolida el desempleo estructural, que convierte a los trabajadores informales, auto-empleados. Las ciudades y los campos se polarizan entre muy ricos y muy pobres, liquidando paulatinamente a la clase media.

Los efectos del neoliberalismo son similares a los vividos por los agricultores y la pequeña manufactura domiciliaria en los albores del capitalismo temprano, que vieron cómo el emergente mercado capitalista, exigía la intervención del estado para convertir a los campesinos desplazados de sus tierras y a los trabajadores desplazados, en criminales gracias a la "ley de vagancia" que los enviaba a producir gratuitamente el fondo de reproducción para el naciente capital.

El Estado y la persona excluidos de la producción (y por consiguiente del consumo) se relacionan en un ámbito político restringido.

Pérdida de la calidad de ciudadano, por la apatía política, genera procesos de pérdida de referencias en la democracia representativa, llevando a las masas a la violencia y la marginalidad, por la falta de respuestas a sus demandas, que objetivamente convierte a la democracia en su enemigo de clase.

2.2.5. Políticas Neoliberales en Guatemala con “Gobiernos Democráticos”

En Guatemala se inició en 1983 un programa con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para mejorar la eficiencia productiva de su economía, por lo que no permitió lograr los objetivos planteados por el FMI y el Estado de Guatemala. Todo lo anteriormente expuesto fue bajo el gobierno de General Oscar Humberto Mejía Victores quien fue sucesor de Ríos Montt, mismo que permitió un regreso controlado de la democracia en Guatemala.

Luego en 1986, en el marco del primer gobierno electo democráticamente del presidente Marco Vinicio Cerezo Arévalo, puso en marcha el Programa de Reactivación Económica y Social de Corto Plazo (PRES) mediante el cual se implementaron varias medidas que tenían como objetivo primordial reducir la

intervención gubernamental en la economía para corregir los desequilibrios financieros y fiscales de la economía guatemalteca.

Durante la Administración del Presidente Serrano Elías, el gobierno guatemalteco puso en marcha el plan "Política Económica y Social 1991-1996". Hacia una Democracia Económica y Social, en el cual se propuso lograr una mayor desregulación de la economía guatemalteca así como una mayor descentralización de las decisiones económicas mediante el uso de mecanismos de mercado. La instrumentación de este plan incorporó nuevas reducciones arancelarias, la movilización voluntaria de empleados públicos, la contención del gasto público y reformas del sistema financiero. Para apoyar la ejecución de estas medidas, el gobierno guatemalteco suscribió un Acuerdo de Contingencia con el Fondo Monetario Internacional en el año 1992. Finalmente, en 1997 se puso en marcha un Convenio con el Banco Mundial para apoyar el "Programa de Modernización Económica y Social" con una vigencia de seis años.

En lo político y durante el año 2000, se incorporó el "Acuerdo Político para el Financiamiento de la Paz, el Desarrollo y la Democracia en Guatemala", en el cual se negociaron 46 reformas fiscales con implicación tributaria y de gasto público para el saneamiento y fortalecimiento de las finanzas del Estado guatemalteco.

Con la adhesión de Guatemala a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la posterior firma y ratificación del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estado Unidos, se consolidan las políticas neoliberales en la economía de Guatemala, esta se ha manifestado desde la década de los 80, a través de la implementación de varios planes que acomodaran las condiciones para integrarse a la OMC y luego la inserción de la economía a los procesos de la globalización.

Entre los efectos económicos que el neoliberalismo ha tenido en Guatemala se pueden identificar los siguientes:

Debilitamiento del Estado guatemalteco ante los grandes intereses económicos de las grandes empresas transnacionales.

Además del debilitamiento ante intereses económicos transnacionales el Estado de Guatemala ha sido objeto de intervenciones e imposiciones extranjeras, por medio de reformas económicas que los organismos financieros internacionales, han impuesto, entre estos organismos se encuentran: el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio.

Los países en vías de desarrollo, como Guatemala, con economías primarias representan los principales mercados que deben adaptarse al nuevo modelo económico basado en la liberalización económica, esto se debe a sus características propias de debilidad estructural, tanto económica como política.

El neoliberalismo no solo tiene repercusiones en el aspecto económico, ya que además condiciona nuevas realidades sociales, entre éstas se puede mencionar: el cambio de las políticas de trabajo, ya que con la ideología de neoliberalismo únicamente los empleados mejor preparados tienen acceso a mejor condiciones para laboral, excluyendo a los que no tienen dichas capacidades: en el aspecto de salud, el neoliberalismo plantea que el Estado debe eliminar la seguridad social estatal y ésta debe pasar a la iniciativa privada, ya que la seguridad social es concebida como un gasto innecesario para el Estado.

2.3. GLOBALIZACIÓN (Siglo XX)

La globalización económica es un proceso histórico, el resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico. Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros. "En algunos casos este término hace alusión al desplazamiento de personas (mano de obra) y la transferencia de conocimientos (tecnología) a través de las fronteras internacionales. La globalización abarca además aspectos culturales, políticos y ambientales."⁴⁰

"La globalización e internacionalización de la economía se gestó en los ochenta como resultado de tres situaciones: primero, cambios tecnológicos

⁴⁰ Chiñas, Carlos Gómez. "La globalización y sus implicaciones en la política económica". Pág. 169

acelerados en las comunicaciones y la automatización de la información que permitieron a las empresas organizar sus negocios con independencia de las fronteras de los Estados y su situación geográfica; segundo, el fin de la guerra fría y la confrontación de las ideologías y dominancia del capitalismo en el ámbito mundial como forma de organización económica; y finalmente una nueva forma de organizar los sistemas económicos en el marco de una economía global.”⁴¹

El desarrollo de las ciencias y las ingenierías había generado nuevas tecnologías en los campos de la informática y las telecomunicaciones, estas tendrían un impacto en globalizar los negocios y en cambiar la estructura de la organización económica existente en los países de mayor desarrollo.

Este cambio tecnológico generó una dinámica diferente en los procesos de producción que permitió a las empresas gestionar sus negocios con independencia de las fronteras de los Estados, además permitió la automatización de las plantas industriales lo cual favoreció su difusión tecnológica y la inversión directa extranjera hacia los países en vías de desarrollo.

Otro factor que influyó en impulsar la globalización como un fenómeno mundial fue la caída del muro de Berlín en 1990, ya que este hecho representó el fin de las economías regidas por sistemas de planificación central y abrió los espacios para la globalización del capitalismo y de los regímenes de democracia política.

Al mismo tiempo se da la institucionalización de la globalización en función de la estructuración de la Organización Mundial del Comercio en 1995 con la firma del Convenio que dio origen a ésta, cuyo propósito principal fue el de promover el libre comercio mediante la reducción gradual de los aranceles y la eliminación de todas aquellas medidas de política interna (subsidios a la exportación, impuestos y cuotas al uso de insumos importados, entre otras.) que resulten en un comercio desleal en el ámbito global.

⁴¹ Beck , Ulrich, “**Que es globalización?**”. Pág. 45

Con la ratificación de la adhesión a la Organización Mundial del Comercio, los Estados se comprometieron, entre muchos compromisos, a la reorientación de sus sistemas tributarios en base a una tributación directa sobre el uso de factores productivos, esta consiste en gravar las rentas en sus fuentes, como pagos por el uso de factores productivos (capital, tierra, salarios,) y su incidencia en el pago de las recaudaciones descansa sobre los dueños de esos factores productivos, la imposición indirecta aplicada únicamente al consumo interno, y la eliminación gradual de toda subvención o incentivo a la producción exportable con el fin de eliminar distorsiones que pudieran afectar la eficiencia del proceso productivo global y la determinación de ventajas comparativas de los países como criterio para su inserción en el mercado mundial.

Una de las principales consecuencias de la globalización fue el desarrollo teórico a nivel micro-económico articulado en la teoría del equilibrio general, éste estableció una forma para interpretar a las economías locales basada en una organización de mercados competitivos y en su articulación con los mercados internacionales basado en las ventajas competitivas.

Este enfoque justificó el diseño de estrategias por parte de las instituciones financieras internacionales, en particular del Banco Mundial, para volver más eficientes a las economías del tercer mundo y generar un dinamismo de crecimiento a través de su apertura e integración con los mercados internacionales. Los años ochentas fueron definidos como la década pérdida de América Latina, debido a la insuficiencia de sus estructuras productivas para generar crecimiento económico y capacidad para enfrentar una deuda externa creciente.

Este nuevo enfoque económico justificó únicamente el lado de eficiencia de la economía para resolver esos dos problemas y no consideró aspectos sobre la redistribución de la riqueza, que es parte fundamental a las responsabilidades políticas de los Estados y sus políticas económicas, en un entorno regional que experimentaba las mayores desigualdades de rentas entre pobres y ricos.

2.3.1. Globalización en Guatemala

El término globalización parece identificar una época futura, pero desconocida, la que puede llegar a producir incluso miedo. Todos utilizan dicha palabra otorgándole un significado ambiguo lo cual da la oportunidad de criticar todo lo que suene a cambio, especialmente en el ámbito económico. En el Caso de Guatemala dentro del marco de sus profundas contradicciones, muchas de las reivindicaciones culturales de los pueblos indígenas parecen chocar de frente debido a que muchos no se acostumbran al cambio que trae consigo dicha palabra.

Remontándose a hechos pasados durante la Guerra Fría la que tuvo campos de batallas experimentales para probar métodos de persuasión, nuevas armas, estrategias las cuales buscaban un objetivo común, que era reproducir un sistema económico y político el que se vendía como la alternativa a los problemas que se viven en el mundo.

Hasta que poco después apareció un nuevo planteamiento de cambio y transparencia, el glasnost y la perestroika que terminarían por derrumbar el bloque socialista de la URSS, talves de haberse mantenido el equilibrio de fuerzas política, militares y económicas, la globalización como un ideal de convivir en un mundo sin fronteras con oportunidades para todo hubiera tenido otro destino, o bien otro impacto. A la crisis económica de la década de los setenta en la cual sobrevino el ajuste estructural con devastadores resultados para nuestras dependencias económicas. Misma que trajo consigo reducción del déficit fiscal, devaluación de las monedas en este caso al Dólar estadounidense, aumento de tasas de intereses entre otros.

Todo lo dicho anteriormente se apoya en créditos "contingenciales" a los que tenía acceso si y solo si se cumplía la receta al pie de la letra en donde las privatizaciones de servicios públicos esenciales convirtieron monopolios públicos y privados distorsionando de esa manera el libre mercado. Mientras tanto los países con potencial económico amplio construían grandes bloques económicos

bastante amplios mismos que les permitirían rentabilizar sus ventajas comparativas fomentando de esa manera sus mercados internos.

Europa se prestó a entrar a un mundo globalizado, con la unión de 15 de sus países y hasta con la ambición de una moneda única, (El Eurodólar), de este lado del mundo el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) quien aglomera a los países del Sur de América y hacia el norte se conformo el Tratado de Libre Comercio TLC mismo que lo conformaría México, Estados Unidos y Canadá. En dichas condiciones históricas y económicas la globalización ha tomado a los pequeños países como es el caso de Guatemala en clara desventaja.

Guatemala en este caso tiene una población aproximada de 13 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de cerca de 1.700 dólares EE.UU, es la mayor economía de América Central. Desde la firma en 1996 de los Acuerdos de Paz, mismos que pusieron fin a 36 años de conflicto armado interno, y que uno de los objetivos principales de las autoridades ha sido lograr un crecimiento económico estable y sostenible.

En los años de “1995 y 1998 el PIB aumento un ritmo anual del 4.4 % Aproximadamente pero poco después el estancamiento del consumo privado y la disminución de los gastos de inversión dieron lugar a una desaceleración en 1999 y 2000 registrándose un crecimiento del PIB del 3.6 y el 3.3 por ciento respectivamente. Todo lo anteriormente mencionado y a pesar de la mejora que se logro obtener de forma significativa el PIB per cápita ha aumentado con demasiada lentitud para mejorar de forma significativa el nivel de vida, debido al fuerte crecimiento demográfico de Guatemala motivo por el cual la pobreza sigue siendo un serio problema en Guatemala y lo que repercute a que Guatemala pueda salir adelante y de la mano de la globalización.”⁴²

⁴² <http://www.euguatemala.org/Guatemalareport/name> , consultado el día 02 de septiembre 2010. Globalización de Guatemala.

2.4. DIFERENCIAS ENTRE LOS GOBIERNOS DE OSCAR BERGER Y ALVARO COLOM (AÑOS 2004-2011)

Durante estos casi 8 años de gobiernos de los presidentes Berger y Colom se han observado diferentes perspectivas que cambian según diferentes puntos de vista de cada persona, pero es inevitable hacer comparaciones a ambos gobiernos en donde a la fecha se puede observar un panorama bastante decadente para los guatemaltecos, debido a la falta de credibilidad del actual gobierno del Ingeniero Álvaro Colom.

En el gobierno del Presidente Oscar Berger, se pudo apreciar que era un gobierno capitalista, mismo que estaba enfocado en la generación de riquezas y nuevas tendencias para el crecimiento económico, social y político del país; como también, establecer lazos de amistad dentro de los países vecinos para así lograr crecimiento económico generando nuevas fuentes de empleos, estabilidad económica, y aumentar el PIB del país.

Es por eso, que poco tiempo después de estar en el poder el Presidente Oscar Berger se dio la firma del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, mismo que dio paso a una apertura al comercio, nuevas oportunidades para los empresarios guatemaltecos y así ayudar a que la economía pueda crecer no exageradamente si no que se pueda mantenerse dentro de un parámetro bastante aceptable.

Es importante mencionar que muchos guatemaltecos en ese momento se mantenían escépticos al utilizar el Tratado, debido al miedo que se tenía al competir con economías norteamericanas, países Centroamericanos y República Dominicana, ya que al ser un país en vía de desarrollo se puede pensar que un Tratado de tan grande magnitud no puede traer ventajas si no solo desventajas. Pero es importante mencionar que el DR-CAFTA no es la solución a los problemas económicos que tiene el país, si no más bien es una herramienta que si bien se sabe utilizar puede ser muy útil y eficiente para reducir de una manera significativa los aranceles que se tendrían que cancelar, generando de esa manera mayor crecimiento tanto de las importaciones como exportaciones guatemaltecas.

Mientras que en el gobierno de Álvaro Colom es completamente lo contrario es un gobierno socialista enfocado más que todo en programas sociales y de ayuda a los pobres, olvidándose incrementar la economía del país, de la seguridad, generación de empleos y de la credibilidad de su gobierno.

Como También, se puede apreciar la falta de seriedad de su gobierno ya que se ve claramente la dependencia que el mismo demuestra, al contradecirse y hablar únicamente lo que la gente quiere escuchar y lo que los aconsejan, absteniéndose a decir la verdad de lo que aqueja verdaderamente a Guatemala. En la actualidad muchos empresarios ya no desean invertir en el país, esto debido a la desconfianza que se tiene, misma que es ocasionada a la falta de certeza jurídica, económica y fiscal que existe actualmente. Y más aún a la inseguridad que viven día con día los guatemaltecos y que el presidente Álvaro Colom ha perdido el control, lo que ocasiona que muchos socios potenciales desistan en la inversión en el país debido al temor de ser extorsionados, amenazados o peor aún de perder sus vidas y patrimonios.

Todo lo anteriormente expuesto ocasiona que la economía de Guatemala vaya en decadencia y que al momento se ve claramente reflejado en crecimiento PIB, mismo que está por debajo de lo deseado. Lo que a la larga trae consigo más pobreza a los habitantes y que la economía quede estancada.

CAPÍTULO III

3. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LAS PYMES

Es importante conocer de una manera simple y sencilla lo que encierra el Tratado de Libre Comercio y más aun enfocándose en las empresas que son el futuro y éxito de Guatemala “Las PYMES”, ya que generan gran parte de Producto Interno Bruto (PIB) y nuevas oportunidades de empleo. Por lo que se considera importante el conocer lo que encierran, las ventajas, desventajas y oportunidades que han obtenido con el Tratado de Libre Comercio las PYMES. Es por eso que continuación se desarrollaran diferentes temáticas relacionadas al tema.

3.1. ANTECEDENTES (TLC)

Como antecedentes del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos mismo que inicio en el año 2001, “cuando los países centroamericanos solicitaron al Presidente George W. Bush la negociación de un tratado de libre comercio. A raíz de esta propuesta, el Gobierno de los Estados Unidos notificó al Poder Legislativo su intención de iniciar negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio con los cinco países de Centroamérica.”⁴³ Y no fue hasta en el año 2002 en donde George Bush inició un período de acercamiento a través de talleres de exploración con los presidentes Centroamericanos.

Asimismo, cabe remarcar que la etapa de negociación se llevó a cabo en nueve rondas las cuales fueron en el año 2003 habiendo concluido dicho proceso el 17 de diciembre de ese mismo año, para los siguientes países: Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua mientras que para Costa Rica se extendió para el 2004.

En enero del año 2004 los países centroamericanos antes mencionados y Estados Unidos llevaron a cabo la revisión legal del mismo, la cual culminó con la

⁴³ Síntesis del Tratado de Libre Comercio, República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos. Ministerio de Economía. Pág. 09

suscripción del Tratado el día 28 de mayo en la sede de la Organización de Estados Americanos OEA.

Poco después en el mes de agosto del año 2004 luego de negociar las decisiones de la incorporación, República Dominicana suscribió el tratado con los países centroamericanos y los Estados Unidos, mismo que a partir de ese momento se le denominó Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica-Estados Unidos (DR-CAFTA).

3.1.1. Objetivos Generales del Tratado de Libre Comercio

Como se conoce el Tratado de Libre Comercio su objetivo primordial es evidenciar el desarrollo económico y social con los países parte del tratado, esto con el fin de aumentar el crecimiento económico, generar nuevas oportunidades de trabajo y por ende crear una mejor accesibilidad, ya que se puede contar con un mercado mucho más abierto generando de esa manera una libre competencia misma que generaría calidad y cantidad de productos.

Como también, establecer lazos de amistad para con los países vecinos y así lograr obtener un mayor apoyo en situaciones que puedan repercutir al buen desarrollo de cada país. Es por eso que se considera importante nombrar algunos de los objetivos que trae consigo un tratado como lo es el DR-CAFTA los cuales se desarrollaran a continuación:

- “Lograr impulsar el desarrollo económico y social de Guatemala mismo que es a través de la consolidación de la liberalización económica.
- Lograr alcanzar una economía abierta.
- Alcanzar una zona de libre Comercio entre las partes, mismo que se dará brindando mayores oportunidades de comercio tanto para las importaciones y exportaciones de nuestro país.
- Crear un marco jurídico estable para promover y desarrollar inversiones.

- Establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales que afecten los flujos comerciales.
- Promover cooperación entre los países Parte mediante la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para el desarrollo.”⁴⁴

3.1.2. Objetivos Específicos del Tratado de Libre Comercio

- Eliminación de derechos arancelarios y otros derechos y cargas que consolidar y expandir los beneficios comerciales establecidos en la iniciativa de Cuenca del Caribe y el Sistema Generalizado de Preferencias.
- “Establecer mecanismos que permitan un ajuste razonable y gradual al libre Comercio, para aquellos bienes sensibles a la competencia externa en los países centroamericanos y que tengan en cuenta las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías de los países centroamericanos.
- Eliminación de barreras no arancelarias y otras medidas que restrinjan las exportaciones de la Región.
- Establecer mecanismos efectivos de cooperación con los Estados Unidos para lograr la aplicación de los acuerdos sobre Barreras Técnicas al Comercio y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, entre otras.”⁴⁵

3.1.3. Rondas de Negociación, Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos

Para la negociación del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos se llevaron a cabo 9 rondas en donde participaron representantes de los gobiernos de los países involucrados,

⁴⁴ Síntesis del Tratado de Libre Comercio, República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos. Ministerio de Economía. Pág. 11

⁴⁵ Síntesis del Tratado de Libre Comercio, República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos. Ministerio de Economía. Pág. 12

las cuales fueron realizadas en diferentes cedes detallándose a continuación síntesis de lo tratado, próximos pasos a seguir, fechas, y lugares.

Cuadro No. 01
Rondas de Negociación para el DR-CAFTA

RONDAS DE NEGOCIACION	FECHAS	LUGAR
I Ronda	27-31 De Enero 2003	Costa Rica
II Ronda	24-28 De Febrero 2003	Cincinnati
III Ronda	31 De Marzo al 04 de Abril 2003	El Salvador
IV Ronda	12-16 De Mayo 2003	Guatemala
V Ronda	16-20 De Junio 2003	Honduras
VI Ronda	28 De Julio - 01 De Agosto 2003	Estados Unidos
VII Ronda	15-19 De Septiembre 2003 8-12	Nicaragua
VIII Ronda	20-24 De Octubre 2003	Costa Rica
IX Ronda	8-12 De Diciembre DE 2003	Estados Unidos

Fuente: Informe del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Síntesis de Rondas.

3.1.3.1 Informe de la Primera Ronda de Negociación

Las Partes intercambiaron una serie de información sobre su respectiva legislación, incluyendo información estadística y comercial.

Asimismo, "las delegaciones explicaron los alcances de diferentes Tratados de Libre Comercio recientemente suscritos. En el caso de Centroamérica, se explicaron a los Estados Unidos los alcances de los tratados de Libre Comercio suscritos por la región con Chile y con México, así como el acuerdo entre Costa Rica y Canadá.

Por su parte, Estados Unidos explicó a los países centroamericanos los alcances de los acuerdos comerciales suscritos por ese país con otros socios comerciales, con especial énfasis en el primer tratado de libre comercio recientemente suscrito con Chile, el cual resulta de particular interés por ser el último acuerdo negociado en el hemisferio en este campo.

Después de las presentaciones respectivas, las delegaciones intercambiaron preguntas y respuestas que permitieron alcanzar una mayor claridad sobre los alcances y resultados de estos procesos.”⁴⁶

3.1.3.1.1. Próximos pasos

Se acordó que la II Ronda de Negociaciones se llevará a cabo en los Estados Unidos, del 24 al 28 de febrero.

3.1.3.2. Informe de la Segunda Ronda de Negociación

“Se continuó el intercambio de información sobre su respectiva legislación, incluyendo información estadística y comercial.

Asimismo, Estados Unidos presentó una propuesta sobre las disciplinas sustantivas que estarán comprendidas en las áreas de trato nacional, textiles, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, administración aduanera, reglas de origen, servicios, servicios financieros, inversión, comercio electrónico, compras del sector público, propiedad intelectual, solución de controversias, disposiciones institucionales y ambiente. Los principales elementos de dichas propuestas se exponen como parte integral de este informe.

Sobre la base de las propuestas presentadas, Centroamérica expresó algunas reacciones iniciales y solicitó una serie de aclaraciones respectivas con el objeto de preparar propuestas y contrapropuestas de texto a ser presentadas en la III ronda de negociación.”⁴⁷

⁴⁶ Informe del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Ronda No. 1 (DR-CAFTA, en inglés) Pág. 1-15

⁴⁷ Informe del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Ronda No. 2 (DR-CAFTA, en inglés) Pág. 1-09

3.1.3.2.1. Próximos pasos

Se acordó que la III Ronda de Negociaciones se llevará a cabo en San Salvador, El Salvador, del 31 de marzo al 4 de abril.

3.1.3.3. Informe de la Tercera Ronda de Negociación

Se continuó el intercambio de información sobre su respectiva legislación, incluyendo información estadística y comercial.

Asimismo, “Centroamérica presentó propuestas y contrapropuestas sobre las disciplinas sustantivas en las diversas áreas de negociación. Los principales elementos de dichas propuestas se encuentran incluidas en el documento titulado “Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos: Posición Nacional”, el cual puede ser adquirido de forma gratuita en el Ministerio de Comercio Exterior o en medio electrónico en la página web de COMEX (<http://www.comex.go.cr/publicacion/otros/USAposicion.pdf>).

Sobre la base de las propuestas presentadas, Estados Unidos expresó algunas reacciones iniciales y solicitó una serie de aclaraciones respectivas con el objeto de a fin de que ambas partes cuenten con todos los elementos de juicio para la discusión a llevarse a cabo durante la IV ronda de negociación.”⁴⁸

3.1.3.3.1. Próximos pasos

Las delegaciones acordaron que la IV ronda de negociación se llevará a cabo en Ciudad Guatemala, Guatemala, del 12 al 17 de mayo.

3.1.3.4. Informe de la Cuarta Ronda de Negociación

Tanto Centroamérica como los Estados Unidos presentaron sus respectivas ofertas de acceso en el área de bienes, “incorporando tanto la presentación de una primera oferta en materia de desgravación arancelaria como la presentación

⁴⁸ Informe del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Ronda No. 3 (DR-CAFTA, en ingles) Pág. 1-11

de la primera oferta en reglas de origen específicas para prácticamente la totalidad de los capítulos del universo arancelario.

Asimismo, Centroamérica presentó propuestas y contrapropuestas sobre las disciplinas sustantivas en diversas áreas de negociación tales como salvaguardias generales, textiles, algunos temas de propiedad intelectual (marcas, patentes y datos de prueba) y entrada temporal de personas de negocios. Los principales elementos de dichas propuestas se encuentran incluidas en el documento titulado "Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos: Posición Nacional", el cual puede ser adquirido de forma gratuita en el Ministerio de Comercio Exterior o en medio electrónico en la página web de COMEX.

En este mismo sentido, en esta oportunidad Estados Unidos presentó su propuesta en el área laboral y un replanteamiento de su propuesta original en materia de trato nacional, ambas propuestas serán descritas más adelante en este documento.⁴⁹

Sobre la base de las propuestas presentadas por Centroamérica en la III ronda de negociación, Estados Unidos expresó sus reacciones, dando lugar así al proceso de negociación en estas áreas.

Tanto Centroamérica como los Estados Unidos presentaron sus respectivos anexos en materia de compras del sector público, servicios e inversión.

Costa Rica sostuvo discusiones con las diferentes agencias de gobierno Estadounidense e instituciones donantes presentes sobre el tema de desarrollo rural y se alcanzaron logros concretos los cuales se describen a continuación en este documento.

⁴⁹ Informe del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Ronda No. 4 (DR-CAFTA, en inglés) Pág. 1-17

3.1.3.4.1. Próximos pasos

Se acordó que la V ronda de negociación se llevará a cabo en Tegucigalpa, Honduras 16 al 20 de junio del 2003.

3.1.3.5. Informe de la Quinta Ronda de Negociación

Se sostuvo “una positiva discusión sobre la base de segunda oferta de acceso a mercados intercambiada previamente en el área de bienes. Asimismo, discutieron las ofertas en materia de reglas de origen específicas, incluyendo las del sector textil.

Además, se dieron avances importantes en la negociación de algunos de los capítulos del TLC, lo cual permitirá, que en la próxima ronda probablemente se esté cerrando la negociación de varios de ellos.

Por otro lado, Centroamérica presentó contrapropuestas nuevas en los temas laboral y ambiental, a efectos de responder a las propuestas planteadas por Estados Unidos en la IV ronda de negociación, así como en el tema de observancia de los derechos de propiedad intelectual. Los principales elementos de dichas propuestas se encuentran incluidas en el documento titulado “Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos: Posición Nacional”, el cual puede ser adquirido de forma gratuita en el Ministerio de Comercio Exterior o en medio electrónico en la página web de COMEX.”⁵⁰

Los países realizaron una revisión de medio período sobre los avances alcanzados en el campo de cooperación con el fin de programar su trabajo de los próximos meses.

⁵⁰ Informe del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Ronda No. 5 (DR-CAFTA, en inglés) Pág. 1-26

3.1.3.5.1. Próximos pasos

Se acordó que la VI ronda de negociación se llevará a cabo en Nueva Orleans, Estados Unidos de 28 de julio al 1 de agosto del 2003.

3.1.3.6. Informe de la Sexta Ronda de Negociación

Se sostuvo una positiva discusión en materia de acceso a mercados y de reglas de origen específicas. “En la primera de estas áreas Estados Unidos asistió a la ronda de negociación con una posición más flexible en relación con los productos de su interés y en el área de reglas de origen específicas se logró acordar poco menos del 50% del total a negociar.

Además, se continuó con la negociación de los capítulos del acuerdo sobre la base de las propuestas y contrapropuestas de las Partes. En particular, cabe destacar que se logró concluir la discusión en dos capítulos del tratado, a saber, comercio electrónico y facilitación del comercio. Un mayor detalle del contenido de estos capítulos se incluye más adelante en el presente documento. Asimismo, se dieron avances importantes en la negociación de la otra mayoría de los capítulos del TLC, lo cual permitirá, que en la próxima ronda se concluyan ellos, sin perjuicio de que, al final del proceso, las Partes retomen lo concordado en su evaluación del balance general de la negociación.”⁵¹

En el área de cooperación, cabe destacar el establecimiento un Instituto para la Capacidad Comercial, un centro generador de iniciativas en donde las empresas y gobiernos centroamericanos pueden buscar apoyo para preparar sus economías para el libre comercio con Estados Unidos, con el apoyo de las Universidades de Louisiana.

⁵¹ Informe del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Ronda No. 6 (DR-CAFTA, en inglés) Pág. 1-35

3.1.3.6.1. Próximos Pasos

Se acordó que la VII ronda de negociación se llevará a cabo en Managua, Nicaragua del 15 al 19 de septiembre del 2003.

3.1.3.7. Informe de la Séptima Ronda de Negociación

Se logró avances importantes en materia de acceso a mercados y de reglas de origen específicas. “En particular, cabe destacar la consolidación del acceso de productos costarricenses al mercado estadounidense libre de aranceles aduaneros para todos los bienes del sector industrial, salvo para algunos productos del sector calzado y el atún en agua, que estarán sujetos a un calendario de desgravación. Igualmente, el acuerdo en relación con los plazos de las canastas de desgravación para el sector industrial: cero, cinco, diez y diez años no lineales. En el ámbito agrícola, se logró la consolidación de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) para la gran mayoría de la oferta exportable costarricense, ubicada en los sectores de plantas y flores ornamentales, legumbres, verduras y hortalizas y frutas. En materia de reglas de origen del sector industrial, durante esta ronda se alcanzaron acuerdos en un 96% de las reglas de origen correspondientes al sector industrial.

Además, se continuó con la negociación de los capítulos del acuerdo sobre la base de las propuestas y contrapropuestas de las Partes. En particular, cabe destacar que se logró acordar en principio la discusión de los capítulos en materia de inversión y compras del sector público. Asimismo, se dieron avances importantes en la negociación de la otra mayoría de los capítulos del TLC, como por ejemplo la materia laboral y servicios financieros.”⁵²

3.1.3.7.1. Próximos pasos

Se acordó realizar reuniones extraordinarias de las mesas encargadas de los temas de agricultura, reglas de origen, propiedad intelectual y solución de controversias en fechas a acordar durante el mes de noviembre. Asimismo, los

⁵² Informe del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Ronda No. 7 (DR-CAFTA, en inglés) Pág. 1-35

Jefes de Negociación se reunirán en la ciudad de Washington DC. los días 12 y 13 de noviembre para evaluar los avances alcanzados a la fecha y girar instrucciones a los Grupos de Negociación para la etapa final.

Asimismo, la VIII ronda de negociación se llevó a cabo en la ciudad de Costa Rica del 20 al 24 de octubre del año 2003.

3.1.3.8. Informe de la Octava Ronda de Negociación

Se logró "avances importantes en materia de acceso a mercados y de reglas de origen específicas. En particular, cabe destacar la consolidación del acceso de productos costarricenses al mercado estadounidense libre de aranceles aduaneros para todos los bienes del sector industrial, salvo para algunos productos del sector calzado y el atún en agua, que estarán sujetos a un calendario de desgravación. Igualmente, el acuerdo en relación con los plazos de las canastas de desgravación para el sector industrial: cero, cinco, diez y diez años no lineales. En el ámbito agrícola, se logró la consolidación de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) para la gran mayoría de la oferta exportable costarricense, ubicada en los sectores de plantas y flores ornamentales, legumbres, verduras y hortalizas y frutas. En materia de reglas de origen del sector industrial, durante esta ronda se alcanzaron acuerdos en un 96% de las reglas de origen correspondientes al sector industrial." ⁵³

Además, se continuó con la negociación de los capítulos del acuerdo sobre la base de las propuestas y contrapropuestas de las Partes. En particular, cabe destacar que se logró acordar en principio la discusión de los capítulos en materia de inversión y compras del sector público. Asimismo, se dieron avances importantes en la negociación de la otra mayoría de los capítulos del TLC, como por ejemplo la materia laboral y servicios financieros.

⁵³ Informe del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Ronda No. 8 (DR-CAFTA, en inglés) Pág. 1-35

3.1.3.8.1. Próximos pasos

Se acordó realizar reuniones extraordinarias de las mesas encargadas de los temas de agricultura, reglas de origen, propiedad intelectual y solución de controversias en fechas a acordar durante el mes de noviembre. Asimismo, los Jefes de Negociación se reunirán en la ciudad de Washington DC. los días 12 y 13 de noviembre para evaluar los avances alcanzados a la fecha y girar instrucciones a los Grupos de Negociación para la etapa final.

Asimismo, la IX ronda de negociación se llevó a cabo en la ciudad de Washington, Estados Unidos del 8 al 12 de diciembre.

3.1.3.9. Informe de la Novena Ronda de Negociación

Los países habían “acordado que durante la IX ronda de negociación su trabajo se concentraría en procurar alcanzar acuerdos en los temas pendientes y, de ser posible, el cierre mismo de la negociación. En caso de que no fuera posible llegar a ello, se daría prioridad a los temas de interés y de aplicación para todos los países en general, para pasar posteriormente a abordar los temas de naturaleza bilateral.

En esta ocasión se reunieron cada uno de los cinco grupos de negociación establecidos: acceso a mercados, servicios e inversión, compras del sector público y propiedad intelectual, solución de controversias y disposiciones institucionales, y laboral y ambiental. Asimismo, se reunió el grupo de trabajo sobre cooperación y el grupo de trabajo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias.”⁵⁴

3.1.3.9.1. Próximos pasos

A la luz de los resultados alcanzados en esta ronda de negociación y en vista de que no fue posible llegar a acuerdos en todos y cada uno de los temas pendientes, Estados Unidos y Costa Rica acordaron retomar sus conversaciones.

⁵⁴ Informe del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Ronda No. 9 (DR-CAFTA, en inglés) Pág. 1-35

Durante la semana del 5 de enero, se discutió algunos de los temas que se encuentran pendientes de definición, entre ellos, telecomunicaciones, seguros, servicios, representantes de casas extranjeras y textiles.

Es importante mencionar que dentro de las rondas de negociación que se trataron para llevar a cabo el DR- CAFTA no se tomaron en cuenta a los pequeños y medianos empresarios, ya que comentaron sobre ellos a grandes rasgos indicado por la Licda. Margarita Libby Lider del DR-CAFTA y Jefe de coordinación de AGEXPORT.

3.1.4. Las cuatro principales reglas del TLC en la negociación entre las partes que firmaron el acuerdo de negociación.

Después de analizar las Rondas de Negociación del Tratado de Libre Comercio, también es importante verificar las cuatro reglas principales del mismo, las cuales fueron acordadas con los países firmantes y que permiten tener una mejor complementariedad entre los países vecinos.

Lo que buscan es establecer mejores ventajas, que puedan lograr una mejor integración entre los pueblos y que el mismo traiga consigo un buen flujo comercial dentro de las partes, logrando de esa manera estrechar lazos de amistad y económicos dentro de los países que más los necesiten. Es por eso que a continuación se detallaran las cuatro reglas principales.

- Una de las primeras es reconocer la importancia de abrir los mercados a través de la reducción y eliminación de las principales barreras al comercio ejemplo los aranceles, así como también otras medidas no arancelarias que podrían afectarlo al mismo tiempo que permiten defender la producción nacional en este caso a los rubros más sensibles como las mercancías agropecuarias frente a la competencia de mercancías importadas. En este caso algunos mecanismos que se pueden utilizar pueden ser: Aplicación de Cotas, períodos de desgravación largos, que pueden llegar a 20 años para dar la oportunidad a los sectores más vulnerables de efectuar los ajustes necesarios para ser más competitivos.

- La segunda regla es la certeza y estabilidad que se da en las relaciones, al prohibir expresamente la adopción de medidas unilaterales que puedan afectar el comercio bilateral. Esto se refleja en normas que van desde la prohibición de incrementar los aranceles que han sido eliminados, salvo casos especiales como la aplicación de una medida de salvaguardia, por efecto de una medida adoptada en el marco de una solución de controversias, derechos "antidumping"⁵⁵ o cuotas compensatorias, así como el compromiso de publicar y notificar todas las medidas que los países adopten y que de alguna manera tengan o puedan tener un impacto en las importaciones de otro país Miembro.

- La tercera regla que se denomina "Trato Nacional", que obliga a cada país a dar un mismo trato a una mercancía importada que a las mercancías nacionales, una vez que estas han ingresado al mercado nacional después de cumplir con los requisitos de aduana en la frontera. Por ejemplo, es prohibido gravar a las mercancías importadas con impuestos internos (ejemplo sobre las ventas o sobre el valor agregado) más elevado que los aplicados al producto nacional similar.

- Y la última constituye una innovación dentro de los instrumentos comerciales preferenciales que ha suscrito Guatemala y está relacionada con la forma como el tratado será aplicado. Esta regla es de aplicación "plurilateral", según la cual las normas de este Tratado, tendrán aplicabilidad en el Comercio centroamericano que se rige en el marco del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, no dependiendo un régimen del otro sino que ambos coexisten. Esto conducirá a los países a buscar una armonización de los mecanismos comerciales con el propósito de facilitar la administración y aplicación de los tratados y acuerdos vigentes.

⁵⁵ Antidumping. Conjunto de medidas de protección adoptadas por los Estados con el fin de proteger a la industria interior contra la práctica de empresas extranjeras de vender en los mercados exteriores a precio inferior al coste o a precio inferior al del propio mercado.

“En este caso esto conlleva el compromiso de los Gobiernos de intensificar sus esfuerzos para hacer más eficientes sus procedimientos y generar las facilidades para los agentes comerciales e impone a la comunidad empresarial la necesidad de involucrarse en el conocimiento de las nuevas reglas que rigen los mercados.”⁵⁶

3.2. IMPORTANCIA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) CON RELACION AL DR-CAFTA

Estados Unidos sigue siendo el consumidor más grande del mundo y nuestro principal socio comercial, a pesar de la crisis económica financiera mundial, se dio la firma del DR-CAFTA mismo que es catalogado como una de las principales herramientas económicas la cual ayudaría a convertir a los países parte en países exportadores e importadores a gran escala.

En base a experiencia trabajando con pequeñas y medianas empresas es cierto que al inicio el DR-CAFTA y las PYMES no poseían campo para competir, ya que no tenían conocimiento necesario y mucho menos experiencia para competir con los grandes. Pero con perseverancia se puede salir adelante ya que es importante adherirse al cambio y luchar para evitar salir perjudicado y perder lo que con mucho esfuerzo se ha logrado. En este caso las empresas que se trabajaron y en base a experiencia las mismas para lograr salir adelante se apoyaron en expertos los cuales les brindaron apoyo, técnicas y bases para lograr competir de la mejor manera posible y sin necesidad que tengan que sufrir grandes consecuencias como el cierre de sus negocios.

Hay que tomar en cuenta que uno de los objetivos primordiales del TLC es fomentar el libre comercio logrando de esa manera la ampliación del mercado global, lo que de una intensa relación comercial. Mismo que generará nuevas y mejores oportunidades para la producción guatemalteca.

⁵⁶ Síntesis del Tratado de Libre Comercio, República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos. Ministerio de Economía. Pág. 19

Al mismo tiempo de proporcionar una metodología para la identificación de oportunidades de mercado para las empresas guatemaltecas sin excluir a ninguna, abarcando de esta manera tanto a las pequeñas, medianas y grandes empresas. Con este proceso de apertura comercial se están creando nuevas oportunidades, pero también llevarán consigo desafíos para todos los sectores productivos, con altas exigencias de calidad.

Es importante notar que el TLC está siendo algo parecido con un acuerdo de Asociación y en este caso se puede mencionar el acuerdo de Asociación entre Europa en donde el mismo es muy amplio y al darse un acuerdo de asociación con países en vías de desarrollo esto repercutirá más que todo en el sector económico y social, debido a que en el caso de Guatemala, al momento, no se puede competir ya que la producción es mucho más cara, mientras que para los países europeos la producción no es tan cara como la de Guatemala; de esa manera tienden a tener mejor calidad de producto a un bajo costo, cosa que si se trata de introducir productos guatemaltecos a un precio más elevado y no con la misma calidad esto implicaría que los productos nacionales no podrían competir libremente y por ende la producción se vería seriamente dañada.

Esto mismo se puede aplicar a un TLC si no se negocia de la mejor manera los productos nacionales se verán seriamente afectados y con desventajas, misma que con el pasar de los años se verán las grandes secuelas que la misma negociación ha provocado.

“Hay que tomar en cuenta que para responder a todos los desafíos que trae consigo el TLC es necesario en primer lugar, conocer las características del mercado objetivo, en este caso los Estados Unidos, a fin de identificar los sectores productivos en donde existen ventajas competitivas reveladas para la producción guatemalteca y determinar las oportunidades que ofrece el Tratado para estos sectores. Y sobre esta base definir las estrategias empresariales y sectoriales para mejorar la competitividad y la adaptación de la producción a los requerimientos del mercado.

Y como segundo objetivo es lograr ofrecer a los sectores productivos, un instrumento que les permita sistematizar la información base para exportar a los Estados Unidos. Dentro de este contexto, la identificación de sectores productivos y productos potenciales, se asocia con los requerimientos del mercado, las normas de calidad y los requisitos de entrada al mercado estadounidense.”⁵⁷

⁵⁷ Síntesis del Tratado de Libre Comercio, República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos. Ministerio de Economía. Pág. 15

CAPÍTULO IV

4. RESEÑA HISTÓRICA DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN GUATEMALA

A continuación, se desarrollara la historia y evolución de los pequeños y medianos empresarios para así lograr explicar de una manera simple lo que son las PYMES para con el DR-CAFTA, ventajas y desventajas que se han obtenido con el mismo.

4.1. DESARROLLO Y SURGIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)

El surgimiento del concepto de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) se enmarca hacia finales de la década de los años 70 del siglo pasado y se relaciona principalmente con la crisis del modelo "fordista"⁵⁸ de producción que sustentaba la existencia de grandes industrias con rigidez en sus esquemas tecnológicos y productivos, y estaban orientadas casi exclusivamente al mercado interno.

En dicho contexto el papel de las PYMES se limitaba al mantenimiento del equilibrio socioeconómico. Su tarea era la de generar fuentes de trabajo. Pero los años 70 marcaron el fin del modelo fordista de desarrollo industrial. Por un lado, la crisis del petróleo encareció enormemente los precios de los energéticos y, por otro lado, la expansión económica de los países desarrollados registrada en esa década comenzó a detenerse como consecuencia lógica de la caída del consumo. A esto se le sumó la aparición de los nuevos países industriales exportadores, principalmente los del sudeste asiático.

⁵⁸ Fordista: se refiere al modo de producción en cadena que llevó a la práctica Henry Ford; fabricante de automóviles de Estados Unidos. Este sistema comenzó con la producción del Ford Modelo T, -a partir de 1908- con una combinación y organización general del trabajo altamente especializada y reglamentada a través de cadenas de montaje, maquinaria especializada, salarios más elevados y un número elevado de trabajadores en plantilla y fue utilizado posteriormente en forma extensiva en la industria de numerosos países, hasta la década de los 70 del siglo XX (cuando fue reemplazada por el Toyotismo.)

En este período de transición en la que coexistieron formas fordistas y “postfordistas”⁵⁹ de organización industrial, modelos opuestos de integración vertical, hasta la aparición del nuevo paradigma tecnológico-organizativo en la década de los 80: especialización flexible, las PYMES fueron ganando espacio en término de productos y empleos.

La década de los 80 marcó, el inicio de una nueva etapa para las PYMES en los países industrializados, que permitió el resurgimiento de las mismas y la revalorización de su rol dentro del proceso de crecimiento económico. En la mayoría de los casos, el Estado advirtió esta situación y sumó sus esfuerzos por incentivar y apoyar a estas empresas.

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas desempeñan una función crucial en la competencia mundial. Si bien se esperaba que esta requeriría de grandes unidades de producción, la historia industrial de las últimas décadas ha demostrado con claridad que las PYMES no son agentes marginales de la dinámica competitiva; en otras palabras, el escenario no está plenamente dominado por unos cuantos gigantes.

En buena parte de los “países desarrollados y subdesarrollo, las PYMES han registrado un dinamismo importante, como consecuencia de uno de los principales giros introducidos por la globalización: mientras que en el pasado la organización productiva construyó a las naciones- Estados, en la actualidad las fuerzas operan en todo el mundo y vencen la especificidad del entorno y afectan la soberanía nacional”.⁶⁰

Ahora bien para poder iniciar a desarrollar el tema de Guatemala y las PYMES primeramente hay que analizar lo que en si encierra las PYMES su significado y que es para Guatemala.

⁵⁹ Postfordistas: es el sistema de producción que se encontrarían en la mayoría de los países industrializados actualmente, según sea su teoría.

⁶⁰ <http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/alb.htm>, Desarrollo y Surgimiento de las PYMES. Consultado el día 08 de febrero 2010.

Si se piensa en las PYMES se han creado dos conceptos los cuales son:

- Las pequeñas empresas
- Medianas empresas

Las pequeñas y medianas empresas, en este caso son todas aquellas empresas que trabajan con menos de 99 empleados y que no se exceden a más de 201 empleados. Como también se pueden incluir a todas aquellas empresas que forman parte del sector informal o bien el también conocido sector doméstico.

Caso contrario con Guatemala, ya que existe una diversidad de empresas exportadoras e importadoras de productos no tradicionales de todo tamaño. En realidad no hay empresas medianas que inicialmente no haya pasado por pequeña empresa en algún momento de su existencia.

En otras palabras la empresa es una realidad socio-económica que mantiene una dialéctica permanente con su ambiente y es estudiada por varias ramas del conocimiento.

Un criterio bastante utilizado para diferenciar la pequeña, medianas y grandes empresas es el número de trabajadores, criterio que varía según la estructura industrial y empresarial de cada país.

Las pequeñas y medianas empresas (conocidas también por el acrónimo PYMES) son empresas con características distintivas, y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Usualmente se ha visto también el término MIPYMES (acrónimo de "micro, pequeñas y medianas empresas"), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

4.2. ESPACIO QUE OCUPAN LAS PYMES EN GUATEMALA

En Guatemala existen varios tipos de empresas; sin embargo, muchos han tomado prioridad a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ya que existen diversidad en diferentes sectores del país y que actualmente es una parte primordial para la economía guatemalteca.

Hay que tomar en cuenta que se puede catalogar a pequeñas empresas a la tiendas de nuestra colonia, barrio o bien a las personas que venden en el mercado, mismas que con el pasar de los años después de ser catalogadas pequeñas empresas pasan a ser parte de mediana hasta llegar a grandes empresas.

Es por eso que se ha considerado de vital importancia la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Centroamérica, conocer sus normas, su propósito, ventajas y desventajas ya que de lo contrario las pequeñas y medianas empresas son las únicas que saldrían perjudicadas al ser absorbidas por las grandes empresas quienes poseen mas ventajas económicas y quienes pueden lograr competir contra cualquiera que llegara a afectar los intereses de las mismas.

Lo contrario con las PYMES ya que ellas no cuentan con un nivel económico bastante amplio el cual les permita realizar una libre competencia al contrario si llegara a existir una competencia con una gran empresa la única que saldría perjudicada seria los pequeños y medianos empresarios mismos que no poseen los recursos económicos adecuados lo cual llegaría hasta la pérdida de su empresa.

En Guatemala existe diversidad de pequeños y medianos empresarios mismos que colaboran con la economía guatemalteca ya sea vendiendo los productos a un precio accesible y generando oportunidades de empleo tal vez no con el sueldo deseado pero si con el sueldo mínimo.

Amafredo Castellanos comenta en la revista Mercados & Tendencias que "en un esfuerzo en conjunto entre el Ministerio de Economía y la Delegación de la Unión Europea (UE) en Guatemala, a través del Proyecto de Fortalecimiento de la Posición de Guatemala en los Mercados Internacionales (Foguami), se presentó oficialmente el Sistema de Información Unificado (SIU), que incluye una herramienta de nueva generación para la internacionalización de las PYMES guatemaltecas.

El Sistema integra información provista por un total de 11 entidades clave en el desarrollo del país, y ésta se actualizará de manera continua desde la Unidad de Inteligencia de Mercados (UIM) del Ministerio de Economía, la cual fue modernizada y fortalecida en el proceso de desarrollo del SIU."⁶¹

Moisés Mérida, oficial de proyectos de la UE, comenta que el 70 por ciento de las unidades productivas del país son PYMES, un dato confirmado por el Presidente del Banco de Guatemala, Manuel Barquín.

Barquín dijo que las PYMES guatemaltecas representan el "principal generador de empleos" y afirmó que la política fiscal y monetaria del actual gobierno está enfocada a fomentar la productividad y la generación de empleo, pero advirtió que requiere de mayores inversiones en educación.

4.2.1. Las PYMES como futuro y éxito de Guatemala

Las pequeñas y Medianas empresas son consideradas el futuro y éxito de Guatemala ya que contribuyen a más del 40% del Producto Interno Bruto del país, generando de esa manera empleos y desarrollo al país. Hay que tomar en cuenta que en la actualidad existe diversidad de pequeños empresarios y por muy pequeños que sean los mismos aportan un papel importante a la economía guatemalteca.

⁶¹ <http://www.revistamyt.com/negocios/2030-guatemala-presentan-sistema-para-internacionalizar-pymes-> Consultada el día 02 de noviembre 2010

“La federación de las PYMES en Guatemala (FEPYME) estima que el 93% de las empresas son PYMES mismas que contribuyen al 40% al PIB y 85% del empleo durante los años 2007 al 2008.”⁶²

Ente algunos obstáculos que se encuentran las PYMES se pueden mencionar:

- ✓ “Carencias de información acerca de mercados
- ✓ Acceso limitado a finanzas
- ✓ Escaso uso a tecnologías
- ✓ Capacidad baja de gestión
- ✓ Desvinculadas de la cadena de valor y exportación”⁶³

Por su tamaño, “las PYMES poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y para emprender proyectos innovadores. Esto, sumado a las particularidades de su gerencia, un espacio especial en las políticas públicas.”⁶⁴

Al mismo tiempo, hay que tomar en cuenta que los distintos países no utilizan una misma definición para clasificar el sector de las PYMES, como también parece necesaria una definición universal. “Los tres parámetros que suelen aplicarse según el Centro de Comercio Internacional (CCI) en las PYMES y el Mercado Mundial que definen que estas empresas son: las inversiones de capital en instalaciones y maquinaria menos del millón en moneda nacional; en número de empleados de 200 aproximadamente, y el volumen de producción o cifra de negocio de la empresa en el millón aproximadamente. A pesar de la falta de normas cuantitativas universales, las PYMES constituyen una categoría claramente distinta en cualquier país, desarrollado o en desarrollo. Los factores

⁶² <http://nuevo.fepyme.org.gt/> Informe sobre los pequeños y medianos empresarios años 2007-2008

⁶³ Informe del Banco Mundial, PYMES EN GUATEMALA. Ministerio de Finanzas Publicas Enero 2007-2009 Pág. 1-16

⁶⁴ <http://www.miperiodicodigital.com/edicion2010/articulo.php?id=12151> consultado el día 28 de febrero de 2010

que las distinguen son esencialmente cualitativos debido a sus estructuras financieras sus estilos comerciales, factores de riesgo entre otros”⁶⁵.

4.2.2. Las Micro, pequeñas y Medianas Empresas

Son reconocidas tanto por las instituciones gubernamentales, privadas como también por programas de cooperación económica como micro, pequeñas y mediana empresa. Y su clasificación es por el número de empleados como también el valor de los activos.

Lo que anteriormente se denominó como MYPYME es sin duda una clasificación que varía dependiendo de las políticas económicas como también del modo de pensar de diferentes países. Y hay que tomar muy en cuenta que cada empresa maneja su propia definición.

Hay varias formas de conocer la clasificación de las empresas alguna de ellas son por el nivel de producción, calidad y cantidad de productos pero una de la que es más específica es el número de empleados en cada empresa. Esto debido a que es más sencillo clasificar a las empresas según el número de empleados en diferentes categorías mismas que se desarrollarán a continuación, clasificación dado por el TLC:

Cuadro No. 02

Número de Empleados para
Microempresa, pequeña empresa y Mediana Empresa
Clasificación por el TLC

Clasificación	Industria	Comercio	Servicios
Pequeña Empresa	31- 100 empleados	6-20 empleados	21-50 empleados
Mediana	101- 500 empleados	21- 100 empleados	51- 100 empleados
Grande Empresa	501- En adelante empleados	De 100 en adelante	100 en adelante

Fuente: *Elaboración propia en base a la página Web:*
www.economycontactopyme.gob

⁶⁵ Centro de Comercio – Internacional (CCI) en “Las Pymes y El Mercado Mundial” UNCTAD-CNUCED. Pág. 15

La clasificación que se menciona anteriormente es la que generalmente se maneja tanto para la Instituto Nacional de Estadísticas (INE), Mercado Común del Sur (MERCOSUR); entre otras entidades, la cual evidencia como se manejan las empresas según el número de empleados que tenga cada empresa, ya sea catalogada como pequeña, mediana y gran empresa.

Es decir, que se cada empresa se puede identificar al momento de verificar el número de empleados que cada una pueda tener y así identificar dentro de que clasificación se encuentran.

4.3. GUATEMALA Y SU ENTORNO ECONÓMICO Y COMERCIAL

Dentro de este ámbito se puede encontrar que los Tratados de Libre Comercio (TLC), como también Globalización, Integración Económicas son solo algunos de los ejemplos que se presentan dentro del entorno comercial, por eso es muy importante estar a la vanguardia y conocer aun más sobre estos importantes temas que con el pasar de los años son parte primordial de todos los países.

En varios de los puntos anteriormente descritos se describe que la globalización es un punto muy importante en el ámbito económico y mismo que ha logrado modificar significativamente la forma de operar de diversas empresas y no esta demás mencionar que también ha marcado un punto de partida muy importante para con las PYMES (pequeñas y medianas empresas) lo que exige a las mismas distintas estrategias cuidadosamente elaboradas para no perder las exigencias que con el pasar de los días y años se han visto marcadas. Asimismo hay que tomar en cuenta que la Globalización, la apertura económica y sobre todo los TLC como lo es el TLC con República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos imponen condiciones que exigen cambios en las formas de operar de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

“El objetivo principal es proporcionar una metodología para la identificación de oportunidades y nichos de mercado para todas las empresas guatemaltecas y, en especial para las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES), con visión de

entrar al mercado de los Estados Unidos y de esta forma, aprovechar las oportunidades que proporciona el Tratado de Libre Comercio.”⁶⁶

Con este proceso de apertura comercial se están creando nuevas oportunidades, pero también desafíos para todos los sectores productivos, ya que se deberá atender los requerimientos de mercados competitivos y con altas exigencias de calidad. Para responder a este desafío, es necesario, en primer lugar, conocer las características del mercado objetivo, en este caso, los Estados Unidos, a fin de identificar los sectores productivos en donde existen ventajas competitivas reveladas para la producción guatemalteca y determinar las oportunidades que ofrece el Tratado para estos sectores. Y sobre esta base, definir las estrategias empresariales y sectoriales para mejorar la competitividad y la adaptación de la producción a los requerimientos del mercado.

Como segundo punto es ofrecer a los sectores productivos, un instrumento que les permita sistematizar la información base para exportar a los Estados Unidos. Dentro de este contexto, la identificación de sectores productivos y productos potenciales, se asocia con los requerimientos del mercado, las normas de calidad y los requisitos de entrada al mercado estadounidense. Temas que se desarrollan en el documento de forma sencilla y clara, en la medida que lo permite el complejo lenguaje de los tratados comerciales.

A continuación se detallan proyectos de cooperación para con las pequeñas y medianas empresas los cuales ayudan a que las mismas puedan salir adelante con mayores conocimientos y ventajas, así mismo las entidades que ayudan a las pequeñas y medianas empresas guatemaltecas.

Entre los que se pueden mencionar: “El Proyecto Regional Centroamericano para Políticas de Comercio de la Cooperación Técnica Alemana, tiene como objetivo la intermediación de conocimientos acerca de los acuerdos comerciales relevantes, la implementación y sensibilización de los gobiernos y actores

⁶⁶ <http://fepyme.net/default.aspx>. Información Pequeños y Medianos Empresarios. Consultado el día 13 de abril 2010.

relevantes que trabajan en torno a los intereses de las medianas y pequeñas empresas. A lo anterior se une la importancia de la construcción de redes entre las instituciones de la región Centroamericana, a fin de fortalecer los esfuerzos de integración de los países. El primer indicador del Proyecto Regional apunta a que los gremios cúpula del sector privado y los Ministerios responsables de las negociaciones, procuren un análisis permanente de las oportunidades y amenazas para las PYMES, como consecuencia de los acuerdos comerciales. El Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROMYPE), con sede en El Salvador, actúa como contraparte regional del Proyecto. Este ha sido creado por los ministerios de Economía de la región en el marco institucional del Sistema de Integración Centroamericana (SICA).

La Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT es una organización privada que tiene como visión hacer de Guatemala un país exportador y persigue el crecimiento permanente del sector exportador para alcanzar los niveles de empleo necesarios en el país, en el marco del desarrollo ambiental sostenible. AGEXPORT es una institución líder que ha protagonizado, en conjunto con empresas y gobierno, importantes conquistas en materia de exportaciones, demostrando su compromiso con el desarrollo económico y social del país y de la región. En el marco de sus planes de trabajo, en el área de liberalización comercial, identifica como necesidades de corto plazo el fortalecimiento de capacidades nacionales y regionales en los procesos de negociación de acuerdos comerciales y difusión de sus resultados técnicos y oportunidades comerciales.

Como también cuenta con programas para lograr capacitar a PYMES rurales para que las mismas logren desarrollarse y desenvolverse en ferias nacionales e internacionales, en cuyo objetivo primordial es mejorar las capacidades de comercialización de los pequeños grupos rurales mismos que trabajan en distintos departamentos de Guatemala.

Los programas que trabajan La Asociación Guatemala de Exportadores (AGEXPORT) cuenta con el apoyo del pueblo de los Estados Unidos a través de La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)

misma que apoya con seminarios, talleres y tips para indicarles como participar en una Feria y como se deben de desenvolver, preguntar, presentar sus productos y Tips para las pequeñas y medianas empresas.

El Ministerio de Economía MINECO tiene como objetivo velar por el desarrollo de las actividades productivas, del comercio interno y externo, de la protección al consumidor, del fomento a la competencia, de la limitación al funcionamiento de monopolios, de la inversión nacional y extranjera, de promoción a la competitividad y del desarrollo industrial y comercial, a efecto de lograr un impacto positivo en el nivel de vida de la población, generación de fuentes de empleo y reducción de la pobreza. Este Ministerio con la aprobación del Tratado, está impulsando una serie de programas enfocados a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de que estas mejoren su competitividad y así aprovechen las oportunidades que brinda este acuerdo.”⁶⁷

4.4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES

Desde la existencia de los pequeños y medianos empresarios que fue desde los años 70`s siempre han tenido obstáculos, mismos que deben de librar para poder salir adelante y lograr de esa manera ser más competitivos y eficientes cada día por lo que se considera importante nombrar algunas de las ventajas y desventajas que tiene las pequeñas y medianas empresas entorno al DR-CAFTA.

A continuación se desarrollaran éstas:

4.4.1. Ventajas de las PYMES con la entrada del TLC con Estados Unidos Centroamérica y República Dominicana.

- Abrir sus puertas hacia el mundo comercial, para lograr evolucionar.
- Lograr adaptarse a las necesidades del mercado, logrando de esa manera enmarcarse a un mundo en donde se logre obtener atención personalizada, mano de obra calificada, calidad y cantidad de productos

⁶⁷ http://www.negociosgt.com/main.php?id=32&show_item=1&id_area=93

- Aunque muchas PYMES pueden tener un buen desempeño sin ayuda de nadie, resulta más económico y ventajoso promover esfuerzos asociativos, lo cual permite bajar costos, apoyarse en base a experiencia por ambas partes, esto únicamente se daría si existiera problemas en torno a la economía de cada empresa o bien por amistad. Cosa que es posible siempre y cuando sea para beneficiar a los interesados y que ambas partes este en mutuo acuerdo.

4.4.2. Desventajas de las PYMES con la entrada del TLC con Estados Unidos:

- No lograr adherirse a un mercado tan grande. No lograr ser competitivos y que sean absorbidos por las grandes empresas.
- Que sus productos no sean de buena calidad y que el costo sea muy elevado al no tener ayuda del Gobierno.
- No contar con control de calidad.
- Que las leyes de negociación no sean acordes al país y que en lugar de ayudar venga a empeorar la situación de las medianas y pequeñas empresa.

4.5. Ejemplo de una pequeña Empresa "Industrias Odi"

A continuación se dará a conocer como una pequeñas empresa con esfuerzo y dedicación pudo salir adelante para luego convertirse en una gran empresa, mismo que fue el caso de Industrias Odi, la cual fue ganadora del premio a la Pyme del año 2008 por exportar sus productos.

Es por eso que se considera adecuado dar a conocer el esfuerzo que han tenido los propietarios de Industrias Odi ya que con esfuerzo y dedicación se puede salir adelante.

Industrias Odi ha salido adelante cocinando con frutas en una modesta estufa, sin más activos que el optimismo y la vocación empresarial, es el secreto de una pequeña empresa que empezó de la nada y que hoy es sinónimo de éxito.

“Hace 18 años, José Luis Paredes y su esposa María José Cordón Zachrisson, le dieron vida a un negocio que al cumplir la mayoría de edad, es reconocido por alcanzar los más altos estándares de calidad. Además, es fuente de trabajo directo de 75 personas.

Se trata de Industrias Odi, ganadora el año 2008 del premio a la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme), otorgado por la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales (Agexport).”⁶⁸

Entre sus productos están:

- “Mermeladas
- Yogurt
- Jaleas y toppings (aderezos)
- Salsas Saladas y productos congelados”⁶⁹

Todos, aderezos demandados por las más populares cadenas de comida rápida y restaurantes de prestigio.

Logrando el incremento de su producción, aumento de empleados, capacidad de negociación, incremento de maquinaria, incremento de tecnología mismo que traería consigo un crecimiento económico no solo para los dueños y trabajadores si no para Guatemala; ya esto viene a ayudar el crecimiento económico del país, como también trayendo consigo nuevas oportunidades de trabajo.”⁷⁰

⁶⁸ <http://www.prensalibre.com/pl/2007/diciembre/20/130498.html>, consultado el día 02 de Septiembre 2010

⁶⁹ Ibidem, consultado el día 02 de Septiembre 2010

⁷⁰ Ibidem, consultado el día 03 de Septiembre 2010

4.5.1. Transformación

“Transformar esas ollas artesanales en máquinas industriales fue resultado del paso a paso. “Éramos yo, mi esposa y otra persona que nos ayudaba”,⁷¹ relata Paredes.

El sencillo negocio comenzó en el segundo nivel de una casa de la zona 12; luego se mudó a la zona 14 y, recientemente, se trasladó a su propio edificio ubicado en la zona 10.

Industrias Odi no vende sus productos en supermercados ni en tiendas de barrio. Tampoco comercializa marcas, pero sus fórmulas se guardan en el más hermético secreto: Cada cliente de Industrias Odi es celoso y pide no divulgarlas.

En sus inicios, vender sus productos era complicado pero poco a poco, la calidad se propagó entre varios restaurantes, hasta llegar a los de comida rápida.

“Cuando se invierte, tampoco hay que anteponer el interés económico por encima del gusto o vocación. “Si alguien pone una empresa y lo hace por dinero, no le va a ir bien”,⁷² aconseja.

“En el año 2006, Industrias Odi traspasó las fronteras al iniciar exportaciones formales a El Salvador y Costa Rica. Ya que la empresa fue certificada con el ISO9000, calificación que, según Paredes, será un sello más de la calidad de sus productos y así afrontar la competencia del Tratado de Libre Comercio con EE.UU.

Uno de los peores momentos que Industrias Odi pasó en 18 años, fue en el año 1998, luego del paso del huracán Mitch: Paredes hace historia y recuerda que su empresa pasó serios apuros pues los precios de las frutas subieron a precios nunca antes registrados (por una caja de tomate pagó Q200 y Q7 por la libra de fresa).

⁷¹ *Ibidem*, consultado el día 06 de Septiembre 2010

⁷² Recomendación dada por la propietaria de Industrias Odi, en <http://www.prensalibre.com/pl/2007/diciembre/20/130498.html>, consultado el día 08 de Septiembre 2010

El problema es que sus clientes no estaban dispuestos a pagarle más por las mermeladas, el topping o las salsas. De esa cuenta, no podía encarecer los productos.

Por ahora, el sueño de Paredes y su esposa es seguir creciendo y ampliar su mercado a países fuera del área.⁷³

El ejemplo de Industrias Odi es muy bueno ya que a pesar de todas las repercusiones se puede salir adelante evolucionando y expandiendo los productos que vende. Es importante tomar en cuenta que todos sin excepción alguna nos debemos de adherir al cambio ya que todo en la vida evoluciona y es importante que todos seamos parte del cambio y no que el cambio nos absorba. Al inicio del TLC todos hacían buenos y malos comentarios pero sin lugar a duda el cambio ya estaba hecho y guste o no, teníamos que ser parte del mismo. Si bien es cierto durante los primeros años hubieron muchos momentos difíciles pero en la actualidad la mayoría de empresas han logrado salir adelante talvez no tan fácil como esperaban pero si han logrado adherirse al cambio.

Industrias Odi ha logrado expandir sus productos a lo largo de todo Estados Unidos y poco a poco incursionando técnicas de apoyo las cuales les permite facilitar los procedimientos que hasta cierto punto son engorrosos para poder salir victoriosos de los constantes cambios que lleva consigo tener un empresa importadora y exportadora de productos.

Pero bueno, eso es uno de los grandes desafíos de la vida, como ir incursionando técnicas y luchando contra viento y marea para que todo salga de la mejor manera posible y sin necesidad de perder todo lo que tanto ha costado.

Es importante tomar en cuenta lo que señala el presidente de la FEPYME; que las PYMES no deben de tener miedo al cambio o a los retos que vienen día con día, al contrario deben de adherirse a todos los cambios y demostrar que todo es posible. Ya que uno de los factores de fracaso de las pequeñas y medianas

⁷³ Recomendación dada por la propietaria de Industrias Odi, en <http://www.prensalibre.com/pl/2007/diciembre/20/130498.html>, consultado el día 08 de Septiembre 2010

empresas PYMES es pensar en todos los obstáculos sin antes haber luchado contra ellos.

Según un informe de la CEPAL describe que las exportaciones de América Latina y el Caribe aumentan pese a la crisis económica vivida en la actualidad.

“Las repercusiones de la crisis financiera internacional comienzan a afectar a todas las regiones del mundo, y América Latina y el Caribe no ha sido la excepción. A pesar del escenario menos auspicioso, las exportaciones de la región seguirán creciendo en 2008 en valor a una tasa aproximada de 23%, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL⁷⁴)”.⁷⁵

4.6. LAS PYMES Y FALTA DE RECURSOS PARA COMPETIR ANTE EL TLC

Las pequeñas y medianas empresas si se organizan bien pueden llegar a contar con personal capaz mismos que ayudaran a que estas empresas salgan adelante, como también es importante que las mismas puedan contar con un consultor interno que sea de confianza, el cual pueda ayudarles a implementar nuevas formas de producción, manejo y técnicas adecuadas para producir un mejor producto.

Si las pequeñas y medianas empresas no cuentan con un buen personal, asesoría o bien consultores las mismas pueden tener problemas de producción o de organización lo cual repercutiría al buen desarrollo de las mismas. Es importante que todas las pequeñas y medianas empresas puedan capacitarse para así lograr ser más competitivas a nivel mundial, evitando que puedan ser absorbidas.

⁷⁴ Que hace la CEPAL: La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) es el organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas responsable de promover el desarrollo económico y social de la región. Sus labores se concentran en el campo de la investigación económica.

⁷⁵ Así lo señala en su informe Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Edición 2007: Tendencias 2008, dado a conocer en Ciudad de México por su Secretaría Ejecutiva, Alicia Bárcena.

4.6.1. Recursos para las pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Es importante conocer los recursos que tienen las PYMES para así aprovechar al máximo todas las oportunidades que existen, y más aun apoyados por instituciones mismas que puedan apoyarlos y asesorarlos en lo que ellos necesitan, por lo que a continuación se desarrollaran algunos de los recursos para con los pequeños y medianos empresarios.

4.6.1.1. Plan de Desarrollo Nacional para con las PYMES

“Es un instrumentos orientador de las políticas macroeconómicas y macro sociales del país, mismas que deben de armonizarse con las Políticas de las PYMES para poder lograr el desarrollo económico y social sostenible orientándolo a metas más generales logrando de esa manera la calidad de vida de los habitantes, proteger el medio ambiente e incluir a los sectores poblaciones menos favorecidos.”⁷⁶

Es importante tomar en cuenta que las pequeñas y medianas empresas representan un factor de vital importancia para la economía guatemalteca, ya que hay muchas empresas que aportan al PIB del país. Es importante mencionar que existe ayuda de parte de los grandes empresarios, para que las mismas puedan luchar y adherirse contra los retos que día a día se tiene como por ejemplo el idioma ya que muchas veces para lograr negociar deberían de saber como mínimo el idioma ingles y que muchas de estas empresas al no contar con el presupuesto adecuado no tienen dicho conocimiento. DHL promotora de ayuda a los pequeños y mediamos empresario ha implementado una herramienta en donde ellos les ayudan a traducir los documentos o asesorándolos para que ellos puedan realizar todos los trámites necesarios en cuestiones de importaciones como exportaciones.

⁷⁶ FEPYME: La Federación de la Pequeña y Mediana Empresa Guatemalteca, cuyas siglas son **FEPYME**, es una asociación civil, no lucrativa, apolítica, no religiosa, de carácter privado y con personalidad jurídica propia, que se rige por lo estipulado en los estatutos y reglamentos internos.

4.6.1.2. El Rol del Estado para con las PYMES

El Estado juega un papel importante debido a que debe de realizar responsabilidades mismas que tiendan a dar la superación y a luchar contra las deficiencias sociales mediante la orientación del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas a nivel nacional. Al mismo tiempo, que el Estado debe de brindar y garantizar que su rol sea eficaz, ágil y transparente como también garantizar la participación ciudadana en las políticas económicas y más que todo para con las PYMES.

4.6.1.3. La Política Fiscal para con las PYMES

Con relación a la política Fiscal, tiene el papel fundamental en la reactivación económica la cual hace hincapié al desarrollo del sector de las PYMES, dado que son las que con el pasar de los años tienden a proporcionar una parte importante de la economía de nuestra Guatemala. La Política Fiscal debe contener elementos de responsabilidad fiscal, social las cuales le permitan a las pequeñas y medianas empresas emprender hacia el futuro, logrando de esa manera adherirse a los cambios que día con día conlleva el importar y exportar productos. Como también herramientas orientadas a promover el desarrollo económico de la sociedad y por ultimo mecanismos de coordinación entre los diferentes instrumentos que se diseñen y apliquen.

4.6.1.4. El Desarrollo Sostenible en las PYMES

Hay que tomar en cuenta que las pequeñas y medianas empresas deben de buscar la implementación e internalización en el mercado de mecanismos sostenibles. Esto con el objetivo de generar un desarrollo del sector de las pequeñas y medianas empresas. Para poder lograr un desarrollo sostenible de la Política, es necesario velar por el desarrollo económico, social y ambiental de los mecanismos e instrumentos, de manera que todo este enfocado directamente para con las PYMES y a la economía en general para lograr de esa manera un crecimiento y desarrollo a largo plazo sin necesidad de que los recursos del futuro sean comprometidos. Si no que al contrario todas las empresas puedan salir adelante y más que las PYMES no sean absorbidas ni tengan problema alguno con las grandes empresas que existen en la actualidad en Guatemala.

4.6.1.5. Participación Ciudadana

En la participación de las PYMES existe la obligación de fomentar la participación ciudadana en priorización, formulación, ejecución, administración y fiscalización de programas, proyectos, herramientas, instrumentos y mecanismos que se apliquen con lo que se incrementa el nivel de satisfacción y compromiso de las diferentes instituciones sociales, de representación pública o privada, en lo que respecta a la iniciativa de desarrollo del sector de las PYMES.

Se deberá tener en cuenta que la “coordinación entre los agentes pertenecientes a organizaciones públicas, privadas, voluntarias y comunitarias, las cooperativas, las Organizaciones No Gubernamentales y las particulares, son indispensables para el diseño e implementación adecuadas de la Política, para garantizar su transparencia y para maximizar sus posibilidades de sostenibilidad.”⁷⁷

4.7. RESULTADOS OBTENIDOS EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS (DR-CAFTA), PARA CON LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)

De acuerdo con los resultados del proceso de negociación del DR-CAFTA el tratado de libre comercio entre los países de Centroamérica y los Estados Unidos mejora las posibilidades de comercio electrónico (e-commerce) entre las empresas de los países signatarios, al establecer en el Capítulo XIV del tratado (Comercio Electrónico) las disposiciones que impiden la aplicación de aranceles u otras cargas a la importación de productos digitalizados transmitidos electrónicamente.

En dicho capítulo se reconoce la importancia de que las partes trabajen en forma conjunta para superar los obstáculos que las pequeñas y medianas empresas enfrentan en el uso del comercio electrónico, así como la necesidad de

⁷⁷ Ministerio de Economía. Política Nacional para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, creando más y mejores oportunidades. Pág. 11 (FEPYME)

trabajar en la promoción del desarrollo del comercio electrónico. Este tipo de medidas favorecerán el uso de medios electrónicos para el intercambio de servicios relacionados con la Internet entre Estados Unidos y Centroamérica. En este sentido el DR-CAFTA brindara una mayor seguridad jurídica a las compras y ventas de mercancías y servicios que se realicen por medio de la Internet (e-commerce) entre las empresas de los países miembros.

Es claro que el avance de las empresas de los Estados Unidos en materia digital se ve reflejado en el interés del gobierno de este país en contar con reglas claras en materia de e-commerce, mediante la firma y aprobación de un tratado de libre comercio que incluya este tema con cada uno de los países centroamericanos. Algo similar ha sucedido en el tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá (NAFTA en ingles) y en el tratado de libre Comercio entre Estados Unidos y Chile los cuales están en vigencia.

En este contexto, el hecho de que las PYMES de la región hayan iniciado su transición hacia la economía basada en el conocimiento, mediante el acceso, uso y adopción de tratado, así como en su marcado interés por incursionar cada día mas en negocios por medio de la Internet.

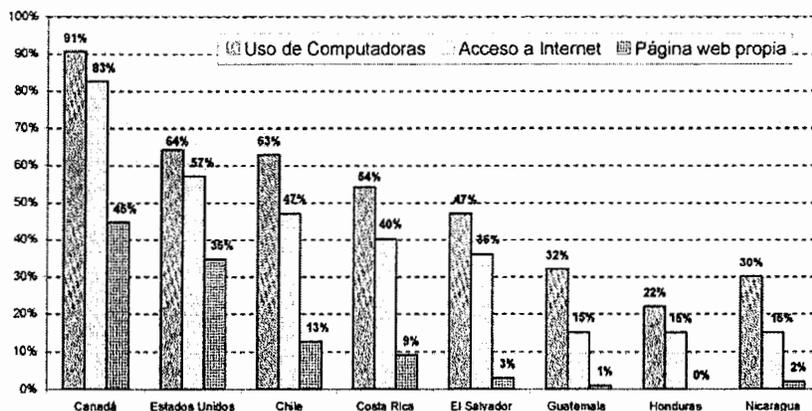
La gráfica No. 1 muestra claramente la existencia de una importante brecha entre las PYMES de Guatemala, Honduras y Nicaragua con respecto a sus homologas en Estados Unidos, Canadá y Chile. De hecho, en materia de conectividad, por ejemplo mientras el 83% de las PYMES canadienses, el 57% de las estadounidenses y el 47% de las chilenas tiene acceso a la Internet, solo el 15% de las PYMES guatemaltecas, hondureñas y nicaragüenses, tienen acceso a esta herramienta. La brecha es menor en el caso de Costa Rica y El Salvador, toda vez que el 40% de las PYMES costarricenses y el 36% de las salvadoreñas tienen acceso a la Internet. Desde este parámetro se pueden dar cuenta que en la región existe un ambiente propició para incentivar la incursión de las PYMES en el e-commerce.

El uso de Internet, computadora y páginas web, es realmente indispensable para el mundo en general, ya que sin estas herramientas las personas quedarían

estancadas y sin posibilidad de incursionar en el mundo comercialmente hablando, perdiendo de esa manera la posibilidad de acceder a nuevos mercados y generar incremento comercial. Es por es que a continuación se presentan gráficas sobre el uso de estos instrumentos que son de vital importancia para establecer relaciones comerciales a nivel mundial.

Gráfica No. 01

Uso de Computadoras, Acceso a Internet y Paginas Web Para las PYMES

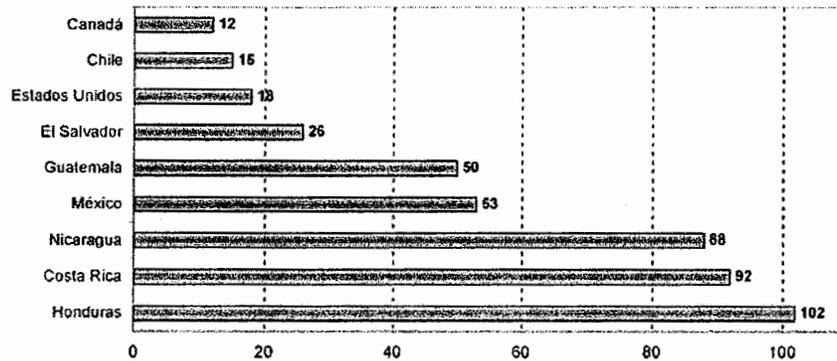


Fuente: FEPYME, con datos del Banco Mundial

Después de observar la gráfica se puede decir que algunos de los obstáculos que pueda tener Guatemala, lo que llegaría a afectar en lo económico y social de Guatemala, ya que sería mucho más difícil el mantener comunicación para con otros países y por lo que la economía carecería de una herramienta para poder realizar negocios por la Web.

Gráfica No. 02

Gráfica de Uso Telefónico para las PYMES



Fuente: FEPYME, con datos del Banco Mundial

Como se observa en la Gráfica No. 02 hay diferentes posiciones mismas que se detallaran a continuación: Los primeros lugares en uso de internet, páginas web y computadoras se encuentran, primer lugar Canadá, segundo lugar Estados Unidos y tercer Lugar Chile, los cuales evidencia que su motor para incrementar negocios y abrir nuevas oportunidades económicas son las fuentes de comunicación antes descritas. En los Últimos Lugares se encuentran, Guatemala, Honduras y Nicaragua los cuales al momento son países catalogados en vías de desarrollo y que tiene que mejorar en este ámbito ya que de lo contrario sus relaciones económicas podrían bajar y no incrementar como se espera.

Las líneas telefónicas son una herramienta para el comercio internacional ya que las mismas ayudaran a mantener una comunicación constante y un ahorro, lo cual ayuda a no estar en constante movimiento (entiéndase viajar para otros países). Por lo que esta herramienta es vital e importante para que los países puedan mantener una constante brecha de comunicación y por ende entablar negocios por esta vía.

Para con las pequeñas y medianas empresas esta herramienta es de vital importancia ya que ayuda a mantenerse en constante comunicación logrando de esa manera establecer negocios de diversas índoles tanto económicos, políticos y sociales. En este caso las líneas telefónicas van de la mano con el internet ya que

es una herramienta para que todos puedan estar comunicados y aumentar de esa manera el comercio entre países.

CAPÍTULO V

5. SITUACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

5.1. ESTADOS UNIDOS Y SU MERCADO

Estados Unidos (EE.UU.) es un mercado exigente y un reto para cualquier exportador, centroamericano ya que es una de las primeras economías a nivel mundial y en donde a cualquiera le gustaría entrar a competir libremente, asimismo hay que tomar en cuenta que si uno es parte del mercado de los Estados Unidos podría ser fácil ser aceptado por muchos más, como también sería una ayuda por cualquier conflicto económico, político y social que pueda atravesar cualquier país parte de un TLC, aprovechando de esa manera la amistad y las buenas relaciones comerciales para poder resolver cualquier conflicto que se tenga en cualquier momento.

Adicional para poder entrar a competir en mercados tan grandes como EE.UU. hay que tomar en cuenta que el mismo ha construido un sistema de normas en materia de "sanidad, calidad y seguridad que intenta proteger la vida de las personas, animales y plantas que todo productor, americano o extranjero, deben cumplir. Sin embargo, la experiencia indica que las normas no son complicadas de satisfacer, si la empresa se organiza desde un principio para hacerlo y adapta el producto de acuerdo con ellas, tal y como haría con las normas de los clientes. Es cierto también que hay requisitos adicionales para muchos productos importados y que a veces los mismos sólo responden a presiones proteccionistas, pero en general las exigencias son posibles de cumplir y no impiden la entrada de los productos extranjeros." ⁷⁸

Como ejemplo a lo anteriormente expuesto, Agentes Portuarios del Pacífico (APOPSA) uno de las empresas entrevistadas la cual indicó que al inicio si fue difícil ya que necesitaban invertir más y la ganancia era mínima comparada con la ganancia de otros países, pero poco a poco se fueron adaptando y buscando la manera de negociar mejor sus productos según normas de seguridad que Estados Unidos tenía para los productos y que a la fecha han logrado

⁷⁸ Volker Paul. "Economía, Comercio e Integración en América Latina y el Caribe". Pág. 22

incrementar su producción vendiendo y expandiendo su negocio internacionalmente. Importadora E&B la cual exporta granos básicos y diversos productos, indicó que para ellos al inicio fue perdida ya que no cumplían con las normas que exigía el mercado estadounidense, que estuvieron a punto de la quiebra pero poco a poco han ido mejorando en controles de calidad, calidad de productos para que puedan ser cotizados, contratando a personas calificadas para el buen desarrollo de la empresa. A la fecha han logrado mover mensualmente 03 contenedores tanto en importaciones como en exportaciones, son algunos de los comentarios obtenidos en las entrevistas realizadas.

Adicional es importante mencionar que en la mayoría de los casos es el “importador⁷⁹” quien se encarga de los trámites de importación a través de un agente de aduanas. De manera que la pequeña y mediana empresa (PYME) “latinoamericana no tiene por qué hacerse cargo de los trámites, aun cuando dependiendo de su arreglo con el importador podría tener que costearlos. Sí es cierto que hay requisitos de notificación y mantenimiento de documentos que el exportador y/o importador deberá cumplir, que no son un impedimento en las exportaciones e importaciones de los productos”⁸⁰

En este caso si existiera alguna duda de los requisitos que los países solicitan para importar o exportar los agentes aduanales son los expertos en la materia ya que ellos tienen que estar en constante comunicación y actualización sobre reglas, impuestos y aranceles para poder asesorar a los importadores y a los exportadores que así lo requieran. Es por ello, importante que las pequeñas y medianas empresas no conocedoras del tema busquen asesoría profesional para que con el transcurso del tiempo y de las experiencias, sean ellas mismas las que puedan realizar su trabajo sin necesidad de recurrir a terceros o intermediarios. Según las entrevistas realizadas a las empresas indicaron que todas requieren de ayuda de agentes y gestores de aduana para realizar el proceso de importación y exportación siendo estas, Mahanaim, Corphila, Importadora E&B, APOPSA, Rahelfa las cuales fueron entrevistadas, entre otras.

⁷⁹ Es la empresa o individuo que trabaja en importaciones.

⁸⁰ Volker Paul. **Op. Cit.** Pág.. 33

En este caso se ve claramente que es factible entrar a competir con las grandes empresas, pero hay que tomar en cuenta que en países en vías de desarrollo el hecho de invertir para una buena producción trae consigo gastos que tienden al alza del costo de los productos, provocando de esa manera una elevación en la producción y una baja ganancia. Ya que las personas no van a querer comprar productos con altos costos mientras que en el mercado existan productos más cómodos y con igual calidad, es por eso que desde que se negocien los productos deben de aplicar en todos los términos, medidas para que todos ganen sin necesidad de mayor inversión.

Lo que sucede en estos momentos es que los importadores / exportadores han tratado de aprovechar los recursos e invertir en lo que mejor ganancia les otorgue, de esa manera no han tenido mayores problemas y han invertido y ganado a la vez.

Las empresas entrevistadas y encuestadas no solo se enfocan en granos básicos si no en diversidad de productos ropa, azúcar, café, productos enlatados que también entran en la negociación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y República Dominicana. Logrando de esa manera una competencia libre talves no la mejor pero si una competencia en donde ellos puedan obtener una mejor ventaja.

5.2. LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS

En el comercio mundial se observa que un alto porcentaje de las empresas exportadoras son "PYMES Centroamericanas Incluso en EE.UU., las cifras del Departamento de Comercio en los años 2007-2008 muestran que el 97% de los

exportadores de ese país son pequeñas y medianas empresas y que más de las 2/3 partes de ellos son empresas con menos de 20 empleados”⁸¹

De lo dicho anteriormente, hay que tomar en cuenta que cuando entran al mercado las PYMES Centroamericanas no requieren tener excesivas ventas o un departamento dedicado a la exportación o importación; todo lo hacen a través de ventas indirectas, distribuidores, por Internet y por afinidad, entre otros.

De igual forma, también pueden utilizar alianzas con otras empresas que complementen las capacidades de la empresa y le aporten conocimiento del mercado, financiamiento. O se puede entrar a través de la subcontratación, a través de empresas americanas que contratan los servicios de manufactura de empresas más pequeñas. Por otra parte, el Internet ha hecho posible que empresas pequeñas vendan de manera directa sus productos en EE.UU. y en otros mercados alrededor del mundo. En este caso el internet es una herramienta vital como medio de comunicación para poder entrar a competir ya que todo mundo tiene que estar en una misma red de negociación y que mejor la red del internet, uno de los mayores retos de la globalización donde todo tiene que ir evolucionando y nada puede quedar sin que la tecnología evolucione.

En la globalización uno de los mayores retos es el Internet y más para negocios pequeños como lo son las pequeñas y medianas empresas guatemaltecas.

5.3. COMERCIO EXTERIOR EN EEUU Y CENTROAMÉRICA (GUATEMALA)

Se entenderá como comercio exterior el intercambio de bienes y servicios entre regiones económicas.

⁸¹ U.S. Department of Commerce, Exporter Database http://www.ita.doc.gov/TD/Industry/OTEA/sme_handbook/SME_chart2.htm, Comercio Centro Americano años 2007-2008

Las economías que participan del comercio exterior son denominadas economías abiertas, este proceso de apertura externa inició fundamentalmente en la segunda mitad del siglo XX, y de forma espectacular en la década de los 90, al incorporarse las economías latinoamericanas y de Europa del Este.

Hablando de comercio exterior los "EE.UU. generan un quinto del producto mundial y se encuentra dentro de las naciones con el ingreso promedio más alto del mundo, sólo superado por Irlanda y Luxemburgo."⁸²

El comercio que existe con Guatemala y Estados Unidos es muy importante ya que para Guatemala, Estados Unidos es uno de sus socios primordiales en la economía del país.

Es importante que las relaciones que existan siempre sean buenas y que el vínculo que existe al momento perdure, ya que si en un momento existiera algún problema el mismo sea arreglado de la mejor manera, evitando roces dentro de una de las economías más grandes del mundo como lo es la estadounidense.

Adicional hay que tomar en cuenta que no solo Estados Unidos es importante en el Tratado de Libre Comercio sino también las relaciones que existen dentro de los países Centroamericanos y las de República Dominicana que en la actualidad son un flujo bastante alto y que se ha logrado mantener de una manera bastante buena.

Ya que la misma ha generado mucho movimiento tanto para las importaciones como para las exportaciones guatemaltecas.

Actualmente, las relaciones comerciales que existen entre Guatemala y República Dominicana no son las deseadas debido a las restricciones que República Dominicana ha puesto para Guatemala. Esto debido a que recientemente la situación se ha complicado al aducir, por medio de una

⁸² http://www.ita.doc.gov/TD/Industry/OTEA/sme_handbook/SME_chart2.htm . Consultado el día 28 de marzo 2010.

disposición interna, que uno de los puertos de Guatemala no está autorizado por las autoridades dominicanas para exportar madera hacia su país para ser más exactos el puerto de Santo Tomas de Castilla.

Lo que evidencia que República Dominicana está utilizando una serie de mecanismos de proteccionismo que violan el espíritu de los Tratados de Libre Comercio, por lo que es necesario que los gobiernos de los países centroamericanos incrementen las acciones para que esta situación se resuelva a la brevedad posible y así evitar que el Tratado pierda su fin, el cual es el de lograr un libre comercio sin obstáculos y limitaciones.

Es importante tomar nota que todos los países que son parte del tratado son importantes ya que los mismos pueden llegar a generar incremento del comercio en los países parte, pero un socio muy importante es Estados Unidos que a la fecha es catalogado como una de las primeras economías a nivel mundial, es por eso que a continuación se desarrollaran algunas características económicas de Guatemala como país en vía de desarrollo y Estados Unidos como país desarrollado, para así poder comprender por qué la economía norteamericana es muy importante y tiende a generar que muchos países puedan llegar a depender de la economía estadounidense, cosa que con el tratado debería de eliminarse y lograr ser aun mucho más independientes, generando cada país su propio comercio e incremento económico.

CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DE GUATEMALA COMO PAIS EN VIAS DE DESARROLLO



Ha creado dependencia con Estados Unidos



País Exportador en el Área Agrícola



Importador en diferentes sectores



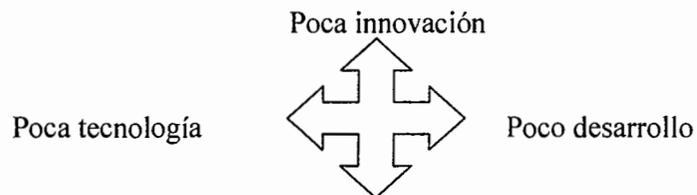
La seguridad ha influido en la economía del país



Debido a lo anterior se ha dado una excesiva migración



Sumado a esto se da lo siguiente:



Nivel académico realmente bajo



Comparado con otros Países



Provocando que la economía de Guatemala se encuentre en decadencia

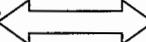
Fuente: Elaboración propia

CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DE ESTADOS UNIDOS



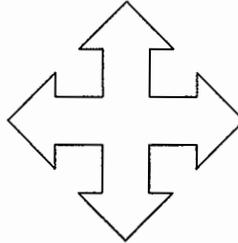
Considerado la primera potencia mundial desde principios del siglo pasado



Con Grandes Recursos Naturales  Amplio mercado interno

Innovación

Poder económico



Tecnología

Son una de las tantas razones que explican su hegemonía económica



Además posee el presupuesto militar más alto del mundo lo que manifiesta



Además de todo lo anteriormente mencionado su alto poder militar comparado con otros países.



Y todo lo anterior da pauta a que esta es una Nación muy desarrollada y perfecta considerada hasta la fecha



UNA SUPER POTENCIA MUNDIAL

Fuente: Elaboración propia

Al observar los cuadros de las diferentes características económicas tanto de Guatemala como de Estados Unidos se puede evidenciar que la economía de Guatemala tiene un bajo índice de competitividad.

La economía guatemalteca la sustenta el modelo agro exportador - importador, deuda externa, inversiones, tratados entre otros, lo que ha generado dependencia de una buena maquinaria, tecnología, telecomunicaciones, mano de obra calificada, inversiones de otros países entre otras. Asimismo los precios de los productos guatemaltecos muchas veces los fija Estados Unidos lo que genera que la competencia no sea ecuánime ni libre al no tomar la decisión de los precios de los productos, generando que los precios tiendan a incrementar y no ser a un precio accesible. A la fecha Guatemala tiende a depender mucho de economías grandes como lo es la economía de Estados Unidos ya que es un país desarrollado el cual les puede ayudar y brindar lo que la economía guatemalteca le hace falta.

El Banco mundial indica que la economía guatemalteca depende en gran parte de la exportación de sus productos hacia los Estados Unidos, así como de las remesas familiares enviadas desde allí. Aunque hay que tomar muy en cuenta que el comercio de Guatemala si ha logrado superar muchas barreras logrando evolucionar con éxito, esto como consecuencia de integración económica, pero aun le hace falta armonizar para hacer el comercio más fácil entre mas países y que el mismo pueda beneficiar a todos y no solo a un grupo reducido.

Hay que tomar en cuenta que se espera que para años futuros Guatemala como el resto de países centroamericanos se aventuren hacia otros mercados como lo es el mercado Asiático, abriéndose aun campo de competencia a nivel mundial y ya no solo estar con Estados Unidos si no que con otros mercados, cosa que se podrá observar con el pasar de los años.

Por lo que con el pasar de los años Guatemala ha generado un alto nivel de dependencia economía de Estados Unidos, provocando que Estados Unidos pueda manejar a Guatemala según sea su conveniencia.

Ahora bien para conocer más sobre las importaciones y Exportaciones que han generado parte de la economía guatemalteca después de la entrada del DR-CAFTA años 2007 y 2008 se detallan a continuación una serie de cuadros con porcentajes y monto en millones de dólares que durante estos años han logrado mantener estable la economía guatemalteca. Asimismo cuadros que evidencian participación de las pequeñas y medianas empresas guatemaltecas durante los años antes mencionados.

Cuadro No. 03

Principales Sectores de Importación y Exportación
Guatemala- Estados Unidos Millones de Dólares
Años 2007-2008

IMPORTACION QUE ENTRA A GUATEMALA		EXPORTACION QUE SALEN DE GUATEMALA HACIA ESTADOS UNIDOS	
<i>Producto</i>	<i>Millones en USD</i>	<i>Producto</i>	<i>Millones en USD</i>
Equipo de Transporte	269.39	Equipo de Transporte	177.99
Productos Eléctricos y de Computación	295.375	Químicos	129.504
Gas y Petróleo	214.738	Productos electrónicos y de Computación	135.025
Químicos	146.751	Maquinaria eléctrica y electrodomésticos	109.364
Maquinaria No eléctrica	121.285	Otros bienes de consumo manufacturados	31.36
Productos de Petróleo y Carbón	92.968	Productos de Petróleo y Carbón	25.959
Metales primarios	88.615	Manufacturas de Metal	27.238
Maquinaria Eléctrica y electrodomésticos	62.252	Manufacturas de Plástico	20.575
Otros Bienes de consumo manufacturados	85.689	Alimentos Frescos y Congelados	32.201

Fuente: U.S, Census Bureau, División de Comercio Internacional

En el cuadro anterior se pueden observar los Principales sectores de importación y exportación Guatemala- Estados Unidos en millones de dólares años 2007-2008. En lo que se refiere a importaciones de productos de Estados Unidos a Guatemala, los tres sectores con mayor movimiento y cantidad son: En

primer Lugar, los Productos Eléctricos y de Computación con un total de 295.375 millones de dólares, en segundo lugar se puede observar a Equipo de Transporte con un total de 269.39 millones de dólares y en tercer lugar se observa a Gas y petróleo con un total de 214.738 millones de dólares. Por lo que se puede afirmar los productos eléctricos y de computación, son los productos más importados por Guatemala.

En lo que se respecta a las exportaciones de Guatemala hacia Estados Unidos, entre los primeros tres sectores con mayor movimiento se encuentran: Primer Lugar: Equipo de transporte con un total de 177.99 millones de dólares, segundo lugar: Productos Eléctricos y de Computación con un total de 135.025 millones de dólares y en tercer lugar se encuentra: Químicos con un total de 129.504 millones de dólares.

Cuadro No. 04

Importaciones por regiones
Participación en el total
2007-2008

Regiones	Porcentajes de Importaciones
América del Norte	27.10%
Europa	20.70%
Centro y Sur América	7.20%
África	4.30%

Fuente: U.S, Census Bureau, División de Comercio Internacional

En el cuadro No. 04 se puede apreciar los porcentajes de las importaciones por regiones durante los años 2007 y 2008 en donde se analizaran las tres regiones con mayor movimiento durante los años anteriormente descritos. En primer lugar: se observa a América del Norte con un total de 27.10% de movilidad en sus importaciones mismas que son catalogadas como diversidad de productos lo cual ayuda a que se dé un flujo comercial y una economía abierta. En segundo Lugar se observa a Europa importando un total de 20.70% de diferentes regiones como Estados Unidos, Centro y Sur América y en tercer lugar se observa a Centro y Sur América que importa un total de 7.20% de las cuales el mayor porcentaje del

país del cual importan es Estados Unidos, logrando que exista una relación comercial bastante amplia.

Es importante tomar en cuenta que todos los países necesitan importar productos los cuales no puede conseguir en su país, por lo que es necesario lograr estrechar lazos comerciales con otros países para así poder generar economías abiertas y expansión de sus mercados.

Así mismo, la participación de las importaciones en América Latina tiene un buen posicionamiento en ciertos mercados lo cual ayuda a estrechar lazos comerciales en diferentes países fortaleciendo de esa manera la economía de los mismos.

En frutas y vegetales, frescos o preparados, por ejemplo, Chile, México, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Colombia, Perú y Argentina ocupan los primeros lugares en la lista de exportadores a EE.UU. Lo mismo pasa en textiles, donde México, Honduras, Guatemala y Nicaragua están entre los diez principales socios comerciales.

En las empresas que participan en la ardua labor de importar y exportar a nivel mundial se ha observado que gran cantidad de empresas que trabajan en dichos negocios son empresas catalogadas pequeñas y medianas empresas y eso no quiere decir que las mismas no puedan negociar de una buena manera, al contrario que la misma necesidad les haga negociar sus productos de una manera talvez de no ganar mucho si no de vender poco pero ganar a la vez.

Cuadro No. 05

Importaciones de frutas y vegetales
Por socio comercial Millones de dólares
2007-2008

Productos / Países	IMPORTACIONES OCTUBRE-ABRIL 2007	EXPORTACIONES OCTUBRE-ABRIL 2008
FRUTAS FRESCAS		
Chile	1.007	1.13
México	647	788
Costa Rica	432	415
Guatemala	219	278
Ecuador	213	195
Unión Europea	119	176
Canadá	125	172
Honduras	96	105
Colombia	117	100
Argentina	59	84
FRUTAS, PREPARADAS O EN CONSERVA		
China	148	188
Tailandia	142	138
México	92	94
Unión Europea	58	73
Filipinas	73	68
Canadá	50	67
Turquía	30	31
Chile	24	19
Guatemala	21	16
Costa Rica	12	13
TOTALES	2678.007	3021.13

*Fuente: USDA Servicio de Investigación Económica con base a datos del US
Census Bureau*

En el cuadro anterior se puede observar que en los países centroamericanos el país que más importa frutas frescas es Costa Rica con un total de 432%, en segundo lugar se observa ubicado a Guatemala con un 219% y en tercer lugar Honduras con un 96% al igual que las exportaciones están ubicadas en el mismo orden únicamente que para Costa Rica si se observa del lado de exportaciones

bajo. En relación con las frutas preparadas o en conserva Guatemala tiene poca participación con un porcentaje de 16% en dicho sector, aunque si participa pero jamás como la participación de China con un 188%.

Cuadro No. 06

Cuentas con aumento en Participación
Mediterranean Shipping Company
Años 2007-2008

ACCOUNTS WITH INCREASED PARTICIPATION:

ACCOUNT NAME	COMMODITY	2007	2008	Difference
Cargill	Cotton	102	302	200
International Forest Products	Kraft Liner Board		92	92
International Freight Experts	Dried Beans	13	60	47
Codotrans	Used Clothing	68	114	46
CORPHILA	Used Clothing & General cargo		46	46
Shipco Transport	General Cargo	13	74	38
D H L - Danzas	Lube Oil	68	74	32
Global USA	Paper		24	24
Cross International	Humanitarian Aid	13	28	24
Mahanaim	Machinery, General Cargo	68	33	23
Commercial Plastics	Plastic Scrap		22	22
Sea Shipping	Non-Haz Paint	12	33	21
Deca Global	Cotton		20	20
Global Link & Supplies	Paper		20	20
Helvetia	Cable wire	9	28	19
Rahelfa	General Cargo	4	21	17
CCT (USA) LP	Used Clothing		17	17
Vinmar	Resin		17	17
APOPSA	General cargo		14	14
Importadora E&B	General Cargo & Polime		12	12
Carotrans	Canned Corn	5	17	12

Fuente: Mediterranean Shipping Company Guatemala

El cuadro anterior mismo, que fue proporcionado por Mediterranean Shipping Company, empresa naviera la cual lleva a lo largo de 80 años en el negocio de

comercio internacional, se puede observar la participación tanto en importaciones como exportaciones dentro de los años 2007 y 2008, en donde la primera fila se observa el nombre de la empresa, seguido por la descripción del producto y los años que fueron trabajados.

Se detallan los números basándose en contenedores de 20 pies esto con el fin de tener una idea de lo que aproximadamente mueven las empresas ya descritas durante los años antes mencionado y la diferencia existente. Como se observa la misma ampara diversidad de empresas las cuales son catalogadas grandes, pequeñas y medianas empresas, ejemplo Mahanim, Corphila, APOPSA, DHL entre otras.

En este caso se puede observar que los productos importados o bien exportados son variados los cuales aprovechan la negociación que se ha tenido con el DR-CAFTA evidenciando de esa manera el alza de las importaciones y exportaciones conforme vayan pasando los años. Es importante mencionar que la gráfica descrita es únicamente para las empresas que trabajan con Mediterranean Shipping Company.

Cuadro No. 07

**Agentes Portuarios del Pacífico (APOPSA)
Años 2007-2008**

IMPORTACIÓN:	Telas/Ropa	Lubricantes o Químicos	Repuestos	Artículos elaborados	Maquinaria	EXPORTACIÓN:	Artesanías	Chatarra	Alimentos
ene-07	1	1	9	2	2	ene-07			
feb-07	1		13			feb-07	1		
mar-07			11	3		mar-07	1	1	
abr-07	1	2	6			abr-07			
may-07			9	2		may-07		1	
jun-07			8	4		jun-07	1		
jul-07			13			jul-07			3
ago-07			11			ago-07	2		
sep-07	7		12	2	1	sep-07			
oct-07	5		11	1	1	oct-07			
nov-07			8	3		nov-07			
dic-07	4		12	2		dic-07			
ene-08	3		8		1	ene-08			
feb-08			12	1	1	feb-08			1
mar-08	2		10			mar-08	2		
abr-08	2	8	9	3		abr-08			2
may-08	2		7	1	1	may-08			
jun-08	1		6		1	jun-08			
jul-08	2	1	11	1	1	jul-08			1
ago-08			4	1	1	ago-08			
sep-08			8	1	1	sep-08	1		1
oct-08	1		3		1	oct-08			
nov-08	5	1	2		1	nov-08			
dic-08	1		2	2	1	dic-08			
Total años 07-08	38	13	205	29	14		8	2	8

Fuente: Agentes Portuarios del Pacífico

Agentes Portuarios del Pacífico (APOPSA) mediana empresa proporcionó cuadro en donde evidencia la participación que ellos han tenido durante los años 2007-2008 haciendo un total de importación y exportación de 317 contenedores los cuales son de Estados Unidos a Guatemala y de Guatemala hacia Estados Unidos.

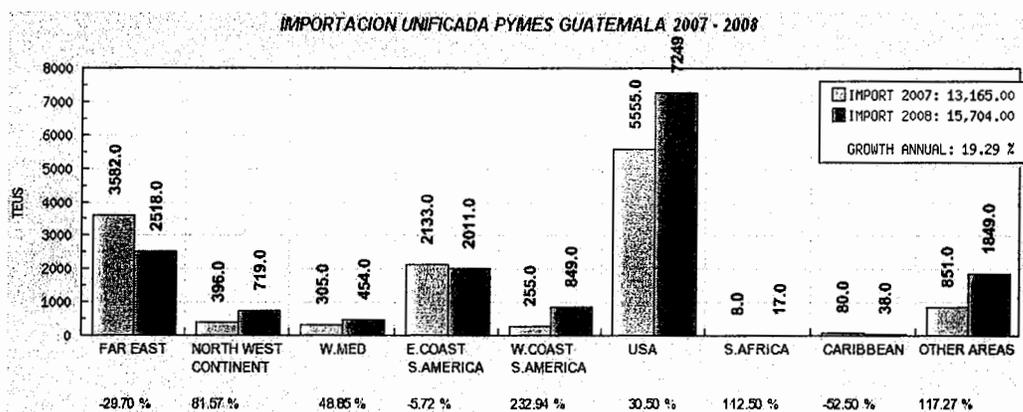
Como se puede observar los productos negociados son: Telas, lubricantes, repuestos, artículos elaborados, maquinaria, artesanía y alimentos los cuales tratan de aprovechar al máximo el utilizar el DR-CAFTA para que sus productos puedan entrar y salir libremente sin mayores problemas. APOPSA comenta que

ellos han tenido que luchar contra varios factores como tecnología, tiempo y constancia ya que ellos no conocían del DR-CAFTA y cuando entro si fue una prueba difícil ya que había disposiciones que ellos no cumplían las cuales traían complicaciones en las importaciones y exportaciones de sus productos.

Al inicio fue difícil pero hoy en día ellos tratan de adherirse a los cambios que día a día conlleva el tener un negocio como el de importar y exportar.

A continuación se detallaran gráficas en donde se podrán observar la participación de las pequeñas y medianas empresas durante los años 2007 y 2008:

Gráfica No. 03
Importación Unificada
PYMES Guatemala
Años 2007-2008



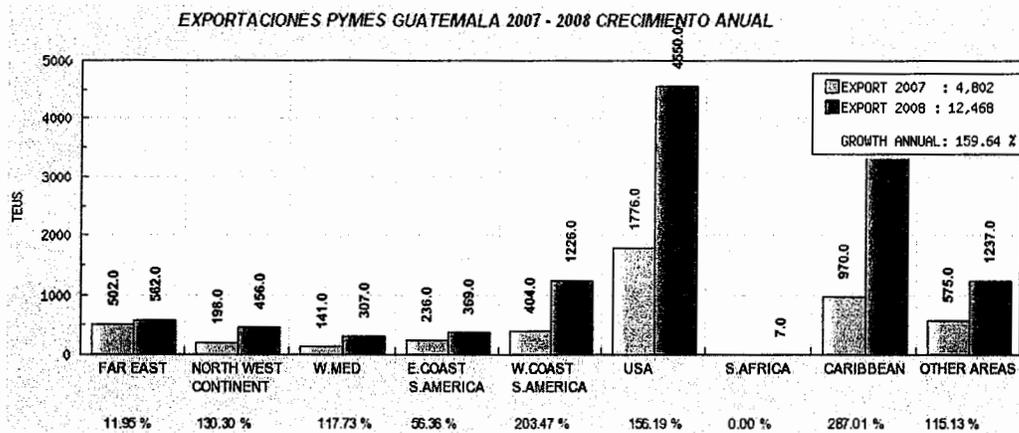
Fuente: Elaboración Propia con datos de las empresas American President Lines, CCNI, Mediterranean Shipping Company y Maersk Line

En la gráfica se puede evidenciar las Importaciones unificadas por región durante los años 2007 y 2008. Se observa que Estados Unidos es el que se encuentra más elevado mostrando de esa manera un flujo comercial de los productos que vienen hacia Guatemala. Asimismo se observa que para el año 2007 el porcentaje es de un 5555.0 por ciento mientras que para el año 2008 es de un total de 7249 por ciento.

De esa manera se observa que las relaciones comerciales de las pequeñas y medianas empresas ha sido constante y que ha tratado de ir mejorando conforme pasa el tiempo, logrando de esa manera generar nuevas oportunidades de trabajo, que exista mas comercio y mejorar de esa manera la economía del país.

Los datos de las gráficas anteriores fueron extraídos de las diferentes empresas navieras como American President Lines, CCNI, Maersk Line y Mediterranean Shipping Company.

Gráfica No. 04
Exportaciones PYMES Guatemala
Crecimiento Anual
Años 2007 – 2008



Fuente: Elaboración Propia con datos de las empresas American President Lines, CCNI, Mediterranean Shipping Company y Maersk Line

Las exportaciones son una rama muy importante para el comercio internacional ya que es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país para consumo en el extranjero. Para las pequeñas y medianas empresas las exportaciones son las que pueden llegar a generar una mayor ventaja esto debido a que si los productos son negociados de la mejor manera la ganancia será mucho más. En este caso se puede observar que las exportaciones para Estados Unidos han sido elevadas, en este caso se observa que para el año 2007 las exportaciones ascienden a un porcentaje 1776 por ciento anualmente mientras

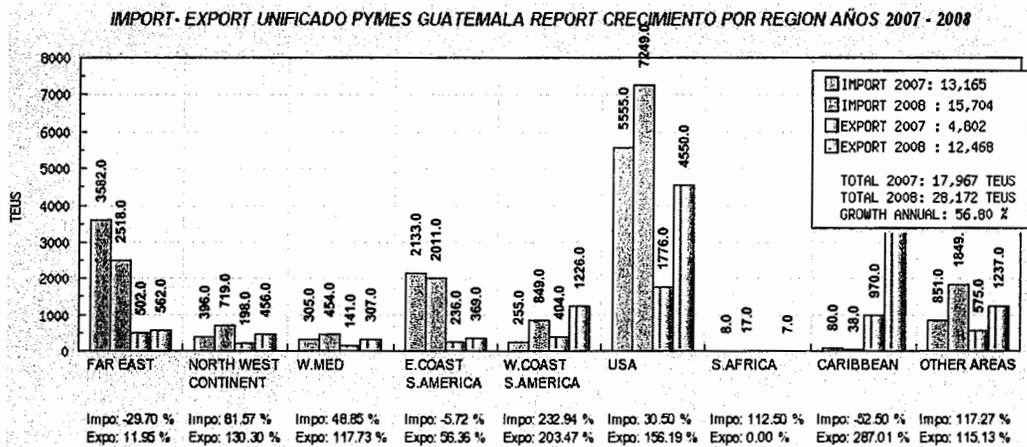
que para el año 2008 se ve un incremento bastante amplio el cual es de 4550.0 mas del 50% .

El incremento es bueno ya que esto demuestra que las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas han ido en aumento provocando de esa manera el incremento del flujo comercial y logrando expandir una economía abierta.

Las pequeñas y medianas empresas analizadas en la gráfica son todas aquellas que tiene relación comercial con las empresas de la fuente antes mencionadas.

Gráfica No. 05

Importaciones y Exportaciones Unificadas Crecimiento por Región Años 2007-2008



Fuente: Elaboración Propia con datos de las empresas American President Lines, CCNI, Mediterranean Shipping Company y Maersk Line

Después de haber analizado las importaciones y las exportaciones por separado en esta gráfica se ven unificadas durante los años 2007 y 2008 esto con el fin de observarlas y poder obtener una visión más amplia.

La misma gráfica evidencia que las pequeñas y medianas empresas si han jugado un papel importante esto a pesar que no fueron tomadas en cuenta al momento de la firma de DR-CAFTA y las cuales vendrían a jugar un papel vital en la economía guatemalteca. Hay que considerar la importancia del buen

desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo del comercio internacional para así poder lograr el desarrollo integral de las naciones.

CAPITULO VI

6. GUATEMALA Y ESTADOS UNIDOS CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DR-CAFTA

6.1. INFORMACIÓN ESTADÍSTICA AÑOS 2007-2008, SOBRE LA DIVERSIDAD DE MECANISMOS PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

En la actualidad existe diversidad de mecanismos para que los importadores y exportadores puedan vender sus productos de una manera donde puedan conseguir ganancias y por ende generar nuevas fuentes de ingresos al país en el que se encuentran.

Asimismo para poder lograr competir contra las grandes empresas deben de estudiar el panorama antes de iniciar una serie de contratos internacionales los cuales puedan llegar a absorber sus negocios, es por eso que se considera importante el analizar gráficas y cuadros sobre la participación y evolución de diferentes sectores del país guatemalteco. Dentro de las gráficas se podrá observar la participación de las pequeñas y medianas empresas. Esto con el fin de lograr observar la participación Centroamericana de las PYMES tanto en las importaciones como exportaciones las cuales han tenido que luchar muy duro para que no sean absorbidas por las grandes empresas, pero a pesar de todo lo que se ha dicho que no podrían soportar la entrada del DR-CAFTA las PYMES han logrado subsistir, lo cual se estará demostrando mas adelante según las gráficas obtenidas.

Dentro de los productos con mayor exportación en Guatemala, desde un modelo agro exportador, se pueden mencionar, los siguientes:

- Azúcar
- Café
- Banano
- Frutas Frescas

➤ Chatarra y Repuestos

Al mismo tiempo hay que tomar en cuenta que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) logran tener una gran participación en la exportación de dichos productos como también según experiencia muchas de las pequeñas y medianas empresas no lo hacen de manera directa sino indirectamente utilizando mecanismos para lograr exportar sin tener mayores limitaciones.

Esto es a través de empresas grandes, navieras, agentes aduaneros, "consolidadoras"⁸³ quienes tienen un papel importante para las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

El siguiente cuadro, describe los productos que son negociados en Guatemala para el mercado de Estados Unidos:

Cuadro No. 08

Acceso de Guatemala al Mercado
De Estados Unidos para productos agrícolas

ACCESO DE GUATEMALA AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
PARA PRODUCTOS AGRÍCOLAS BAJO CONTINGENTE

- Azúcar
- Queso
- Otros productos lácteos
- Helados
- Leche y crema fresca fluida y natilla (litros)

Fuente: Síntesis del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Banco de Guatemala.

⁸³ Agencias importadoras y exportadoras las cuales prestan su nombre para que las personas o empresas que desconozcan los procesos de importar o bien exportar las puedan asesorar o bien realizar sus compras en el extranjero, sin necesidad que las personas que requieren el servicio tengan que ver o realizar algún trámite.

Cuadro No. 09

Acceso de Estados Unidos al mercado Guatemalteco para productos Agrícolas

ACCESO DE ESTADOS UNIDOS AL MERCADO GUATEMALTECO PARA PRODUCTOS AGRICOLAS BAJO CONTINGENTE

- | | |
|---------------------------|----------------------|
| • Bovino | • Porcino |
| • Queso | • Maíz amarillo |
| • Leche en polvo | • Maíz blanco |
| • Helado | • Arroz granza |
| • Mantequilla | • Arroz pilado |
| • Otros productos lácteos | • Cuadriles de Pollo |

Fuente: Síntesis del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Banco de Guatemala.

En los cuadros que se detallaron anteriormente se puede apreciar los productos de Acceso de Guatemala al mercado de los Estados Unidos (exportaciones) en diferentes áreas para con el DR-CAFTA.

6.2 INTERCAMBIO COMERCIAL

Históricamente, el comercio exterior de Guatemala ha logrado tener marcada dependencia con el mercado de Estados Unidos, en los años de "1950-1999 de los USD\$74.5 millones que sumaron las exportaciones totales el 89.5% tuvo como su principal destino los Estados Unidos y de los USD\$80.8 millones importados el 67.2% provino del mismo mercado. Desde este sentido hay que tomar en cuenta que a lo largo de los años el desarrollo productivo y el nivel económico que ha logrado alcanzar el país, así como también, las políticas de apertura comercial que lo han acompañado han permitido que tanto los productos como los mercados de exportación hayan sufrido una transformación y diversificación importante.

Durante el segundo año de vigencia del TLC las exportaciones con destino a los Estados Unidos representaron el 41.1% del total en tanto que las

importaciones procedentes del mismo mercado representaron el 35.3% del total.⁸⁴

Se considera importante realizar una comparación antes, durante y después de la entrada del DR-CAFTA, en donde se pueden observar los porcentajes de importaciones, exportaciones y el intercambio comercial que existe dentro de Guatemala y Estados Unidos durante los años 2003 al año 2008.

Cuadro No. 10

Participación del Comercio Exterior
En Guatemala
Años 2007-2008

Participación del Comercio Exterior	Año 2003-2004	Año 2004-2005	Año 2005-2006	Año 2006-2007	Año 2007-2008
Exportaciones	53.3%	51.8%	47.1%	45.1%	41.1%
Importaciones	40%	39.1%	35.9%	34.3%	35.3%
Intercambio Comercial	44.6%	43.6%	39.6%	38.1%	37.2%

Fuente: Banco de Guatemala

En el cuadro anterior se observa que en los años 2003-2004 años de negociación del DR-CAFTA las exportaciones eran del 53.3% y las importaciones eran de un total de 40% con un intercambio comercio del 44.6%. Al mismo tiempo se puede apreciar que en los años 2004 – 2005 en Exportaciones se obtuvieron porcentajes de 51.8% haciendo una diferencia de 1.5% menos que en los años 2003 – 2004; importaciones 39.1% haciendo diferencia al 2003-2004 del 0.9% menos de importaciones de Estados Unidos hacia Guatemala.

En el año 2007 comparado con los años anteriores se observa una disminución bastante grande ya que los porcentajes son de un 45.1% en las exportaciones mucho menos que en los años 2003-2006; y las importaciones también se observa una disminución a la de los años anteriores con un porcentaje

⁸⁴ Evaluación de las Relaciones Comerciales Guatemala – Estados Unidos de América. Ministerio de Economía Pág. 3

del 34.3% con un intercambio comercial del 38.1% mismo que bajo al de los años anteriores.

En el año 2008 se observa la misma situación, ya que los porcentajes bajaron considerablemente esto también debido a las crisis económicas que han dañado la imagen de Estados Unidos. Las exportaciones obtuvieron un porcentaje del 41.1% bajando el 4% comparado al año 2007; en las importaciones se puede observar que no fue tan grande el cambio al del año 2007 ya que el porcentaje fue del 35.3% comparado al año 2007 se logró un aumento del 1%. En dichos porcentajes están incluidas las pequeñas, medianas y grandes empresas guatemaltecas.

Hay que tomar en cuenta que la baja tanto en las importaciones como exportaciones también se le debe de retribuir a las diversas crisis económicas que ha sufrido tanto Guatemala como Estados Unidos y que muchos empresarios ya no estaban dispuestos a invertir dinero sin recompensas del mismo. Es por eso que estos años han sido bastante difíciles ya que no se ha logrado obtener los ingresos deseados aunque existan herramientas de negociación como lo es el DR-CAFTA.

Gráfica No. 06

Exportaciones
Guatemala - Estados Unidos
Análisis años 2007 - 2008



Fuente: Banco de Guatemala

En la gráfica anterior se puede observar los movimientos de exportaciones que ha tenido Guatemala durante los años 2003 al 2008 haciendo referencia al análisis anterior.

Los altos y bajos se han dado debido a los sucesos económicos que han existido a la fecha como crisis económicas y la credibilidad de invertir, ya que las personas a la fecha tienen miedo a la inversión y salir perdiendo.

En una parte de la gráfica se puede observar el total de las importaciones en este caso entiéndase café, banano, azúcar, chatarra, productos enlatados, vegetales, frutas entre otros. Mientras que en la siguiente fue seleccionados únicamente los productos de café, banano y vestuario para poder lograr observar el flujo comercial de los productos ya mencionados durante los años 2003 al 2008.

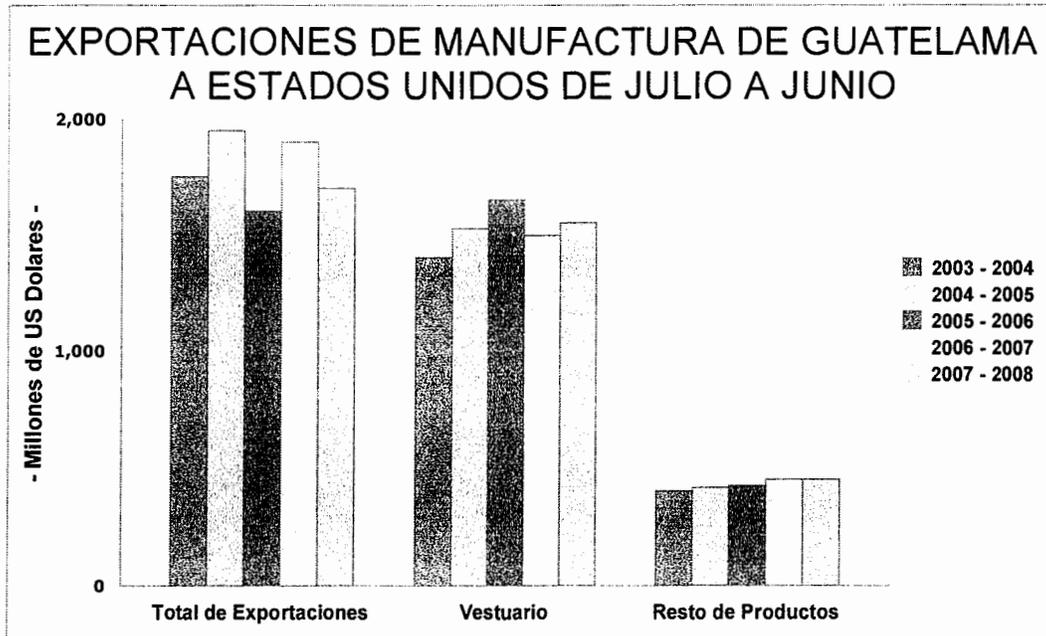
6.3. EXPORTACIONES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

“Por actividad económica, las exportaciones agrícolas y de manufacturas tuvieron un desempeño errático, tanto en los años previos, como después de la vigencia del TLC. En tal sentido, el año más atípico fue el correspondiente al período 2005-2006 en que se produjo una contracción de las exportaciones ocasionada, en cierta medida, por la demora en la entrada en funcionamiento del TLC que influyó de manera negativa en los resultados del primer semestre 2006, principalmente en lo que concierne al reglón de los artículos de vestuario, actividad que por constituir el principal reglón de las exportaciones de Guatemala hacia los Estados Unidos de América, y concentrar cerca de las tres cuartas partes de las exportaciones de manufacturas, incidió considerablemente en el valor de los resultados totales y sectoriales del período. A lo anterior se sumaron otros acontecimientos igualmente adversos tales como la baja en el valor exportaciones de azúcar y banano, y el estancamiento que registraron las ventas de café, que se reflejaron en la baja en el valor de los productos agrícolas.”⁸⁵

⁸⁵ Evaluación de las Relaciones Comerciales Guatemala-Estados Unidos en vigencia el DR-CAFTA. Octubre 2008 Pág. 5

Gráfica No. 07

Exportaciones de Manufactura
De Guatemala hacia Estados Unidos
Julio a Junio años 2003 al 2008



FUENTE: Banco de Guatemala

Fuente: Banco de Guatemala

En los productos Manufacturados durante los últimos cinco años de vigencia y de análisis se observo un comportamiento fluctuante influenciado por los altibajos observados en la venta de artículos de vestuario. Por esta razón y con el fin de tener una apreciación más precisa del desempeño de estas exportaciones conviene desagregar las mismas en dos grupos a fin de aislar la incidencia de cada uno de ellos sobre el total.

En primer lugar se observa el vestuario y en segundo lugar el resto de productos en donde se evidencia que el flujo de exportaciones vario cada año y durante el los años 2007 y 2008 se mantuvo parejo al de los años anteriores.

Cosa que hasta cierto punto es bueno ya que no trajo consigo bajos a las exportaciones si no que se mantuvo parejo.

Aun cuando la lista de productos manufacturados es amplia e involucra 71 diferentes sub-ramas de la actividad industrial, el grueso de las exportaciones se concentro en 12 de las mismas que cubrieron un poco más del 90% del valor total exportado en concepto de manufacturas y dentro de las cuales destaca la correspondiente a los artículos de vestuario con más de los tres cuartos de dicho total.

En los cinco años que se analizan el valor de las exportaciones de manufacturas se observa un comportamiento fluctuante influenciado por los altibajos observados en la venta de artículos de vestuario. Por tal razón y con el fin de tener una apreciación más precisa del desempeño de estas exportaciones, conviene desagregar las mismas en dos grupos a fin de aislar la incidencia de cada uno de ellos sobre el total. Por su alto peso relativo respecto al total, el primero se refiera a los artículos de vestuario; y, el segundo al resto de productos.

“En el caso del primero, la finalización del acuerdo sobre textiles y vestidos a finales de 2004 y la consecuente inundación del mercado de estos productos por parte de la China durante 2005, la desaceleración del crecimiento de la economía de los Estados Unidos en ese mismo año, unido a la demora en la entrada en vigor del TLC con dicho país en 2006, y los primeros síntomas de la actual crisis económica mundial a partir de agosto de 2007, fueron las principales causas que incidieron en el desempeño de las exportaciones de artículos de vestuario, las que a su vez se reflejaron en el total de las manufacturas, tal como se presento en la gráfica anterior.”⁸⁶

⁸⁶ Evaluación de las Relaciones Comerciales Guatemala-Estados Unidos en vigencia el DR-CAFTA. Octubre 2008 Pág. 8

6.4. IMPORTACIONES

Cuadro No. 11

Importaciones Desde los Estados Unidos a Guatemala
Por Actividad Económica
Análisis años 2007 – 2008

IMPORTACIONES DESDE LOS ESTADOS UNIDOS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA DE JULIO A JUNIO

Productos	2003-04	2004-05	2005-06	2006-07	2007-08
	Pre - TLC			Post - TLC	
VALOR (Millones de US dólares)					
TOTAL	3,492.2	3,899.9	3,940.2	4,332.2	5,176.1
Productos agrícolas	222.2	234.9	282.6	349.9	469.6
Productos manufacturados	2,697.0	2,903.7	2,913.5	3,177.3	3,546.9
Productos minerales	573.0	761.3	744.1	805.0	1,159.5
ESTRUCTURA (%)					
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Productos agrícolas	6.4	6.0	7.2	8.1	9.1
Productos manufacturados	77.2	74.5	73.9	73.3	68.5
Productos minerales	16.4	19.5	18.9	18.6	22.4

FUENTE: Banco de Guatemala

Fuente: Banco de Guatemala

A partir de la entrada en vigor del TLC las importaciones procedentes de los Estados Unidos entre julio de 2003 y junio de 2006 el valor de las importaciones totales creció a razón de 6.2% promedio anual, en tanto que en los siguientes dos años (2007-2008) dicha tasa se situó en el 14.6% promedio anual.

En los tres años pre-TLC el valor de las importaciones paso de USD\$3,492.2 millones en el período del año 2003-2004 a USD\$3,940.2 millones en el año 2005-2006 esto quiere decir que se registro un aumento del 12.8% mientras que el segundo año del tratado se situaron en USD\$5,176.1 millones sobrepasando el 31.3%.

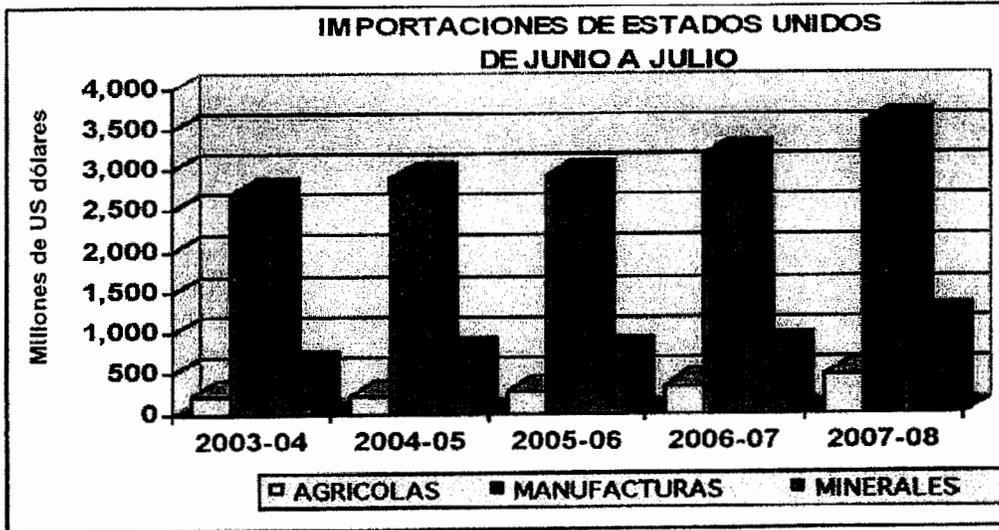
6.5. IMPORTACIONES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

Durante el primer año del TLC el valor agrícola registró un crecimiento extraordinario de "23.8% respecto al año anterior mientras que para la

manufactura y minerales el crecimiento se situó en 9.0% y 8.1% respectivamente⁸⁷. Lo que ha sido fluctuante.

Gráfica No. 08

Importaciones de Estados Unidos a Guatemala
Análisis años 2007-2008



FUENTE: Banco de Guatemala

Fuente: Banco de Guatemala

En la gráfica se puede apreciar tres sectores el agrícola, manufacturas y minerales. En donde el sector de manufacturas se ve bastante incrementado en comparación a los otros dos sectores. En los años de 2007- 2008 se ve claramente el crecimiento en donde se puede apreciar que asciende a más de 3,500 millones de dólares.

6.6. PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LAS IMPORTACIONES

Las importaciones en el área agrícola van en aumento esto debido al orden climático en el caso del trigo y por insuficiencia de producción en lo que se refiere al arroz, algodón y maíz amarillo, el país depende casi en su totalidad de las importaciones de estos productos los cuales sufrieron especialmente en la primera mitad del presente año, un significativo aumento en los precios

⁸⁷ Evaluación de las Relaciones Comerciales Guatemala-Estados Unidos en vigencia el DR-CAFTA. Octubre 2008 Pág. 10

internacionales lo cual vendría a explicar en gran parte el alza de 111.3% que se produjo entre los períodos comprendidos 2003-04 y 2007-2008. Los productos mencionados son lo que registraron el 80% y 85% del valor total de las importaciones agrícolas. En dicha área la mayoría de empresas que la forman son en gran parte pequeñas y medianas empresas (PYMES) las cuales se apoyan bajo empresas grandes, en relación a la importación de los productos.

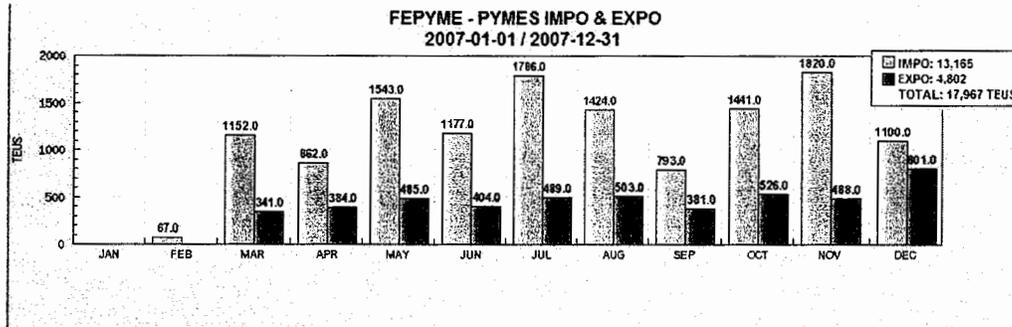
6.7. PRODUCTOS MANUFACTURADOS

En el año 2007, el 34% del valor total de los productos manufacturados que requirió la economía para su normal funcionamiento provino de los Estados Unidos, en tanto que esa relación fue equivalente a cerca del 70% de las importaciones efectuadas a dicho país. En los últimos cinco años, la posición de los Estados Unidos como principal fuente de abastecimiento de manufacturas del país has venido declinando al pasar del 77.2% que represento en el período 2003-2004 a 68.5% en que llego en 2007-2008.

En los dos años anteriores TLC el comportamiento de estas importaciones se mantuvieron prácticamente estáticas en un monto aproximado a los USD\$2.9 miles de millones anuales, pero con la entrada del TLC reaccionaron positivamente al grado que las efectuadas en el período 2007-08 superaron en 21.7% las del último año sin TLC. Aun cuando se reconoce que hubo un efecto precio en algunos productos, en particular los vinculados al petróleo y materias primas, la mayoría de los principales renglones de manufacturas importadas manifestaron aumentos importantes con relación a los niveles a que llegaron en último año del pre-TLC, tal el caso de los abonos y fertilizantes (25.7%); grasas y aceites comestibles (66.5%); Instrumental médico y otros (54.9%); alimentos preparados para animales (101.2%); papel y cartón (51.9%). Los únicos renglones que acusaron disminución fueron los artículos de vestuario (-4.6%) y los materiales textiles (-21.0%).

Gráfica No. 09

Estadísticas Anuales FEPYME Y NAVIERAS DE GUATEMALA Importaciones –Exportaciones Teus Montly Enero-Diciembre 2007

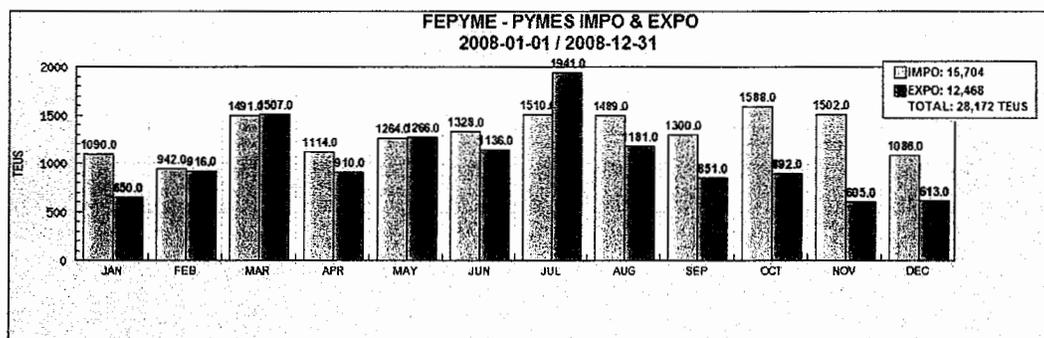


Fuente: Elaboración Propia con datos de FEPYME, con datos del Banco Mundial

En la gráfica descrita se puede observar que el año 2007 no fue lo deseado para con las pequeñas y medianas empresas (PYMES), ya que como se puede observar al inicio del año se obtuvo un 67.0% para el mes de febrero de las importaciones de PYMES; cosa que fue mejorando en los próximos meses, en donde se puede observar que las mismas fueron en aumento.

De esa manera los mejores meses para el 2007 son: Julio con un total de 1786%, Noviembre con 1820% y mayo con un 1543%. Ahora bien como se aprecia en la gráfica las exportaciones si no han sido de lo mejor para con la PYMES hay que tomar en cuenta que existen factores como: conocimiento, inversión, tiempo, ganancias que influyen para que las pequeñas y medianas empresas puedan acceder a dicho mercado de las exportaciones y es por eso que se aprecia que las mismas no han sido de lo mejor. Colocando a los mejores meses de las PYMES para el año 2007 los siguientes: Diciembre con un total de 801%, Octubre con 526%, Julio con un 489%. De la misma manera se puede apreciar los peores meses de exportaciones para el año 2007 los cuales son: Abril 384%, Septiembre 381% y Marzo 341%.

Gráfica No. 10
Estadísticas Anuales
FEPYME Y NAVIERAS DE GUATEMALA
Importaciones –Exportaciones
Teus Montly Enero-Diciembre 2008



Fuente: Elaboración Propia con datos de, *FEPYME*, con datos del *Banco Mundial*

En el año 2008, a tres años del DR-CAFTA se puede apreciar que tanto las importaciones como las exportaciones ya se encuentran en aumento colocando los mejores meses para importaciones los siguientes: 1950% en el mes de julio, 1507% para el mes de marzo y 1266.0% para el mes de mayo. En relación a las exportaciones se puede observar que se sitúan de la siguiente manera: 1588% para el mes de Octubre, 1502% para el mes de Noviembre y 1491% para el mes de Marzo. En este caso se puede observar que las cosas para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) no estuvieron tan mal ya que si lograron importar como exportar aun teniendo en vigencia ya tres años el DR-CAFTA. Hay que tomar en cuenta que en los años 2003-2005 la participación de las PYMES era muy poca ya que no conocían el proceso y se les ere demasiado complicado el importar y exportar diversidad de productos.

Dentro de los productos tanto importados como exportados se puede mencionar: azúcar, café, banano, frutas frescas, hortalizas, mini vegetales, queso, leche, granos básicos, Arroz entre otros.

Así mismo un dato muy importante que cabe remarcar es que para Guatemala se estima que un 93% de empresas son PYMES las que contribuyen a aproximadamente a un 40% del PIB y 85% de empleo en la Ciudad de Guatemala

cosa que es importante remarcar ya que en Guatemala existen una diversidad de pequeños empresarios.

6.8. LOGROS ALCANZADOS POR PYMES LUEGO DE LA IMPLEMENTACION DEL DR-CAFTA

Después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, el cual entro en vigor en el año 2003 y a sabiendas que el Tratado ayudaría a impulsar el desarrollo económico y social de Guatemala a través de la consolidación de la liberalización económica, muchos de los empresarios destacan grandes logros económicos alcanzados en los años transcurridos , pero muchos otros indican lo contrario como por ejemplo los pequeños y medianos empresarios, los cuales luchan día a día para salir adelante como varios economistas entre ellos: Francisco Suarez y Mario Avendaño indican. Ya que al TLC se le ha aquejado una gran parte de responsabilidad de la actual crisis económica y el incremento de la pobreza que afecta al 50% de la población, esto debido a que indican que en lugar de ayudar viene a repercutir al desarrollo de Guatemala, pero hay que tomar muy en cuenta que no solo el TLC es la causa del problema, si no son varios los factores que viene a repercutir el buen desarrollo económico, político y social que afecta al país.

Al realizar el análisis se logró observar que las opiniones son compartidas y distintas esto mediante entrevistas y encuestas realizadas, ya que el sector exportador hasta el momento está complacido con los resultados pues la inversión extranjera directa ha registrado un fuerte crecimiento y las exportaciones a Estados Unidos aumentaron un 13.2 % como se ha mencionado con anterioridad.

El Licenciado Ricardo Gálvez Director de Análisis económicos del Ministerio de Economía (MINECO), indico que él, observa al Tratado como una forma de salir adelante pese a la mala información que se ha hecho del mismo. Pero que si ha observado que las PYMES les ha costado muchísimo salir adelante; esto debido a todos los problemas que las mismas pueden tener con las importaciones y exportaciones hacia nuestro país, ya que se observa que no poseen las

condiciones y la mano de obra para lograr evadir a este mostró como lo es un tratado de tan grande magnitud.

Las experiencias de las empresas son lo suficientemente variadas como para confirmar la potencialidad que tienen las PYMES si se organizan para vender en EE.UU. Los casos se construyeron a través de entrevistas personales con los dueños, gerentes generales o encargados del área de exportación y de importaciones.

También indico que observa el Tratado como una oportunidad para poder lograr salir adelante y vencer el miedo que todo buen empresario tiene a innovarse y a luchar para que su empresa pueda crear mejoras y que al contrario de tener pérdidas las mismas se unan para poder ser mejor cada día, alcanzando y estableciendo mecanismos de defensa dentro de las mismas.

Al mismo tiempo se visitó a varias pequeñas, medianas y grandes empresas en donde se observó que todo es una logística maravillosa y en este caso es preciso mencionar las siguientes:

Cuadro No. 12

PYMES Descritas en el Análisis

PYMES DESCRITAS EN EL ANALISIS	Actividad Económica	Productos
Latin Freight	Impo/Expo	Varios granos básicos
Corphila / AOPSA	Importación	Varios
Rahelfa	Importación	varios
Importadora Mahanaim	Impo/Expo	Varios, granos básicos
Importadora E&B	Impo/Expo	Varios, granos básicos

Fuente: Maersk Line, APL y MSC

Cuadro No. 13

Transnacionales descritas
En el Análisis

EMPRESAS GRANDES ANALIZADAS	Actividad Económica	Productos
Maersk Line	Impo/Expo	Varios
APL	Impo/Expo	Varios
MSC	Impo/Expo	Varios

Fuente: Maersk Line, APL y MSC

Latin Freight ⁸⁸ es una empresa pequeña pero con una gran visión. Esta empresa es la que se encarga de importar y exportar hacia Estados Unidos los productos Café, azúcar, frijol, variedad de ropa entre otros. Ellos explicaron que para lograr adherirse a lo que es el Tratado de libre Comercio entre Estados Unidos y que el mismo no los absorbiera han tenido que utilizar a terceras personas y que con el pasar de casi 10 años de existencia, están muy bien y que siguen luchando para poder innovarse y ser mejores cada día.

Este es un ejemplo claro de querer es poder. Latin Freight además de asesorarse con otras empresas ayuda a los pequeños empresarios los cuales utilizan su nombre para exportar, esto debido a que muchas personas o empresas pequeñas pero con capacidad económica para importar y exportar no conocen para hacerlo y mucho menos poseen estudios para poder entender todo el proceso. Ya que ellos a pesar de ser una mediana empresa tratan de innovarse y ayudar a los pequeños empresarios de Guatemala como lo es el caso de Luis Sac quien exporta hacia Estados Unidos productos de granos básicos ya que posee un restaurante de comida típica y venta de artículos 100% guatemaltecos; pero que no tienen ni la más mínima idea de cómo hacerlo y es ahí donde entra a jugar un papel importante Latin Freight utilizando el Tratado de Libre Comercio.

⁸⁸ LATIN FREIGHT : Categorizada con una mediana empresa de Guatemala, misma que importa y exporta alrededor del mundo y mas que todo de Estados Unidos de Norte América.

Maersk Line ⁸⁹ es un claro ejemplo de sobrevivencia y de deseos de salir adelante ya que la misma lleva en el mercado más de cien años. Dicha empresa inicio arrendando buques para poder entrar al mundo del comercio Internacional en este caso era catalogada como una pequeña empresa. Con el pasar de los años y aun con las tormentas que el llegar a fundar una gran empresa tiene, logro comprar un buque y ya importar y exportar alrededor del mundo en donde en la actualidad es catalogada como la naviera numero uno con más de 200 oficinas alrededor del mundo. En este caso ellos indican que la entrada en vigor del TLC con EE.UU. y Centroamérica al contrario de ser malo para ellos, ha sido muy bueno ya que esto a incrementado las importaciones y exportaciones de nuestra Guatemala.

"Mediterranean Shipping Company" ⁹⁰ de Guatemala tiene la misma historia de Maersk Line ya que inicio desde abajo para luego colocarse en la segunda naviera a nivel mundial en Guatemala lleva operando alrededor de tres años y medio, tiempo en el cual a pesar de las recesiones con EE.UU. y el TLC ha logrado colocarse en Guatemala como una de las mejores empresas exportadoras e importadoras de y hacia EE.UU. Misma que ayuda a las PYMES luchando para que su comercio sea un éxito.

Corphila, Rahelfa, Imporadora Mahanaim⁹¹, Importadora EB⁹² son empresas que al momento son catalogadas como medianas empresas que al inicio únicamente importaban y exportaban únicamente un contenedor por mes pero que en la actualidad importan alrededor de 6 contenedores mensuales de Estados Unidos con diversidad de mercaderías. Es ahí donde se observa que en Guatemala si existen varias personas que se arriesgan logrando al final ganar mucho. Y que ayudan al comercio y a la economía de Guatemala.

⁸⁹ Maersk Line: Línea Naviera que se encuentra en la numero uno a nivel mundial importando y exportando alrededor del mundo.

⁹⁰ Mediterranean Shipping Company: Línea Naviera misma que se encuentra colocada en el Segundo lugar a nivel mundial. Que importa y exporta alrededor del mundo.

⁹¹ Pequeñas empresas importadoras y exportadoras hacia y para Guatemala.

⁹² Es como la llaman los dueños de la misma quienes me comentaban que eran las iniciales de los Esposos que iniciaron la compañía, Brenda y Emigdio

En la actualidad estas empresas luchan para ser mejores día a día como también indicaron que muchas veces utilizan a terceros para poder realizar sus importaciones y exportaciones esto debido a que no poseen el conocimiento necesario para ser ellos mismos los que realicen todos los tramites, y que ellos también agradecen al apoyo de todos los agentes aduanales quienes significan un papel vital para utilizar el Tratado de Libre Comercio.

Desde este punto se observa que existen diversas opiniones mismas que son compartidas, como también se ha observado que lo que afecta a Guatemala es la falta de educación y el interés de todos los jóvenes en innovarse y aprender, es por eso que la mano de obra es barata y no de la mejor calidad. Lo que incrementa la pobreza que se vive en Guatemala.

Al mismo tiempo que se observa que el socio primordial es Estados Unidos y que cuando la economía de Estados Unidos no es la deseada, países como los nuestros sufren considerablemente; muchos retribuyen el TLC como malo pero de igual manera si no se incursionaría en el también lo estaría, esto debido a que Estados Unidos es nuestro Socio Mayoritario entonces por obvias razones se debe de adherirnos a las innovaciones que ellos realizan.

Según varias fuentes consultadas (páginas web, libros, Documentos varios, MINECO) el Tratado de Libre Comercio tiene a bien la ampliación de los mercados, así como también el establecimientos de las normativas mismas que tienden a lograr garantizar el acceso preferencial a todas las regiones que son comprendidas por el Tratado favoreciendo de esa manera el libre movimiento de mercancías entre todas las partes. En este caso se puede indicar que este es uno de los mayores logros del tratado.

Otro de los objetivos que se observa para con el tratado, es promover la cooperación entre los países parte, esto mediante la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para el desarrollo. Como también el mejorar, ampliar y profundizar las condiciones de acceso al mercado estadounidense, derivadas de las preferencias comerciales vigentes.

Se ha observado que con la entrada en vigor del Tratado han existido varias controversias sobre el mismo pero también se puede observar que todos piden establecer mecanismos justos, ágiles, transparentes y eficaces para con el Tratado entre los países de Centroamérica, como también se ve que el mismo tratado tiene a establecer mecanismos de protección de la producción doméstica frente al aumento de las importaciones, esto debido a las obligaciones contenidas en el tratado.

Pero se observa que el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos tiene gran trascendencia para Guatemala ya que como se conoce EE.UU. es considerado como la primera economía del mundo. Mismo que se tiene una intensa relación comercial y que con la entrada en vigor del mismo tratado, nos ayudara a poder promover el desarrollo económico en varios sentidos de Guatemala.

El TLC es un tabú que con el pasar de los años se podrá apreciar que tan eficaz es para poder ayudar a exportar-importar a diversas empresas sin mayores obstáculos, cosa que se reflejara mucho mas adelante y mediante estudios de grandes economistas, en estos momentos lo único que se puede decir es que se debe de adherir a todo lo que se presenta día a día luchando y esforzándose contra todo para ser mejores cada día.

CONCLUSIONES

De acuerdo a la Unión Europea y el Banco de Guatemala en la revista Mercados & Tendencias, el 70 por ciento de las unidades productivas del país son PYMES. Lo que representa que las mismas sean el principal generador de empleos para las y los guatemaltecos, por lo que las PYMES representan un aporte fundamental en la economía del país, y más aún con el DR-CAFTA, siempre y cuando se puedan aprovechar las ventajas que el mismo ha generado con el pasar de los años, y que se tome en cuenta como una muy buena herramienta, misma que pueda abrir brechas comerciales en los países vecinos, generando de esa manera el incremento comercial de cada país que forma parte de Tratado de Libre Comercio y mejor aun para la economía guatemalteca, que mucha falta le hace.

Partiendo de lo anterior se ha observado que con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos el mismo ha traído consigo ventajas para las pequeñas y medianas empresas, entre las que se destacan la oportunidad de participar y competir en un mercado Internacional, poder gozar un arancel más cómodo o ser exonerado, lograr interactuar con grandes industrias y la oportunidad de obtener capacitaciones en cuanto al manejo de procesos de manufactura dirigidos por la Asociación Guatemalteca de Exportadores, Federación de Pequeñas y Medianas Empresas y Ministerio de Economía, lo que les hace ser más competitivos en el mercado tanto nacional como internacional .

Después de haber detallado las ventajas, se considera importante mencionar las desventajas dentro de las cuales sobresalen las siguientes: no adaptarse al cambio en cuanto a los estándares de calidad, los cuales son vitales para la competencia en el campo del comercio internacional, miedo a que las grandes industrias las puedan absorber al no poder cumplir con los estándares solicitados debido a la falta de maquinaria, tecnología, herramientas y una excelente mano de obra calificada.

Es importante también mencionar, que en todos los campos existen dificultades pero es ahí en donde se prueban los conocimientos y habilidades de cada institución, empresa y gobierno para que se puedan unir y ayudar a salir adelante.

Hay que tomar en cuenta que muchos pequeños y medianos empresarios son personas que no cuentan con estrategias, procesos y mucho menos experiencia para poder realizar una buena negociación, debido al miedo que les da el perder su patrimonio por lo que, tienden a utilizar a terceras personas para así poder importar y exportar sus productos. Es por eso que el análisis se tornó un poco difícil debido a que las empresas no accedían tan fácilmente a brindar información, ya que se mostraban anuentes a que se conocieran sus procesos y peor aun, a que se lleguen a divulgar dentro de sus competidores; lo cual llegaría a repercutir a su crecimiento, pero aun así se logró recabar la información necesaria, misma que permitió realizar un análisis comparativo en Guatemala de importaciones y exportaciones de las Pequeñas y Medianas Empresas, en donde se logró observar que la gran mayoría de las PYMES estudiadas ejemplo: Mahanaim, Corphila, Apopsa entre otras, si han logrado aprovechar las oportunidades que el mismo trae consigo. Como también, se apreció que existe un muy buen crecimiento en ambas áreas importaciones y exportaciones que gran parte que la conforman son pequeños y medianos empresarios.

BIBLIOGRAFÍA

Libros Consultados

- Aguilar, Justo. Elizondo, Maicol.(2008) Las Políticas de Reforma en Centroamérica y la Nueva Economía Regional" Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, Costa Rica.
- Barone, Víctor. (1998) "Globalización y Neoliberalismo. Elementos de una crítica." Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Argentina.
- Beck, Ulrich. (1998) Qué es la Globalización? Editorial Paidós, Barcelona España.
- Borrayo Reyes, Jorge Luis. (1998) Las Fronteras del Sur; Política Internacional en la Perspectiva del Tercer Mundo. Edición Internacional S.A. 1ra Edición. Guatemala.
- Caballero Rómulo. Política Nacional para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Creando más y mejores Oportunidades. Ministerio de Economía.
- Carpio Nicolle, Roberto (junio de 1997) : Pensamiento y Acción. Ediciones Internacionales S.A.
- Chiñas, Carlos Gómez. (2004) La globalización y sus implicaciones en la política económica. Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, Análisis Económico, Núm. 40, vol. XIX, México.
- Evaluación de las Relaciones Comerciales Guatemala-Estados Unidos de América, Ministerio de Económica año 2008.
- García Lara, Mario A. (2007). Desafíos para la Política Económica en el futuro de la Integración Económica Centroamericana. En Boletín Informativo No. 115. Banco de Guatemala.
- González Camargo, Edna Elizabeth. Introducción a la Ciencia Política. Administración de la Universidad de Barcelona España.
- González de León, Carmen Beatriz (1990-2000). Análisis de la importancia y principales efectos de los servicios de empresas consultoras en la rama de comercio internacional para las PYMES, pequeñas y medianas

empresas exportadoras e importadoras, como una alternativa hacia el desarrollo comercial de Guatemala. Ciudad de Guatemala.

- Hernández Andrade. Jorge Fidel. Introducción a la Economía. Octava Edición. Ciudad de Guatemala.
- Integración Económica Centroamericana. Dirección de Política Comercial Externa. Viceministro de Integración y Comercio Exterior.
- Juárez Álvarez, Marco Tulio. El Rol del Sector Público y Privado de Guatemala en los Tratados de Libre Comercio (TLC's). Análisis de los acuerdos Comerciales dentro de la Política Exterior de Guatemala Período 2000/2005.
- Moscoso Calderón. Heidy Johanna (2002 - 2006). Incidencias económicas del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con Centroamérica y República Dominicana en El Comportamiento de la actividad exportadora de vestuario y textil de Guatemala.
- Sperisen-Yurt Eduardo (2008). Misión de Guatemala ante la Organización Mundial de Comercio. Ministerio de Economía.
- Tacsan Chen, Rodolfo. Comercio Internacional. Editorial Universidad Estatal a Distancia San José Costa Rica.
- Vásquez Ramos, Reynerio. Métodos de Investigación Social. Primera Edición. Ediciones Educativas.
- Vizcaíno Maldonado. Vilma Guisela . (1986-1991) El ingreso de Guatemala al acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio GATT y sus perspectivas dentro del comercio internacional.

Consultas en Internet

- <http://www.banguat.gob.gt/> . Consultada el 28 de febrero 2010 y 25 de mayo 2010.
- <http://www.iadb.org/ppp.htm> Consultado el 02 de Marzo 2010.
- <http://www.export.com.gt/Portal/Home.aspx>. Consultado el día 15 de marzo 2010.
- <http://www.eclac.org/>. Consultado el día 22 de Marzo 2010.
- <http://www.mineco.gob.gt/>. Consultado el día 25 de Marzo 2010.

- <http://www.census.gov/> Consultado el día 30 de marzo 2010.
- <http://factfinder.census.gov/home/saff/main.html?lang=en> . Consultado el día 4 de abril 2010.
- <http://www.census.gov/foreign-trade/>. Consultado el día 18 de abril 2010.
- <http://www.ers.usda.gov/Data/FATUS/> Consultado el día 25 de Abril 2010.
- http://www.intermodal.org/statistics_files/stats4.shtml Consultado el día 30 de Abril 2010.
- http://www.dpeaflicio.org/programs/factsheets/fs_2006_service_sector.htm Consultado el día 30 de Abril 2010.
- <http://www.manufacturing.gov/report/index.asp?dName=report> Consultado el día 01 de Mayo 2010.
- http://www.ueguatemala.org/cdp/comunicado_al_invest.pdf Consultado el día 01 de Mayo 2010.
- http://www.centralamericadata.com/es/article/home/35_millones_para_PyMes_guatemalteca Consultado el día 30 de Marzo 2010.
- http://digi.usac.edu.gt/bvirtual/publicaciones_files/Publicaciones/TLCFin al.pdf Consultado el día 22 de Marzo 2010.
- <http://www.prensalibre.com/pl/2009/octubre/14/PDFs/neg.pdf> Consultado el día 18 de Mayo 2010
- <http://www.cidnewsmedia.com/index.php?view=article&catid=46%3A> Consultado el día 10 de Marzo 2010.
- http://www.cidnewsmedia.com/index.php?view=article&catid=46%3Aempresas&id=202%3Aawal-mart-y-el-world-environment-center-lanzan-alianza-de-produccion-mas-limpia-en-centroamerica-&tmpl=component&print=1&page=&option=com_content Consultado el día 27 de Marzo 2010.
- http://www.cbp.gov/xp/cgov/import/commercial_enforcement/ctpat/ Consultado el día 18 de Enero 2010.
- http://www.cbp.gov/xp/cgov/import/commercial_enforcement/ctpat/security_criteria/security_criteria_foreign_manuf/ Consultado el día 15 de mayo 2010

ANEXOS

ANEXO NO. 1

Aplicación de Técnica de Investigación Encuesta - Entrevista

No.	Nombre de la Empresa	Nombre del Encargado	Cargo	PYMES	Empresa Grande	Encuesta	Entrevista
1	Corphila Imporataciones	Mario García	Propietario	✓	N/A	✓	✓
2	Rahelfa	Raquel Prado	Propietario	✓	N/A	✓	✓
3	Imp Mack	Domingo Oscal	Propietario	✓	N/A	✓	✓
5	Imp Illescas	Tulio Illescas	Propietario	✓	N/A	✓	✓
6	Imp Mahanaim	Luis Foncea	Propietario	✓	N/A	✓	✓
7	Imp E&B	Aurelio Castillo	Propietario	✓	N/A	✓	✓
8	Imexco	Astrid Melgar	Gerente	✓	N/A	✓	✓
9	Consolidacion Integrada	Lic. Javier Giraldo	Gerente	✓	N/A	✓	✓
10	MINECO	Lic Amelia Gonzalez	Funcionario	N/A	N/A	N/A	✓
11	MINECO	Lic. Ricardo Gálvez	Funcionario	N/A	N/A	N/A	✓
12	Maersk Line	Karla Noriega	Gerente	N/A	✓	N/A	✓
13	CCNI	Patricia Gonzalez	Gerente	N/A	✓	N/A	✓
14	APL	Liliana Gonzalez	Gerente	N/A	✓	N/A	✓
15	MSC	Maritza Broll	Gerente	N/A	✓	N/A	✓

Fuente: Elaboración propia

ANEXO NO. 3

Formatos de entrevistas y encuestas

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA
RELACIONES INTERNACIONALES

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como fin el recabar información necesaria para la realización del análisis: "El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica específicamente en Guatemala; repercusiones, experiencias económicas y sociales de las pequeñas y medianas empresas PYMES guatemaltecas en los años 2007-2008".

1. Sabe lo que significa el DR-CAFTA?

SI NO

2. Cree que fue una ventaja para el país, él haber aceptado ser parte del DR-CAFTA?

SI NO

3. Para su empresa ha traído ventajas?

SI NO

4. Para su empresa fue provechoso la entrada del mismo?

SI NO

5. Cree que ha obtenido mejores ganancias después de que entro en vigor el DR-CAFTA?

SI NO

6. Le falta asesoramiento para conocer mejor los puntos del DR-CAFTA?

SI NO

7. A usted le gustaría que el DR-CAFTA terminara y que las cosas siguieran como en los años 2000-2002?

SI NO

8. Hasta este momento tanto sus importaciones como exportaciones han sido?

BUENAS MALAS

9. Conoce usted alguna pequeña o mediana empresa que haya sufrido con la entrada del mismo?

SI NO

Si puede mencionar el nombre:

10. Considera que el gobierno y la FEPYME ha ayudado para que el DR-CAFTA sea aprovechado de la mejor manera, entiéndase dar a conocer y como saber aprovecharlo?

SI NO

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA
RELACIONES INTERNACIONALES

ENTREVISTA

La presente entrevista tiene como fin el recabar información necesaria para poder emitir conclusiones y recomendaciones a lo que se plantea a continuación sobre: El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica específicamente en Guatemala; repercusiones, experiencias económicas y sociales de las pequeñas y medianas empresas PYMES guatemaltecas en los años 2007-2008.

1. Ha escuchado sobre el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica caso Guatemala?

Sí _____

No _____

Comentarios

Positivos _____

Comentarios

Negativos _____

2. Que opinión tiene sobre el TLC entre Guatemala y Estados Unidos?

Positivo _____

Negativo _____

Comentario _____

3. Cree que el Tratado de Libre Comercio ha logrado implementar nuevas técnicas de importación y exportación para las pequeñas y medianas empresas?

4. Cree usted que las pequeñas y medianas empresas de Guatemala se han visto amenazadas con la llegada del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos?

Sí _____

No _____

Porque _____

5. Conoce a alguna PYME?

Sí _____

NO _____

Si la respuesta es positiva, podría comentar sobre ella, y si ha tenido alguna participación con el TLC con EE.UU?

6. Cree que las pequeñas y Medianas empresas han logrado aprovechar la entrada en vigor del Tratado de Libre comercio entre Centroamérica y EEUU?

7. Cree que las PYMES cuentan con apoyo del Gobierno para su buen desarrollo?

Sí _____

NO _____

Porque _____

8. Cree que el comercio, tanto en importación como en exportación, ha logrado tener auge en Guatemala después de haber entrado en vigor el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Elija una opción de las que se presentan a continuación y comente al respecto?

MAYOR _____

MENOR _____

IGUAL _____

PEOR _____

Comentario: _____

9. Cree usted que las pequeñas y medianas empresas son un factor importante para el desarrollo de Guatemala?

10. Según su punto de vista, que opinión le merecen las PYMES, y como las vería en un futuro a corto plazo, tomando en cuenta que toda empresa, primeramente, pasa por ser una pequeña empresa para luego formar y ser parte de una gran empresa?

ANEXO NO. 4

CERTIFICADO DE ORIGEN

1. Corphila Importaciones
2. Mahanaim
3. Importadora E&B

CERTIFICADO DE ORIGEN

1 Exporter's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador: GARSON & SHAW, LLC. EIN No. 582539907 887 W MARIETTA STREET OFFICE M -204 ATLANTA, GA 30318			2 Blanket period: Período que cubre: <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width:10%;"></td> <td style="width:10%; text-align: center;">D</td> <td style="width:10%; text-align: center;">M</td> <td style="width:10%; text-align: center;">Y - A</td> <td style="width:10%;"></td> <td style="width:10%; text-align: center;">D</td> <td style="width:10%; text-align: center;">M</td> <td style="width:10%; text-align: center;">Y - A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">From De</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">12</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">5</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">2010</td> <td style="text-align: right;">To A</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">12</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">5</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">2011</td> </tr> </table>				D	M	Y - A		D	M	Y - A	From De	12	5	2010	To A	12	5	2011
	D	M	Y - A		D	M	Y - A														
From De	12	5	2010	To A	12	5	2011														
(If Known) 3 Producer's name, address and tax identification number: VARIOUS(VARIOS)			4 Importer's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador: CORPHILA IMPORTACIONES, S. A. NIT No.. 2529170-K 27 Ave 7-25, Colonia El Naranjo, zona 4 de Mixco Distribobodegas 2, bodega 8 Guatemala City, Guatemala C A																		
5 Description of good(s) - Descripción de la(s) mercancía(s)			6 HS tariff classification Clasificación arancelaria	7 Preferential tariff treatment criteria Criterio para trato arancelario preferencial	8 Other criteria Otros criterios	9 Producer Productor															
49 BALES CREDENTIAL USED CLOTHING CONTAINER No.: MSCU840113-5 SEAL No.: UL-1783148 PESO EN LIBRAS: 44,148 lbs PESO EN KILOS: 20,026,000 kgs. INVOICE No.:19329 B/L No MSCUNK256112			6309.00.90	B1		USA															
10 Remarks - Observaciones																					
11 Under oath I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, other than unloading, reloading, or any other operation necessary to preserve the good in good condition or to transport the good to the territory of a Party.			Declaro bajo juramento que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Las mercancías son originarias del territorio de una o más Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, y que no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buena condición o para transportarla a territorio de una Parte.																		
This Certification consists of 1 pages, including all attachments Esta Certificación se compone, de 1 hojas incluyendo todos sus anexos.																					
Authorized Signature - Firma autorizada			Company - Empresa CORPHILA IMPORTACIONES, S. A.																		
Name - Nombre GUILLERMO JESUS GARCIA DIAZ			Title - Cargo ADMINISTRADOR UNICO																		
Date - Fecha	D 12	M 5	Y - A 2010	Telephone - Teléfono (502)-2436-7178 Y 7150		Fax (502)-2436-7150															

CERTIFICADO DE ORIGEN

1 Exporter's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador: LATIN FREIGHT INTL CO EIN No. 89574287 LOS ANGELES CALIFORNIA LA 02587		2 Blanket period: Periodo que cubre: <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: center;">D</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">M</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">Y - A</td> <td style="width: 25%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: center;">D</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">M</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">Y - A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">From</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">18</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">1</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">2007</td> <td style="text-align: left;">To</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">18</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">1</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">2008</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Da</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: left;">A</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				D	M	Y - A		D	M	Y - A	From	18	1	2007	To	18	1	2008	Da				A			
	D	M	Y - A		D	M	Y - A																					
From	18	1	2007	To	18	1	2008																					
Da				A																								
(If Known) 3 Producer's name, address and tax identification number: VARIOUS(VARIOS)		4 Importer's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador: IMPORTADORA MAHANAIM. NIT No.. 8745987-F 24 Avenida 12-87 zona 11 Guatemala City, Guatemala C A																										
5 Description of good(s) - Descripción de la(s) mercancía(s)		6 HS tariff classification Clasificación arancelaria	7 Preferential tariff treatment criteria Criterio para trato arancelario preferencial	8 Other criteria Otros criterios	9 Producer Productor																							
49 BALES CREDENTIAL MISCELLANEOUS CONTAINER No.: MEDJ287459-2 SEAL No.: UL-587 PESO EN LIBRAS: 48,600 lbs PESO EN KILOS: 22,589.00 kgs. INVOICE No.:17485 B/L No MSCULA257489		6309.00.90	B1		USA																							
10 Remarks - Observaciones																												
11 Under oath I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, other than unloading, reloading, or any other operation necessary to preserve the good in good condition or to transport the good to the territory of a Party.		Declaro bajo juramento que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Las mercancías son originarias del territorio de una o más Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, y que no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buena condición o para transportarla a territorio de una Parte.																										
This Certification consists of 1 pages, including all attachments Esta Certificación se compone, de 1 hojas incluyendo todos sus anexos.																												
Authorized Signature - Firma autorizada		Company - Empresa IMPORTADORA MAHANAIM																										
Name - Nombre LUIS FONCEA		Title - Cargo ADMINISTRADOR UNICO																										
Date - Fecha	D	M	Y - A	Telephone - Teléfono	Fax																							
	18	5	2010	(502)-23875297	(502)-2387598																							

CERTIFICADO DE ORIGEN

1 Exporter's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del exportador: Sonic Generation CO EIN No. 58721 New Yor City zip code 02158			2 Blanket period: Periodo que cubre: <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: center;">D</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">M</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">Y - A</td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: center;">D</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">M</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">Y - A</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">From De</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">8</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">5</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">2008</td> <td style="text-align: right;">To A</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">8</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">5</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: center;">2011</td> </tr> </table>				D	M	Y - A		D	M	Y - A	From De	8	5	2008	To A	8	5	2011
	D	M	Y - A		D	M	Y - A														
From De	8	5	2008	To A	8	5	2011														
(If Known) 3 Producer's name, address and tax identification number: VARIOUS(VARIOS)			4 Importer's name, address and tax identification number: Nombre, dirección y número de registro fiscal del importador: IMPORTADORA E&B NIT No.. 8574925-E 4ta avenida 0-21 zona 12 Periferico Guatemala City, Guatemala C A																		
5 Description of good(s) - Descripción de la(s) mercancía(s)			6 HS tariff classification - Clasificación arancelaria	7 Preferential tariff treatment criteria - Criterio para trato arancelario preferencial	8 Other criteria - Otros criterios	9 Producer - Productor															
49 BALES CREDENTIAL SEVERAL ARTICLES CONTAINER No.: GLDU2874597 SEAL No.: UL-87 PESO EN LIBRAS: 22500 lbs PESO EN KILOS: 10,000 kgs. INVOICE No.:12587 B/L No MSCUM258796			6309.00.90	B1		USA															
10 Remarks - Observaciones																					
11 Under oath I certify that: - The information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the certification was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certification. - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Central America- Dominican Republic - United States Free Trade Agreement, and that there has been no further processing or any other operation outside the territories of the Parties, other than unloading, reloading, or any other operation necessary to preserve the good in good condition or to transport the good to the territory of a Party.			Declaro bajo juramento que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí certificado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión material hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se ha entregado la presente certificación, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Las mercancías son originarias del territorio de una o más Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, y que no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buena condición o para transportarla a territorio de una Parte.																		
This Certification consists of 1 pages, including all attachments Esta Certificación se compone, de 1 hojas incluyendo todos sus anexos.																					
Authorized Signature - Firma autorizada			Company - Empresa IMPORTADORA E&B																		
Name - Nombre EMIGDIO OSCAL			Title - Cargo ADMINISTRADOR UNICO																		
Date - Fecha	D	M	Y - A	Telephone - Teléfono		Fax															
	8	5	2010	(502)-24133987		(502)-24133987															

GLOSARIO DE SIGLAS

AGEXPORT	Asociación Guatemalteca de Exportadores
APL	American President Lines
APOPSA	Agentes Portuarios del Pacifico
ASEAN	Asociación del Sudeste Asiático
BM	Banco Mundial
C.A.	Centroamérica
CAFTA	Central America Free Trade Agreement
CENPROMYPE	Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CCI	Centro de Comercio Internacional
CCNI	Compañía Chilena de navegación Interoceánica
DHL	Dalsey , Hillblom and Lynn
DIACO	Dirección de Atención al Consumidor
DR-CAFTA	Dominican Republic Central America Free Trade Agreement
EE.UU.	Estados Unidos de Norte América
FEPYME	Federación de la Pequeña y Mediana Empresa
FMI	Fondo Monetario Internacional
Importadora E&B	Importadora Emigdio & Brenda
INE	Instituto Nacional de Estadística
PIB	Producto Interno Bruto
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MINECO	Ministerio de Economía
MIPYMES	Acrónimo de "Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

MSC	Mediterranean Shipping Company
NAFTA	North America Free Trade Agreement
OEA	Organización de Estados Americanos
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
PRES	Programa de Reactivación Económica y Social de Corto Plazo
PYMES	Pequeños y Medianos Empresarios
SICA	Sistema de Integración Centroamericana
TLC	Tratado de Libre Comercio
URSS	Unión República Socialista Soviética