

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

**“ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA ARANCELARIO CENTROAMERICANO (SAC), EN LA NEGOCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMÉRICA (GUATEMALA) Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA TLC- CAUSA Y SU INCIDENCIA EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES, EN EL PERÍODO 2003-2010”**

Tesis

Presentada al Consejo Directivo

de la

Escuela de Ciencia Política

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

**MARJORIE ELIZABETH ALONZO DÁVILA**

al Conferírsele

el Grado Académico de

**LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

y el título profesional de

**INTERNACIONALISTA**

Guatemala, julio de 2016

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

**RECTOR MAGNIFICO**

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

**SECRETARIO GENERAL**

Dr. Carlos Enrique Camey Rodas

**CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLITICA**

DIRECTOR:	Dr. Marcio Palacios Aragón
VOCAL I:	Lic. Henry Dennys Mira Sandoval
VOCAL II:	Licda. Carmen Olivia Álvarez Bobadilla
VOCAL III:	Licda. Ana Margarita Castillo Chacón
VOCAL IV:	Br. María Fernanda Santizo Carvajal
VOCAL V:	Br. José Pablo Menchú Jiménez
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo

**TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL**

COORDINADOR:	Lic. Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADORA:	Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume
EXAMINADORA:	Licda. Carmen Olivia Álvarez Bobadilla
EXAMINADORA:	Licda. Mayra Villatoro del Valle

**TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN PUBLICO DE TESIS**

DIRECTOR:	Dr. Marcio Palacios Aragón
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo
EXAMINADOR:	Lic. Rubén Corado Cartagena
EXAMINADORA:	Licda. Carmen Olivia Álvarez Bobadilla
EXAMINADORA:	Licda. María Elena Izquierdo Merlo


**Nota: Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis (Artículo 74 del Reglamento de Evaluación y Promoción de estudiantes de la Escuela de Ciencia Política).**

**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Guatemala, diecisiete de mayo de dos mil dieciséis.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden y luego de verificar la autenticidad de la certificación de Examen de Suficiencia y/o cursos aprobados por la Escuela de Ciencias Lingüísticas, se autoriza la impresión de la Tesis titulada: **“ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA ARANCELARIO CENTROAMERICANO (SAC), EN LA NEGOCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMÉRICA (GUATEMALA) Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA TLC-CAUSA Y SU INCIDENCIA EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES, EN EL PERÍODO 2003-2010 ”**, presentada por el (la) estudiante **MARJORIE ELIZABETH ALONZO DÁVILA** Carnet No. 200515061.

Atentamente,

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**

  
Dr. Marcio Palacios Aragón  
Director Escuela de Ciencia Política




Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
10/javt

## ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día diecisiete de mayo de dos mil dieciséis, se efectuó el proceso de verificar la incorporación de observaciones hechas por el Tribunal Examinador, conformado por: Licda. Carmen Olivia Álvarez Bobadilla, Licda. María Elena Izquierdo Merlo y el Lic. Rubén Corado Cartagena, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales, el trabajo de tesis: **“ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA ARANCELARIO CENTROAMERICANO (SAC), EN LA NEGOCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMÉRICA (GUATEMALA) Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA TLC-CAUSA Y SU INCIDENCIA EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES, EN EL PERÍODO 2003-2010 ”**. Presentado por el (la) estudiante **MARJORIE ELIZABETH ALONZO DÁVILA** Carnet No. **200515061**, razón por la que se da por **APROBADO** para que continúe con su trámite.

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**



Lic. Rubén Corado Cartagena  
Coordinador (a) de Carrera

c.c.: Archivo  
9/ javt

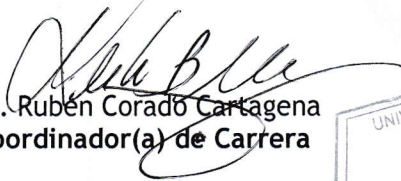


## ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día veintitrés de abril de dos mil dieciséis, se realizó la defensa de tesis presentada por el (la) estudiante **MARJORIE ELIZABETH ALONZO DÁVILA** Carnet No. **200515061**, para optar al grado de Licenciado (a) en **RELACIONES INTERNACIONALES** titulada: **“ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA ARANCELARIO CENTROAMERICANO (SAC), EN LA NEGOCIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMÉRICA (GUATEMALA) Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA TLC-CAUSA Y SU INCIDENCIA EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES, EN EL PERÍODO 2003-2010 ”** ante el Tribunal Examinador integrado por: Licda. Carmen Olivia Álvarez Bobadilla, Licda. María Elena Izquierdo Merlo y el Lic. Rubén Corado Cartagena, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales. Los infrascritos miembros del Tribunal Examinador desarrollaron dicha evaluación y consideraron que para su aprobación deben incorporarse algunas correcciones a la misma.

  
Licda. Carmen Olivia Álvarez Bobadilla  
**Examinadora**

  
Licda. María Elena Izquierdo Merlo  
**Examinadora**

  
Lic. Rubén Corado Cartagena  
**Coordinador(a) de Carrera**

c.c.: Archivo  
8b /jvt



**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Guatemala siete de abril de dos mil dieciséis.-----

**ASUNTO:** El (la) estudiante, **MARJORIE ELIZABETH ALONZO DÁVILA** Carnet No. **200515061** continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume en su calidad de Asesor (a), pase al Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales para que proceda a conformar el Tribunal Examinador que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según Artículo Setenta (70) del Normativo de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

**“ID Y ENSEÑAD A TODOS”**



Dr. Marcio Palacios Aragón  
Director Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente  
c.c.: Archivo  
7/javt



Guatemala,  
Abril 5, 2016

Doctor  
**Marcio Palacios**  
Director de la Escuela de Ciencia Política  
Universidad de San Carlos de Guatemala  
Su Despacho

Estimado Doctor Palacios:

Por este medio manifiesto a usted que he realizado la asesoría de tesis de la señorita **MARJORIE ELIZABETH ALONZO DÁVILA**, con número de Carné **200515061**, sobre el trabajo denominado: **“Análisis de la Implementación del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), en la negociación y administración del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica (Guatemala) y Estados Unidos de América TLC-CAUSA y su incidencia en las Relaciones Económicas Internacionales, en el período 2003-2010”**.

Realizado el asesoramiento del contenido y los resultados del trabajo de campo que fue elaborado previamente por la ponente, éstos se adaptaron a los requerimientos metodológicos y académicos reglamentados; asimismo, dicha investigación contiene aportes de suma importancia para el campo de las Relaciones Internacionales.

Agradeciendo su atención a la presente y por lo expuesto doy mi **DICTAMEN FAVORABLE** para que pueda continuar con los trámites de rigor, previo a conferírsele el título de Internacionalista en el grado de Licenciatura.

Atentamente,

  
**Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume**  
Asesora de Tesis  
Colegiado Activo No. 1054

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE  
GUATEMALA, Guatemala a los dieciocho días del mes de marzo del dos mil once.-----

**ASUNTO:** el ( la) estudiante **MARJORIE ELIZABETH  
ALONZO DAVILA** Carnet No. **200515061**, 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. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume, 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.





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

Guatemala, 15 de marzo del 2011

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 **MARJORIE ELIZABETH ALONZO DAVILA**, Carné 200515061, titulado **"ANALISIS DE LA IMPLEMENTACION DEL SISTEMA ARANCELARIO CENTROAMERICANO (SAC), EN LA NEGOCIACION Y ADMINISTRACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMERICA (GUATEMALA) Y ESTADOS UNIDOS DE AMERICA TLC-CAUSA Y SU INCIDENCIA EN LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES, EN EL PERIODO 2003-2010"**. 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 Rodríguez  
Coordinador Área de Metodología



Archivos  
Se regresa Expediente completo  
myda/  
4/.

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


**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Guatemala, catorce de marzo del dos mil once-----

**ASUNTO:** El (a) estudiante: **MARJORIE ELIZABETH ALONZO DAVILA, Carnet: 200515061**, continúa  
Para la realización del examen de Tesis.

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte del Coordinador (a) de la Carrera, Licda. *Ruth Teresa Jácome de Alfaro*, pase al Coordinador de Metodología, Lic. Jorge Arriaga Rodríguez, para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
DIRECTORA

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



Guatemala, 9 de marzo del 2011

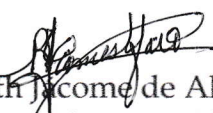
Licenciada  
Geidy Magali De Mata, **Directora**  
**Escuela de Ciencia Política**

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **"ANALISIS DE LA IMPLMENTACION DEL SISTEMA ARANCELARIO CENTROAMERICANO (SAC), EN LA NEGOCIACION Y ADMINISTRACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMERICA (GUATEMALA) Y ESTADOS UNIDOS DE AMERICA TLC-CAUSA Y SU INCIDENCIA EN LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES, EN EL PERÍODO 2003-2010"**. Por el (la) estudiante **MARJORIE ELIZABETH ALONZO DAVILA**, Carné No. 200515061, puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
Licda. Ruth Acosta de Alfaro  
**Coordinadora Área Relaciones Internacionales**



Se regresa expediente completo.

c.c.: Archivo

myda.

2


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

ASUNTO: La estudiante: **MARJORIE ELIZABETH ALONZO DAVILA**  
**Carnet No. 200515061**, inicia trámite para la realización de  
su examen de tesis

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

Atentamente,

**"ID Y ENSEÑAD A TODOS"**

  
Licda. Geidy Magali De Mata Medrano  
DIRECTORA

Se envía el expediente completo.  
myda  
1/



## **AGRADECIMIENTOS**

### **A la Universidad de San Carlos de Guatemala**

Alma máter, institución que abrió sus puertas para formarme profesionalmente.

### **A la Escuela de Ciencia Política**

Por sus enseñanzas, por formarme como profesional con principios y valores.

Mi sincero agradecimiento.

### **A mis catedráticos**

Grande profesionales, por su dedicación y por compartir su conocimiento y experiencias a lo largo de la carrera profesional.

### **A mi asesora de tesis**

Por su apoyo y orientación en la realización del presente trabajo.

A todas aquellas personas que de una u otra forma me ayudaron a culminar la carrera profesional.

## DEDICATORIA

**A Dios:** Por ser mi guía y luz en todo momento, sin ti mi vida no tendría sentido. Gracias por tu generosidad, amor y misericordia y por permitirme culminar con éxito esta etapa de mi vida.

**A la Virgen María:** Madre Bendita y pura, por tu ejemplo de humildad y gracias hacia los demás, en agradecimiento por tu bondad, intercesión por mí ante Dios y apoyo que me ha permitido llegar aquí el día de hoy.

### **A mis padres: Walter Alonzo y Marjorie Dávila**

Padre gracias por tu amor, apoyo, consejos y protección, Madre luz de mi vida, gracias por tu amor, comprensión y sacrificios. Les agradezco su dedicación, principios y valores morales transmitidos y por guiar e impulsarme cada día para cumplir mis metas. Este logro es de ustedes.

### **A mis hermanos: Héctor, Katherine y Liliana Alonzo.**

Mis amigos incondicionales, mi apoyo y ejemplo. Gracias por estar siempre a mi lado, por los gratos momentos compartidos y espero Dios nos mantenga siempre unidos.

### **A mis sobrinos: Ana Sofía y José Fernando Alonzo**

Por darme alegría a cada momento. Soy muy afortunada de tenerlos en mi vida son mis tesoros y adoración.



### **A mis abuelitos: Marta, Zoila, Héctor y Rafael**

Mis ángeles de la guarda, que desde el cielo siguen bendiciendo mi vida y la de mi familia. Los amo y extraño. Que Dios los tenga en su Gloria.

**A mis tíos, primos y familia en general:** Por compartir tantas alegrías, las penas y por siempre tener palabras de aliento.

**A mis amigas y amigos:** Por su apoyo y los momentos inolvidables que hemos compartido y por los que nos falta compartir. Gracias por su amistad, siempre estarán en mi corazón.

## ÍNDICE GENERAL

<b>Introducción</b> .....	<b>i</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>Aspectos teóricos y metodológicos aplicados en el proceso de investigación</b>	
1. Aspectos teóricos .....	<b>1</b>
2. Aspectos metodológicos .....	<b>6</b>
2.1 Justificación e importancia .....	<b>6</b>
2.2 Antecedentes .....	<b>7</b>
2.3 Planteamiento del problema .....	<b>9</b>
2.4 Preguntas generadoras .....	<b>10</b>
2.5 Objetivos de la investigación .....	<b>10</b>
2.6 Metodología .....	<b>11</b>
2.7 Unidad de análisis .....	<b>12</b>
2.8 Técnicas e instrumentos aplicados en la investigación .....	<b>12</b>
2.8.1 Técnicas .....	<b>12</b>
2.8.2 Instrumentos .....	<b>13</b>
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>Aspectos generales del desarrollo del comercio exterior y su evolución en Centroamérica</b>	
1. Las Relaciones Económicas Internacionales a partir del Siglo XIX .....	<b>15</b>
1.1 El inicio de la nueva guerra mundial y sus consecuencias económicas .....	<b>19</b>
1.2 La Economía Mundial después de las guerras .....	<b>21</b>
2. La Organización Mundial del Comercio (OMC) ente internacional de comercio---	<b>24</b>
3. Comercio Exterior de CA desde sus inicios hasta la actualidad .....	<b>25</b>
3.1 Comercio desde 1960 – 1980 .....	<b>25</b>
3.2 Comercio desde 1980 – 1990 .....	<b>25</b>
3.3 Comercio desde 1990 hacia los años 2000 en adelante .....	<b>26</b>
4. Apertura Comercial en Centroamérica .....	<b>29</b>
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>Descripción de la Política Comercial de Guatemala y el Sistema Arancelario Centroamericano</b>	
1. Política integrada de comercio exterior de Guatemala .....	<b>35</b>
2. Política Arancelaria como instrumento para el fomento del comercio .....	<b>41</b>
2.1 EL Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías .....	<b>42</b>
3. El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) .....	<b>44</b>
3.1 Estructura del SAC .....	<b>45</b>
3.1.1 Secciones .....	<b>46</b>
3.1.2 Capítulos .....	<b>47</b>

3.1.3	Partidas -----	<b>48</b>
3.1.4	Sub partidas -----	<b>51</b>

**CAPÍTULO IV**

**Análisis de la implementación del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), en la negociación y administración del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica (Guatemala) y Estados Unidos de América / TLC – CAUSA**

1.	El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos-----	<b>55</b>
1.1	Antecedentes del Tratado DR-CAFTA -----	<b>57</b>
2.	Análisis del SAC como instrumento necesario durante las negociaciones Comerciales entre Estados Unidos y Centroamérica -----	<b>60</b>
2.1	Uso del Sistema Arancelario Centroamericano entorno a las negociaciones del tema Acceso a Mercados -----	<b>61</b>
3.	Administración del Tratado de Libre Comercio: Guatemala y Estados Unidos -----	<b>63</b>
3.1	Acceso a Mercados entre Guatemala y Estados Unidos en la administración del Tratado -----	<b>65</b>
4.	Sector Hidrobiológico en Guatemala -----	<b>68</b>
4.1	Estructura arancelaria de los productos del sector hidrobiológico -----	<b>71</b>
4.2	El Comercio del camarón entre Guatemala y Estados Unidos desde la entrada en vigencia del TLC -----	<b>74</b>
4.3	Análisis de la implementación del Sistema Arancelario Centroamericano en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos -----	<b>79</b>

	<b>CONCLUSIONES -----</b>	<b>81</b>
--	---------------------------	-----------

	<b>BIBLIOGRAFÍA-----</b>	<b>83</b>
--	--------------------------	-----------

	<b>ANEXOS -----</b>	<b>87</b>
--	---------------------	-----------



## INDICE DE CUADROS

Cuadro No.1 Tratados Comerciales en el Marco de la Unión Aduanera	31
Cuadro No. 2 Tratados Comerciales en el Marco Internacional	32
Cuadro No. 3 Acuerdos Comerciales en la región de Centroamérica	33
Cuadro No. 4 Objetivos General y Específicos de la Política Integrada de Comercio Exterior (Guatemala)	37
Cuadro No.5 Ejemplo de Nomenclatura del SAC Capítulos	47
Cuadro No.6 Ejemplo de Nomenclatura del SAC Sub-Partidas	52
Cuadro No. 7 Listas de Desgravación Arancelaria Guatemala/Estados Unidos	62
Cuadro No. 8 Organigrama de la Dirección de Administración del Comercio de Guatemala	64
Cuadro No. 9 Clasificación del producto del Camarón en el SAC CAPITULO	71
Cuadro No. 10 Clasificación del producto del Camarón en el SAC PARTIDA	71
Cuadro No. 11 Clasificación del producto del Camarón en el SAC SUB - PARTIDAS	72

Cuadro No. 12 73  
Normativa aplicable al sector de pesca y productos de  
pesca

Cuadro No. 13 75  
Formas de presentación del Camarón Pelado

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica No. 1 Centroamérica: Participación de las exportaciones intrarregionales y hacia el resto del mundo en el total exportado 1960 - 2012	27
Gráfica No. 2 Centroamérica: Participación de las importaciones intrarregionales y hacia el resto del mundo en el total importado 1960 - 2012	28
Gráfica No. 3 Actividad Económica de Guatemala Producto Interno Bruto / Años 1999 al 2015	39
Gráfica No. 4 Principales socios comerciales de Centroamérica 1998 - 2004	59
Gráfica No. 5 Intercambio Comercial entre Guatemala Y Estados Unidos Periodo 2000 – 2006	65
Gráfica No. 6 Intercambio Comercial entre Guatemala Y Estados Unidos Periodo 2007 – 2012	67
Gráfica No. 7 Comparación del crecimiento promedio del comercio 6 años antes y después del Tratado de Libre Comercio (Guatemala – Estados Unidos de América)	68
Gráfica No. 8 Exportaciones de productos pesqueros de Guatemala / Años 2000 - 2014	70
Gráfica No.9 Exportaciones de Camarón de Guatemala / Años 2000 - 2014	76
Gráfica No. 10 Comercio de Camarón Guatemala & Estados Unidos de América	77

## INTRODUCCIÓN

El interés de los países del istmo centroamericano en insertarse a la economía mundial, ha suscitado buscar formas para incrementar el desarrollo y crecimiento económico de los mismos. Hoy en día esto se ha logrado gracias a las relaciones económicas internacionales establecidas con otros países.

Dentro del paradigma de la globalización económica, Centroamérica a finales de los años cincuenta e inicios de los sesenta, al igual que otros países del mundo, impulsó un proceso de crecimiento económico con la suscripción de acuerdos especialmente con los Estados Unidos quien es considerado uno de los principales socios comerciales para la región.

La importancia de suscribir un acuerdo comercial con uno de los países más importantes del mundo es para Centroamérica una oportunidad que abre las puertas a un mercado de más de 300 millones de personas y trae consigo un estímulo económico para incrementar las exportaciones de los productos nacionales de mejor calidad al exterior, fomentar la liberalización económica entre las partes y eliminar progresivamente las barreras arancelarias existentes para facilitar el intercambio del comercio internacional.

De allí el abordaje de la presente tesis, que analiza el tema de la implementación del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) en la negociación y administración del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos de América.

Tema importante para las Relaciones Internacionales por el énfasis económico internacional que posee y el objeto de estudio al que nos referimos en la investigación (intercambio comercial) enmarca al comercio internacional y posee una estrecha relación con los procesos de integración y los Tratados de Libre Comercio.

La investigación del tema se realizó por que en Centroamérica existe el Sistema Arancelario Centroamericano considerado una herramienta económica indispensable para el comercio regional que simplifica la forma como se negocian y administran los acuerdos comerciales. Con lo cual se prevé dar a conocer de una forma general su utilidad tomando como ejemplo el proceso de negociación y la forma de administración de la misma del Tratado Comercial suscrito con Estados Unidos.

Para llevar a cabo la investigación se realizó un análisis específico entre Centroamérica y Estados Unidos del comercio del camarón (Hidrobiológicos), del cual se pretende conocer los criterios arancelarios negociados y alcanzados durante las rondas de negociación del acuerdo comercial y como estos benefician o perjudican la administración para el intercambio comercial de este producto.

La teoría de la Integración Económica sirvió como base para la explicación y pronto entendimiento del tema, al valerse del análisis documental de la Política Comercial de Guatemala como instrumento fundamental de apoyo. El método para realizar el análisis se basó en la observación no participativa y bibliográfica de libros y artículos relacionados al tema que permitieron recopilar la datos necesarios para crear este documento nuevo que incluye en su contenido información específica, clara y precisa de la implementación del SAC para la negociación y administración de las disposiciones comerciales acordadas en el DR-CAFTA.

La estructura capitular se constituye de 4 capítulos; el primero de ellos trata sobre los aspectos teórico – metodológicos de la investigación; comprende el análisis documental, exploratorio y explicativo del tema, los aspectos teóricos relacionados a la integración económica, comercio internacional, globalización y relaciones económicas internacionales, así como las técnicas e instrumentos empleados durante la investigación.

El segundo capítulo trata sobre los antecedentes y estructura económica de Centroamérica, la evolución del proceso de integración económico y la situación comercial de la región tanto en el marco de la Unión Aduanera como en el internacional.

El tercer capítulo presenta elementos específicos al tema general, se enfoca en los aspectos relacionados al comercio exterior y al Sistema Arancelario de Guatemala, analizando la política de Comercio Exterior y Arancelaria del país, que sientan las bases para la utilización del SAC como instrumento de negociación.

El cuarto capítulo muestra el análisis de la implementación del Sistema Arancelario Centroamericano en la negociación y administración del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos haciendo énfasis si la implementación del mismo es efectiva en la comercialización del camarón, producto importante dentro del sector hidrobiológico de Guatemala.

Finalmente se presentan las conclusiones resultantes de la investigación.

## CAPÍTULO I

### Aspectos teóricos y metodológicos aplicados en el proceso de investigación

#### 1. Aspectos teóricos

Los conceptos y teoría mencionada en la investigación fueron útiles para explicar de forma específica y consecuentemente de forma general el desarrollo de los temas que forman parte de la tesis. Los mismos ayudaron a aportar una idea de lo importante que es para un país relacionarse con otros países para satisfacer sus necesidades y saber qué medidas son las más efectivas para alcanzar el cumplimiento de los intereses nacionales. Es por ello que el interés de realizar esta investigación parte del entender como la implementación de ciertos criterios arancelarios negociados con otro país por medio de un Tratado de Libre Comercio favorecen o no el intercambio comercial entre los mismos.

Las actividades comerciales internacionales se han expandido de manera extraordinaria en los últimos años. Un resultado evidente de ello es la globalización económica que enmarca al comercio internacional, los tratados de libre comercio e integración económica entre países para liberalizar el comercio.

La Globalización es un proceso de interacción entre lo particular y lo general en campos específicos de las relaciones internacionales, sobre todo en la esfera financiera, productiva, comercial, política y cultural (Morales, 2000).

Las relaciones internacionales abarcan el estudio de diferentes ciencias como la Política, Sociología, y demás; se enfoca en las relaciones entre Estados, Organizaciones Internacionales y demás unidades que componen el Sistema Internacional y en la actualidad cobra una relevante importancia el campo la Economía, especialmente el comercio internacional.

La globalización económica como rama de la globalización busca que las economías se integren y eliminen gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias existentes

entre los países para fomentar el crecimiento económico interno y crear oportunidades de negocios, inversiones, empleo lo que conlleva al desarrollo económico de los países.

Dentro de ese proceso se constituye el comercio internacional como la rama de la ciencia económica que trata sobre el intercambio de bienes y servicios entre ciertos países para la satisfacción de los respectivos mercados. El intercambio de bienes y servicios implica la introducción de productos extranjeros a un país (importación) y el envío de sus productos a otros países (exportación) (Marcue, 1998).

Una forma para realizar esta tarea de forma más sencilla y facial es por medio de los Acuerdos o Tratados Comerciales como instrumentos fundamentales del comercio que establecen reglas comunes que regulan la relación entre los países quienes los suscriben.

Un Tratado, según la Convención de Viena del derecho de los Tratados “es un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”; con esta definición podemos decir que un Tratado es un instrumento escrito donde dos o más países se comprometen y obligan a reglamentar cualquier asunto de interés respetando lo establecido por el derecho internacional para obtener un bien común y beneficiario para los países.

Los tratados se pueden clasificar según:

- Su función (contrato, ley),
- Su duración (determinada, indeterminada),
- Por la cantidad de participantes (bilaterales, multilaterales),
- Por la apertura (abiertos, cerrados) y
- Su materia (culturales, humanitarios, políticos y Económicos).

A los acuerdos de carácter económicos se les denominan Acuerdos o Tratados de Libre Comercio. Los TLC (Tratados de Libre Comercio) establecen reglas comunes que norman la relación comercial entre los países que lo suscriben, con la finalidad de



suprimir y eliminar barreras comerciales existentes, establecer mecanismos de cooperación y liberalización de productos y servicios que se comercian entre los países contratantes. Todo esto permite la libre circulación de los capitales productivos, financieros y comerciales y hasta la creación de una zona de libre comercio.

En Centroamérica, se creó y adoptó en 1960 el Tratado General de Integración por medio del cual quedaron plasmados los principios para llevar a cabo el proceso de integración económica de la región y los Estados Parte se comprometieron a constituir una unión aduanera entre sus territorios, con el propósito de dar libertad de tránsito a las mercancías independientemente del origen de las mismas.

La Integración Económica, es el término que se utiliza para describir los aspectos mediante los cuales las economías se integran, con el fin de eliminar progresivamente las barreras que obstaculizan el comercio y las fronteras económicas entre los países, de aumentar los medios de cooperación, liberalizar el tránsito de las mercancías, de servicios y la libertad de movilidad de las personas. En la actualidad la Unión Europea contempla como el mejor modelo de Integración regional económica, monetaria, política y social de todas las regiones del mundo.

Partiendo de lo anterior el análisis de la investigación se valió de la teoría básica de la integración económica.

Dicha teoría explica los procesos a los que se somete un país o varios países al eliminar gradualmente aquellas barreras económicas existentes entre las partes en determinado momento. Y para alcanzar la plena integración económica, los países deben valerse de ciertos instrumentos que regulen el comercio exterior ya que la integración económica como materia carece en realidad de autonomía propia y en cambio se nutre de ciertos conceptos de la economía política e internacional. (Conesa, 1982).

Como instrumentos de apoyo a la teoría de la integración económica se describe la Política Comercial de Guatemala a través de la Política de Comercio Exterior y Política

Arancelaria de Guatemala las cuales fueron útiles para explicar cómo se norman las relaciones comerciales en el país y definen la forma como se organiza la estructura del sistema arancelario para avanzar en el desarrollo y crecimiento económico moderado de Guatemala y generar los elementos principales para la integración económica en un país.

El comercio exterior “es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales”. (Ballesteros, 1998). El mismo es importante para el crecimiento económico de un país y el papel que protagoniza está relacionado estrechamente con el establecimiento de políticas comerciales que regulan el intercambio de mercancías en la búsqueda del buen funcionamiento de la economía.

Desde principios de la década de los noventa Guatemala ha venido aplicando una política de mayor apertura hacia el exterior, mediante la reducción sus aranceles promedio y la progresiva eliminación de aranceles extraordinarios. Para ello se implementó un modelo básico para la política de comercio exterior que se adapta a los nuevos retos y desafíos de la nueva era económica mundial.

“La Política Exterior es aquella parte de la política general formada por el conjunto de decisiones y actuaciones mediante las cuales se definen los objetivos y se utilizan los medios de un Estado para generar, modificar o suspender sus relaciones con otros actores de la sociedad internacional” (Pereira, 2008).

La Política de comercio exterior de Guatemala contribuye a la apertura y al acceso de los productos nacionales a los mercados internacionales y la política arancelaria, que se deriva del comercio exterior, define la estructura arancelaria de los productos a comerciar y sirve como instrumento de consolidación de la apertura como medio para estimular la eficiencia de la producción y como un instrumento de negociación de los acuerdos comerciales establecidos entre Guatemala y otros países.

Un arancel o también llamado derecho de aduana es un impuesto indirecto que se aplica a las importaciones procedentes de terceros países. En la actualidad se concibe como un impuesto indirecto sobre la importación de mercancías con un doble propósito: obtener recursos para el Tesoro y servir como instrumento de protección de la producción nacional o de un área que constituya una unión aduanera. (Pereira, 2008).

Los aranceles pueden ser calculados por diferentes maneras, comúnmente por su valor Ad Valórem, es decir aplicando cierto porcentaje sobre el precio o valor de la mercancía en aduana. Por ejemplo, una caja de zapatos tipo tenis, posee un arancel 5% según su partida, y con un costo en aduana (de la caja) de \$150, el arancel se calcularía de la siguiente forma:  $\$150 \times 5\%$  lo que da como resultado \$7.50, el total de \$157.50 se aplicaría como arancel a cada caja de zapatos.

Por su carácter Específico, se conoce como el arancel que se calcula aplicando una cantidad global o fija por cada uno de los productos en función del volumen o peso (kg/lb). Un ejemplo en materia de volumen, si por cada 1,000 huevos se tiene establecido el pago fijo de \$15 como arancel, entonces para 15,000 huevos que se quieren importar el total del pago del arancel sería de \$225.00, el cálculo es de  $15,000 \times \$15/1000$ : \$225.

Son la principal herramienta para la protección del comercio y por su aplicación son importantes para la política comercial de un país como condicionante directo del flujo comercial de un país y como fuente de ingresos para los gobiernos de muchos países en desarrollo. Para contribuir al desarrollo económico de Centroamérica se implementa el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), como una herramienta económica donde se clasifican, ordenan y localizan con facilidad las mercancías, según su materia, origen, naturaleza y demás, con el fin de identificar exactamente el porcentaje de arancel que les corresponde cuando son objeto de comercialización.

## **2. Aspectos metodológicos**

### **2.1 Justificación e importancia**

El análisis de la implementación del Sistema Arancelario Centroamericano en la negociación y administración de los Tratados de Libre Comercio es un tema valioso tanto para la academia, el país (Guatemala) y mi persona; para lo cual se justifica de forma breve la importancia de haber realizado la investigación.

El interés de trabajar esta investigación radica en que es un tema actual que pocos conocen. A través de la descripción y análisis general del mismo se prevé aportar una visión general sobre los Tratados de Libre Comercio específicamente sobre el tema de acceso a mercados tomando como ejemplo el acuerdo establecido entre Estados Unidos y Centroamérica (CAFTA). Este acuerdo es importante para los países centroamericanos pues en él se plantearon como objetivo fundamental la apertura comercial para impulsar y mejorar del desarrollo económico de la región. Luego de forma específica, a través de esta investigación se prevé dar a conocer los criterios de armonización y normas arancelarias convenidas entre CA y E.E.U.U que favorecieron el intercambio comercial entre los países al momento de suscribir el acuerdo comercial.

La ciencia que estudia y favorece las relaciones comerciales entre países son las relaciones internacionales, la cual enfoca su estudio en las relaciones entre Estados y demás entes que componen el Sistema Internacional. Dentro de ella cobra relevante importancia el campo de la Economía especialmente las relaciones económicas internacionales, para lo cual el análisis de este tema para la academia resulta importante por el énfasis económico internacional que posee y cuyo objeto de estudio comprende al comercio internacional el cual tiene una estrecha relación con los procesos de integración y tratados comerciales.

Para Guatemala la suscripción del tratados comerciales, ejemplo el de Estados Unidos abre las puertas a un mercado de más de 300 millones de personas, lo cual trae oportunidades, al país al permitir incrementar las exportaciones, atraer nuevos inversionistas y generar más empleos, así como amenazas para los productores nacionales por que al momento de importar más barato ya no se consuman productos nacionales sino los extranjeros. Al final son las capacidades de cada país y la forma como se administra el acuerdo lo que facilitaría el aprovechamiento o no de lo que conlleva las disposiciones del acuerdo.

## **2.2 Antecedentes**

En Centroamérica existe un sistema de clasificación oficial de las mercancías que contiene el arancel centroamericano de importación, el cual adopta la nomenclatura del Sistema Armonizado. El Sistema Armonizado es un instrumento que armoniza los criterios técnicos referentes a la clasificación de las mercancías destinadas a la comercialización, creada en 1952 por el Consejo de Cooperación Aduanera de la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

Los países que conforman Centroamérica, con el fin de responder a las necesidades de la reactivación y reestructuración del proceso de integración económica centroamericana crearon en 1984 el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano el cual constituye el Arancel Centroamericano de Importación<sup>1</sup> que establece el Sistema Arancelario de Centroamérica (S.A.C.) y los correspondientes Derechos Arancelarios a la Importación (D.A.I.) a la región.

El Sistema Arancelario de Centroamérica (SAC) está basado en la nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías el cual vino a conciliar las necesidades que se deben satisfacer en cuestiones de comercio (intercambio comercial).

---

<sup>1</sup> Es el instrumento que contiene la nomenclatura para la clasificación oficial de las mercancías que son susceptibles a la importación.

El intercambio de bienes, productos y servicios entre dos países o regiones económicas se regula por medio de la suscripción de acuerdos (bilaterales y/o multilaterales) de carácter comercial que establecen reglas, procedimientos arancelarios específicos y crean medios que ayudan a eliminar las barreras económicas existentes entre las partes.

A partir de los años noventa en la región surgió el fomento de las relaciones comerciales con la suscripción de varios acuerdos comerciales con países como Chile, Colombia, México, Panamá, República Dominicana, Canadá, Taiwán y especialmente con Estados Unidos, país con quien se fijó como objetivo principal la eliminación de barreras arancelarias y otras cargas que afectan las exportaciones/importaciones para propiciar la facilitación del intercambio del comercio.

Por lo tanto a través del análisis documental y descriptivo de lo anterior como elementos fundamentales de análisis se pretende concretar si la aplicación de los mecanismos de clasificación arancelaria establecidos en el SAC, facilitaron las negociaciones sobre el tema de Acceso a Mercados del TLC con Estados Unidos y analizar si las disposiciones acordadas contribuyen a la administración eficaz del acuerdo.

La investigación se basó en el estudio de la teoría de la integración económica y en el análisis documental, exploratorio y explicativo de artículos relacionados a la relación comercial entre Centroamérica y Estados Unidos como parte de la metodología utilizada, apoyada con el uso de técnicas e instrumentos basados en la recopilación documental y la realización de entrevistas que ayudaron a concluir que el SAC es un instrumento indispensable en la negociación y administración de los acuerdos comerciales.

### **2.3 Planteamiento del problema**

Guatemala y los demás países que forman Centroamérica en sus intentos por integrar plenamente sus economías, desarrollaron mecanismos tales como la apertura económica que propicio la suscripción de acuerdos de carácter comercial denominados Tratados de Libre Comercio. Estos establecen reglas comunes que norman la relación comercial de un país por medio de la liberalización y eliminación gradual las barreras arancelarias con otros países.

Fue así y con el compromiso de constituir la Unión Aduanera en Centroamérica que se estableció un régimen arancelario común denominado Sistema Arancelario Centroamericano (SAC); que es una herramienta económica en donde se clasifican, ordenan y localizan de manera oficial las mercancías que comercia la región.

A través del SAC se tiene un mejor control sobre el comercio, permite identificar apropiadamente los aranceles sobre las mercancías, así como realizar análisis estadísticos más acertados sobre el comercio en la región y lo más importante para fines de esta investigación por medio de él se concilian los criterios de armonización arancelarios con aquellos países con quienes se negocia un acuerdo comercial con el fin de regular y facilitar el intercambio comercial entre ellos.

De lo anterior el abordaje de la presente investigación la cual se centra en la implementación del sistema arancelario como un instrumento de negociación y administración eficaz del comercio en Centroamérica, y que para su entendimiento fue necesario exponer los fundamentos, teorías y conceptos que sirvieron de base para la comprensión, justificación y explicación del tema- problema, los cuales se presentan a continuación.

## **2.4 Preguntas generadoras**

- 1) ¿Qué factores de la Política Comercial de Guatemala son relevantes para el proceso de negociación comercial?
- 2) ¿Por qué es importante el sistema arancelario de clasificación de mercancías para el comercio exterior?
- 3) ¿Cuál es la importancia del SAC en las negociaciones comerciales de un TLC, que puedan afectar la futura administración del mismo?
- 4) ¿Son las relaciones económicas internacionales de Guatemala con Estados Unidos determinantes para el desarrollo económico del país?
- 5) ¿Cuáles fueron los objetivos alcanzados en materia de acceso a mercados en las negociaciones del TLC entre Centroamérica y Estados Unidos?

## **2.5 Objetivos de la investigación**

### **Objetivo general**

Conocer la importancia de la utilización del Sistema Arancelario Centroamericano en las negociaciones comerciales del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos y su aplicación para la administración del mismo.

### **Objetivos específicos**

Analizar los factores de la Política Comercial de Guatemala que fueron importantes para lograr el acuerdo comercial con Estados Unidos.

Conocer los criterios e importancia de la clasificación arancelaria Centroamericana para explicar si los aranceles acordados durante la negociación del CAFTA – DR fueron efectivos para la buena administración del mismo, tomando como ejemplo el intercambio comercial del camarón en Guatemala.



El alcance de los objetivos tanto el general como los específicos y su cumplimiento se dieron en su totalidad y principalmente se enfocaron en la determinación e identificación de las políticas adquiridas por el Estado de Guatemala; las que han permitido codificar y ordenar los elementos propios de la clasificación arancelaria como lo son las partidas arancelarias.

Asimismo, se concluye que con la exacta clasificación implementada se puede importar cualquier tipo de productos que se elaboran para su comercialización tanto a nivel nacional como la transformación de los mismos generando un valor agregado para su exportación tanto dentro de la región centroamericana como fuera de la misma y hacia otros países principalmente con Estados Unidos; con este último la utilización del Sistema Arancelario armonizado de Centroamérica como instrumento principal de negociación y administración del mismo sirvió eficazmente al codificar ordenadamente los productos que Guatemala intercambia con él, lo que garantizó el acceso en un 99.4% de los productos.

## **2.6 Metodología**

Toda investigación requiere de muchas técnicas, recursos y principalmente de una metodología ordenada y organizada que ayude a la recopilación de la información para el conocimiento de los futuros profesionales de la Escuela de Ciencia Política y de la Universidad de San Carlos, como para el público en general.

La investigación se basó en el análisis documental, exploratorio y explicativo de libros relacionados al tema es decir sobre las formas de negociación y administración del TLC entre Centroamérica y Estados Unidos específicamente del comercio del camarón en Guatemala. Por medio de este análisis se pudo transformar la información original y crear un documento nuevo que genera conocimiento profundo del contenido nuevo investigado.

Para realizar el análisis se utilizó el método de observación no participativo es decir no se tuvo contacto directo con el problema y la información se obtuvo por medio del método de descripción bibliográfica es decir se basó en la recolección de datos a libros o fuentes que contienen la información pertinente para realizar la investigación.

## **2.7 Unidad de análisis**

La investigación se delimitó de la siguiente manera: Como unidad de análisis se comprendió al Ministerio de Economía de Guatemala, concretamente el Vice Ministerio de Comercio Exterior a través de las Direcciones de Administración del Comercio Exterior y de Política Comercial Externa y la entidad del sector pesquero de Guatemala – “PESCA S.A.”. Y se enmarca en el contexto temporal del periodo que comprende los años, del 2003 hasta el 2005 (incluyendo parte de esta recopilación y análisis años posteriores o de actualidad) porque en ese periodo se llevaron a cabo las rondas de negociación del acuerdo comercial y luego a los años siguientes que comprenden la administración del mismo desde la entrada en vigencia en Enero del 2006. Para la investigación se limitó a recopilar información del trato comercial entre Estados Unidos y los países de la región Centroamericana específicamente del acceso a los mercados del producto de origen hidrobiológico, el camarón.

## **2.8 Técnicas e instrumentos aplicados en la investigación**

Se aplicaron y utilizaron diferentes técnicas e instrumentos que permitieron adquirir información importante para el análisis y síntesis del tema, así como su sustentación:

### **2.8.1 Técnicas**

Las técnicas utilizadas fueron:

- La revisión documental: a libros, revistas, folletos tanto físicos como electrónicos de varios autores relacionados a la Relación comercial entre los países que conforman Centroamérica y Estados Unidos;

- Entrevistas: por medio de las cuales se adquirió información esencial mediante una conversación profesional con personas expertas al tema. Las entrevistas se realizaron de una forma semi – estructurada.

Ambas técnicas facilitaron la recopilación de información, datos y demás y se realizaron por medio de la utilización de varios instrumentos y recursos indispensables dentro de la investigación, los cuales ayudaron a observar y examinar el comportamiento del objeto analizado.

### **2.8.2 Instrumentos**

Los instrumentos que apoyaron las técnicas fueron:

- Revisión bibliográfica: A libros y folletos obtenidos de la Biblioteca Central de la Universidad de San Carlos, del Centro de Documentación de la Escuela de Ciencia Política de la misma institución y del Centro de Referencia del Ministerio de Economía de Guatemala. Las visitas a dichas instituciones se realizaron de forma periódica y en jornada vespertina. También se revisaron artículos, folletos, documentos y libros consultados electrónicamente por medio del recurso de un computador portátil. La revisión bibliografía y electrónica de los mismos comprendió desde el estudio de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados hasta lo referente al Acceso de Mercancías al Mercado del DR-CAFTA (Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos).
- Guía de preguntas y/o cuestionario: Se entrevistó al Licenciado Yoni Cifuentes, analista y negociador comercial del departamento de Análisis Económico de la DACE del Ministerio de Economía y al Ingeniero Sergio Garcia Director General de la Empresa PESCA S.A, empresa que se dedica a la importación, transformación y

exportaciones de productos pesqueros con valor agregado (camarón) en el país.

Ambas entrevistas se realizaron con cita previa y de forma flexible, en ellas se trató con cada experto los temas que fueron previamente determinados, no se realizaron preguntas directas, sino los temas fueron discutidos amena y abiertamente. Se decidió realizar así la entrevista, porque a veces los temas relacionados al comercio tanto en la entidad privada como pública, existen datos confidenciales y en ella los entrevistados tuvieron la comodidad de expresarse, compartir sus opiniones, experiencias y proveer la información necesaria.

El recurso utilizado durante ambas entrevistas fue una grabadora digital, por medio de la cual quedaron registradas las conversaciones de duración de 40 a 60 minutos. En el contenido de los capítulos se realizaron análisis interpretativos de las lecturas y vaciado de información de las grabaciones a las entrevistas, con lo que se pudo redactar la información esencial y específica de la investigación.

## **CAPÍTULO II**

### **Aspectos generales del desarrollo del comercio exterior y su evolución en Centroamérica**

Las relaciones económicas internacionales se enmarcan en el contexto más amplio de las relaciones internacionales, y se caracterizan por el intento de lograr el crecimiento económico y el desarrollo social de los países que integran internacionalmente sus economías. El presente capítulo describe el estado de evolución del comercio exterior desde el siglo XIX como punto de partida para estudiar las características del comercio exterior en Centroamérica es decir la evolución del proceso de integración económico y la situación comercial de la región tanto en el marco de la Unión Aduanera como en el internacional.

#### **1. Las Relaciones Económicas Internacionales a partir del Siglo XIX**

El rápido crecimiento del comercio en el siglo XIX estuvo influenciado por diversos factores que contribuyeron al desarrollo de la economía en ese siglo. Europa (Reino Unido, Francia, Alemania) tuvo la hegemonía del comercio internacional hasta la primera guerra mundial cuando la economía internacional cambio notablemente. El Reino Unido dejó de ser el único país totalmente industrializado; en 1913 los Estados Unidos aportaba el 46% de la producción industrial y minera mundial, Alemania el 23.5%, Reino Unido 19.5% y Francia 11%; en 1860 el 50% de las exportaciones de África, Asia y América tenían como destino el Reino Unido, pero para 1900 ya sólo era el 25 por ciento. (Cabrera, 2013).

Los diversos factores que influenciaron la economía de esa época fueron:

- La transformación de una economía agraria y artesanal a una economía industrial y mecanizada a través del uso de nuevos materiales (hierro, acero), nuevas fuentes de energía (carbón) y la invención de las máquinas de vapor, textiles entre otras. Todo esto unido permitió el incremento de la producción a gran escala.
- La reorganización del trabajo, dio lugar a la nueva división del trabajo y a una mayor especialización de la mano de obra.

- La revolución y mejora del transporte (trenes y barcos de vapor) propiciaron la facilidad en el intercambio de los bienes materiales.
- La creación de nuevas rutas marítimas internacionales contribuyeron a la reducción de los costes de transporte de mercancías entre Europa y el resto del mundo.
- Entre los factores sociales y culturales, se dio el crecimiento de la población mundial (urbana), el desarrollo de la clase obrera y el crecimiento de los conocimientos científicos y técnicos.

El auge de la economía en esa época, fue ensombrecida por sucesos y factores extraordinarios que propiciaron un período duro para los países europeos, quienes vivieron directamente los estragos y consecuencias en sus economías, como ocurrió con la primera guerra mundial.

La primera guerra mundial (28 de julio de 1914 - 11 de noviembre de 1918), ocasiono cambios económicos importantes para los países, incluidas las potencias del mundo divididas en dos grupos que se enfrentaron entre sí. La Triple Alianza integrada por Alemania, Austria-Hungría e Italia y la Triple Entente integrada por Francia y Rusia, quienes ya habían unidos fuerzas en 1892, y a partir de 1900 se les unió Inglaterra.

Las causas que generaron que estallara la primera guerra se debieron principalmente a los excesos de militarismo; en donde los gastos militares, la prolongación del servicio militar, la preparación de las reservas y la modernización de las armas, representaron una gran carga para la economía al inicio de la guerra. Los países involucrados se vieron obligados a direccionar sus fuerzas económicas al servicio y manutención de la guerra. Los fracasos de la diplomacia, con el asesinato del archiduque Fernando de Austria, y otros acontecimientos que amenazaron la paz a partir de 1900 son claros ejemplos de la falta de diplomáticos que estuviesen a la altura de su misión para arreglar estos conflictos sin violencia, lo que no fue así y por lo tanto se requirió al uso de las armas; y el nacionalismo, causa por medio del cual se crearon conflictos y deseos de venganza entre los países.

La consecuencia que trajeron las causas que ocasionaron el estallido de la guerra, se resumen en el destroz y caída de las economías en la mayoría de los países Europeos en donde estos perdieron sus mercados exteriores y vieron cómo su espacio económico se fragmentaba frente a los ojos de los demás.

Mientras Europa vivía una etapa de reconstrucción y trataban de restablecerse económicamente dejando atrás la economía de guerra para fomentar una economía de paz, Estados Unidos se convertiría en la primera potencia económica del mundo, gracias al auge económico en su producción industrial que era superior en comparación a todo el conjunto de las potencias europeas (Gran Bretaña, Alemania, Francia) realizando grandes inversiones en el extranjero y con un comercio competitivo.

De 1924 a 1929 Estados Unidos, gracias a la abundante mano de obra y de dinero, el crecimiento de las fabricas industriales por la implementación de nuevos métodos de producción y de organización del trabajo, vivió un período de expansión económica inmediato (que no duraría mucho), creando una economía de especulación, favorecida por la estabilidad política, el buen funcionamiento de los mercados y el control de la inflación (La crisis económica de 1929, s.f).

Después del sobresaliente crecimiento, se sobrevino una crisis en la bolsa de valores de Nueva York en Estados Unidos, la cual no se ajustaba a la realidad económica creando especulaciones y engaños a los accionistas. En un periodo corto las acciones de las compañías empezaron a caer rápidamente porque todo el mundo quería recuperar algo de lo que tenía invertido; y ese desajuste entre el estado real de la economía y el de la bolsa hicieron que ésta explotara en 1929 reduciendo a la nada el valor de la acciones y produciéndose la quiebra de las empresas al no disponer de capitales.

El jueves 24 de octubre de 1929, también llamado Jueves Negro, la bolsa de Nueva York en Estados Unidos sufrió el mayor de sus declives, ya que se pusieron a la venta varias acciones lo que produjo la fuerte caída de los precios. La bolsa, los bancos, y empresas involucradas directamente no fueron capaces de sobresalir y recuperarse de esta

situación. Los préstamos hechos a particulares no fueron cubiertos, los créditos no fueron cobrados, los capitales de las empresas llegaron a 0 y por consiguiente la bolsa y los bancos tuvieron que cerrar; esto provocó la gran crisis financiera y económica general en Estados Unidos y dañó también a varios países con quienes E.E.U.U tenía más relación (se expandió por Europa principalmente por Alemania y Austria, América Central, y América del Sur) por ser el mayor productor mundial y el principal mercado de inversión de capitales por todo el mundo. (Silva, 2008).

Esta crisis se conoce como la crisis de 1929 y entre las consecuencias directas se mencionan:

- La inmovilización de los capitales,
- El encarecimiento de productos,
- La ruina de empresas,
- El descenso de los precios de los productos,
- Los índices de producción se derrumbaron y con ello la contracción del comercio interior y exterior.

En el plano del comercio exterior, la crisis de los Estados Unidos implicó el retirar los capitales prestados a otros países y con esto los países ya no pudieron comprar productos agrícolas, industriales americanos, también se vieron privados de la financiación lo que produjo que cayese la demanda y se vieses sumergidos en la crisis. Los intercambios internacionales se vieron interrumpidos y afectados hundiendo enormemente la producción, la distribución y el consumo lo que redujo de manera espectacular el intercambio internacional.

En conclusión la crisis trajo consigo consecuencias devastadoras en todos los aspectos, no solo económicos con el cierre de bancos y empresas y la reducción del comercio exterior, sino sociales con el aumento del desempleo y delincuencia y en el ámbito político donde los Estados adoptaron por el intervencionismo y proteccionismo de la economía y los gobiernos trabajaron para evitar que la crisis persistiera. Por ejemplo en Europa, a pesar que hubo intentos fallidos de lucha contra la crisis se consiguieron



importantes logros en los años treinta en donde los gobiernos pudieron orientar la producción hacia la carrera armamentista por el avencindamiento de la nueva guerra mundial en 1939.

### **1.1 El inicio de la nueva guerra mundial y sus consecuencias económicas**

Es considerado el conflicto armado más grande de la historia de la humanidad, donde por seis años consecutivos se enfrentaron las Potencias aliadas y las Potencias del eje<sup>2</sup>. El conflicto duró desde 1939 hasta 1945 donde los ejércitos de los países involucrados combatieron por aire, mar y tierra dejando como consecuencia la muerte de más de 50 millones de personas, la destrucción masiva de los terrenos de guerra ( más del 50 % del potencial industrial de Europa incluyendo ciudades y carreteras quedaron dañadas), y demás.

Si bien las causas de este segundo enfrentamiento se debieron por los problemas que surgieron de las crisis del periodo de entre guerras y de conflictos anteriores que quedaron sin resolver desde la primera gran guerra; se puede decir que las disposiciones establecidas en el Tratado de Versalles firmado en 1919 para la rendición de Alemania fueron las más influyentes para que se desatara la segunda guerra mundial.

La primera guerra mundial finalizó con la firma de la Paz de Versalles que sancionó enormemente a Alemania y atendió los intereses de los países vencedores (Francia, Gran Bretaña, Estados Unidos) y asociados. El objetivo principal de estos tres países era el de lograr que Alemania limitara su potencial militar y reorganizar Europa como a ellos mejor les beneficiara. En resumen de todo lo dispuesto en este acuerdo, Alemania debía pagar indemnizaciones a los países Aliados y asociados por las pérdidas económicas sufridas a causa de la guerra, tampoco podrían poseer nuevas armas de combate y su territorio se vería reducido y repartido. Todo esto causo humillación y resentimiento dentro del Estado Alemán, contribuyó a la caída de la

---

<sup>2</sup> Los países que conforman al grupo de las Potencias Aliadas fueron los Estados Unidos, Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Francia y la Unión Soviética quienes querían frenar el expansionismo de las Potencias del Eje integrada por Alemania, Japón e Italia.

república de Weimar en el año 1933 y la ascensión del Nazismo con Adolf Hitler como líder del III Reich (imperio) alemán.

Adolf Hitler fue el líder del partido Nacionalsocialista Alemán nombrado canciller de Alemania en 1933. Desde su ascenso Hitler se alió con Japón e Italia para conformar el bloque militar del Eje y así desequilibrar el orden internacional establecido tras la primera guerra mundial y lo dispuesto en el Tratado de Versalles. (Adolf Hitler, 2004). Tras las alianzas conformadas después de la llegada al poder de Hitler, se desencadenaron varios sucesos que tuvieron lugar principalmente en Europa y que marcarían el inicio de la segunda guerra mundial.

Tras el final de la guerra, surgieron acontecimientos negativos, se originaron grandes devastaciones y bajas militares y sociales mundiales; estos sucesos dejaron graves consecuencias principalmente en el entorno económico y social. Un claro ejemplo de ello fue el holocausto hacia la población judía europea y la difícil reconversión de la economía bélica y militar a una economía capaz para volver a producir bienes y servicios destinados al crecimiento y bienestar de la población.

En el entorno económico, fueron las miles de pérdidas materiales y de infraestructura las que frenaron el progreso por mucho tiempo en Europa después de la guerra, ¿por qué? Porque fue necesario reconstruir ciudades que quedaron devastadas y por ello se debió invertir muchos millones de dólares lo cual llevó al endeudamiento y debilitamiento económico en el antiguo continente. En cambio en Estados Unidos, quien fue el país al que acudieron por ayuda fue quien se encargó de dar préstamos y venta de los víveres y materias primas a los países Europeos, fortaleciendo así su economía lo que ayudo a que se convirtiera en la primera potencia mundial del momento dadas sus altas producciones e industria tecnológica.

## **1.2 La Economía Mundial después de las guerras**

En medio de todo el proceso evolutivo y de la experiencia vivida en el periodo entre la primera y segunda guerra mundial, surge la voluntad de crear dentro del marco de las relaciones económicas internacionales un plan fundamentado en la cooperación económica institucionalizada. Bajo esta idea el comercio empezó a regirse con la creación de organizaciones quienes regularían las formas de comerciar entre los países entre ellas la ONU quien con (“Carta de las Naciones Unidas”,1945) establece proteger a las nuevas generaciones de las atrocidades de la guerra, buscar condiciones para conservar la justicia y respeto a los tratados internacionales, asegurar la fe en los derechos del hombre y la mujer y promover formas para el continuo progreso social y así elevar el nivel de vida de las personas.

Para llevar a cabo la finalidad y funciones que ameritan a la ONU, los órganos principales y varios programas, fondos y agencias especializadas ayudan a que esta organización cumpla con la responsabilidad de ser el mayor ente internacional para resguardar la paz y seguridad mundial. Para ello trabajan conjuntamente y desempeñan papeles fundamentales para poder enfrentar los desafíos tangibles que amenazan integridad humana, el deterioro económico, social y ambiental de la sociedad internacional. A través del poder de decisión actúan para poder intervenir en asuntos como la prevención de conflictos armados, erradicar enfermedades, lograr alcanzar los objetivos del milenio, proteger y promover los derechos fundamentales de las personas, normar en materia de los derechos humanos, del medio ambiente, proteger a los refugiados de los países en guerra y mucho más. (ONU, 2014).

En el año 1947, dos años después de que la segunda Guerra mundial concluyera, los países aliados con Estados Unidos resolvieron el sentar las bases para la creación de un sistema multilateral de comercio que ayudaría a superar el deterioro que los países y la economía en el periodo de entreguerras sufrieron.

Se figuró una propuesta para la expansión del comercio mundial, donde se recomendaba a los países aliados que celebraran una conferencia que tuviese como objetivo primordial el establecer un marco de funcionamiento internacional que impulsara el comercio entre los países.

Con esta idea en mente y bajo la tutela de los Estados Unidos se decidió proponer ante el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas una convocatoria para la Conferencia Internacional sobre el Comercio y el Empleo. Varias reuniones preparatorias se realizaron en torno a esta y finalmente se logró que 57 países participantes firmaran una carta que serviría como convenio constitutivo de la organización que luego daría origen al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La Carta de la Habana fue el nombre de dicho documento con la cual la Organización Internacional del Comercio (OIC) surgió; la conferencia donde se firmó la Carta fue celebrada en La Habana, Cuba en 1947.

La OIC tenía el objetivo de liberalizar los intercambios comerciales, fomentar la reconstrucción, el desarrollo económico y velar por las inversiones internacionales. Además de ello algo muy significativo que llamo la atención de esta organización fue que se planteó la idea para la negociación de las reducciones arancelarias multilaterales con lo cual los países experimentarían el poder intercambiar bienes y servicios con menos obstáculos, la fluidez del comercio exterior se regularía y las relaciones comerciales se incrementarían; sin embargo, todo lo planteado anteriormente nunca se dio porque la Carta que en un inicio constituyó la Organización nunca llegó a ratificarse y por lo tanto la OIC nunca llegó a crearse. Pero un grupo de 23 países acordaron seguir adelante con las negociaciones de reducciones arancelarias previstas en la OIC y llegaron a un acuerdo provisional que incorporaba algunos de los elementos previstos en la Carta de la Habana, este acuerdo se llamó Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Tras el fracaso de la antes mencionada organización, el paradigma económico internacional se mantuvo por 47 años más con el nacimiento de este acuerdo de

carácter provisional, que siguió firmemente la idea de crear una organización con fundamentos bien establecidos de carácter internacional para el manejo del comercio.

El GATT (por sus siglas en inglés) se constituyó como el marco regulador de lo que se había dispuesto para la economía internacional, esto para reducir progresivamente las trabas a los intercambios comerciales, teniendo como objetivo primordial el liberalizar progresivamente el comercio mundial eliminando los obstáculos establecidos por los Estados nacionales sustituyéndolos por la cooperación entre ellos.

Datos interesantes del GATT:

El GATT sirvió como único instrumento multilateral que rigió el comercio internacional después de la segunda guerra mundial hasta el final de la guerra fría.

Se instituyeron las llamadas rondas comerciales por medio de las cuales el GATT pudo negociar nuevas disposiciones y establecer así el sistema comercial multilateral firme y duradero.

Los avances más importantes en la liberación del comercio internacional se realizaron por medio de esas rondas comerciales.

La última ronda celebrada bajo los auspicios del GATT, que dio inicio en 1986 y finalizó en 1994, fue la más importante y la de mayor relevancia porque en ella se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Después de muchos años de negociación para que el GATT se convirtiera en una auténtica institución, en 1995 no se logró alcanzar un verdadero consentimiento y esta se disolvió dando lugar al establecimiento de la OMC oficialmente.

## **2. La Organización Mundial del Comercio (OMC) ente internacional de comercio**

Hay muchas maneras de ver a la OMC; puede ser vista como una sola organización para liberalizar el comercio o como un foro donde los gobiernos pueden negociar acuerdos comerciales y solucionar diferencias comerciales, pero esencialmente es la organización que trata de normar las relaciones comerciales entre países de manera global. Para ello estableció como objetivo principal el establecer las normas para regular las políticas comerciales de los países miembros, el poder expandir el comercio internacional y por ende elevar los niveles de vida de las personas.

“Es el órgano internacional que se encarga de normar y regir el comercio entre los países, a través de diferentes acuerdos; los cuales fueron negociados y firmados por los gobiernos de los países que son miembros de esta organización”. (OMC, 2013).

Los acuerdos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional que los gobiernos de los países deben seguir con el objetivo de ayudar a los productores, exportadores e importadores a llevar adelante sus actividades comerciales.

Actualmente, los cinco países centroamericanos son miembros de la OMC y Guatemala se adhirió el 21 de julio de 1995 (OMC, 2013); con la idea de poder participar en el marco de un comercio más justo y disciplinado que regulara el intercambio de mercancías entre los países con quienes se comercia.

La presencia en la OMC contribuyó a la transformación e incorporación de los países centroamericanos al nuevo orden económico mundial y así poder acelerar el crecimiento económico, buscar una mayor apertura de los mercados para promover las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales y mejorar así las condiciones de vida de los nacionales.

### **3. Comercio Exterior de CA desde sus inicios hasta la actualidad**

En materia de comercio exterior, Centroamérica desde sus inicios ha buscado posicionar los productos nacionales en los mercados que ofrezcan beneficio económico a la región. Por esta razón los países centroamericanos a través de los años, además de renovar y profundizar la integración subregional, han promovido distintas estrategias con el fin de abrirse camino en la economía mundial.

#### **3.1 Comercio desde 1960 – 1980**

El comercio en la región venía siendo muy dinámico desde la creación del Mercado Común Centroamericano en 1960. Durante los años sesenta y setenta se tomaron medidas proteccionistas para poder resguardar a las economías en desarrollo de las economías grandes como Estados Unidos. Se decidió por adoptar una política económica que ayudaría a fomentar el crecimiento económico a través de la sustitución de las importaciones por productos fabricados localmente y a este modelo se le llamo de industrialización por sustitución de importaciones también conocido como ISI. Con la aplicación del modelo ISI, se empezaron a utilizar altos niveles de protección arancelarios respecto a terceros países, fomentando de manera estricta el comercio intrarregional.

Tras la firma del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica se fomentó el comercio intrarregional de manera positiva, el cual mostró una tendencia creciente anual desde 1960 (en los primeros diez años) del 20%. Para luego seguir creciendo en los próximos años a un ritmo moderado y alcanzar un máximo porcentaje del 84% del total del crecimiento intrarregional (Cepal, 2009).

#### **3.2 Comercio desde 1980 – 1990**

En los años ochenta el comercio intrarregional se vio afectado por diferentes acontecimientos que acaecían en la región; las guerras civiles, los daños a la

infraestructura física del aparato productivo y las crisis en que se sumergían las economías derivadas de la recesión mundial, la deuda externa y la caída de los precios de los principales productos de exportación, contribuyeron a que se debilitara el proceso de integración económica en la región.

El estancamiento del comercio, produjo que las exportaciones cayeran fuertemente representando apenas una tasa de crecimiento promedio anual de 1% al igual que las importaciones en la así denominada década perdida. En los años noventa se empezaron a adoptar nuevas estrategias económicas que ayudarían a mejorar el comercio en Centroamérica.

### **3.3 Comercio desde 1990 hacia los años 2000 en adelante**

En la década de los noventa, el comercio muestra una importante recuperación relacionado a las nuevas estrategias de desarrollo adoptadas por los gobiernos de los países de la región. El cambio de estrategias tuvo un enfoque hacia afuera, es decir luego del modelo de sustitución de importaciones y el regionalismo abierto adoptado por los países de Centroamérica, se propició la expansión de la economía de la región mediante la creación de programas de ajuste estructural, que de entre ellos destaca la adopción de políticas de liberalización del comercio. La liberalización del comercio hace referencia a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio internacional entre varios países ante la firma de tratados bilaterales o multilaterales.

Las exportaciones e importaciones centroamericanas reportaron para entonces un importante aumento, en promedio anual con un crecimiento del 11.6% lo que permitió que los países de la región agilizaran distintas estrategias con el fin de abrirse comercialmente con terceros países.

A partir de finales de los noventa, los diferentes enfoques entre los gobiernos regionales acerca de su futuro común impulsaron procesos tales como la firma de los

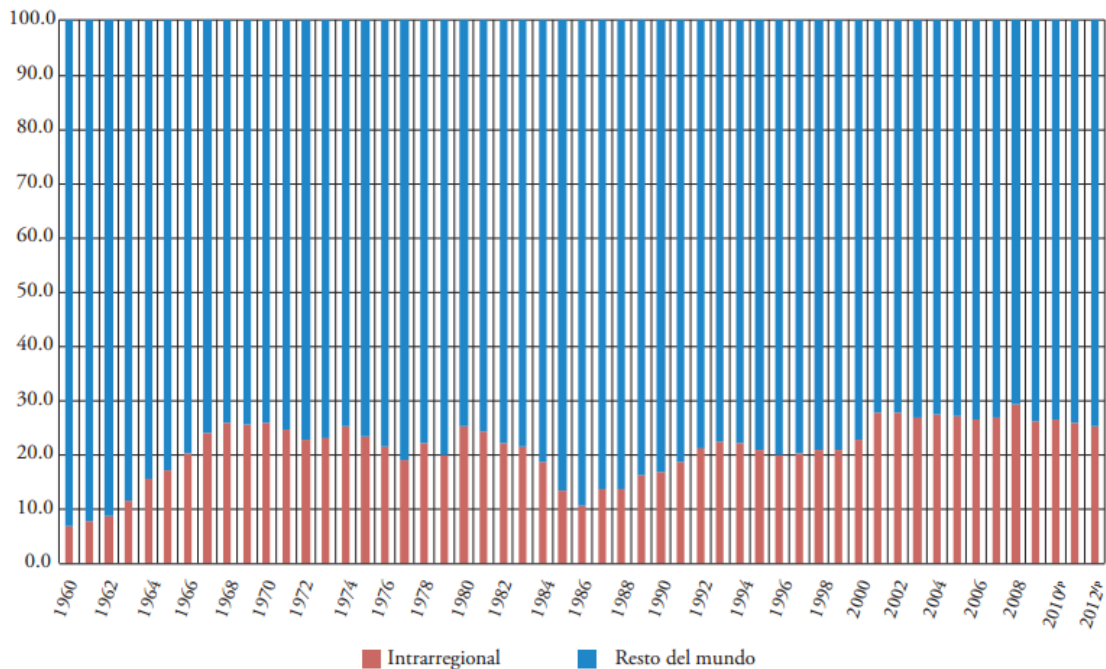


acuerdos comerciales internacionales y la aplicación de mecanismos de cooperación regional. Durante este periodo la apertura económica, mostro un crecimiento promedio de las exportaciones extra regionales en un 7% por año; mientras que las exportaciones intrarregionales se incrementaron a un mayor ritmo del 12%, lo cual es importante si se toman en cuenta la serie de medidas recientemente adoptadas por la región para la profundización de la integración económica en la región (SIECA, 2013).

Para ello, las siguientes gráficas muestran las cifras preliminares que corresponden al crecimiento económico de la región para los periodos previamente analizados; en donde podemos observar el desenvolvimiento de la actividad económica centroamericana para su mejor entendimiento.

### Gráfica No. 1

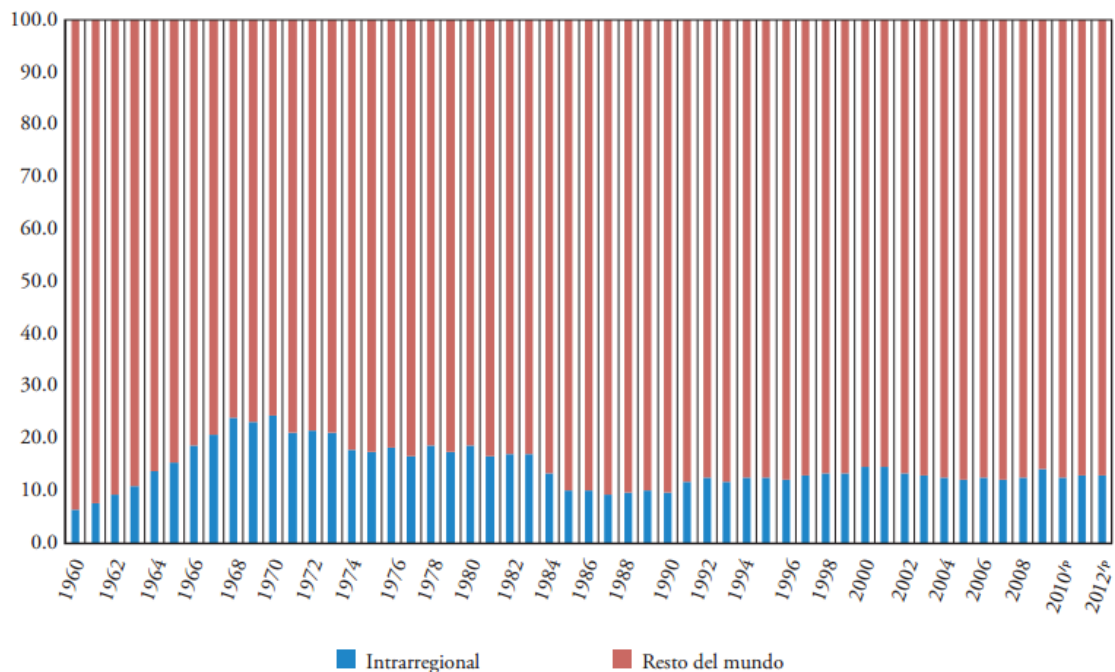
Centroamérica: Participación de las exportaciones intrarregionales y hacia el resto del mundo en el total exportado. Años: 1960-2012 (En porcentajes)



Fuente: Informe Anual de Comercio Exterior Centroamericano 2012, SIECA

## Gráfica No. 2

Centroamérica: Participación de las importaciones intrarregionales  
y del resto del mundo en el total importado  
Años: 1960-2012  
(En porcentajes)



Fuente: Informe Anual de Comercio Exterior Centroamericano 2012, SIECA

La unión en Centroamérica se ha fortalecido; se ha avanzado en armonizar las políticas de integración elaboradas por los gobiernos y la ampliación de la participación y presencia de la región en los flujos internacionales de comercio, ante la nueva era de la globalización económica con la suscripción de Tratados de Libre Comercio. A pesar de ello, hasta la fecha todavía se mantienen otros importantes retos como la verdadera conciliación de la unión aduanera (objetivo primordial con la firma del Tratado General de Integración Económica) y la armonización de normas y regulaciones comunes que afectan el comercio. En medio de la era de la globalización económica, en la región centroamericana el comercio exterior se vio beneficiado con el incremento de las exportaciones a través de la apertura comercial.

#### 4. Apertura Comercial en Centroamérica

Dentro del marco de las relaciones económicas internacionales, surge el fenómeno de la globalización como el acontecimiento económico más importante del siglo XX. La globalización trae consigo la importante misión de que las economías puedan adaptarse y participar dinámicamente en los flujos de comercio, bienes y servicios internacionales y, consecuentemente en los beneficios asociados al crecimiento y desarrollo económico sostenido para lograr el desafío de reducir la pobreza y la desigualdad.

Este fenómeno económico trae consigo otros acontecimientos importantes como la interdependencia e interrelación económica entre los países lo que impulsa a crear una mayor competencia entre los diversos mercados; por lo que el aumentar la productividad es la condición necesaria para poder ingresar satisfactoriamente a los mercados internacionales y de esa forma poder obtener mayores beneficios del plano económico internacional.

En Centroamérica se han reforzado e iniciado reformas económicas estructurales basadas principalmente en el esquema de libre mercado, que remonta desde el fervor de la revolución industrial con Adam Smith considerado el padre del liberalismo económico y promotor de la doctrina “*laissez faire - laissez passer*” - Vincent de Gournay, fisiócrata del siglo XVIII.

Adam Smith creyente del libre comercio planteó que la interrelación entre comercio y crecimiento económico se establece de mejor manera con el principio de la ventaja absoluta, es decir que si un país puede producir un bien con una menor cantidad de trabajo que la usada por el otro país para producir el mismo bien, entonces el primero tiene una ventaja absoluta y desde allí, exportar ese bien al resto de las naciones es lo que dinamiza el proceso de crecimiento (Smith, 1974).

Bajo este concepto, los países centroamericanos consideran que a través de la liberalización y apertura comercial, se pueden obtener mayores beneficios de bienestar económico y crecimiento de la productividad nacional. A razón de ello se ha decidido suscribir varios tratados de libre comercio como vía factible para el desarrollo y promoción de la inversión extranjera directa.

Actualmente Guatemala conjuntamente con los demás países de Centroamérica, tiene suscritos los siguientes acuerdos:

*En el marco de la Unión Aduanera:*

\*Para aunar el perfeccionamiento de la Unión Aduanera se suscribieron los siguientes convenios que establecieron un nuevo régimen arancelario y aduanero en la región.

### Cuadro No.1

#### Tratados comerciales en el marco de la unión aduanera

Nombre del tratado	Fecha de suscripción	Principales características
Tratado General de Integración Económica Centroamericana	13 de Diciembre de 1960	-Establece el Mercado común centroamericano. -Establece el régimen de libre comercio para todos los productos originarios de los territorios de la nación. -Establece el Banco Centroamérica de Integración Económica (BCIE).
Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano	14 de Diciembre de 1984	-Establece el nuevo régimen arancelario y aduanero de Centroamérica
Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la ODECA (Protocolo de Tegucigalpa)	13 de Diciembre de 1991	-Consolida el Sistema de Integración Centroamericana (SICA). -Modifica la estructura institucional de Centroamérica.
Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana(Protocolo de Guatemala)	29 de Octubre de 1993	-Consolida el Subsistema de Integración Económica
Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios	24 de Marzo de 2002	-Establece el marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios e inversión entre las partes.

Fuente: Elaboración propia

Los tratados y convenios descritos anteriormente representan una serie de instrumentos legales que son la base de la integración económica en la región. Por medio de ellos se pretende constituir una zona libre de circulación de mercancías y servicios, eliminar obstáculos al comercio y demás, para impulsar la economía y mejorar las condiciones de vida de los habitantes en Centroamérica.

*En el marco internacional:*

En el marco internacional además de Tratados Comerciales se han negociado Acuerdos de Alcance Parcial, que son instrumentos por medio de los cuales se liberaliza parcialmente el comercio entre dos o más países. Se les considera como el paso previo a la consolidación de un TLC y en ellos se negocian solamente una porción de los intereses; Guatemala ha negociado los siguientes:

**Cuadro No. 2**  
**Tratados comerciales en el marco internacional**

<b>Nombre del acuerdo de alcance parcial</b>	<b>Fecha de suscripción</b>	<b>Entrada en vigencia</b>
Guatemala-Venezuela	10 Octubre 1985	10 Abril de 1986
Guatemala- Cuba	29 Enero de 1999	10 Julio 2000
Guatemala-Belice	26 de Junio 2006	4 Abril de 2010
Guatemala-Ecuador	15 de Abril 2011	19 de Febrero 2013

Fuente: Elaboración Propia

A través de la entrada en vigencia de estos AAP se ha permitido el acceso inmediato de ciertos productos nacionales negociados y la consolidación de las bases específicas para la desgravación arancelaria. Los Tratados de Libre Comercio que Guatemala ha negociado han sido conjuntamente con los demás países Centroamericanos. El primer

acuerdo de libre comercio negociado conjuntamente fue entre México, Guatemala, El Salvador y Honduras. A finales de los años noventa e inicios de los dos mil se negociaron los acuerdos de libre comercio por parte de Centroamérica como región es decir entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, con República Dominicana, Chile, Panamá y Estados Unidos de América, así como el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. El Acuerdo de Asociación con la UE, se compara con lo establecido en un Tratado comercial pero que incluye además del aspecto económico, aspectos en materia de política y de cooperación.

El siguiente cuadro muestra la fecha de suscripción y vigencia de los acuerdos establecidos en la región:

**Cuadro No. 3**  
**Acuerdos comerciales en la región de Centroamérica**

<b>Nombre del tratado</b>	<b>Fecha de suscripción</b>	<b>Entrada en vigor</b>
Unión Europea y Centroamérica	29 Junio 2012	1 agosto 2013
México y Centroamérica	22 Noviembre 2011	1 Septiembre 2013
Colombia y Triángulo del Norte (Salvador, Honduras y Guatemala).	9 Agosto 2007	13 Noviembre 2009
Taiwán y Centroamérica	22 Septiembre 2005	1 Julio 2007
Estados Unidos, Republica Dominicana y Centroamérica	5 Agosto 2004	1 Julio 2006
Panamá y Centroamérica	6 marzo 2002	22 Junio 2009 (GT)
Chile y Centroamérica	18 octubre 1996	1999
República Dominicana y Centroamérica.	16 Abril 1998	

Fuente: Elaboración propia

Los acuerdos comerciales son tendencia dentro del proceso de globalización económica del siglo XX y los países centroamericanos ante los retos y desafíos que conlleva, siguen comprometidos con el proceso de integración económica internacional y se esfuerzan por cumplir los objetivos que se plantearon desde sus inicios.

Desde principios de la década de los noventa han venido aplicando una política de mayor apertura hacia el exterior, mediante la reducción sus aranceles promedio y la progresiva eliminación de aranceles extraordinarios. Para lo cual se implementó un modelo básico para la política de comercio exterior que se adapta a los nuevos retos y desafíos de la nueva era económica mundial en la región.



## **CAPÍTULO III**

### **Descripción de la Política Comercial de Guatemala y el Sistema Arancelario Centroamericano**

El nuevo orden económico internacional se caracteriza por el desarrollo de las relaciones económicas internacionales y la intensificación de la producción, inversión y competitividad entre países fomenta el comercio el cual juega un papel importante en la economía mundial.

El crecimiento de la economía de un país está sujeto a varios aspectos coyunturales que pueden ampliar las posibilidades de intercambio comercial y uno de ellos es el incremento del comercio exterior a través de la apertura comercial e integración de las economías de los países, pues brinda oportunidades de crecimiento que los países requieren.

En este capítulo se describe la política comercial de Guatemala integrada por las políticas de comercio exterior y arancelaria de Guatemala formuladas como elementos fundamentales de integración económica que regulan el comercio exterior del país por medio de los aranceles y concretan la forma como se organiza la estructura del sistema arancelario y los compromisos que acarrearán su correcta implementación.

#### **1. Política integrada de comercio exterior de Guatemala**

La política comercial formulada por el gobierno de un país sirve como instrumento económico que contribuye a la promoción de la economía nacional en el extranjero. Guatemala, en el marco de la Política Exterior, sigue el modelo de desarrollo económico sustentado en la implementación de políticas comerciales que promueven la apertura económica a través de la negociación y suscripción de nuevos tratados comerciales. Con el objetivo de facilitar el acceso a los mercados internacionales, promover la inversión y mejorar la capacidad de exportación de los productos nacionales. (Marco General de la Política Exterior de Guatemala, 2012).

La Política Integrada de Comercio Exterior fue elaborada por el Consejo Nacional de Exportaciones (Conapex)<sup>3</sup>, en donde se definen las nuevas tendencias y necesidades que surgen de los avances que Guatemala adquiere por la participación en el comercio mundial.

Se basa en los principios que fueron desarrollados en la Política de Comercio Exterior de 1997, y se constituye en la premisa de que el comercio exterior contribuye al desarrollo económico de los países mediante el estímulo a la producción, la generación de empleos y el aumento del ingreso per cápita en la población. (Política Integrada de Comercio Exterior, Competitividad e Inversiones de Guatemala, 2012).

Como lo describe el Artículo 119 de la Constitución Política de la República de Guatemala, corresponde al Estado “promover el desarrollo ordenado y eficiente del comercio interior y exterior del país, fomentando mercados para los productos nacionales”. Mencionado esto, queda claro que forma parte de la política interna del país y por lo tanto de la Política Exterior, el desarrollo óptimo de la Política Comercial, la cual es formada por una serie de normas que ayudan promover el fomento del comercio y la apertura de mercados para los productos que se fabrican en el país.

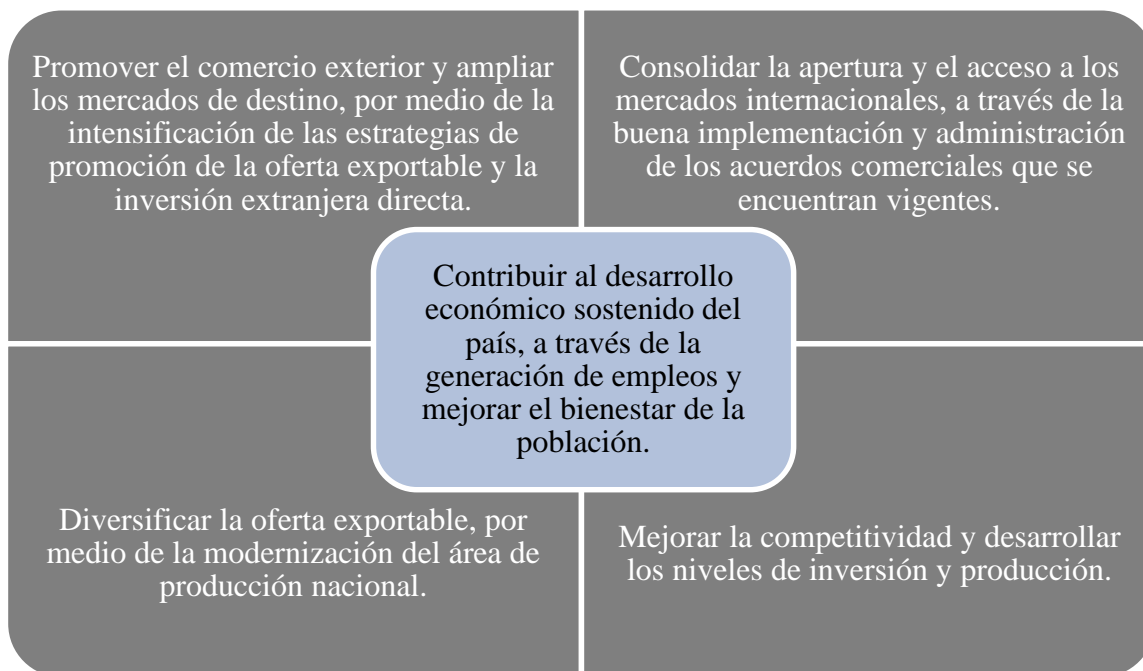
La Política Integrada de Comercio Exterior de Guatemala establece como objetivo general y específicos los siguientes:

---

<sup>3</sup> Foro sobre Comercio Exterior más importante que existe en Guatemala, creado por Acuerdo Gubernativo 367-86 modificado por Acuerdo Gubernativo 399-90.

#### Cuadro No. 4

### Objetivos General y Específicos de la Política Integrada de Comercio Exterior (Guatemala)



Fuente: Elaboración propia

La Política Integrada de Comercio Exterior de Guatemala establece como objetivo general y específicos los siguientes:

Los objetivos en que se basa la política de comercio exterior de Guatemala, plantean la contribución al desarrollo económico del país como el principal objetivo. A través de la conciliación de la misma se pretende mejorar el bienestar de la población, generar empleos y promover la atracción de la inversión por medio de la inserción e incremento de la producción nacional de los bienes y servicios en el mercado extranjero.

Como objetivos específicos se establecen:

- Mejorar la competitividad del país como componente estratégico, para favorecer la expansión y diversificación del comercio. Elementos clave para crear ventajas

competitivas para el país son el aprovechamiento de los recursos, la eficiencia en la producción, aumentar los niveles de inversión productiva y ser innovadores y tecnológicos.

- Importancia de ampliar y diversificar la oferta exportable. Es decir desarrollar mecanismos para mejorar la producción, contar con bienes y servicios de calidad con un alto valor agregado que tengan potencial de exportación y que se encuentren en condiciones para competir en el mercado internacional.
- Consolidar la apertura y el acceso a los mercados internacionales. La correcta y eficiente implementación, administración de los acuerdos comerciales vigentes son fundamentales para lograr alcanzar este objetivo y es objeto de análisis primordial en la tesis.
- La promoción de las oportunidades del comercio exterior y la diversificación de los mercados de destinos constituyen el último objetivo específico de la política comercial. A través de ello se busca mejorar las condiciones de acceso de las exportaciones de bienes y servicios a los mercados externos, proveyendo a los actores económicos normas claras del comercio que proporcionen certeza jurídica a sus inversiones.

El papel que desempeña la política antes mencionada en Guatemala es el de una política de ajuste estructural, su enfoque va dirigido a cambiar varios aspectos negativos del comercio actual en el país. A través de ella se prevé ampliar la apertura y el acceso a los mercados internacionales, a renovar la estructura de las exportaciones y a aumentar la oferta exportable para poder estimular la producción de las mercancías y contribuir al avance comercial.

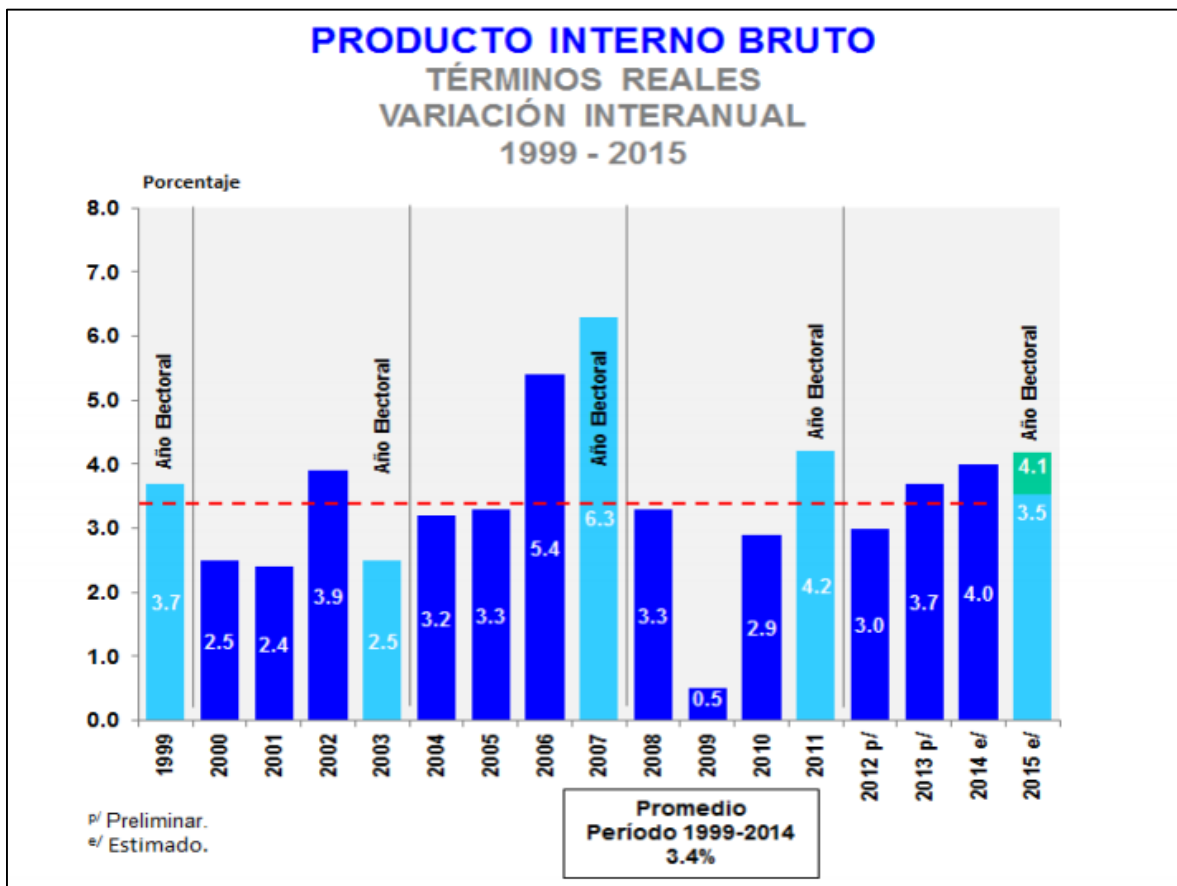
Según datos obtenidos del Banco de Guatemala, la actividad económica de entre los años de 1999 – 2015, se vio condicionada principalmente por sucesos externos al país estableciéndose una base promedio de crecimiento anual de 3.4% manteniendo un ritmo de crecimiento moderado.

Existen factores que ocasionan el comportamiento anterior y entre los principales podemos mencionar las crisis económicas y financieras mundiales que afectaron principalmente a los Estados Unidos en los años 2008 y 2009, lo cual produjo un impacto

negativo en el crecimiento de la economía guatemalteca, originando una variación del 0.5% del PIB Anual del país en el 2009. (Banco de Guatemala, 2014).

A partir del 2010, gracias a la recuperación económica de los principales socios comerciales de Guatemala, el incremento de los precios internacionales de los principales productos de exportación (café, azúcar, banano y cardamomo), el crecimiento de las exportaciones, el mejor consumo interno del país y al buen mantenimiento de políticas monetarias y fiscales, más la creación de nuevos empleos en el país, ayudaron al crecimiento positivo respecto a los años anteriores, véase la gráfica No. 3 a continuación.

**Gráfica No. 3**  
**Actividad Económica de Guatemala**  
**Producto Interno Bruto / Años 1999 al 2015**



Fuente: Banco de Guatemala

La recuperación económica que experimentaron la mayoría de los principales socios comerciales del país y la mejora en los precios de algunos productos importantes en el mercado internacional (petróleo/gas) fueron determinantes para el buen desempeño que registraron las exportaciones e importaciones en Guatemala. Todo esto se vio reflejado en la mejora del intercambio comercial durante los años 2010/2011, el cual ascendió hasta US\$ 27,072.9 millones de dólares (Banco de Guatemala, 2014).

Otro de los factores importantes que se debe mencionar y que afecta indirectamente al crecimiento económico del país es la apertura comercial.

Es evidencia que las economías más abiertas o quienes poseen una relación comercial con más de un país, tienden a crecer más rápido. Factores como la especialización en áreas débiles, la competitividad de los sectores fuertes y el acceso a mejores bienes, productos e ideas nuevas ayudan a absorber ventajas técnicas que no se conocían y que se implementan en los países desarrollados y en Guatemala no es la excepción (Morán, 2004).

La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo sostienen que el intercambio de mercancías entre países es beneficioso para quienes participan entre él y la importancia de la apertura comercial radica en ello.

Guatemala ha logrado expandir las relaciones comerciales y la apertura comercial desde su ingreso a la OMC hasta la negociación de Tratados Comerciales con países desarrollados, lo cual ha permitido el incremento del flujo comercial a través de los acuerdos y las preferencias comerciales convenidas. Ejemplo de ello es la relación comercial establecida con Estados Unidos, quien es el principal socio comercial de Guatemala teniendo un intercambio comercial promedio del 28.8% anual. El segundo socio comercial del país corresponde a los países del Mercado Común Centroamericano seguidos por aquellos países como México, la Eurozona, China, Panamá, Colombia entre otros.

El comercio de mercancías entre Guatemala y los países se ha consolidado gracias a la aplicación de normas y reglas de las políticas estatales comúnmente acordadas especialmente las de comercio exterior.

La política de comercio exterior contribuye a la apertura y al acceso de los productos nacionales a los mercados internacionales y la política arancelaria, que se deriva del comercio exterior, define la estructura arancelaria de los productos a comerciar y sirve como instrumento de consolidación de la apertura como medio para estimular la eficiencia de la producción y como un instrumento de negociación de los acuerdos comerciales establecidos entre Guatemala y otros países.

## **2. Política Arancelaria como instrumento para el fomento del comercio**

La Política Arancelaria forma parte de la Política Comercial de un país ("Política Comercial", 2009) y se estudia como un elemento importante para el fomento del comercio, considerando que desde hace tiempo surge la preocupación de los gobiernos por regular y controlar el paso de mercancías en las fronteras, para poder restringir la entrada de otras mercancías que pudiesen afectar el comercio nacional y fomentar el desarrollo de las industrias locales por medio de la aplicación de ciertos impuestos a las mercancías importadas llamados aranceles.

Según la OMC "los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país, una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos".

Entendiéndose esto de la siguiente forma, un arancel tiene un efecto directo sobre el flujo comercial dado que si los productos importados se encarecen, los productos nacionales pasarían a ser igual de competitivos que los productos importados. Es decir, si un porcentaje o nivel de arancel es alto, eso provocaría una baja en el consumo de los

productos que se importan, remplazándolo por otro de características similares pero de carácter nacional.

En sí, considerando el alto valor de los aranceles dentro del comercio internacional también resulta importante la clasificación de las mercancías. “Se puede decir que el éxito de toda política comercial internacional, depende de una acertada CLASIFICACIÓN, basada en la perfecta identificación o determinación de la naturaleza de las mercancías, es decir que debemos saber qué es para identificarlas”. (Contreras, 2007)

La correcta clasificación tiene el fin de ordenar y simplificar el proceso de intercambio comercial y para la justa aplicación de los impuestos sobre los bienes y servicios que son objeto de comercio que se negocian entre los países cuando se suscribe un acuerdo comercial.

## **2.1 EL Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías**

Del poder contar con mecanismos que permiten ordenar y clasificar los productos que son objeto de comercio entre dos o más países; surge la necesidad de estandarizar los criterios clasificatorios a un nivel superior es decir a un nivel internacional y por eso se decidió en el año 1983, en el seno de la Organización Mundial de Aduanas<sup>4</sup> suscribir el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, mejor conocido hoy en día como Sistema Armonizado.

El Sistema Armonizado es el principal instrumento utilizado para la clasificación de las mercancías importante, no solo por su funcionalidad clasificatoria para con fines fiscales sino que también que por medio de él se facilita el manejo de las estadísticas para el control del comercio, lo que permite implementar bases de datos económicas

---

<sup>4</sup> La Organización Mundial de Aduanas (OMA) es un organismo internacional dedicado a la cooperación en materia aduanera. Fue fundada en 1952 como el Consejo de Cooperación Aduanera y creó el Sistema Armonizado.



estructuradas y organizadas, las cuales sirven como instrumento en las negociaciones comerciales de los acuerdos económicos internacionales.

Para Guatemala al igual que los demás países de la región (CA), la implementación y aplicación del Sistema Armonizado, surge de la necesidad del poder adaptar sus economías a los cambios que surgían en ese momento dentro del sistema internacional del comercio.

El incremento de las relaciones comerciales con nuevos países, el desarrollo de nuevas tecnologías y productos económicos y el nuevo lenguaje común de clasificación arancelaria fueron las causas que llevaron a desarrollar este nuevo instrumento económico en la región (Corrales y Zúñiga, s.f).

A inicios del año 1992, los gobiernos de la República de Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y Guatemala, quienes utilizaban la Nomenclatura del NAUCA, en ella se establecía la clasificación de las mercancías que contiene el Arancel Centroamericano de Importación el cual se basaba en la NCCA, decidieron aprobar el Primer Protocolo de Modificación al Convenio sobre Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, que pondría en vigor el Sistema Arancelario Centroamericano basado en la nomenclatura del S.A.

Hasta la fecha se han suscrito dos protocolos más al Convenio sobre el régimen arancelario centroamericano (1994 y 1995), a través de ellos, se ha podido tomar decisiones de acuerdo a las necesidades económicas de la región y ha ayudado a facilitar las negociaciones de acuerdos comerciales internacionales de CA.

Después de adoptar los criterios de clasificación arancelaria del SA, en la región centroamericana a través del Sistema Arancelario Centroamericano, que es el instrumento comercial donde se clasifican las mercancías que son objeto de comercialización, se obtuvo un mejor control sobre los productos que se importaban

y/o exportaban, al facilitar la identificación y regulación de los aranceles que se aplican y el análisis estadístico sobre el comercio en la región.

### **3. El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)**

Para contribuir al desarrollo económico de Centroamérica se implementa el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), como una herramienta económica donde se clasifican, ordenan y localizan con facilidad las mercancías, según su materia, origen, naturaleza y demás, con el fin de identificar exactamente el porcentaje de arancel que les corresponde cuando son objeto de comercialización.

En este tema se define y analizan los criterios de armonización y la función de la clasificación arancelaria; temas que van de la mano para entender cómo se negocian los intereses de Guatemala y CA, al momento de negociar un acuerdo comercial con otros países.

El artículo 3 del Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero de Centroamérica, inciso a), establece que: “el Régimen está constituido por el Arancel Centroamericano de Importación, formado por los rubros con los derechos arancelarios que aparecerán en el Anexo A”; y el mismo está compuesto por el Sistema Arancelario Centroamericano y los Derechos Arancelarios a la Importación (DAI).

Se debe tener claro, que el arancel es la parte de la nomenclatura que establece el porcentaje del DAI. Este porcentaje es el que se cobra a las mercancías procedentes de terceros países, este porcentaje es determinado dentro de la Política Arancelaria establecido por el Consejo de Ministros de Economía, (COMIECO), actualmente conforme a los siguientes parámetros:

- 0% para bienes de capital y materias primas no producidas en la región;
- 5% para materias primas producidas en Centroamérica;
- 10% para bienes intermedios producidos en Centroamérica, y,

- 15% para bienes de consumo final.

Hay que tener en cuenta que existen excepciones a la regla, en ciertas ocasiones se establecen también por: criterios de carácter fiscal, compromisos adquiridos en la OMC y por situaciones propias de la producción centroamericana. (SAC, 2014).

### 3.1 Estructura del SAC

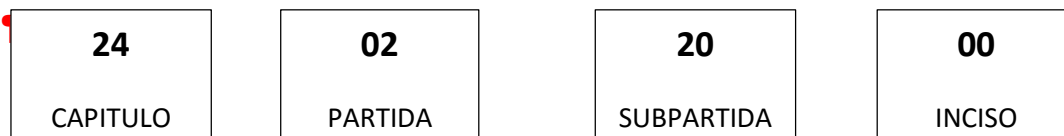
Como se ha mencionado anteriormente, el SAC adoptó la nomenclatura del Sistema Armonizado con sus relativas enmiendas, y su estructura está conformada en secciones, capítulos, partidas, sub partidas e incisos o fracciones<sup>5</sup>; además de ellos también contiene reglas, notas legales y notas complementarias centroamericanas.

El código numérico que posee es de ocho dígitos que se identifican de la siguiente manera:

- Los dos primeros, al **CAPÍTULO**,
- Los dos siguientes, a la **PARTIDA**,
- Los terceros, a la **SUBPARTIDA**, y;
- Los últimos, a los **INCISOS**.

#### Ejemplo:

**2402.20.00**



Fuente: Elaboración propia

---

<sup>5</sup> La cantidad de partidas y sub partidas que constituyen la estructura del SAC pueden aumentar o disminuir, depende si hay cambios en las enmiendas o en las revisiones que se realicen, o bien por la necesidad de especificar más detalladamente las mercancías.

Dentro de la estructura del Sistema Armonizado se utilizan 6 dígitos y esto norma a que en cualquier país del mundo, todos utilizan su nomenclatura tal como indica el SA sin poder hacer cambio alguno. El SAC utiliza dos dígitos más, a partir del séptimo dígito, son aperturas propias de la región que fueron necesarias para atender necesidades de los productos centroamericanos.

### **3.1.1 Secciones**

El Sistema Arancelario Centroamericano está compuesto de 21 Secciones, en ellas están agrupados los capítulos que contienen las mercancías con características similares. Las secciones se identifican en numeración romana del I al XX y están ordenadas de forma ascendente en la numeración relacionada con el grado de elaboración que posee la mercancía.

Ejemplo:

Sección I: Está compuesta por los capítulos del Reino Animal

- Capítulo 1: Animales Vivos.
- Capítulo 2: Carnes y despojos comestibles.
- Capítulo 3: Pescados y crustáceos. Moluscos y otros invertebrados acuáticos.
- Capítulo 4: Leche y productos lácteos; miel natural; productos comestibles de origen animal expresados ni comprendidos en otros capítulos.

El ejemplo indica claramente el orden según su elaboración, el capítulo uno de la sección I, son los animales vivos, cuando tienen un grado de preparación (muerte, preservación) se indican en el capítulo siguiente y así consecutivamente hasta llegar al proceso final de elaboración.

### 3.1.2 Capítulos

Los capítulos contenidos en el SAC son 99, los cuales están formados por las Partidas que contienen las mercancías afines; en cada capítulo se encuentran los productos propios de lo que se refiere la sección.

Ejemplo: Sección I

ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL

- **Capítulo 1: Animales vivos**

**Cuadro No.5**  
**Ejemplo de Nomenclatura del SAC**  
**Capítulos**

01.01	<b>CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS</b>
0101.10	- <b>Reproductores de raza pura:</b>
0101.10.10	- - Caballos
0101.10.90	- - Otros
0101.90.00	- Los demás
01.02	<b>ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA</b>
0102.10.00	- Reproductores de raza pura
0102.90.00	- Los demás
0102.90.00AA	Únicamente: Vacas lecheras
0102.90.00BB	Únicamente: Con pedigree o certificado de alto registro, excepto lo comprendido en la fracción 0102.90.00 AA (vacas lecheras)
01.03	<b>ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE PORCINA</b>
0103.10.00	- Reproductores de raza pura
0103.9	- <b>Los demás:</b>
0103.91.00	- - De peso inferior a 50 kg
0103.92.00	- - De peso superior o igual a 50 kg
01.04	<b>ANIMALES VIVOS DE LAS ESPECIES OVINA O CAPRINA</b>
0104.10	- <b>De la especie ovina:</b>
0104.10.10	- - Reproductores de raza pura
0104.10.90	- - Otros
0104.20	- <b>De la especie caprina:</b>
0104.20.10	- - Reproductores de raza pura
0104.20.90	- - Otros

<b>01 . 01</b>
<b>01 . 02</b>
<b>01 . 03</b>
<b>01 . 04</b>
CAPITULO    PARTIDA

Fuente: Elaboración Propia

El ejemplo muestra parte de las Partidas contenidas en el capítulo 1 de la Sección 1, clasificados con la característica común de ser animales vivos y diferenciándose según su especie. Es importante hacer mención que algunos capítulos están divididos en subcapítulos; esto se debe a que se tiene que detallar ciertas características para diferenciar y especificar las diferentes mercancías del capítulo.

### 3.1.3 Partidas

Las Partidas comprendidas en los capítulos del SAC son el contenido subordinado de estos y su descripción son de valor legal en los principios de clasificación; aproximadamente el SAC tiene 1241 partidas.

Se dividen de la siguiente forma:

- Por el Código:
  - Cerradas: Son las partidas que no tienen o no se le hacen subpartidas para desglosar su contenido. Se identifican porque de los ocho dígitos que constan el SAC solamente están identificados el capítulo y la partida que son los primeros cuatro dígitos y el código siguiente, ósea los últimos cuatro dígitos, siempre son ceros. Ej:

1002.00.00	<b>CENTENO</b>
1003.00.00	<b>CEBADA</b>
1004.00.00	<b>AVENA</b>

Se muestran como ejemplo de partidas cerradas al centeno, cebada y avena contenidas en el capítulo 10 sobre de la sección II. Esas partidas por la naturaleza de su origen, no se pueden dividir.

- Abiertas: Este tipo de partidas son las que se dividen en subpartidas y a veces en incisos; existen dos tipos de partidas abiertas.

El primer tipo clasifica a las partidas que en el SA son partidas abiertas y ellas se desglosan de igual forma que las normales, a veces son agregados específicos de Centroamérica.

Las segundas son las que en el SA están cerradas pero que en la región son necesarias entonces se abren.

- Por su Designación:

- Específicas: Son las que describen de manera específica o directa a la mercancía.

**Ej: 01.01 Caballos, Asnos, mulos y burdéganos, vivos.**

En este ejemplo las partidas clasifican a las mercancías tal y como se mencionan.

- Genéricas: Este tipo de partidas requieren más análisis que las anteriores. En ellas se incluyen una cantidad de productos o mercancías que no pudieron clasificarse en las otras partidas. Habitualmente, se refiere a LOS DEMAS productos o mercancías, se debe analizar a las partidas anteriores para poder identificar a estas.

**Ej: 12.07 Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados.**

El ejemplo muestra que en esta partida no se menciona de manera concreta cuáles son los productos a clasificar en esa posición arancelaria y tendrá que hacerse, como se indica con anterioridad mediante el análisis de las partidas que le preceden.

- Residuales: Las partidas residuales sólo son tres, clasifican solamente a los productos pertenecientes a los tres reinos existentes en la naturaleza (animal, vegetal, y mineral). Ellas clasifican los demás productos del origen que no se hayan especificados con en otras partidas.

Ejemplo:

**05.11. Productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otras partidas; animales muertos de los capítulos 1 ó 2, impropios para la alimentación humana.**

**14.04 Productos vegetales no expresados ni comprendidos en otras partidas.**

Hay que tener claro que las partidas residuales clasifican todas las mercancías no clasificadas en ninguna partida de las secciones respectivas a los reinos solamente de la naturaleza.



### 3.1.4 Sub partidas

Las sub partidas están supeditadas a las partidas y a través de ellas se definen de forma más específica los productos o mercancías de tal forma que sea más eficiente definir los principios proteccionistas, fiscales o estadísticos a la hora de comerciar. Las sub partidas están subordinadas directamente a las partidas pero indirectamente al capítulo o sección.

Se dividen de la siguiente forma:

- Por su código:
  - Abiertas: Las sub partidas abiertas son las que en el SA están cerradas pero que en la región son necesarias entonces se abren. Un ejemplo de ellas se aprecia de la siguiente manera: En el SA se encuentra así: **3002.10** Sueros específicos de animales y de persona inmunizados y demás componentes de la sangre; y en el SAC se dividió en la sub partida **3002.10.10** para especificar los Sueros antiofídicos, excepto el de cobra y el de coral.
  - Cerradas: En cambio, este tipo de sub partidas mantienen la estructura del SA pero se les agrega dos ceros al final para hacerlas operativas en el SAC. Ejemplo de lo descrito anteriormente es que el SA se encuentra la partida 3001.10 Glándulas y demás órganos desecados, incluso pulverizados; y en el SAC se encuentra 3001.10.00 Glándulas y demás órganos desecados incluso pulverizados.

- Por su Designación:  
Las sub partidas por designación se refiere a los niveles que corresponden a las mismas y se distinguen por tener un guion (-) antes del texto que describe a la mercancía o producto. Se interpretan de la siguiente forma:
  - Primer Nivel (-): A un guion, en este nivel las sub partidas están subordinadas directamente al texto de la partida.
  - Segundo Nivel (--): A dos guiones, en este nivel las sub partidas están subordinadas a las de primer nivel del grupo que pertenecen.
  - Tercer Nivel (---): A tres guiones, en este nivel las sub partidas están subordinadas a las del segundo nivel del grupo que pertenecen.
  - Cuarto Nivel (----): A cuatro guiones, en este nivel las sub partidas están subordinadas a las del tercer nivel del grupo que pertenecen.
- El cuarto nivel es el más alto al que el SAC llega.

### Cuadro No.6

#### Ejemplo de Nomenclatura del SAC

#### Sub-Partidas

PRIMER NIVEL
SEGUNDO NIVEL
TERCER NIVEL

02.06	DESPOJOS COMESTIBLES DE ANIMALES DE LAS ESPECIES BOVINA, PORCINA, OVINA, CAPRINA, CABALLAR, ASNAL O MULAR, FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS
0206.10.00	- De la especie bovina, frescos o refrigerados
0206.2	- De la especie bovina, congelados:
0206.21.00	-- Lenguas
0206.22.00	-- Hígados
0206.29.00	-- Los demás
0206.30	- De la especie porcina, frescos o refrigerados:
0206.30.10	-- Piel
0206.30.90	-- Otros
0206.4	- De la especie porcina, congelados:
0206.41.00	-- Hígados
0206.49	-- Los demás:
0206.49.10	--- Piel
0206.49.90	--- Otros

Fuente: SAC

Las sub partidas por designación se refiere a los niveles que corresponden a las mismas y se distinguen por tener un guion (-) antes del texto que describe a la mercancía o producto. Se interpretan de la siguiente forma:

El SAC constituye de manera oficial la clasificación arancelaria de las mercancías de importación y exportación en Centroamérica y de otros regímenes aduaneros utilizados en las transacciones comerciales internacionales. Se estructura de manera que la clasificación de las mercancías sea sencilla y para que sea una herramienta que ayude a que los productos nacionales gocen de los derechos arancelarios establecidos en las negociaciones de los acuerdos comerciales.

El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) como instrumento de política arancelaria pretende corregir desequilibrios coyunturales, normalmente derivados de la falta de producción interior, procesos inflacionistas o favorecer determinadas importaciones por razones económicas, científicas y culturales. Su simplicidad se basa en que si no se utilizase este instrumento no habría negociación alguna que proceda, sirve como codificación ordenada de todos los productos que el país intercambia en el comercio internacional y sirve como guía para los negociadores.

Cada 1ro de Enero se publica una nueva edición del SAC por las desgravaciones arancelarias anuales convenidas en los Tratados Comerciales vigentes; desgravaciones que a veces son de largo plazo y permiten a los sectores económicos se acomoden a esos cambios.

A nivel centroamericano, el 97% de los productos están armonizados y existe un arancel común, el DAI, el cual se utiliza a nivel regional para la aplicación de impuestos a terceros países de importación, es decir es el impuesto que se cobra a los países que se encuentran fuera del área Centroamericana y con quienes no se tiene Tratado.



## **CAPÍTULO IV**

### **Análisis de la implementación del sistema arancelario centroamericano (SAC), en la negociación y administración del tratado de libre comercio entre Centroamérica (Guatemala) y Estados Unidos de América / TLC - CAUSA**

Las relaciones entre Estados en los últimos 30 años han cambiado de tal forma que hoy en día no se puede considerar a un país como autosuficiente, surge la necesidad de relacionarse con otros países para apoyarse y subsistir uno con el otro.

En este siglo se han desarrollado nuevos mecanismos como la integración y conformación de bloques entre países que juntos crean vínculos fuertes lo que permite poder competir mejor a nivel internacional de forma aceptable; ejemplo de ello son los procesos de integración, triangulación de bloques como el de Guatemala y los demás países de Centroamérica y Guatemala – El Salvador – Honduras que conjuntamente forman el bloque del Triángulo Norte y la suscripción de Tratados Comerciales entre naciones.

En este capítulo se analiza de forma general los aspectos relevantes entorno a la negociación y administración de este instrumento de política económica que los países incluyen como parte de su estrategia nacional de inserción económica internacional como lo es el Tratado Comercial entre Centroamérica y Estados Unidos o CAFTA por sus siglas en inglés y profundizar en el tema de comercio de bienes específicamente en el de acceso a mercados del sector hidrobiológico (camarones) de Guatemala y la implementación del Sistema Arancelario Centroamericano en el mismo.

#### **1. El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos**

En Centroamérica después de la crisis económica y política que afectó a la región a inicios de los años ochenta, produjo a que se estableciera de forma gradual un nuevo modelo económico “el regionalismo abierto”. (CEPAL, 1994).

La idea a través de este modelo fue buscar formas que apoyaran los esfuerzos de cada país para integrarse de mejor manera a la economía mundial, fue una idea diferente a la instaurada en los años sesenta, que se basaba en integrarse a través de la sustitución de las importaciones.

Para los años noventa, Guatemala y los demás países de Centroamérica demostraron una creciente capacidad de respuesta a los efectos de la crisis; los Gobiernos y las sociedades civiles implementaron formas de ajuste frente ante las cambiantes circunstancias y desafíos que ocurrían en ese momento caracterizados principalmente por la apertura comercial creciente.

Por ejemplo entre ellas se destaca la adhesión al GATT y la suscripción de Tratados de Libre Comercio tanto multilaterales como bilaterales, que impulsaron formas para la reducción de aranceles, la eliminación de controles aduaneros y el aumento de la inversión extranjera y competitividad, que fortalecería el proceso de acción conjunta de cada uno de los países en la integración regional.

Según un reporte del Banco Mundial, sostiene que Centroamérica hoy en día parece tener una apertura al comercio cercana a lo que se espera dado su desarrollo económico; “en este contexto, analizar la competitividad del sector exportador es importante para entender mejor su desempeño y restricciones, y seguir opciones que apunten a asegurar el comercio internacional como motor de crecimiento económico y que los beneficios del comercio se traduzcan en mayor bienestar para los centroamericanos, especialmente aquellos que viven en pobreza” (Banco Mundial, 2014).

Analizando lo anterior, la apertura comercial, especialmente con aquellos países considerados como los motores de la economía mundial (Estados Unidos, Brasil, China, Rusia y demás) y la creación de políticas comerciales, han ayudado a los países en desarrollo a optimizar el acceso a los mercados internacionales y a diversificar las exportaciones.

Centroamericana es una región que ha sido capaz de insertarse a la economía mundial a través del crecimiento moderado y constante del comercio, principalmente con Estados Unidos, quien es considerado el mayor socio comercial después del MCCA.

En Guatemala las exportaciones hacia ese país representan entre 30% y 40% en su totalidad especialmente de productos agrícolas, textiles y manufacturados y las importaciones de E.E U.U. hacia Guatemala representan el 42% del total de importaciones, esto hace notoria la importancia de las relaciones comerciales con Estados Unidos, relaciones que se vieron fortalecidas tras la firma del tratado de libre comercio CAFTA-RD en el año 2004, las cuales se analizan desde sus inicios en el siguiente tema.

### **1.1 Antecedentes del Tratado DR-CAFTA**

Durante los últimos 20 años, la apertura comercial a través de las negociaciones comerciales y la inversión extranjera ha sido una de las mejores herramientas para el crecimiento y desarrollo económico en Centroamérica.

En los años ochenta se comenzaron a adoptar programas de reforma y apertura económica, como los Programas de Ajuste Estructural (PAES) y la eliminación de impuestos arancelarios, entre otros, que a lo largo de los años permitieron insertarse en la economía internacional y abrieron las puertas para iniciar negociaciones comerciales con otros países.

A partir de los años noventa, la suscripción del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT por sus siglas en inglés) precursor de la OMC, la negociación y suscripción de Tratados Comerciales y Acuerdos de Alcance Parcial con varios socios comerciales principales como Chile, Colombia, México, Panamá, República Dominicana, Canadá, Taiwán, entre otros permitieron consolidar el mercado para los productos centroamericanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva en el comercio internacional especialmente con Estados Unidos.

El flujo comercial con Estados Unidos representa más de la mitad de las exportaciones e importaciones globales de Centroamérica y su mercado es el principal destino de los productos centroamericanos incluso antes de la entrada en vigor del tratado. (Ver Gráfico No.7).

Antes de establecer el Tratado comercial, las exportaciones hacia E.E.U.U se beneficiaban a través de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe establecida en 1983 y del régimen de Nación Más Favorecida que Estados Unidos otorgaba a Centroamérica.

La Ley de Recuperación Económica otorgaba a los países Centroamericanos y del Caribe la entrada libre de impuestos de exportación para ciertos grupos de productos con el objetivo de promover el intercambio comercial y expandir las oportunidades del sector privado de la región de la Cuenca del Caribe.

Por otro lado, el principio de Nación Más Favorecida (NMF), o igual trato para todos los demás como lo describe la OMC para un comercio sin discriminaciones, establecía que los productos de exportación podían ingresar libremente al país de destino con arancel cero según lo estipula este régimen.

Estas leyes concedieron preferencias comerciales a ciertos productos centroamericanos pero no generaban derechos a los países beneficiarios porque se regían por una sola vía, es decir eran de carácter unilateral (solo un país obtiene beneficio en este caso Estados Unidos) y eran temporales.

Por esta razón y otras más, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras y Nicaragua decidieron negociar un acuerdo comercial amplio y moderno que consolidara un mercado seguro para los productos nacionales y obtener más beneficios de los mencionados anteriormente.

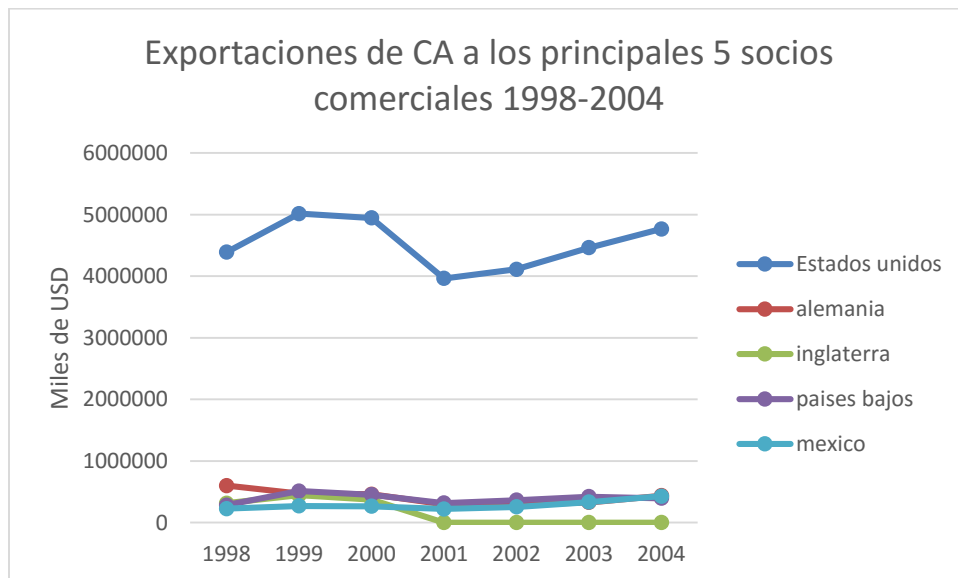


En el año 2001 los presidentes de Centroamérica propusieron a los Estados Unidos iniciasen un acercamiento para suscribir el acuerdo comercial y no fue hasta el año 2002 cuando se aprobó bajo mandato del Congreso del país norteamericano el inicio de las negociaciones.

Al saber esto los Gobiernos involucrados en el proceso empezaron con la etapa de investigación y evaluación de la conveniencia para suscribir el Tratado. Se realizaron reuniones preparatorias con el objeto de discutir los medios para profundizar en la relación bilateral y, entre los seis países establecieron una agenda flexible pero estructurada, organizándose en cinco grupos de negociación y dos de trabajo para que en Enero del año 2003, en la ciudad de Washington DC en E.E.U.U se iniciaran formalmente el desarrollo de las negociaciones del TLC.

**Gráfica No. 4**

**Principales socios comerciales de Centroamérica 1998 – 2004**



Fuente: Datos SIECA.

## **2. Análisis del SAC como instrumento necesario durante las negociaciones Comerciales entre Estados Unidos y Centroamérica**

Las negociaciones comerciales con Estados Unidos, quien es uno de los países más grandes (económicamente hablando) del mundo, se desarrollaron en nueve rondas comerciales desde el mes de Enero a Diciembre del año 2003, divididas en tres fases dentro de las cuales se realizaron las presentaciones de las propuestas de los países involucrados, el análisis y la discusión de los temas presentados y el replanteamiento de ideas para poder alcanzar los consensos que vendrían a facilitar la relación comercial con Estados Unidos.

La naturaleza entorno a las negociaciones del Tratado fue un proceso riguroso para los países tanto por la desigualdad en términos de poder, por el tamaño de las economías y los diferentes niveles de desarrollo de cada uno lo que dificultó de una forma u otra la toma de decisiones durante el desarrollo de las negociaciones; pero al término de la mismas se obtuvieron resultados positivos en donde cada país involucrado se comprometía a adoptar por medio de la ratificación del texto del tratado según las leyes e intereses nacionales de cada Estado.

En Guatemala el acuerdo fue aprobado por el Pleno del Organismo Legislativo (Congreso) el 10 de marzo de 2005, sancionado por el Organismo Ejecutivo el 15 de marzo del mismo año y un día después (16 de marzo) fue publicado en el Diario Oficial. Posteriormente fue depositada la ratificación ante la OEA para entrar en vigencia el 1 de Julio de 2006. (SICE, 2015).

Durante las negociaciones se discutieron y acordaron diferentes textos que completaron los capítulos del tratado, dentro de los cuales destaca el de Trato Nacional y Acceso a Mercados, en los cuales están contenidas las medidas acordadas para comercializar libremente los productos.

Centroamérica fijo como objetivo principal con Estados Unidos la eliminación de los derechos arancelarios y otras cargas que afectarían a las exportaciones y poder así propiciar la facilitación del comercio.

## **2.1 Uso del Sistema Arancelario Centroamericano entorno a las negociaciones del tema Acceso a Mercados.**

Los aranceles representan una de las dificultades más comunes a la hora de comerciar y según la OMC, estos “proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos” (OMC, 2013).

Los compromisos arancelarios contraídos durante las negociaciones del CAFTA fijaron como meta la consolidación de los aranceles, a través de listas de concesiones (arancelarias).

Como su nombre lo indica conceden u otorgan los aranceles específicos a establecerse dentro del acuerdo comercial y así facilitar el acceso al mercado estadounidense de los productos centroamericanos agrícolas y no agrícolas.

Las listas arancelarias en Centroamérica se conforman bajo el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), sistema por medio del cual se implementan los aranceles para cada país de la región.

Dentro del SAC las listas arancelarias se forman por categorías que definen los plazos para la reducción y/o final eliminación de los aranceles aduaneros de las mercancías a comerciar y entre Guatemala y Estados Unidos y se aplicaron de la siguiente forma:

**Cuadro No. 7**  
**Listas de Desgravación Arancelaria**  
**Guatemala/Estados Unidos**

<b>Categoría</b>	<b>Descripción</b>	<b>Año de Desgravación</b>
A	Acceso inmediato	2006
B	Desgravación lineal en 5 años	2011
C	Desgravación lineal en 10 años	2016
D	Desgravación lineal en 15 años	2021
F	Desgravación no lineal en 20 años: periodo de gracia de 10 años, más desgravación lineal en 10 años	
G	Mantenimiento de tarifa arancelaria en 0%	
M	Desgravación no lineal de 10 años: primeros dos años, desgravación de 2% anual, siguientes 4 años, desgravación 8% anual y últimos 4 años, desgravación 16% anual	
N	Desgravación lineal en 12 años	2018
O	Desgravación no lineal de 15 años: periodo de gracia de 6 años, del año 7 al 11 se reducirá arancel en 40% en cortes iguales, del año 12 al 15 se reducirá el arancel en 60%, al año, al año 15 deberá ubicarse el arancel en 0%	
Cuota (A)/C	Cuota con arancel 0% y fuera de cuota desgravación según categoría "C"	
Cuota (A)/F	Cuota con arancel 0% y fuera de cuota desgravación según categoría "F"	

Fuente: Datos de la Síntesis al TLC DR/CAFTA Anexo 3.3.

Del listado de aranceles aplicables para las importaciones procedentes de Estados Unidos en el año 2013, se constituyen 6,964 fracciones arancelarias dentro del SAC, de las cuales 2,924 fracciones arancelarias se clasifican bajo la categoría G; es decir mantienen una tarifa arancelaria del 0%; las cuales representan el 41.98% del total de productos que se comercian.

Bajo la categoría A, se clasifica la segunda mayoría de fracciones arancelarias con acceso inmediato con un total de 2,102 representando el 30.18%. Seguidas por 788 fracciones bajo la categoría C (10 Años/Lineal); luego la categoría B cuenta con 237 fracciones (5Años/Lineal) en total; 114 bajo la categoría M; 93 bajo la categoría D; seguidas por las categorías F, N y por último la categoría O.

Por el otro lado, del total de mercancías guatemaltecas que ingresan al mercado de Estados Unidos, el 60.22% entraron con acceso inmediato a la entrada en vigor del tratado y el 30.66% mantienen la tarifa arancelaria según el arancel estipulado bajo la categoría G, en este caso el 0%, lo que significa, que la mayor parte de los productos guatemaltecos (incluidos los del sector hidrobiológico) ingresan al mercado estadounidense sin restricciones debido a las preferencias acordadas entre ambos países (Ministerio de Economía de Guatemala, 2005).

### **3. Administración del Tratado de Libre Comercio: Guatemala y Estados Unidos**

Tras haber negociado la normativa y haber adoptado condiciones para realizar el intercambio comercial de una manera recíproca, es decir conceder para recibir, continúa la etapa de la administración del acuerdo por parte de cada país. En el caso de Guatemala, compete al Ministerio de Economía a través de la Dirección de Administración del Comercio Exterior (DACE), conducir y gestionar de forma efectiva los compromisos relativos a la aplicación de lo dispuesto en el acuerdo y tratar de obtener resultados favorables del cumplimiento del mismo para el desarrollo económico de Guatemala.

La DACE actualmente cuenta con grupos de expertos especializados en Comercio Internacional, integrados por abogados, economistas, entre otros quienes son los encargados de analizar, interpretar y aplicar las disposiciones del TLC. Entre sus funciones administrativas estos grupos realizan reuniones, seminarios y encuentros con los sectores productivos del país (el sector productivo de Guatemala está integrado por representantes de las cámaras industriales, grupos de productores campesinos e indígenas y la pequeña y mediana empresa) para ofrecerles asistencia técnica a través de la preparación de proyectos y actividades que ayuden a para poner en marcha programas para apoyar y hacer valer los intereses del gobierno en turno.

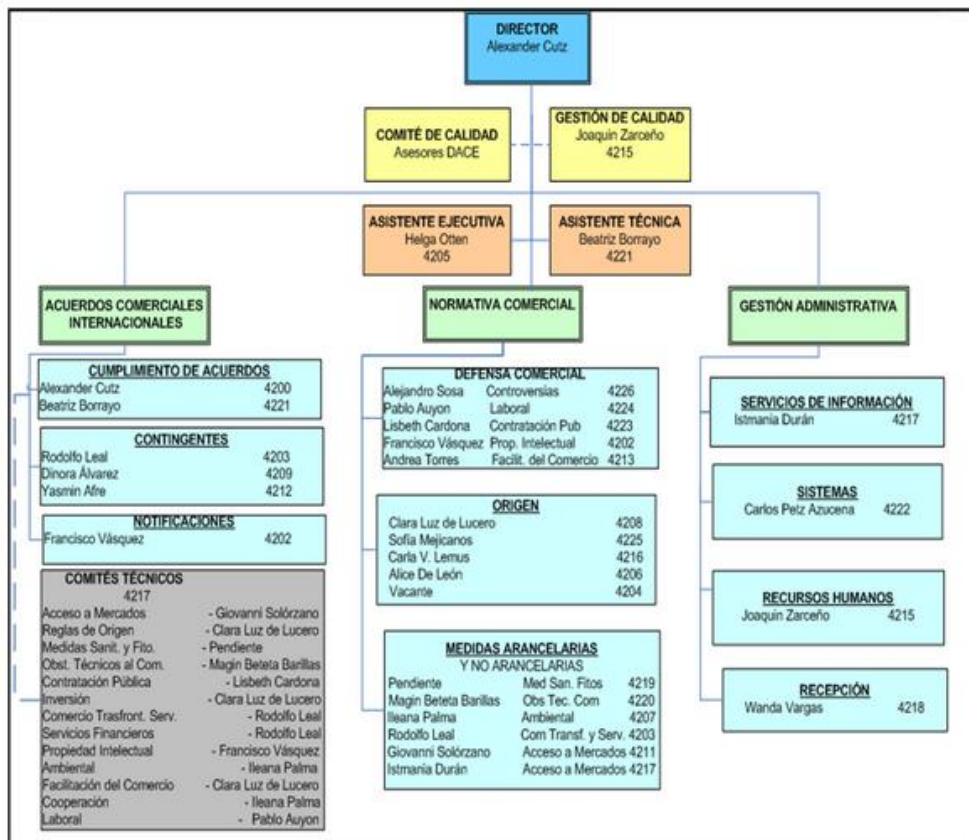
A todo ello y a fin de administrar eficazmente los Tratados, los grupos de la DACE se conforman por el Grupo de Cumplimiento de Acuerdos, el Grupo de Contingentes, el

Grupo de Notificaciones y por los Comités Técnicos que tratan específicamente cada tema del Acuerdo Comercial. (ver organigrama en Cuadro No.9).

Según información proporcionada por Francisco Velázquez, especialista Grupo de Notificaciones de la DACE, recalca que los comités técnicos están conformados por especialistas de entidades estatales centralizadas y descentralizadas, así como del sector privados, lo cuales tratan los temas (de entre los más importantes) de Reglas de Origen, Inversión, Facilitación del Comercio, Cooperación y el de Acceso a Mercados, comité al cual analizaremos de forma específica en el siguiente tema.

**Cuadro No. 8**

**Organigrama de la Dirección de Administración del Comercio Exterior de Guatemala**



Fuente: Portal Dace/Ministerio de Economía

La DACE administra más de 12 acuerdos comerciales, sin embargo, no es sino hasta la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América, que la DACE adquirió un nuevo reto.

### 3.1 Acceso a Mercados entre Guatemala y Estados Unidos en la administración del Tratado.

La forma como se administra un tratado es velar por que se alcancen los objetivos planteados en las negociaciones de un acuerdo y con Estados Unidos en las disposiciones para mejorar la relación comercial y el acceso a mercados, los países parte se comprometieron a “eliminar progresivamente los aranceles sobre las mercancías originarias de los países, así como de no incrementar ningún arancel existente o de adoptar uno nuevo” (CAFTA, 2006).

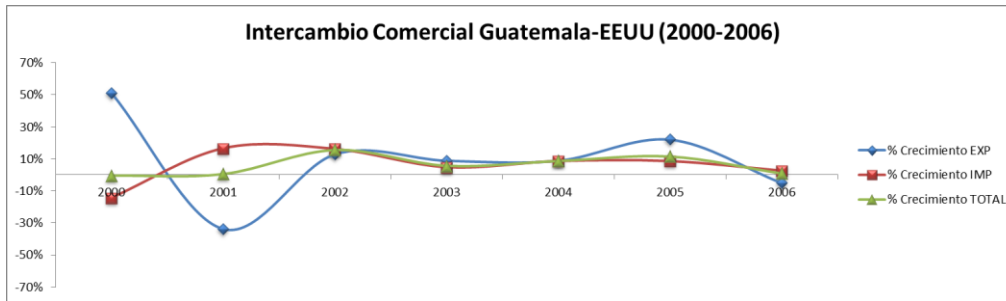
En el periodo preliminar al tratado comercial, 6 años atrás de la entrada en vigencia del mismo, las exportaciones entre Guatemala y E.E.U.U sumaron un total de \$. 971,224,156 de dólares mientras que las importaciones sumaron \$.2, 070,117,582 de dólares causando así en la balanza comercial del país un saldo negativo de \$1,098,893,426 de dólares. En el año 2006, el comercio tuvo un ligero aumento tanto en las exportaciones como en las importaciones, dando un total \$.991, 563,037 de dólares en productos exportados y un total de \$.3, 562, 273,592 de dólares en productos importados desde Estados Unidos (SIECA, 2012).

#### Gráfica No. 5

#### Intercambio Comercial entre Guatemala Y Estados Unidos Periodo 2000 – 2006

Año	Exp	Imp	Comercio	% Crecimiento EXP	% Crecimiento IMP	% Crecimiento TOTAL
2000	\$ 971,224,156.00	\$ 2,070,117,582.00	\$ 3,041,341,738.00	51%	-14%	-1%
2001	\$ 642,496,838.00	\$ 2,414,277,205.00	\$ 3,056,774,043.00	-34%	17%	1%
2002	\$ 724,792,580.00	\$ 2,806,176,083.00	\$ 3,530,968,663.00	13%	16%	16%
2003	\$ 788,640,383.00	\$ 2,941,591,791.00	\$ 3,730,232,174.00	9%	5%	6%
2004	\$ 858,003,223.00	\$ 3,196,251,583.00	\$ 4,054,254,806.00	9%	9%	9%
2005	\$ 1,046,152,802.00	\$ 3,471,416,930.00	\$ 4,517,569,732.00	22%	9%	11%
2006	\$ 991,563,037.00	\$ 3,562,273,592.00	\$ 4,553,836,629.00	-5%	3%	1%
<b>Promedio Crecimiento Anual</b>	<b>\$ 860,410,431.29</b>	<b>\$ 2,923,157,823.71</b>	<b>\$ 3,783,568,255.00</b>	<b>9%</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>

Nota: Datos No incluyen Maquila



Fuente: Datos obtenidos de la SIECA.

La tabla muestra datos del intercambio comercial y del crecimiento anual entre ambos países entre los años 2000 al 2006. Podemos constatar que durante ese periodo el comercio creció en un 6% en promedio cada año, en ese entonces Guatemala gozaba de las preferencias otorgadas por el Sistema Generalizado de Preferencias y de la iniciativa de la Cuenca del Caribe, que al momento de entrar en vigencia el Tratado en el 2006 se consolidaron con el objetivo de impulsar el desarrollo económico de las partes y liberalizar aún más el comercio alcanzado hasta el momento.

Luego de ello una vez en vigencia el acuerdo, es decir en el periodo que va desde el año 2007 al 2012, el total del intercambio comercial entre ambos países sumo \$.8, 862, 791,282 de dólares, dentro del cual las exportaciones sumaron \$.1, 141, 284,056 dólares. Las importaciones llegaron a 4,098,233 generando una balanza comercial con un saldo negativo de \$2,956,949,582 dólares.

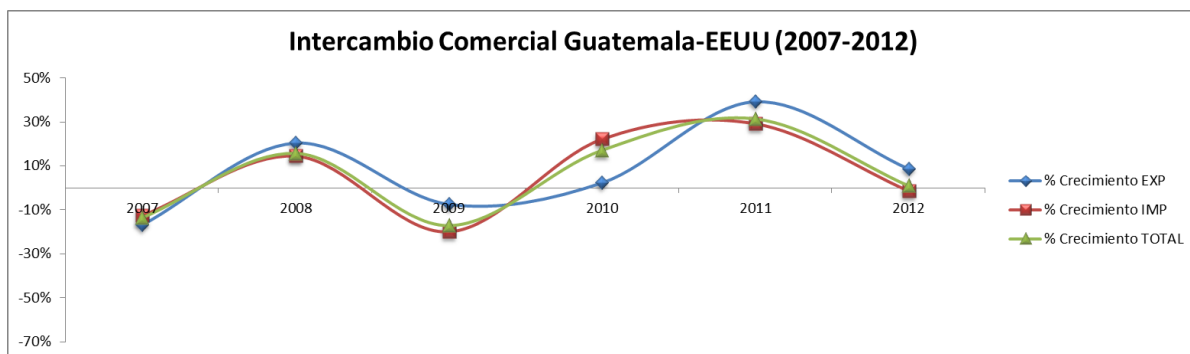
Con el paso del tiempo para el año 2012 el comercio incremento de forma que el total alcanzó los \$7,810,255,994 de dólares. Las exportaciones sumaron \$1,966,464,149 y las importaciones aumentaron \$ 5,843, 791, 845 de dólares, generando así un déficit para Guatemala de \$3,877,327,696 de dólares en la balanza comercial (SIECA, 2012).



**Gráfica No. 6**  
**Intercambio Comercial entre Guatemala Y Estados Unidos**  
**Periodo 2007 – 2012**

Año	Exp	Imp	Comercio	% Crecimiento EXP	% Crecimiento IMP	% Crecimiento TOTAL
2007	\$ 1,141,284,056.00	\$ 4,098,233,638.00	\$ 5,239,517,694.00	-17%	-13%	-14%
2008	\$ 1,373,718,491.00	\$ 4,690,909,014.00	\$ 6,064,627,505.00	20%	14%	16%
2009	\$ 1,271,385,861.00	\$ 3,754,782,590.00	\$ 5,026,168,451.00	-7%	-20%	-17%
2010	\$ 1,300,234,180.00	\$ 4,586,051,830.00	\$ 5,886,286,010.00	2%	22%	17%
2011	\$ 1,809,704,545.00	\$ 5,925,188,183.00	\$ 7,734,892,728.00	39%	29%	31%
2012	\$ 1,966,464,149.00	\$ 5,843,791,845.00	\$ 7,810,255,994.00	9%	-1%	1%
<b>Promedio Crecimiento Anual</b>	<b>\$ 1,477,131,880.33</b>	<b>\$ 4,816,492,850.00</b>	<b>\$ 6,293,624,730.33</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>	<b>6%</b>

Nota: Datos No incluyen Maquila



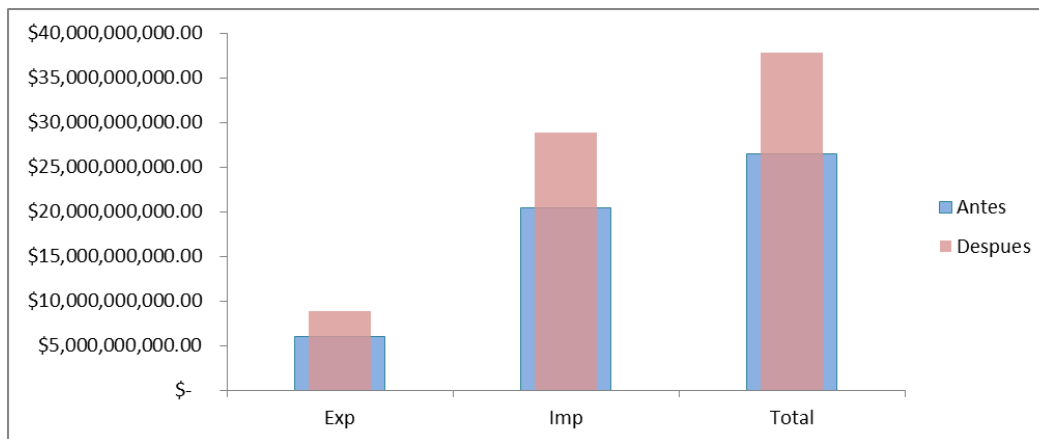
Fuente: Datos obtenidos de la SIECA.

Analizando la tabla anterior y la información antes descrita, el intercambio comercial entre Guatemala y EEUU mejoro notablemente, las diferencias entre los dos períodos 2000-2006 (ADT) y 2007-2012 (DDT) muestran que en el segundo período el comercio se vio favorecido para Guatemala, en el plano de las exportaciones, durante el periodo de los años 2000 al 2006 el promedio del crecimiento anual fue \$860, 410, 431.29 en cambio en el año 2007 al 2012, el crecimiento fue de un \$1, 477, 131, 880. 33 y el crecimiento de las mismas fue superior que al de las importaciones lo cual no es fácil de superar (SIECA, 2012).

### Gráfica No. 7

## Comparación del crecimiento promedio del comercio 6 años antes y después del Tratado de Libre Comercio

### Guatemala – Estados Unidos de América



Periodo	Exp	Imp	Total
Antes	\$ 6,022,873,019.00	\$ 20,462,104,766.00	\$ 26,484,977,785.00
Después	\$ 8,862,791,282.00	\$ 28,898,957,100.00	\$ 37,761,748,382.00
Crecimiento Promedio	<b>47%</b>	<b>41%</b>	<b>43%</b>

Fuente: Datos obtenidos de la SIECA.

#### 4. Sector Hidrobiológico en Guatemala

El mercado del sector hidrobiológico es uno de los sectores más importantes dentro de la economía del país principalmente por su orientación hacia la exportación, el cual ha desarrollado una gran industria abriendo oportunidades de trabajo, sustento y alimento para los guatemaltecos.

En Guatemala el sector hidrobiológico es conducido por los Ministerios de Agricultura, Ganadería y Alimentación, Economía, Salud y Medio Ambiente y otras entidades privadas como la Comisión de Pesca y Acuicultura de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) quienes trabajan conjuntamente con los productores y exportadores pesqueros del país para promover el desarrollo del sector tanto en el mercado interno como en el externo, los cuales se conforman en:

- Empresas y productores de Camarón,
- Empresas y productores de Pescado,
- Empresas y productores Atún,
- Plantas de Procesamiento,
- Pesca Artesanal,
- Otros.

Estas empresas representan solamente un pequeño porcentaje del gran sector pesquero del país y se dividen de la siguiente manera:

- **El subsector de acuicultura.**

Tarea: Cultivo de camarones marinos.

Principal orientación: Exportación.

Integrada por: Dentro de este subsector existen diferentes tipos de empresas, dependiendo de su tamaño y su nivel tecnológico. Ejemplo: Prodexgua, S. A., Innex, S. A., Camaronera San José, S. A.

- **Pesca Mediana y Gran Escala.**

Tarea: Cultivo y transformación de peces y camarones compuesta por la flota de gran y mediana escala.

Principal orientación: Exportación.

Integrada por Ejemplo: Pesquera reina de la paz, S. A., Pesca, S. A, Nova Guatemala, S. A.

- **Pesca Pequeña Escala y Pesca Artesanal.**

Tarea: Extracción de peces tanto en el mar como en aguas continentales.

Principal orientación: Consumo familiar y mercado interno.

Integrada por: cientos de pequeñas embarcaciones.

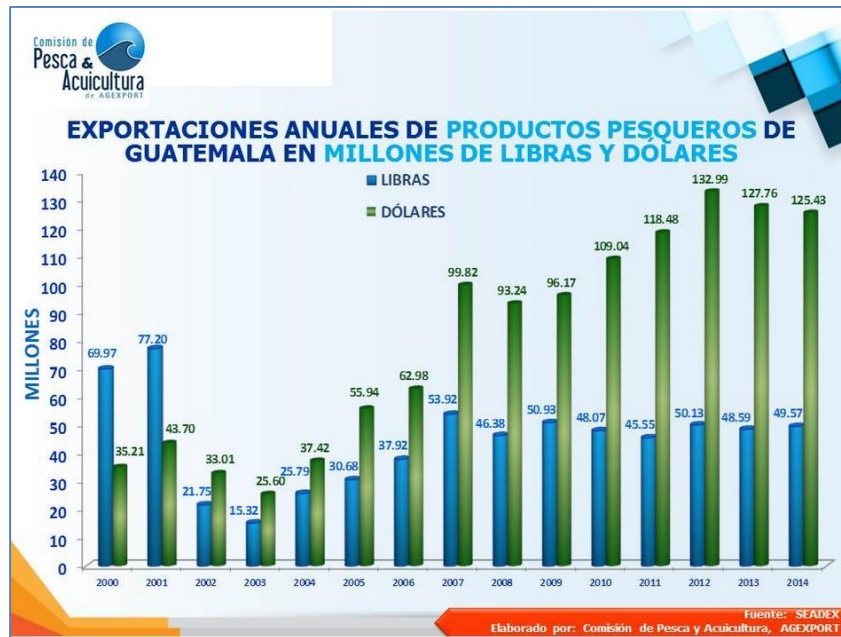
(Comisión de Pesca y Acuicultura de AGEXPORT, 2015).

El sector pesquero del país se ha desarrollado desde el punto de vista comercial específicamente para la exportación, contando con el camarón como el producto más importante por su valor, volumen y demanda principalmente en Estados Unidos (García, 2015). Para Guatemala, el mercado estadounidense representa casi el 50% del total de la venta de los productos pesqueros, lo que lo hace sumamente importante para la economía del sector en el país. Secundario a esto como productos de exportación a menor grado se encuentran el lomo de atún, el dorado, pargo y demás que su principal destino de exportación no son los Estados Unidos sino casi exclusivamente a la UE.

La siguiente grafica muestra la tendencia de crecimiento del sector pesquero del país, donde los consumidores muestran preferencias por el camarón y el pargo, dorado y corvina en lo que respecta a los filetes de pescado.

### Gráfica No. 8

#### Exportaciones de productos pesqueros de Guatemala / Años 2000 - 2014



Fuente: Comisión de Pesca Y Acuicultura de AGEXPORT)

#### 4.1 Estructura arancelaria de los productos del sector hidrobiológico

A nivel mundial se implementó una nomenclatura arancelaria común para la designación y codificación de mercancías; que en Centroamérica se conoce como el Régimen Arancelario/Aduanero Centroamericano y se organizan bajo el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC). De acuerdo a ello los productos pesqueros propios del comercio se conforman bajo la posición arancelaria de la siguiente manera:

*La mayoría de productos pesqueros se catalogan bajo el capítulo 3 del SAC.*

**Cuadro No. 9**  
**Clasificación del producto del Camarón en el SAC**  
**CAPITULO**

03	PESCADOS Y CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y DEMAS INVERTEBRADOS ACUATICOS
----	---

Fuente: Banco de Guatemala

*Dentro del capítulo 3, el camarón se clasifica bajo la partida arancelaria 03.06, que refiere a los crustáceos.*

**Cuadro No. 10**  
**Clasificación del producto del Camarón en el SAC**  
**PARTIDA**

0306	CRUSTACEOS, INCLUSO PELADOS, VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; CRUSTACEOS SIN PELAR, COCIDOS EN AGUA O VAPOR, INCLUSO REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; HARINA, POLVO Y "PELLETS" DE CRUSTACEO
------	--

Fuente: Banco de Guatemala

*Específicamente con la quinta enmienda al SAC, el camarón se clasifica dentro del capítulo 03, bajo la partida 06, en la sub-partidas 03.06.13, y 03.06.19 (congelados),*

03.06.23 y 03.06.29 (sin congelar) de la lista de desgravación arancelaria de la región centroamericana.

**Cuadro No. 11**  
**Clasificación del producto del Camarón en el SAC**  
**SUB - PARTIDAS**

03061	- CONGELADOS:
030611	-- LANGOSTAS (PALINURUS SPP., PANULIRUS SPP., JASUS SPP.):
0306111	--- SIN PELAR:
03061111	---- ENTERAS
03061112	---- CABEZAS
03061113	---- COLAS
03061120	--- PELADAS
03061200	-- BOGAVANTES (HOMARUS SPP.)
030613	-- CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECAÓDOS NATANTIA:
0306131	--- CAMARONES:
03061311	---- CULTIVADOS
03061319	---- LOS DEMÁS
03061390	--- OTROS
03061400	-- CANGREJOS (EXCEPTO MACRUROS)
03061900	-- LOS DEMÁS, INCLUIDOS LA HARINA, POLVO Y "PELLETS" DE CRUSTÁCEOS, APTOS PARA LA ALIMENTACIÓN HUMANA
03062	- SIN CONGELAR:
03062100	-- LANGOSTAS (PALINURUS SPP., PANULIRUS SPP., JASUS SPP.)
03062200	-- BOGAVANTES (HOMARUS SPP.)
030623	-- CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECAÓDOS NATANTIA:
03062310	--- LARVAS PARA REPOBLACIÓN
03062390	--- OTROS
03062400	-- CANGREJOS (EXCEPTO MACRUROS)
030629	-- LOS DEMÁS, INCLUIDOS LA HARINA, POLVO Y "PELLETS" DE CRUSTÁCEOS, APTOS PARA LA ALIMENTACIÓN HUMANA:

Fuente: Banco de Guatemala

Por último, todos los productos se clasifican bajo la categoría de desgravación A y G, lo que significa que ingresan con acceso inmediato al mercado y con arancel 0% a excepción de algunos productos que se clasifican bajo la categoría B con desgravación lineal de 5 años como se especifica en la siguiente tabla:

## Cuadro No. 12

### Normativa aplicable al sector de pesca y productos de pesca

Sistema Armonizado	Acceso de los productos de Guatemala a Estados Unidos	Acceso de los productos de Estados Unidos a Guatemala
Capítulo 03 Pescado, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos.	Libre Comercio para todos los productos.	Libre comercio, excepto: Caballas, Escualos, pargos, dorados, cabrillas, corvinas, marlines, tilapias, meros frescos o refrigerados. Escualos, robalos congelados. Filetes y demás carnes de pescado. Filete de pescado seco (los demás). Crustáceos cabezas peladas, bogavantes y langostas. <b>Desgravación en 5 años</b>

Fuente: Datos: Síntesis del TLC CAFTA-RD

De los productos mencionados anteriormente dentro del sector hidrobiológico de Guatemala son el pescado, los crustáceos, moluscos, conchas y demás, principalmente el atún y el camarón los productos más fuertes para el país (Sergio Garcia, 2015). Estos productos se comercian con facilidad gracias a la negociación alcanzada dentro del Tratado Comercial con Estados Unidos, los tramites se manejan mejor y efectivamente lo que concluye en la agilización del comercio de estos productos entre ambos países, lo cual analizaremos específicamente en el siguiente tema.

## **4.2 El Comercio del camarón entre Guatemala y Estados Unidos desde la entrada en vigencia del TLC**

Guatemala es un país con ventajas geográficas extenuantes gracias al acceso a dos litorales oceánicas (Pacífica/Atlántica) que son ricos en recursos de pesca especialmente en camarón.

El camarón es considerado como uno de los productos más importantes en términos de valor del sector hidrobiológico del país y su forma de producción se destaca a través de la pesca de cultivo, que de entre las diversas especies de camarón que se cultivan la más comerciada es el camarón blanco (MAGA, 2014). Aproximadamente el 95% de su producción es producto para la exportación generando empleo directo e indirecto que beneficia enormemente a la población guatemalteca.

Según el Banco de Guatemala y con base a las estadísticas de exportación se pudo establecer que uno de los principales destinos para la exportación del camarón es Estados Unidos. La clasificación de los productos contenidos en el SAC permite que el comercio de bienes sea más fácil y la comercialización con Estados Unidos no es la excepción; gracias al acuerdo comercial establecido con los países centroamericanos, las barreras arancelarias que existían ya no son un obstáculo para la exportación, en este contexto, tampoco lo es para el camarón.

Para satisfacer la demanda-oferta del camarón, a nivel nacional la producción del mismo está compuesta por varias empresas y productores que se encargan de suplir una parte de la gran demanda de Estados Unidos; y una de ellas es PESCA, S.A.

PESCA S.A es una empresa que se dedica a la importación, transformación y final exportación de productos pesqueros en Guatemala y uno de los principales productos a exportar es el camarón. Como ejemplo, el proceso inicia con la importación del camarón de países como Ecuador y Belice para luego en Guatemala darles valor agregado y finalmente poder exportar los productos transformados a EEUU y Europa.



En su mayoría el camarón presenta características exclusivas que facilitan su venta y son propicias para su exportación al ajustarse a las necesidades específicas del cliente y se presentan algunas de ellas en la siguiente forma:

- Camarón entero.
- Camarón pelado:

**Cuadro No. 13**  
**Formas de presentación del Camarón Pelado**

<b>(Código)</b>	<b>(Descripción)</b>
PUD T-OFF	Pelado sin cola.
PUD T-ON	Pelado con cola.
P&D T-OFF	Pelado y desvenado sin cola.
P&D T-ON	Pelado y desvenado con cola.
BF T-ON	Pelado tipo mariposa con cola.
BF T-OFF	Pelado tipo mariposa sin cola.

Fuente: Datos extraídos de la entrevista realizada a Gerente General de PESCA, SA.

- Camarón crudo.
- Camarón cocido y empanizado.

Las empresas y productores guatemaltecos han logrado ganar una eminente reputación por la calidad del producto (camarón) en el ámbito internacional; reflejando su importancia para el país, no sólo en el orden económico, sino en el orden social.

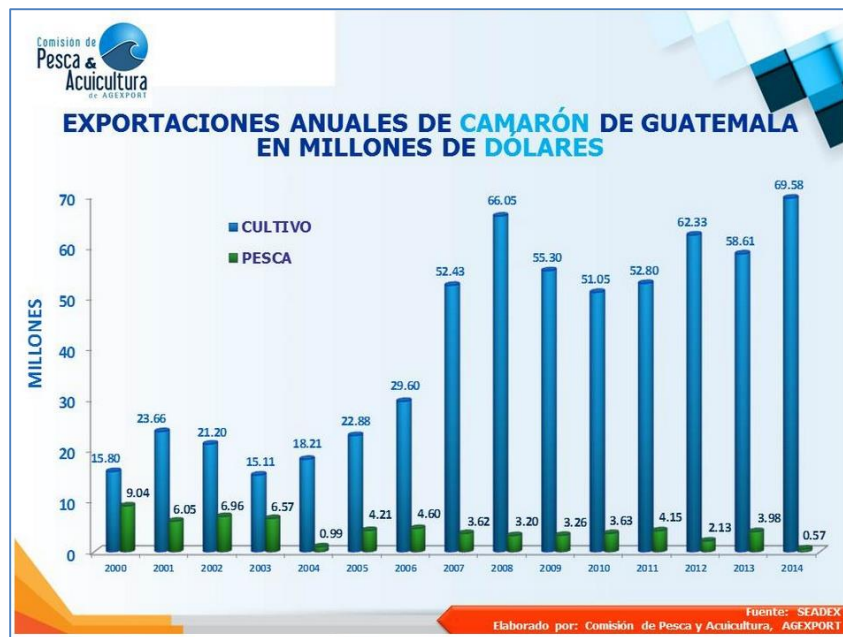
El nivel constante de calidad que se ha mantenido para satisfacer las exigencias de los clientes, los avances técnicos, la expansión en el mercado, la eficiencia en la técnica de

cultivo/extracción y la apertura comercial, han sido las principales causas de la expansión del comercio del camarón en Guatemala en el periodo de los años del 2000 al 2012.

Las siguientes gráficas muestran el nivel de producción de camarón que ha tenido el país para satisfacer la demanda a nivel nacional e internacional; reflejado en los datos de exportación total desde el año 2000 hasta la fecha y los datos del comercio con Estados Unidos antes y después de la firma del Tratado Comercial.

### Gráfica No.9

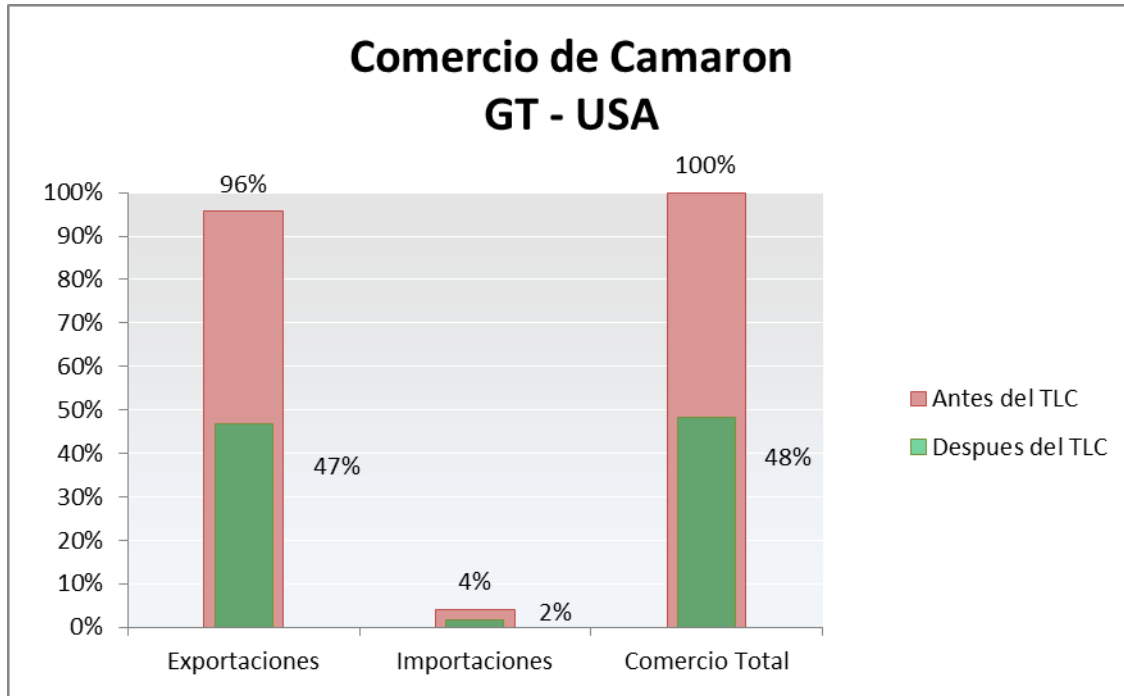
#### Exportaciones de Camarón de Guatemala / Años 2000 - 2014



Fuente: Comisión de Pesca Y Acuicultura de AGEXPORT

La producción de camarón, tanto en Guatemala como en los demás países de la región, ha tenido una creciente tendencia en el cultivo del mismo ya que el antiguo método de captura ha disminuido drásticamente por la escasez del mismo; a pesar de ello la comercialización sigue beneficiándose por la alta demanda del producto en países como Europa, Japón y especialmente los Estados Unidos.

**Gráfica No. 10**  
**Comercio de Camarón**  
**Guatemala & Estados Unidos de América**



	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total
Antes / TLC	\$36,925.00	\$1,604.00	\$38,529.00
Despues/ TLC	\$17,985.40	\$665.10	\$18,650.50

Fuente: Datos del Banco de Guatemala

Durante el periodo de los años 2000 al 2007 el total de las exportaciones de camarón hacia Estados Unidos se mantuvo estable, sumando casi los \$37,000 millones de dólares en su totalidad con una tendencia de crecimiento del 96% antes de la firma del acuerdo comercial. A partir del año 2008 se evidenció una reducción en la demanda del mismo,

producto en su gran parte de la recesión económica por la que atravesaba en ese entonces Estados Unidos causando así un ritmo de crecimiento solamente del 47% en promedio.

Por otro lado, cabe mencionar que las importaciones a E.E.U.U generalmente son bajas en comparación a las exportaciones del mismo.

La capacidad de exportación del sector de pesca de Guatemala es importante para E.E.U.U, según un informe sobre el estudio de mercadeo para el camarón y langosta en CA (INFOPECA, 2008), Guatemala se encuentra entre los primeros 30 países de quienes E.E.U.U importa camarón en el mundo y todo esto se ha facilitado gracias a la relación comercial constante y duradera consecuencia de la apertura comercial de los últimos años.

Para seguir siendo dinámicos en el mercado de este producto las empresas, productores y entidades nacionales ligadas al sector pesquero del país, se esfuerzan para cumplir con los requisitos que requiere Estados Unidos para poder comerciar. El Ing. García (PECA, S.A.) comenta que la competencia con otros países específicamente con las naciones de Asia y los retos internos relacionados a trámites continúan siendo los desafíos que generan más dificultades a la hora de comerciar con E.E.U.U.

El expone que los países de Asia son agresivos en costos, ofrecen productos más elaborados y poseen una mano de obra abundante en comparación a lo que produce Guatemala y el resto de países de la región; y por el otro lado, los retos internos relacionados a los trámites en aduanas u oficinas ministeriales como aprobaciones, permisos, registros, trámites sanitarios y/o la incertidumbre política que atraviesa el país en ciertos casos dificultan la relación comercial.

#### **4.3 Análisis de la implementación del Sistema Arancelario Centroamericano en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos**

Centroamérica desde sus inicios a través de las reformas económica estructurales ha buscado posicionar los productos nacionales en los mercados que ofrecen un beneficio económico a la región. En medio de la era de la globalización económica y la era del libre comercio la apertura comercial y la suscripción de Tratados de Libre Comercio son una de las estrategias fundamentales que mejor han ayudado al fomento del comercio exterior, al incremento de las exportaciones y, consecuentemente al crecimiento y desarrollo económico de los países centroamericanos.

Con Estados Unidos, el acuerdo comercial es un instrumento significativo para las relaciones económicas internacionales de Centroamérica, a través de él se ofrecen mejores condiciones a los consumidores locales y mejor acceso de los productos nacionales al mercado estadounidense. La supresión de las barreras comerciales (arancelarias), el establecimiento de mecanismos de cooperación y el fomento de la inversión han sido los mecanismos más eficientes para lograr lo anterior y son un medio práctico para apoyar el proceso de desarrollo comercial en la región.

Como parte de la normativa para regular el comercio el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) es imprescindible para los productores de la región para identificar y clasificar sus productos en las partidas arancelarias correctas, evitando con esto la aplicación de multas y otros cargos adicionales, así como la evitar la discrecionalidad en la aplicación de los aranceles y con esto se reducen los costos y riesgos al momento de transportar sus mercancías.

Ejemplo de ello es que a través del SAC como elemento principal de negociación en el acuerdo con Estados Unidos se lograron obtener resultados positivos y aceptables en el tema de acceso a mercados.

Sirvió como instrumento de codificación ordenado de los productos que el país intercambia con Estados Unidos lo que garantizó el acceso en un 99.4% de los productos a comerciar y eso significa tener acceso a un mercado de más de 300 millones de personas, lo cual ha permitido incrementar las exportaciones, atraer nuevas inversiones y generar más empleos.

En el sector pesquero de Guatemala, lo dispuesto en el tratado comercial con Estados Unidos ha facilitado el aprovechamiento de las oportunidades del acuerdo al concluir que el comercio del sector pesquero (principalmente el camarón) del país posee una balanza comercial positiva, las exportaciones hacia este país son mayores que el total de las importaciones provenientes del mismo. A pesar de ello y del dinamismo del sector dentro del mercado estadounidense aún se necesitan actualizar procedimientos internos para que sean más sencillos, más transparentes y más rápidos, mejorar la tecnología que hasta el momento utiliza en su producción, diseñar nuevas medidas de producción y crear nuevas oportunidades de negocio con otros grandes mercados esto propiciaría una mejor calidad de los productos que la industria pesquera guatemalteca exporta y mejoraría el comercio en el mercado de EEUU y en general.

## CONCLUSIONES

- La apertura comercial y la suscripción de Tratados de Libre Comercio son estrategias fundamentales para fomentar el comercio exterior en la región; al crear escenarios equitativos y recíprocos que rompen con los paradigmas tradicionales de las relaciones Norte – Sur.
- La Política Integrada de Comercio Exterior es un elemento importante de la Política Comercial que Guatemala presenta ante terceros países, al considerarse como un instrumento de ajuste estructural que propuso reformas a los lineamientos comerciales de Guatemala y propiciar la renovación de la estructura económica del país.
- El Tratado de Libre Comercio suscrito entre Estados Unidos y Centroamérica es un medio práctico que ayuda a mejorar las condiciones de acceso de las mercancías de diversos sectores productivos de la región al mercado norteamericano lo que fomenta el intercambio comercial entre las partes.
- Como parte de la normativa para regularizar el intercambio comercial, se presenta el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) como un instrumento indispensable para la negociación y administración del acuerdo comercial, pues a través de él se clasifican ordenadamente las mercancías y garantiza el acceso inmediato con arancel 0% de la mayoría de los productos que Guatemala y los demás países de Centroamérica comercian con Estados Unidos.
- El comercio del camarón, principal producto de exportación del sector hidrobiológico de Guatemala, se beneficia al catalogarse dentro del SAC con un arancel del 0% lo que otorga acceso inmediato en su exportación hacia Estados Unidos y beneficio para la industria pesquera en el país.





## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

- ADAM SMITH. (1974). *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las NACIONES*. ESPAÑA: CASA EDITORIAL S.A.
- Ballesteros, A. (1998). *Comercio Exterior: Teoría y Práctica*. España: F.G. Graf S.L.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial Pearson.
- Cepal. (1994). *El Regionalismo Abierto de la CEPAL*. España: CEPAL
- CONAPEX. (2012). *Política Integrada de Comercio Exterior, Competitividad e Inversiones de Guatemala*. Guatemala: USAID
- Conesa, E. (1982). *Los Fundamentos Económicos de la Integración*. Integración Latinoamericana, 71, 27.
- Contreras, H. (2007). *Capítulo II: Clasificación Arancelaria de Importación de Muebles Ensamblados*. Tesis (145). Guatemala: Universidad de San Carlos.
- Corrales, M & Zúñiga, E. (s,f.). *Modificaciones al Sistema Arancelario Centroamericano Producto de la tercera enmienda al Sistema Armonizados*. Guatemala.
- Diario de Centroamérica. (2005). *Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América*. Guatemala.
- Friedlaender, H & Oser, J. (1957). *Historia Económica de la Europa Moderna*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ianni, O. (1997). *Teorías de la Globalización*. México: Editorial UNAM.
- Isidro Morales. (2000). *Globalización y regionalización. Hacia la construcción y gestión de un nuevo orden económico internacional*. Mexico: Trillas.
- Juna Carlos Pereira. (2008). *Diccionario de Relaciones Internacionales y Política Exterior*. Barcelona: Ed. Ariel.
- Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional I*. México: Editorial Limusa.
- Ministerio de Economía de Guatemala. (2005). *Síntesis del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos*. Guatemala.
- Ministerio de Economía. (2014). *Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América (26)*. Guatemala: Viceministerio de Integración y Comercio Exterior, Dirección de Análisis Económico.

- Moreno-Brid, J & Perez, E. (Diciembre 2003). *Liberalización Comercial y Crecimiento Económico en Centroamérica*. Revista CEPAL, No. 81, 157-174.
- Ocampo, F; & Govaere, V. (2007). *Ensayos Temáticos sobre el TLC- RDCAUSA*. Costa Rica: Editorial Universidad Estatal.
- Organización Mundial del Comercio. (2008). *Examen de las Políticas Comerciales: Informe de Guatemala*. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, OMC, 21.
- Padilla, R & Martínez, J. (2007). *Apertura comercial y cambio tecnológico en el Istmo Centroamericano*. Serie Estudios y Perspectivas. No. 81. México: CEPAL.
- Pearson, F., & Rochester, J. (2000). *Relaciones Internacionales. Situación global en el Siglo XXI*. Bogotá: Editorial Mc Graw Hill.
- Reuter, P. (1999). *Introducción al Derecho de los Tratados*. México: Fondo de Cultura Económica. S.A.
- Santillán, J. (Noviembre, 1999). *Globalización y Estado Nacional*. Este País Tendencias y opiniones, 104, 12/14.

### **Páginas y Documentos de Internet**

- Adolf Hitler. (2014). *Biografías y Vidas*. Adolf Hitler . Enero 2014, de Biografías y Vidas Sitio web:  
[http://www.biografiasyvidas.com/monografia/hitler/guerra\\_mundial.htm](http://www.biografiasyvidas.com/monografia/hitler/guerra_mundial.htm)>
- AGEXPORT. (2015). *Comisión de Pesca y Acuicultura de AGEXPORT*. Agosto 2015, de UNIPESCA Sitio web: <http://export.com.gt/sectores/comision-de-pesca/>
- Banco Mundial. (2014). *Liberando el potencial exportador de Centroamérica*. Julio 2014, de Banco Mundial Sitio web: <http://datos.bancomundial.org/>
- Caballeros, H. (2012). *Marco General de la Política Exterior de Guatemala*. Marzo 2014, de MINEX Sitio web: <http://www.minex.gob.gt/Uploads/Documentofinal.pdf>
- Cabrera, A. (2013). *Historia Económica Mundial 1870-1950*. Septiembre, 2015, de Sitio web: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/382/06aparicio.pdf>
- CEPAL. (1951). *El desarrollo económico de Guatemala*. Febrero, 2015, de CEPAL Sitio web: <http://www.funde.org/?cat=1075&title=eeee&lang=es>

- Cerón, R. (2014). *Sistema Arancelario Centroamericano*. Enero, 2014, de SIECA Sitio web: <http://www.sieca.int/praiiaa/documentos/sistemaarancelario.pdf>
- Comercio Exterior. Mayo 2014, de EUR - Lex Sitio web: [http://eurlex.europa.eu/summary/chapter/external\\_trade.html?root\\_default=SUM\\_1\\_CO DED%3D07&locale=es](http://eurlex.europa.eu/summary/chapter/external_trade.html?root_default=SUM_1_CO DED%3D07&locale=es)
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1983). *Industrialización en Centroamérica, 1960-1980*. Octubre, 2014, de CEPAL Sitio web: <http://hdl.handle.net/11362/7960>
- Corral, M. (2011). *La Integración Económica*. Octubre, 2013, de SICE Sitio web: [http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_858\\_119-132\\_\\_660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132__660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf)
- Departamento de Pesca. (2004). *Comercio, mercadotecnia y economía del camarón*. Junio 2015, de Food and Agriculture Organization of the United Nations Sitio web: <http://www.fao.org/docrep/009/a0086s/A0086S07.htm>
- Dirección de Planeamiento. (2014). *Perfil Comercial Camarón*. Septiembre, 2015, de Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación Sitio web: <http://web.maga.gob.gt/download/perfil%20camaron.pdf>
- Historia del mundo contemporáneo: La crisis económica de 1929. Mayo 2015, de Sitio web: [http://www.iesdionisioaguado.org/joomla/Distancia/HMC/Tema9.pdf?ml=5&mlt=jsn\\_epic\\_free&tmpl=](http://www.iesdionisioaguado.org/joomla/Distancia/HMC/Tema9.pdf?ml=5&mlt=jsn_epic_free&tmpl=)
- ICESI. (2008). *Integración Económica*. Octubre, 2015, de Universidad ICESI Sitio web: <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/24/integracion-economica/>
- Morán, H. (2004). *Crecimiento económico: aspectos teóricos y evidencia empírica*. Octubre, 2015, de Banco de Guatemala Sitio web: <http://www.banguat.gob.gt/inveco/notas/articulos/envolver.asp?karchivo=5901&kdisc=si>
- ONU. (2013). *Órganos Principales*. Abril 2015, de Naciones Unidas Sitio web: <http://www.un.org/es/sections/about-un/main-organs/>
- Organización Mundial del Comercio. (2013). *Definiciones*. Noviembre, 2013, de OMC Sitio web: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/inbrief\\_s/inbr00\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr00_s.htm)

- SIECA. (2013). Informe Anual de Comercio Exterior Centroamericano 2012. Marzo 2014, de SIECA Sitio web: <http://www.sieca.int/PortalData/Documentos/4435EDE9-2593-4E81-ADB0-AE521DDECBC9.pdf>
- Silva, S. (2008). *La Crisis de 1929*. Junio, 2011, de Sitio Web <http://www.zonaeconomica.com/crisis-1929>
- Valenzuela, E. (2011). *Proceso de Incorporación de Panamá a la integración Económica Centroamericana*. Octubre, 2013, de SIECA Sitio web: [http://www.mici.gob.pa/imagenes/pdf/presentacion\\_arancelaria\\_panama.pdf](http://www.mici.gob.pa/imagenes/pdf/presentacion_arancelaria_panama.pdf)
- Zona Económica (2009). Política Comercial. Mayo de 2016, de Zona Económica Sitio web: <http://www.zonaeconomica.com/politica-comercial>

## ANEXOS

### Glosario

**Relaciones internacionales:** Disciplina académica que forma parte de las ciencias políticas y que estudia las relaciones entre los Estados, organizaciones internacionales, Organizaciones No Gubernamentales (ONG), empresas multinacionales y otras instituciones que forman parte del sistema internacional.

**Estado:** Es el conjunto de instituciones que ejercen el gobierno y aplican las leyes sobre la población residente en un territorio delimitado, provistos de soberanía, interna y externa.

**Economía:** Ciencia que pretende la administración eficaz y razonable de los bienes.

**Organizaciones Internacionales:** Grupo o asociación que se extiende más allá de las fronteras de un Estado y que adopta una estructura orgánica permanente. Por ejemplo: Organizaciones intergubernamentales, comunidades religiosas, confederaciones sindicales, internacionales de partido, etc.

**Sistema Internacional:** Se le llama como el escenario donde ocurren las relaciones internacionales; relaciones políticas, económicas, sociales, geográficas y tecnológicas que configuran los asuntos mundiales.

**Comercio Internacional:** Refiere a la actividad comercial entre dos países. Es decir entre un país exportador que envía productos y/o servicios a un país importador.

**Globalización:** Proceso económico, social, político y cultural, como concepto abstracto expresa la nueva modalidad de la expansión del capitalismo a partir del último cuarto del siglo XX.

**Globalización Económica:** Proceso que refiere a la creciente interdependencia económica entre varios países, provocada principalmente por el aumento del volumen de la comercialización de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales y tecnologías.

**Tratado de Libre Comercio:** Acuerdo entre dos o más países cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos. Un TLC, según sus siglas, son instrumentos de política exterior que sirven para consolidar y facilitar el acceso de productos, bienes y servicios entre los países quienes lo suscriben. Todo ello, para en un futuro poder eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, así como establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes.

**Integración Económica:** Proceso mediante el cual dos o más países eliminan las fronteras y barreras comerciales existentes, con el fin de incrementar y facilitar el intercambio comercial en el marco de sus territorios.

**Área de Libre Comercio:** Es el tipo de integración económica en donde se eliminan las barreras al comercio interior en un grupo de países, con el fin de dar libertad al movimiento de mercancías en la zona, en esta área los países miembros del acuerdo mantienen las barreras de comercio con el resto de los países.

**Unión Aduanera:** Es el tipo de integración económica entre países que supone, además de la eliminación barreras comerciales entre los países miembros, una política arancelaria común frente al resto de países.

**Mercado Común:** Un mercado común es el área económica en la cual hay libre movimiento de mercancías y factores de producción, como consecuencia de la eliminación total de los controles aduaneros internos y el levantamiento de las barreras no arancelarias existentes.

**Unión Económica:** La unión económica se caracteriza por tener una política económica, fiscal y monetaria común, es decir que, hay una pérdida de la soberanía nacional. Dichas políticas garantizan la armonía entre los miembros y crean marcos de estabilidad económica para evitar que se desestabilice alguno de los miembros.

**Integración Económica Plena:** Acuerdo en donde se contempla el libre comercio de mercancías, un arancel externo común, la libre movilidad de factores, una política económica armonizada y una política económica unificada entre los países involucrados.

**Sistema de Clasificación Arancelaria:** Sistema estructurado que organiza las materias primas tanto animales, vegetales como minerales y las clasifica según su estado de elaboración, materia constitutiva, uso y destino con el fin de establecer los impuestos a pagar por su importación y/o exportación. En Centroamérica se denomina Sistema Arancelario Centroamericano - SAC - .

**Política Económica:** Conjunto de medidas que implementa la autoridad económica de un país tendiente a alcanzar ciertos objetivos o a modificar ciertas situaciones, a través de manejos de algunas variables llamadas instrumentos. De una Política Económica se deriva lo que la Política Monetaria, Política Cambiaria, Política Fiscal, Política Comercial, entre otros.

**Política Comercial:** Parte de la Política Económica que regula los Pagos Internacionales y el Intercambio comercial entre países.

**Crecimiento Económico:** Es la capacidad de una economía para producir cada vez más bienes y servicios a través del tiempo.

**Desarrollo Económico:** Es el aumento persistente del bienestar de una población en un periodo largo del tiempo. Se puede decir en otras palabras es un avance en el bienestar social.

**Arancel:** Impuesto o derecho aduanero que se aplica a las importaciones de productos con el fin de encarecer el precio de las mercaderías en el mercado de destino. El arancel puede asumir múltiples formas: DERECHO AD VALOREM es la aplicación de un porcentaje sobre el valor de la mercadería. DERECHO ESPECIFICO es una tasa fija que se aplica sobre la mercadería, se expresa en términos monetarios por unidad de medida.

**Régimen arancelario centroamericano:** Es un instrumento básico del proceso de integración económica centroamericana orientada a estimular la producción nacional y a administrar

eficazmente los servicios aduaneros centroamericanos para consolidar el sistema arancelario de la región.

**Arancel Centroamericano de Importación:** Instrumento que contiene la nomenclatura para la clasificación oficial de las mercancías que sean susceptibles de ser importadas al territorio de los Estados Contratantes, así como los derechos arancelarios a la importación y las normas que regulan la ejecución de sus disposiciones.

**Sistema Arancelario Centroamericano (SAC):** Sistema que constituye la clasificación oficial de las mercancías de importación y exportación a nivel centroamericano.

**Sistema Armonizado (SA):** Sistema que constituye la clasificación oficial de las mercancías de importación y exportación a nivel internacional.



## **Modelo de Guía de Entrevista**

Fecha: \_\_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_

Lugar: \_\_\_\_\_

Nombre del Entrevistado(a): \_\_\_\_\_

Puesto que Ocupa: \_\_\_\_\_

**El objetivo de esta entrevista es profundizar sobre el tema de la implementación del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), en la negociación y administración del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica (Guatemala) y Estados Unidos de América.**

Buenas tardes, mi nombre es Marjorie Alonzo Dávila, en primera instancia quisiera agradecerle haberme recibido, para efectuarle la entrevista; el objeto de la misma es para extender la información del tema “Implementación del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), en la negociación y administración del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica (Guatemala) y Estados Unidos de América”, según su experiencia y conocimiento de la misma, recabando todo esto con el fin de realizar la tesis de grado de Licenciatura de la carrera de Relaciones Internacionales.

### **Datos generales del Entrevistado**

*Nombre:*

*Edad:*

*Formación Profesional:*

*Cargo o Puesto dentro del lugar donde labora.*

*Tiempo de laborar en ese cargo.*

*Experiencias y vivencias en ese puesto.*

### **Los Temas a discutir son los siguientes:**

1. Las Negociaciones en torno a la suscripción de los Tratados de Libre Comercio.
2. Características de la Política Comercial De Guatemala, en el ámbito del TLC CA-EUA.
3. Importancia del Sistema Arancelario Centroamericano.
4. Administración de los asuntos arancelarios del TLC.
5. Ventajas y desventajas de la Política Arancelaria de GT, en la administración del TLC.