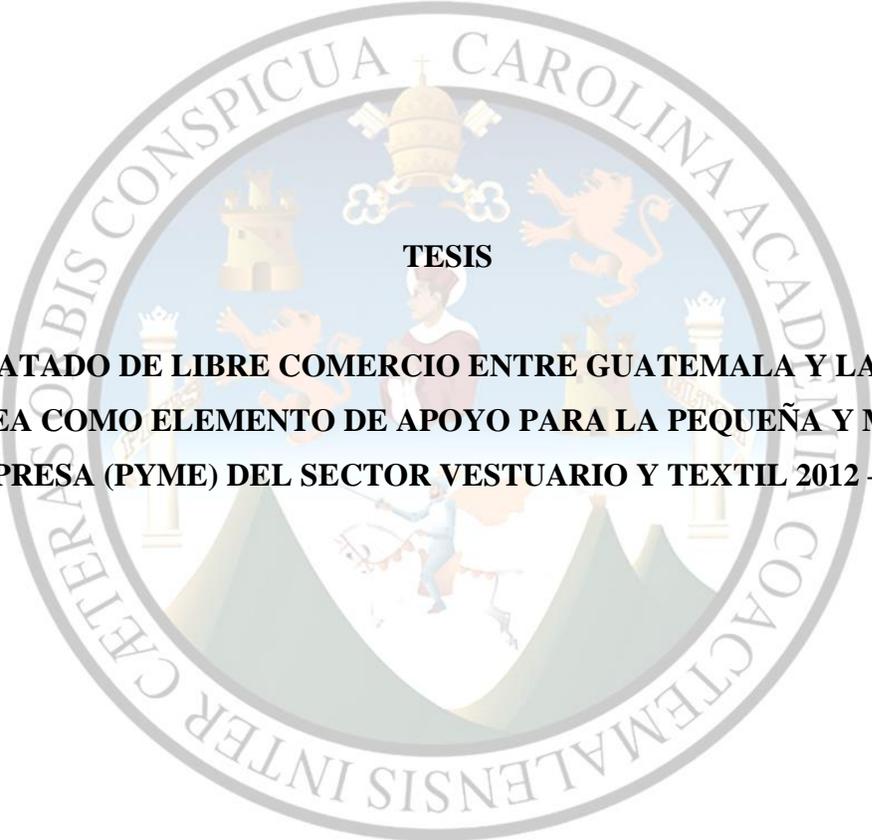


**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

The seal of the University of San Carlos of Guatemala is a circular emblem. It features a central shield with a figure on horseback, a castle, and a lion. Above the shield is a papal tiara. The shield is flanked by two pillars. The entire emblem is surrounded by a circular border containing the Latin motto: "CETERA SPES BIS CONSPICUA CAROLINA ACAD. COACTEMALENSIS INTER".

TESIS

**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN
EUROPEA COMO ELEMENTO DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL 2012 – 2016**

SARA SUSANA DONIS DE MATTA

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2017

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

"EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN
EUROPEA COMO ELEMENTO DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL 2012 – 2016"

Tesis

Presentada al Consejo Directivo

de la

Escuela de Ciencia Política

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

SARA SUSANA DONIS DE MATTA

Al conferirse el Grado Académico de

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

y el título profesional de

INTERNACIONALISTA

Guatemala, noviembre de 2017

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNÍFICO

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Enrique Camey Rodas

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

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. Rodolfo Torres Martínez

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL DE CONOCIMIENTOS

COORDINADOR:	Lic. Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADOR:	Lic. Oscar Estuardo Bautista Soto
EXAMINADOR:	Lic. Edwin Jahir Dabroy Araujo
EXAMINADOR:	Lic. Amilcar Vinicio Brabatti Mejía
EXAMINADOR:	Lic. Rubén Corado Cartagena

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS

DIRECTOR:	Dr. Marcio Palacios Aragón
SECRETARIO:	Lic. Rodolfo Torres Martínez
EXAMINADOR:	Lic. Carlos Roberto Monzón Rosales
EXAMINADOR:	Lic. Werner Enrique Castillo Regalado
COORDINADOR:	Lic. Rubén Corado Cartagena

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, siete de noviembre de dos mil diecisiete.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión de la Tesis titulada: **“EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO ELEMENTO DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL 2012-2016”**, presentada por el (la) estudiante **SARA SUSANA DONIS DE MATTA** Carnet No. **200921600**.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Dr. **Marcio Palacios Aragón**
Director **Escuela de Ciencia Política**

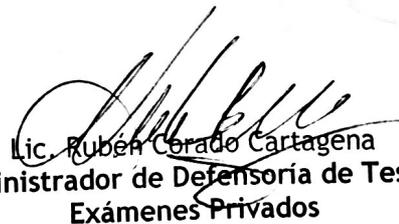


Se envía el expediente
c.c.: Archivo
10/javt

ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día seis de noviembre de dos mil diecisiete se efectuó el proceso de verificar la incorporación de observaciones hechas por el Tribunal Examinador, conformado por: Lic. Werner Enrique Castillo Regalado, Carlos Roberto Monzón González y el Lic. Rubén Corado Cartagena, Administrador de Defensoría de Tesis y Exámenes Privados de la Carrera de Relaciones Internacionales, el trabajo de tesis: **“EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO ELEMENTO DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL 2012-2016”**. Presentado por el (la) estudiante **SARA SUSANA DONIS DE MATTA** Carnet No. **200921600**, razón por la que se da por **APROBADO** para que continúe con su trámite.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

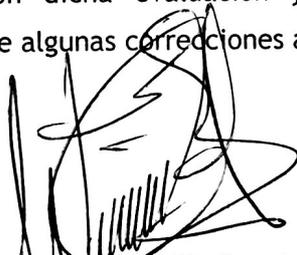

Lic. Rubén Corado Cartagena
Administrador de Defensoría de Tesis y
Exámenes Privados



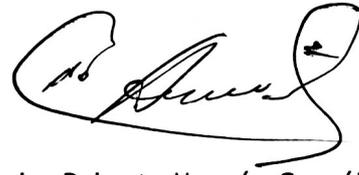
c.c.: Archivo
9/ javt

ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día veintiséis de octubre de dos mil diecisiete se realizó la defensa de tesis presentada por el (la) estudiante **SARA SUSANA DONIS DE MATTA** Carnet No. 200921600, para optar al grado de Licenciado (a) en **RELACIONES INTERNACIONALES** titulada: “**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO ELEMENTO DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL 2012-2016**” ante el Tribunal Examinador integrado por: Lic. Werner Enrique Castillo Regalado, Carlos Roberto Monzón González y el Lic. Rubén Corado Cartagena, Administrador de Defensoría de Tesis y Exámenes Privados 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.



Lic. Werner Enrique Castillo Regalado
Examinador



Lic. Carlos Roberto Monzón González
Examinador



Lic. Rubén Corado Cartagena
Administrador de Defensoría de Tesis y
Exámenes Privados



c.c.: Archivo
8b /jvt

Emilio Arnoldo Villagrán Campos

Licenciado en Ciencia Política

Colegiado 1.097

Guatemala, 13 de octubre de 2017

**Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala.**

Estimado señor Director:

Con atento saludo me dirijo a usted para informarle que he procedido a asesorar y revisar el trabajo de tesis presentado por la estudiante **SARA SUSANA DONIS DE MATTA**, con carné No. **200921600**, titulado **EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO ELEMENTO DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL 2012-2016**, el cual presenta como requisito académico previo a obtener el título de Internacionalista, en el grado de licenciatura.

Por lo anterior, me permito manifestarle que los planteamientos desarrollados son un aporte importante al estudio de la problemática mencionada desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales.

Por tal virtud me es grato informarle que la investigación presentada por la estudiante **DONIS DE MATTA**, tiene las cualidades y requisitos necesarios de un trabajo de tesis, por lo tanto la recomiendo apta para ser presentada al Honorable Tribunal Examinador.

Sin otro particular, me suscribo aprovechando la presente para manifestarle mis más altas muestras de consideración y respeto.



Licenciado Emilio Arnoldo Villagrán Campos
Asesor

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

ASUNTO: El (la) estudiante, **SARA SUSANA DONIS DE
MATTA** Carnet No. **200921600** continúa trámite
para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Lic. Lic. Emilio Arnoldo Villagrán Campos 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



ECP

ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, nueve de agosto de dos mil diecisiete -----

ASUNTO: El (la) estudiante SARA SUSANA DONIS DE MATTA
Carnet No. 200921600 continúa trámite para la
realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador
(a) de Carrera correspondiente, pase al Asesor (a) de Tesis, Lic. Emilio Arnoldo
Villagrán Campos que brinde la asesoría correspondiente y emita dictamen.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



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

ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA
CIUDAD UNIVERSITARIA, ZONA 12, EDIFICIO M-5
TELÉFONOS: 2418 - 8701, 2418 - 8702 Y 2418 - 8703
[HTTP://CIENCIAPOLITICA.USAC.EDU.GT](http://CIENCIAPOLITICA.USAC.EDU.GT)

Guatemala,
09 de agosto de 2017

Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Presente

Respetable Doctor Palacios:

Me permito informarle que tuve a la vista el diseño de tesis titulado “EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO ELEMENTO DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL 2012-2016” presentado por el (la) estudiante SARA SUSANA DONIS DE MATTA Carnet No. 200921600 puede autorizarse como Asesor al (la) Lic. Emilio Arnoldo Villagrán Campos.

Cordialmente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Licda. Ingrid Adriana Elizabeth Rivera Barillas
Coordinador (a) de Carrera



Se envía expediente
c.c.: Archivo
5/javt

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, nueve de agosto de dos mil diecisiete -----

ASUNTO: El (la) estudiante **SARA SUSANA DONIS DE MATTA** Carnet No. **200921600** continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador (a) del Área de Metodología, pase al (la) Coordinador (a) de Carrera correspondiente, para que emita visto bueno sobre la propuesta de Asesor.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



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

Guatemala,
09 de agosto de 2017

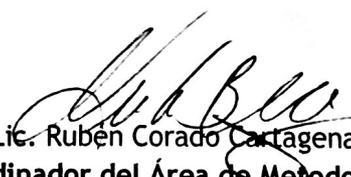
Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Presente

Respetable Doctor Palacios:

Me permito informarle que tuve a la vista el diseño de tesis titulado: “EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO ELEMENTO DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL 2012-2016” presentado por el (la) estudiante SARA SUSANA DONIS DE MATTA Carnet No. 200921600, quien realizó las correcciones solicitadas 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. Rubén Corado Cartagena
Coordinador del Área de Metodología



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

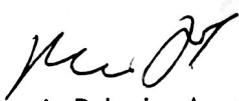
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, ocho de agosto de dos mil diecisiete.-----

ASUNTO: El (la) estudiante **SARA SUSANA DONIS DE MATTA**
Carnet No. **200921600** continúa trámite para la
realización de su Tesis.

Habiéndose aceptado el tema de tesis propuesto, por parte del (de la) Coordinador (a) de Carrera pase al (a la) Coordinador (a) del Área de Metodología, para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el diseño de tesis.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



Se envía expediente
c.c.: Archivo
2/javt

Guatemala,
08 de agosto de 2017

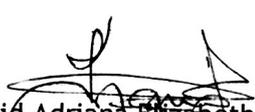
Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Presente

Respetable Doctor Palacios:

Me permito informarle que el tema de tesis: “EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO ELEMENTO DE APOYO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL 2012-2016” Presentado por el (la) estudiante SARA SUSANA DONIS DE MATTA Carnet No. 200921600 puede autorizarse, dado que el mismo cumple con las exigencias mínimas de los contenidos de la carrera.

Cordialmente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Licda. Ingrid Adriana Elizabeth Rivera Barillas
Coordinador (a) de Carrera



c.c.: Archivo
1/javt

ACTO QUE DEDICO

A Dios:

Por darme vida y ser una luz incondicional en la oscuridad de la vida. Por tu incomparable amor, gracia, misericordia y Sabiduría.

A mis padres:

Por su amor, apoyo y sus consejos que han hecho de mí la persona que soy ahora. Porque con su ejemplo me enseñaron que con amor y perseverancia se alcanzan nuestros sueños.

A mis hermanos:

Gracias por su paciencia y tolerancia día tras día a lo largo de mi carrera.

A mi familia:

Sus consejos, oraciones y palabras de aliento me han acompañado durante este proceso.
Muchas gracias.

A mis amigos:

Por cada Momento que hemos vivido en las buenas y en las malas. Gracias por su cariño sincero y palabras de ánimo. No necesito mencionar sus nombres, ustedes saben quiénes son.

INDICE

Listado de Acrónimos.....	I
Introducción.....	III

CAPÍTULO I: ABORDAJE METODOLÓGICO Y TEÓRICO

1.1 Abordaje Metodológico.....	1
1.1.1 Justificación.....	1
1.1.2 Planteamiento del Problema.....	3
1.1.3 Preguntas Generadoras.....	8
1.1.4 Objetivos.....	8
1.1.4.1 Objetivo General.....	8
1.1.4.2 Objetivos Específicos.....	8
1.1.5 Delimitación del Problema.....	9
1.1.6 Métodos, Técnicas e Instrumentos Utilizados.....	10
1.2 Abordaje Teórico.....	11
1.2.1 Teoría de la Dependencia	12
1.2.2 Teoría de la Ventaja Comparativa	14

CAPÍTULO II: GENERALIDADES Y ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME)

2.1 Tratados Comerciales Internacionales.....	16
2.2 Tratado de Libre Comercio.....	18
2.2.1 Importancia de los Tratados de Libre Comercio.....	21
2.3 Acuerdos de Asociación Económica (AAE) y la Unión Europea.....	23
2.3.1 Breve Reseña del Acuerdo de Asociación (AdA) entre la Unión Europea con Centroamérica.....	26
2.4 Pequeña y Mediana Empresa (Pyme)	27

2.4.1 Clasificación de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes)	29
2.4.2 Importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el Mundo.....	30
2.5 Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) y su Posicionamiento dentro de los Tratados de Libre Comercio (TLC).....	32
2.5.1 Tropiezos Internos.....	33
2.5.2 Tropiezos Externos.....	34

CAPÍTULO III: PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL EN GUATEMALA

3.1 Pequeña y Mediana (Pyme) en Guatemala.....	36
3.1.1 Breve Reseña de la Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala.....	36
3.1.2 Clasificación de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) en Guatemala.....	37
3.1.3 Funcionalidad de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) en Guatemala.....	39
3.2 Pequeñas y Medianas Empresas en el Sector Vestuario y Textil en Guatemala.....	40
3.2.1 Marco Legal de Pymes del Sector Vestuario y Textil de Guatemala... ..	43
3.2.2 Conformación de las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Vestuario y Textil Guatemalteco.....	44
3.3 Comisión de la Industria de Vestuario y Textiles (VESTEX).....	46
3.4 Procesos de Exportación en las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Sector Vestuario y Textil en Guatemala.....	49
3.5 Hallazgos de la Investigación.....	55

CAPÍTULO IV: PROSPECTIVA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL

4.1 Pequeñas y Medianas Empresas (Pyme) de Sector Textil y Vestuario y el Acuerdo de Asociación (AdA) entre la Unión Europea con Guatemala.....	56
--	----

4.2 Alcances y Limites de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en Relación Acuerdo de Asociación (AdA) de la Unión Europea con Guatemala.....	57
4.2.1 Alcances.....	57
4.2.2 Limites.....	58
4.3 Avances y Logros.....	60
4.4 Prospectiva de las Pymes del Sector Vestuario y Textil en Guatemala a Mediano Plazo en Concordancia con el Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea.....	61
4.5 Prospectiva de las Pymes del Sector Vestuario y Textil en Guatemala a Largo Plazo en Concordancia con el Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea.....	62
4.6 Interpretación de las Teorías.....	64
4.6.1 Análisis del Problema en Relación a la Teoría de la Dependencia.....	64
4.6.2 Análisis del Problema en Relación a la Teoría de la Ventaja Comparativa.....	65
Conclusiones.....	67
Bibliografía y Otras Fuentes de Información.....	69
Anexos	

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

Figuras:

Figura 1: Gasto en ropa en el mercado de la UE27 aumente hasta los 309.900 millones de euros en 5 años entre 2012 y 17.....	7
Figura 2: Acuerdo de Asociación Económica.....	26
Figura 3: Principales Prendas de Vestir que Guatemala Produce y Exporta.....	53
Figura 4: Directorio Vestex.....	55

Tablas:

Tabla 1: Países que Conforman la Unión Europea Hasta el 2016.....	5
Tabla 2: Clasificación de Empresas según la Unión Europea.....	33
Tabla 3: Problemas que Encuentran las Pymes en el Comercio Local e Internacional...	36
Tabla 4: Criterio de la Cámara de Industria para Pymes Industriales.....	43
Tabla 5: Criterio del Ministerio de Economía para Pymes.....	44
Tabla 6: Ventajas y Desventajas de TLC entre la Unión Europea con Guatemala y las Pymes del Sector Vestuario y Textil.....	92

LISTADO DE ACRÓNIMOS

AAE	Acuerdo de Asociación Económica
AACUE	Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea
ACP	Acuerdos Comerciales Preferenciales
AdA	Acuerdo de Asociación
AGEXPORT	Asociación Guatemalteca de Exportadores
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
ATC	Admisión Temporal de Contenedores
ATV	Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido
BM	Banco Mundial
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
DACE	Dirección de Administración de Administración del Comercio Exterior
DEPREX	Declaración para el Registro y Control de Exportación
DR-CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos de América.
EPA	Economic Partnership Agreement
EE.UU.	Estados Unidos
EUA	Estados Unidos de América
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FAUCA	Formulario Aduanero Único Centroamericano
FMI	Fondo Monetario Internacional
GUA	Guatemala
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IED	Inversión Extranjera Directa
INE	Instituto Nacional de Estadística
ISR	Impuesto sobre la Renta
IVA	Impuesto al Valor Agregado

MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MINEX	Ministerio de Relaciones Exteriores
MINECO	Ministerio de Economía
MYPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
NAFTA	Tratado de Libre Comercio en América del Norte
OEА	Organización de Estados Americanos
OIC	Organización Internacional del Comercio
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONU	Organización de Naciones Unidas
OSCE	Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado
PIB	Producto Interno Bruto
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
RU	Ronda de Uruguay
SEADEx WEB	Herramienta gratuita web facilita la obtención de documentos de exportación FAUCAS, DEPREX y DUAS-GT vía WEB, los 365 días del año, las 24 horas del día. Tipos de DUAs que puede emitir en régimen definitivo y 29-89: DUA Simplificada.
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TLC	Tratado de Libre Comercio
UE	Unión Europea
USAC	Universidad de San Carlos de Guatemala
VESTEx	Asociación de la Industria de Vestuario y Textil

INTRODUCCIÓN

El presente estudio ha sido elaborado con el objetivo de proponer una investigación de base documental acerca del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea con Guatemala, que permita conocer los mecanismos de acción que estos establecen y que deciden y revelan sus beneficios entre ambas naciones.

Las pequeñas y medianas empresas dedicadas al sector vestuario y textil, han aportado al país grandes dividendos, siendo de beneficio para la población guatemalteca puesto que también ubican a varios trabajadores en puestos laborales abriendo nuevas fuentes de ingreso a la población en general. Las pymes se han abierto campo en la economía del país.

En el capítulo I, se aprecia todo lo relevante al abordaje teórico y metodológico que impulso al presente trabajo de investigación a tener una razón de ser. Remarcando los objetivos y preguntas generadoras que son el horizonte a seguir y uniendo esta con las teorías que brindan la ruta específica por la cual esta investigación debe de dirigirse para la obtención de los resultados que son los óptimos para este estudio.

En el capítulo II, se localiza lo relevante a la estructura y funcionalidad de los Tratados de Libre Comercio (TLC) de forma generalizada, así como los orígenes de los tratados comerciales internacionales que fueron los precursores de los TLC's, así también su importancia. Además, se localizan la funcionalidad del Acuerdo de Asociación Económica de la Unión Europea, como una forma generalizada y posteriormente, se vislumbra la importancia que ocupan las pequeñas y medianas empresas (pymes), como etapa introductoria para el conocimiento de empresas tan fundamentales para el crecimiento económico de un país.

En capítulo III, se adentra en el mundo de las pymes del sector textil en Guatemala que es la segunda parte del problema a estudiar, mostrando un enfoque general de la conformación de éstas dentro del mercado industrial del país, clasificando también a las pymes dependiendo de los ingresos que estas perciben, así como la cantidad de trabajadores que las conforman. Haciendo notar las características de las cuales están compuestas, las cuales las impulsan a un funcionamiento adecuado o no, pero que de alguna forma posicionan al sector como una de los bastiones más importantes dentro de la economía del Guatemala.

En el capítulo IV, se da a conocer una prospectiva analítica en relación a las pymes del sector vestuario y textil que va expresa en alcances y límites, avances y logros, así también en perspectivas a mediano y largo plazo que se localizan a mitad del trabajo. Pero primeramente, se deja una base escrita en la cual se presenta información relacionada al desarrollo que ha tenido las pymes de este sector de Guatemala, en las técnicas de exportación como una forma de conocimiento general para conocer un poco en relación a las reglas de origen, establecidas dentro del Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea y Guatemala, así también como base para un conocimiento específico para tener claro de cómo se realiza una proyección de exportación y los requisitos a emplear.

El objetivo de esta investigación es dar a los estudiantes e investigadores en general, una herramienta más que les permita seguir escarbando y recopilando información en relación a las pymes del sector textil y vestuario frente al Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea con Centroamérica primeramente como un introductoria y posteriormente con Guatemala, así también brindar el conocimiento para mantener la preocupación de lo difícil que es para algunas pymes el poder colocarse o adentrarse en el mundo de las exportaciones para obtener un papel preponderante en los sistemas comerciales internacionales que rigen al sector económico.

CAPÍTULO I: ABORDAJE METODOLÓGICO Y TEÓRICO

1.1 Abordaje Metodológico:

1.1.1 Justificación:

Guatemala ha dado pasos significativos en el comercio y la industria, ocupando lugares privilegiados dentro de estos índices económicos, que le han valido para que crezca exponencialmente y sea un exponente de agrado para la inversión extranjera. Pese a que son muy pocas las grandes empresas que existen en el país, los factores relacionados a mano de obra y profesionalización han llevado a Guatemala a ser vista como un lugar de agrado para la focalización de negocios internacionales.

No está de más dar a conocer que el comercio de Guatemala, es movido principalmente por las pequeñas y medianas empresas dedicadas a diversos ámbitos comerciales e industriales. Las Pymes como se conocen por lo regular, mueven la economía del país. En ellas, esta condensado el 85% de los trabajadores en el país. Y a su vez, la máxima concentración de ingresos económicos. En Guatemala la pequeña y mediana empresa (pyme), dedicada al sector vestuario y textil, son consideradas de las más importantes y aportan dividendos cuantiosos al país, además que son acumulativas en cuanto a mano de obra se refieren, y el apoyo del gobierno es bastante extenso que además de apoyar en diferentes tratados internacionales, dan ciertas garantías dentro del territorio nacional.

El tratado de libre comercio conocido como AdA (Acuerdo de Asociación) fue suscrito en el año de 2012 en Honduras, entre los países de Centroamérica y la Unión Europea, siendo una oportunidad de reducciones arancelarias para una gran cantidad de productos, incluidos estos los referentes a la industria textil y de vestuario. Pero también, existe un apartado dentro del tratado en el cual ciertos productos se comercializan con cada país centroamericano. Y en Guatemala esto ha venido a beneficiar a la industria y comercio, pero a ciencia cierta no se sabe cómo se ha desempeñado éste hasta el momento.

No está de más dar a conocer, que es un tratado de libre comercio, para ello, se puede decir que es una forma de reducción o eliminación de aranceles en diferentes productos que se comercializan entre un país a otro. Esto, con el fin principal de mejorar el comercio entre ambos sin impuestos que puedan evitar la libre locomoción de estos hacia cada uno de los países pactados. O bien decir, que restrinjan la movilidad de éstos dentro del país origen o destino.

El Ministerio de Economía como parte de las estrategias de generación de ingresos del país para generar las oportunidades pertinentes para todos los que quieran aprovechar las aperturas de mercados, se ha dado a la tarea de apoyar a las pequeñas y medianas empresas que como ya se mencionó son un bastión de suma importancia para el comercio y la industria del país, ejecutando políticas nacionales que obtengan roles de preponderancia que ayuden a fortalecer las pymes, de este sector.

Esto conlleva a mejorar su capacidad y eficiencia en los programas y proyectos específicos que vayan en coordinación para el aumento de su aforo dentro de la economía del país. Facilitando con ello, costos de transacción que les permitan aumentar la transparencia. Otorgándoles beneficios para que se sumen cada día otras pymes que aún no lo han hecho. La concentración de negocios en un tratado de libre comercio es basta, pese a que no todas las mercancías que un país produce son comercializadas, pero dentro de los que sí, la concepción de ingresos alcanza niveles cruciales para el movimiento y generación de fuentes de empleo que permitan a Guatemala el seguir creciendo como al momento lo ha hecho.

El AdA como se le puede llamar en consecución del trabajo, encierra muchos puntos productivos en productos que son principales y de gran circulación de forma interna. Este acuerdo aún está vigente y ha sido investigado, pero no con el suficiente interés agudizando la inconformidad a través del tiempo. Es importante dar a esta investigación, herramientas

que permitan al estudiante observar de mejor forma los acontecimientos de mayor relevancia internacional que afectan la calidad de vida de la sociedad de un país.

1.1.2 Planteamiento del Problema:

La finalidad principal del comercio exterior procede del intercambio de bienes y servicios entre una, dos o más naciones, este fenómeno existe desde la antigüedad y ha sufrido cambios sustanciales, a partir de que se iniciara el proceso de la globalización y la liberación económica, buscando la forma de exonerar a productos y servicios de ciertos impuestos que les restringen la entrada, quedando sometidos a la oferta y demanda.

La apertura de mercados tiene como objetivo principal, atraer la inversión extranjera para que el movimiento comercial nacional pueda estar a la par de los grandes comerciantes a nivel mundial, habiendo disposiciones que puedan beneficiarlos. Desde el siglo pasado los países centroamericanos han suscrito diversos acuerdos y tratados comerciales con países industrializados para tener la oportunidad de introducción y abastecimiento hacia estos lugares.

Pero existen ciertas cláusulas que permiten la comercialización de productos por separado. En los últimos años, Guatemala ha adoptado políticas comerciales y ha atraído de inversiones extranjeras como de sus plataformas para impulsar el desarrollo. Una de las principales expresiones de este proceso son los tratados de libre comercio (TLC) que ha suscrito con varios países. (Ortíz, 2010)

Una vez aprobado un tratado de libre comercio, las partes proceden a la movilización de los productos y servicios que fueron determinados para este acuerdo a través de las exportaciones e importaciones entre ambos países o regiones que fueron parte del convenio, realizando procesos productivos para el país que cobran incidencia en el balance deficitario del comercio. Al principio, el balance será visto como una pérdida para el país, pero cuando vayan pasando los meses, los beneficios se verán. El Acuerdo de Asociación, suscrito en Honduras en el año 2012 y vigente en Guatemala desde esa fecha ha proporcionado muchos

beneficios económicos al país, considerándolo como uno de los acuerdos que más beneficios económicos ha traído a la economía nacional. Alcanzando resultados que han viabilizado el movimiento económico y generando nuevas fuentes de trabajo.

Pese a que el AdA, tiene cláusulas en conjunto con cada país de la región centroamericana, también establece puntos estratégicos con cada país consignado en el mismo. Como las pequeñas y medianas empresas con las que mueven la economía del país, están también tienen un papel de preponderancia en este acuerdo comercial y los beneficios a la fecha van supeditados de conformidad con la participación que hayan tenido en este.

Cuando se realiza un Tratado de Libre Comercio (TLC) con determinado país, se pretende llegar a un acuerdo comercial en el cual se acuerden preferencias arancelarias mutuas, así como la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. En el caso del Tratado de Libre Comercio de Guatemala y la Unión Europea, el sector vestuario y textil se ha visto beneficiado puesto que se han creado nuevas de fuentes de empleo puesto que se los escenarios han propiciado nuevas empresas instaladas en un país, lo que indica por ende nuevas plazas. El mercado comercial se incrementa, lo que ocasiona que los productos se diversifiquen.

El Tratado de Libre Comercio de Guatemala y la Unión Europea, ha brindado la opción de variedad en los productos textiles que se comercian en el país, y las opciones para el consumidor de elegir más productos a la hora de hacer compras es vasta y, por lo tanto, las mercancías tienden a la baja porque hay más competencia. El alcance que se pretende obtener con el Tratado de Libre Comercio de Guatemala y la Unión Europea es la de establecer reglas claras y estables de mutuo entendimiento entre los países parte de la Unión Europea para vender y comprar productos entre sí. Así como eliminar esos altos impuestos que cobran al momento de introducir un producto que, si se ve reflejado al cambio de moneda, el valor a pagar es muy alto. “El mercado de la Unión Europea es bastante grande, conformado por 28 países, lo que significa un aproximado de 512 millones de personas, un mercado nada desaprovechable desde la perspectiva comercial” (datosmacro.com, 2016).

Tabla 1: Países que Conforman la Unión Europea Hasta el 2016

Unión Europea							
Países	Población	PIB Mill. €	PIB Per Capita	IDH	Deuda	Deuda (%PIB)	Déficit (%PIB)
Alemania [+]	82.800.000	3.132.670M.€	37.900€	0,916	2.140.368 M.€	68,30%	0,80%
Austria [+]	8.772.865	349.493M.€	40.000€	0,885	295.719 M.€	84,60%	-1,60%
Bélgica [+]	11.365.834	421.974M.€	37.400€	0,890	446.824 M.€	105,90%	-2,60%
Bulgaria [+]	7.101.859	47.364M.€	6.600€	0,782	13.969 M.€	29,50%	0%
Chipre [+]	854.802	17.901M.€	21.000€	0,850	19.298 M.€	107,80%	0,40%
Croacia [+]	4.154.213	45.557M.€	10.900€	0,818	38.239 M.€	84,20%	-0,80%
Dinamarca [+]	5.748.769	276.805M.€	48.400€	0,923	104.673 M.€	37,80%	-0,90%
Eslovaquia [+]	5.435.343	80.958M.€	14.900€	0,844	42.053 M.€	51,90%	-1,70%
Eslovenia [+]	2.065.895	39.769M.€	19.300€	0,880	31.677 M.€	79,70%	-1,80%
España [+]	46.528.966	1.113.851M.€	24.000€	0,876	1.106.952 M.€	99,40%	-4,54%
Estonia [+]	1.315.635	20.916M.€	15.900€	0,861	1.984 M.€	9,50%	0,30%
Finlandia [+]	5.503.297	214.062M.€	39.000€	0,883	136.054 M.€	63,60%	-1,90%
Francia [+]	67.024.459	2.228.857M.€	33.300€	0,888	2.147.418 M.€	96,00%	-3,40%
Grecia [+]	10.757.293	175.888M.€	16.300€	0,865	314.897 M.€	179,00%	0,70%
Holanda [+]	17.081.507	702.641M.€	41.300€	0,922	434.090 M.€	62,30%	0,40%
Hungría [+]	9.797.561	112.399M.€	11.500€	0,828	83.665 M.€	74,10%	-1,80%
Irlanda [+]	4.774.833	265.835M.€	56.800€	0,916	200.569 M.€	75,40%	-0,60%
Italia [+]	60.589.445	1.672.438M.€	27.600€	0,873	2.217.909 M.€	132,60%	-2,40%
Letonia [+]	1.950.116	25.021M.€	12.800€	0,819	10.038 M.€	40,10%	0%
Lituania [+]	2.847.904	38.631M.€	13.500€	0,839	15.536 M.€	40,20%	0,30%
Luxemburgo [+]	590.667	54.195M.€	92.900€	0,892	10.853 M.€	20,00%	1,60%
Malta [+]	440.433	9.898M.€	22.700€	0,839	5.767 M.€	58,30%	1,00%
Polonia [+]	37.972.964	424.581M.€	11.000€	0,843	228.166 M.€	54,40%	-2,40%
Portugal [+]	10.309.573	184.934M.€	17.900€	0,830	241.061 M.€	130,40%	-2,00%
Reino Unido [+]	65.808.573	2.366.912M.€	36.100€	0,907	2.022.241 M.€	89,30%	-3,00%
República Checa [+]	10.578.820	174.412M.€	16.500€	0,870	64.946 M.€	37,20%	0,60%
Rumanía [+]	19.638.309	169.578M.€	8.600€	0,793	63.008 M.€	37,60%	-3,00%
Suecia [+]	9.995.153	462.417M.€	46.600€	0,907	190.559 M.€	41,60%	0,90%
TOTAL: UE	511.805.088	14.829.958M.€	28.976€		12.628.533 M.€	85,16%	

Fuente: datosmacro.com

El AdA es un instrumento amplio —de nueva generación— compuesto por tres pilares: comercial, político y de cooperación. Con la entrada en vigor del pilar comercial se establece una zona de libre comercio en la que se logra la diversificación gradual de la oferta exportable entre las dos regiones. Además, contribuye a reducir los obstáculos al comercio y favorece la atracción de inversión, fortalece la competitividad y fomenta la integración regional. En 2015 por ejemplo, la Unión Europea (UE) importó más de US\$5,000 millones en bienes centroamericanos. Según datos de la Secretaría de la Integración Económica Centroamericana (SIECA), para 2014, el intercambio comercial entre las dos regiones creció un 7.2 por ciento. La UE es, así, el quinto destino de exportación de Nicaragua, que exporta principalmente café oro, camarones, maní, langostas y cueros. A su vez, el Acuerdo garantiza el libre acceso sin arancel a más del 90 por ciento de las líneas arancelarias de bienes centroamericanos al mercado de la UE, y presenta condiciones muy favorables, entre ellas contingentes de exportación para productos de gran relevancia para Centroamérica como azúcar y ron y establece reglas de origen más flexibles, para productos textiles y de la pesca. (Bell, 2016)

Desde la perspectiva del sector textil y acorde al Tratado de Libre Comercio de Guatemala y la Unión Europea, al negociar con estos, buscaba un trato preferente que garantice la integración de la cadena textil desde la elaboración del hilo, la tela y la confección, dentro de los países miembros del tratado o acuerdo. Estos productos deben de tener un alto nivel de calidad en su elaboración y deben de ser principalmente cultivados en la región.

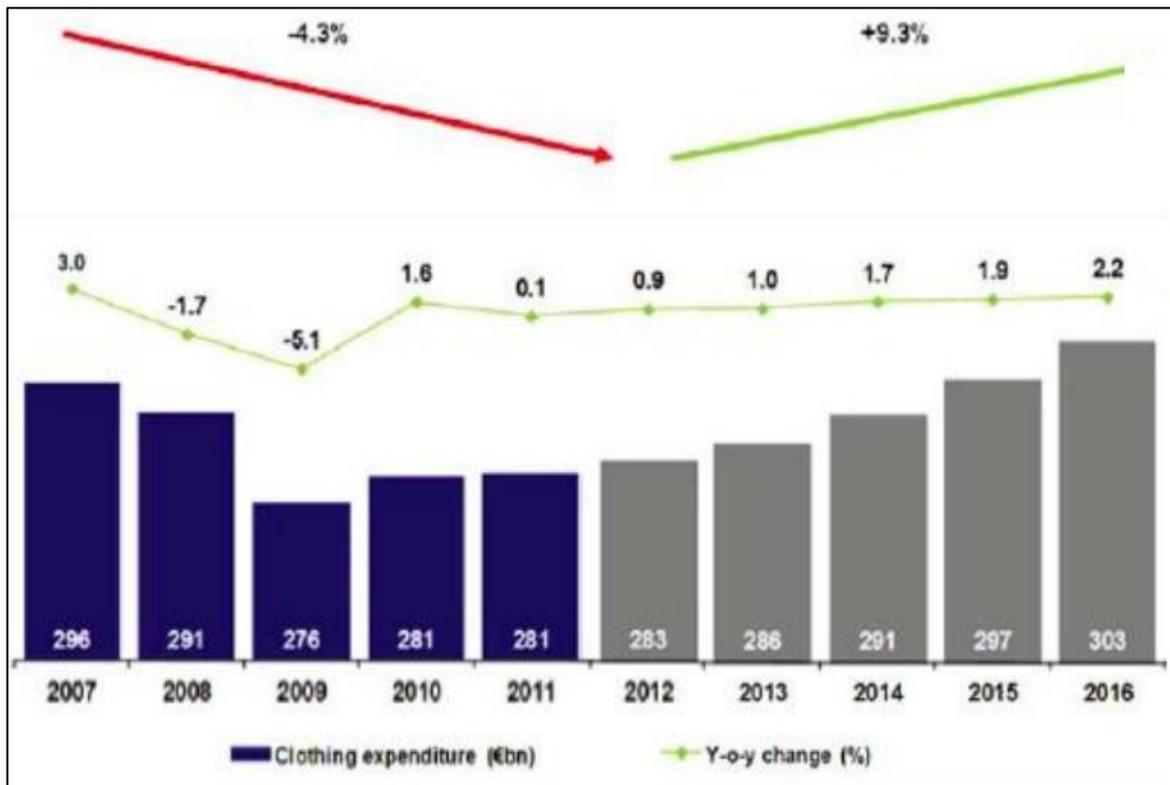
La eliminación de aranceles, con pocas excepciones, daba un acceso inmediato o de mediano plazo en ambas direcciones del comercio. Siendo lo inmediato, porque la industria de vestuario y textil es una de las más grandes a nivel nacional, y las plazas vacantes que ofrecen son cuantiosas. Hasta a finales del año 2016, los estimados de información de mercado de la Unión Europea para prendas de vestir quedan estimados de la siguiente manera, pero basado en los consumidores (Ministry of Foreign Affairs, 2014):

- La competencia europea - nuevo impulso - nuevos Estados miembros en la UE.
- Retraso económico - un impacto positivo y negativo.
- Se están explorando nuevos países para asociaciones y tercerización.
- Nuevos materiales avanzados se utilizarán en ropa y surgirán grupos objetivo (+50, nuevos yuppies, eco-chic, etc.).
- Distribución - un modelo multicanal y nuevas fuentes de influencia.
- Medios sociales (por ejemplo, bloggers, organizaciones ambientales).
- Mayor polarización, el papel de la responsabilidad corporativa (CR).
- Inevitable en relación con el impacto medioambiental y social.
- La industria está tratando de avanzar hacia una producción libre de químicos.
- Reducir el papel desempeñado por el transporte y tener un proceso ético de producción (Ministry of Foreign Affairs, 2014).

En la siguiente figura se muestra una gráfica, la cual da a conocer en millones de Euros, la producción correspondiente a vestuario que ha representado para este sector en la

comercialización en los últimos 10 años (2007- 2016), lo cual ha sido un aumento exponencial en el aumento de las exportaciones.

Figura 1: Gasto en ropa en el Mercado de la UE que Aumente hasta los 309.900 Millones de Euros en 5 Años entre 2012 y 17.



Fuente: Vestex.

En esta investigación se busca analizar cómo ha ayudado El Tratado de Libre Comercio de Guatemala y la Unión Europea. Lo que lleva a establecer algunas interrogantes: ¿Cuál ha sido el apoyo del gobierno hacia las pymes de vestuario y textiles? ¿Cuáles son los aportes de mayor relevancia que ha tenido el Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con Guatemala? ¿Qué problemas han encontrado las pymes en el Tratado de Libre Comercio de Guatemala y la Unión Europea?

Es preciso levantar información cualitativa con respecto a los avances y logros que han obtenido las pequeñas y medianas empresas comerciales en relevancia a este acuerdo y como se han beneficiado de este, ya que a la fecha no existen investigaciones que vayan relacionadas a este fenómeno a estudiar, y por ello, resulta de vital relevancia, por lo cual es importante su análisis para sentar bases que abran la debida panorámica relacionadas no solo al TLC Guatemala – Unión Europea, sino también que se abran espacios para el estudio de otros tratados con otros Estados.

1.1.3 Preguntas Generadoras:

1) ¿Cuál ha sido el impacto económico que tenido el Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con Guatemala?

2) ¿Se ha logrado una apertura comercial como en Guatemala frente a la Unión Europea para las pequeñas y medianas empresas (pymes) como parte del Acuerdo de Asociación?

3) ¿Cuáles han sido los avances y logros que ha tenido el Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con Guatemala relacionándolo con las pequeñas y medianas empresas del sector vestuario y textil?

1.1.4 Objetivos:

1.1.4.1 Objetivo General:

Determinar la importancia del Acuerdo de Asociación (AdA) de la Unión Europea con Guatemala para beneficio de las pequeñas y medianas empresas (pymes) del sector vestuario y textil en Guatemala.

1.1.4.2 Objetivos Específicos:

a) Establecer el impacto económico que ha tenido el Acuerdo de Asociación suscrito por Guatemala y la Unión Europea en la economía nacional.

b) Identificar el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes) frente a la apertura comercial entre Guatemala y la Unión Europea.

d) Analizar las acciones que han establecido las instancias estatales y/o privadas que brindan apoyo a las pequeñas y medianas empresas (pymes) representadas en los avances y logros del sector vestuario y textil.

1.1.5 Delimitación del Problema:

Para el presente estudio, se tomará en consideración los estudios relacionados inicialmente al tratado de libre comercio de la Unión Europea con Centroamérica y posteriormente los afines a Guatemala, y específicamente lo relacionado al sector vestuario y textil. Esto para conocer los estatutos que conllevan primeramente por región y después por país. De esta forma se tendrá un margen que ubique amplio que fije los avances y logros que se han obtenido.

a) Unidad de Análisis:

- El Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y la Unión Europea en apoyo a la pequeña y mediana empresa del sector vestuario y textil.

b) Temporal:

El período de tiempo que abarcará el análisis será de cuatro años, es decir 2012 a 2016, en virtud de que en este período de tiempo fue la aprobación de tal acuerdo y se pretende conocer los avances y logros obtenidos como consecuencia de la firma de este acuerdo comercial.

c) Espacial:

El análisis del tema en cuestión será un estudio exploratorio con diferentes organizaciones públicas y privadas de las cuales las pequeñas y medianas empresas son objeto de estudio y afiliación. Determinando para ello, el municipio de Guatemala, departamento de Guatemala.

1.1.6. Métodos, Técnicas e Instrumentos Utilizados:

Cómo parte de los procesos de investigación en el área de Relaciones Internacionales, se acudirá a diferentes métodos que facilitarán el desempeño en la estructura indagatoria de los datos necesarios para la elaboración de este estudio: Se acudirá al método empírico-analítico para relacionarlo con la observación para profundizar en el estudio de los distintos fenómenos relacionados a las pymes de textiles y vestuario, que permitan a esta investigación el poder establecer una conexión entre la causa y el efecto.

Así también se acudirá al método histórico con el objetivo principal de establecer una línea cronológica que permita demostrar el tiempo en que la industria vestuario y textil ha tenido vida activa, primeramente, a nivel mundial y posteriormente regional hasta llegar a Guatemala de conformidad al TLC que se está tratando con la Unión Europea.

Otro método al cual se acudirá para esta investigación será al descriptivo, este permitirá realizar un análisis simple pero elemental que vaya despejando todas las incógnitas que se tengan en el transcurso del trabajo y pueda de esta forma resolver las distintas preguntas generadoras, facilitando a la vez el alcance de la exploración a través de los objetivos. Así también el método inductivo-deductivo que permitirá establecer enunciados acordes a las pymes partiendo de lo general a lo particular.

Se utilizarán entrevistas de preguntas abiertas a personas de entes públicos y privados que tienen el conocimiento de las pymes del sector vestuario y del tratado de libre comercio entre la Unión europea con Guatemala. Sin mencionar el desarrollado el tratado hasta el año 2016.

Se realizará una amplia consulta bibliográfica, para efectuar un cuidadoso análisis de contenido filosófico político, social y económico. Finalmente se presentará a la instancia encargada de regular el tema investigativo para su estudio, correcciones y posterior aprobación. El desarrollo del tema desde su inicio se considera que tendrá una temporalidad de 3 a 5 meses máximo.

Los instrumentos a utilizar con relación al tema serán: guía de entrevista, que permitirá el uso adecuado de un cuestionario de entrevistas de pregunta abierta que permita un correcto uso al momento de la formulación de preguntas a cada personero para obtener una información veraz. También se acudirá a la guía de análisis documental, fichas de trabajo, cuadernos de notas, grabadora digital, escáner, computadora e impresora.

1.2 Abordaje Teórico:

Las pymes, son empresas en un movimiento económico constante, que pese a su nivel de producción ha logrado sobresalir en el enmarañado económico de un país, contribuyendo éstas al desarrollo económico y creando fuentes de empleo y generación de riqueza promoviendo con ello una armonía y equilibrio en las actividades económicas que rigen a un país. “Su desenvolvimiento favorece la capacidad creadora de los pequeños y medianos empresarios y trabajadores” (Camarena Carlos, 2017). A continuación, se da a conocer una serie de definiciones y conceptos de lo que es una pyme:

- Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados. La definición de pyme varía según el país. En Argentina, por ejemplo, las empresas se clasifican de acuerdo a sus ventas anuales y a su rubro (una pyme industrial puede tener un volumen de facturación que, en otro sector económico, la ubicaría entre las de mayor volumen). (Pérez Porto & Gardey, Definición. De, 2009)
- Cuando se habla de PYMES (pequeñas y medianas empresas) o MIPYMES, en las que se añade a las microempresas, tenemos que tener en cuenta como se clasifican. Según la definición que se encuentra vigente desde el año 2005 podemos diferenciar cada tipo según la cantidad de trabajadores y su volumen de negocio. Aquí te presentamos una clasificación de empresas por tamaño (por volumen y por trabajadores). (García, 2012)
- El concepto de Pyme queda bastante reducido a una cuantificación de producción y trabajadores, dependiendo del territorio en el que nos encontremos podemos observar que se califica a una empresa como tal en función de una visión subjetiva de estos baremos. Es decir, según la zona geográfica, se emplea como medición un número de trabajadores máximo o un volumen de operaciones diferente para clasificar a una empresa como Pyme o no. (Sánchez Galán, Economipedia, 2017)

Ya se conocen los diferentes conceptos y definiciones que existen para contextualizar a las pymes, y todas anteriores modalidades que ya se han observado, forman parte integral que describen tanto en grandes rasgos como de forma específica, lo que es una pequeña y mediana empresa, así como el valor que ésta tiene y la rentabilidad que maneja.

1.2.1 Teoría de la Dependencia:

Es el conjunto de teorías y modelos que tratan de explicar las dificultades que encuentran algunos países para el despegue y el desarrollo económico. Surgieron en los años sesenta impulsadas por el economista argentino Raúl Prebisch y la CEPAL. Inicialmente se dirigieron al entorno latinoamericano, aunque posteriormente fueron generalizadas por economistas neo-marxistas entre los que destacó Samir Amin, asociándolo al concepto de desarrollo desigual y combinado. (eumed.net, 2007)

La dependencia económica es una situación en la que la producción y riqueza de algunos países está condicionada por el desarrollo y condiciones coyunturales de otros países a los cuales quedan sometidas. El modelo "centro-periferia" describe la relación entre la economía central, autosuficiente y próspera, y las economías periféricas, aisladas entre sí, débiles y poco competitivas. Frente a la idea clásica de que el comercio internacional beneficia a todos los participantes, estos modelos propugnan que sólo las economías centrales son las que se benefician. Los mecanismos mediante los que el comercio internacional agrava la pobreza de los países periféricos son diversos (eumed.net, 2007):

- La monopolización de las economías centrales permite que los desarrollos tecnológicos se traduzcan en aumentos salariales y de precios mientras que en la periferia se traducen en disminuciones de precios.
- La expansión económica tiene efectos diferentes sobre la demanda de productos industriales y la de productos agrícolas ya que su elasticidad respecto a las rentas es

diferente. Cuando los países de la periferia crecen económicamente sus importaciones tienden a aumentar más rápidamente que sus exportaciones. (eumed.net, 2007)

Como consecuencia de estas ideas, los países latinoamericanos aplicaron una estrategia de desarrollo basada en el proteccionismo comercial y la sustitución de las importaciones. A la vez, los bancos centrales latinoamericanos se esforzaron sobrevalorar sus propias monedas para abaratar sus importaciones de tecnología. (eumed.net, 2007)

La estrategia funcionó satisfactoriamente durante la década de los setenta en la que se produjo un crecimiento generalizado del precio de las materias primas en los mercados internacionales que influyó muy negativamente en las economías "centrales". Pero finalmente, la contracción de la demanda internacional y el aumento de los tipos de interés desembocó en la década de los ochenta en la crisis de la deuda externa lo que exigió profundas modificaciones en la estrategia de desarrollo. (eumed.net, 2007)

Esta teoría servirá para el análisis del Acuerdo de Asociación (AdA) que se estudia y de cómo los países en desarrollo se alternan con este tipo de pacto para poder sobresalir en la región. Muchas veces resulta necesario aliarse a otras naciones para poder competir en el mercado mundial y con ello, los Estados puedan tener cierta presencia frente a las naciones desarrolladas. La dependencia económica que se suscita como consecuencia de la anexión a este acuerdo motiva a los países a comercializar y, por ende, los gobiernos tratan la manera de ofrecer alternativas de motivación comercial para la creación de pymes nuevas empresas. Y así también, mantener la consolidación de las pequeñas y medianas empresas ya existentes.

Es por ello, que ministerios como el de economía de Guatemala, promueve talleres de enseñanza para la formación del personal que es parte de estas empresas. Guatemala, es visto como país consumidor, pero a la vez, también como productor de materia prima. La industria de textiles y vestuario, año tras año, ha cobrado mayor relevancia tanto en el mercado nacional como en el internacional.

1.2.2 Teoría de la Ventaja Comparativa:

El modelo de la ventaja comparativa fue desarrollado por el economista David Ricardo como respuesta y mejora de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith. Según el punto de vista aportado por Ricardo en el siglo XIX, los países se especializan en la producción y exportación de aquellos bienes que pueden fabricar con costes relativamente más bajos. Cada país en cuestión se especializará en aquello en lo que sea más eficiente, al tiempo que importará el resto de productos en los que son más ineficaces en términos de producción. Aunque un país no tenga ventaja absoluta al producir algún bien, podrá especializarse en aquellas mercancías en las que encuentre una ventaja comparativa mayor y poder participar finalmente en el mercado internacional. (Sánchez Galán, 2015)

Se trata entonces de la idea básica de que los países eligen especializarse para poder comerciar en actividades donde tiene cierta ventaja y no en lo que hacer mejor en comparación con los demás. Por lo tanto, la diferencia con la teoría de la ventaja absoluta radica en que no se produce lo que al país le cuesta menos, sino aquel con menores costes comparativos.

Según la teoría de la ventaja comparativa, dicha ventaja procederá del coste de oportunidad al que se enfrente en la producción de cada bien. En otras palabras y aplicando un ejemplo sencillo, para producir plátanos debe sacrificar menos dejando de lado la producción de manzanas. Formalmente, el país produce un bien y lo exporta porque tiene un coste relativo menor al de otro país ya que prescinde de la producción de menor cantidad de bien. Siguiendo este patrón de conducta el comercio tiene lugar y hay países importadores y exportadores que funcionan bajo la idea de eficiencia. Un esquema muy simple pero que se convirtió rápidamente en uno de los pilares fundamentales en el estudio del comercio internacional. (Sánchez Galán, 2015)

La anterior teoría servirá para establecer un contraste en las negociaciones que se realizan al momento de la firma de un tratado comercial, manteniendo ciertos lineamientos que le permitan a las partes, establecer un margen comparativo que permita visualizar el

desempeño de los países al momento tanto del estudio del acuerdo como de la vigencia de un tratado comercial y en este caso el Acuerdo de Asociación (AdA). Cada uno de ellos, ocupará un papel preponderante en el AdA, obteniendo beneficios en la reducción de aranceles que les permita asumir una posición preponderante dentro del acuerdo comercial suscrito tanto por la región centroamericana, donde cada país por separado también asume un rol en el comercio internacional.

Cada nación, elige que productos son los indicados para comercializar por su línea de producción y sostenibilidad en el mismo, estableciendo con ello, una solución marginal para beneficio mutuo. Dentro de la anterior perspectiva, la ventaja comparativa en las pymes debe comprenderse como la forma de ingresar a competir mediante el aval del ministerio de economía y otras asociaciones privadas que les brindan una ayuda para poder ser parte de los beneficios en la industria y en este caso la del sector vestuario y textil, sin importar si su producción es menor a la de otras que compiten en el mismo terreno.

CAPÍTULO II: GENERALIDADES Y ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME)

2.1 Tratados Comerciales Internacionales:

Los Países pueden elaborar proyectos comunes de diversa naturaleza, expresando una concertación política simple sin carácter obligatorio o sentido jurídico; asimismo podrían elaborar proyectos que implican programas de acción y presupuestos administrativos en donde las iniciativas de un País u otro pueden armonizar. Se puede dar a cuenta de lo que son los tratados comerciales internacionales, para ello, también se colocaran tres definiciones para enriquecer un poco el contenido que se pretende:

Un tratado comercial o de comercio es un acuerdo que establecen dos o más países bajo el amparo del derecho internacional y con el objetivo de mejorar sus relaciones en términos económicos y de intercambio comercial. Esta herramienta es muy habitual en situaciones en las que diferentes naciones tratan de establecer un modelo de colaboración entre las mismas. A menudo un tratado comercial busca llegar a acuerdo en lo referente a derechos de aduana o materia impositiva entre las dos regiones, dentro del campo económico de la importación y exportación de productos y materias primas. (Economipedia, 2015)

“Un acuerdo comercial, por lo tanto, es un convenio o tratado referente a la actividad de comercio. Este tipo de acuerdo puede ser establecido por compañías privadas, organizaciones de empresas o gobiernos” (Pérez Porto & Merino, Definición.De, 2014).

Un tratado comercial, es un acuerdo en el cual dos partes convienen una mejora en términos económicos que puede beneficiar a ambos lados y que a la vez permita establecer un modelo de colaboración entre ambos. Este convenio va supedita a las importaciones y exportaciones, respectivamente. Cuando se hace referencia a un tratado comercial, se busca el establecimiento de derechos aduanales entre dos o más regiones.

Los acuerdos comerciales preferenciales (ACP) existen desde hace siglos, mucho antes de la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947. En esta sección se presenta un amplio panorama de la evolución de estos acuerdos. La sección comienza con un relato histórico del proceso encaminado a una mayor apertura e integración económica que se inició con las redes comerciales de mediados del siglo XIX. Se señalan los múltiples contratiempos y retrocesos que han tenido lugar en el proceso y, por último, se hace referencia a las diferentes “oleadas” de acuerdos que han acompañado al sistema multilateral de comercio desde su creación. (Organización Mundial del Comercio , 2011) Se destaca que ha existido una tensión creativa entre los enfoques regional y multilateral que, aunque con frecuencia ha resultado complicada, en términos generales ha impulsado la apertura del comercio y la integración económica:

Los imperios fueron uno de los medios más tempranos de asegurar los intereses comerciales. Los estados poderosos – desde los romanos hasta los otomanos y los británicos – se sirvieron de la influencia y la fuerza para crear imperios, o “esferas de influencia”, coloniales que permitían a sus comerciantes y fabricantes un acceso seguro a los mercados extranjeros, en muchos casos con carácter exclusivo. Aunque hace siglos también que se comenzaron a suscribir acuerdos comerciales bilaterales, la idea generalizada de que los acuerdos internacionales podían asegurar los intereses comerciales es un fenómeno relativamente moderno, que se remonta a los siglos XVIII y XIX (Trebilcock & Howse, 1995).

A través de estas fuerzas los acuerdos comerciales se comenzaron a extender por todas partes del mundo, tomando como base a estos imperios que mantenían relaciones entre ellos, sino hacían acuerdos de guerra, hacían acuerdos comerciales. Ya en el siglo XX, con el afán de mitigar los cobros arancelarios que algunos países los hacían de forma exorbitante, se creó el GATT, como una instancia reguladora para mediatizar esos abusos que se realizaban por parte de los países dominantes.

2.2 Tratado de Libre Comercio:

Un Tratado de Libre comercio o TLC, según sus siglas, es un acuerdo comercial entre dos o más Estados, en el cual existen ciertas normas o reglas que ayudan a los países a llevar de forma correcta, cierta cantidad de bienes y servicios, en la cual se busca la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. A continuación, se dan a conocer algunas definiciones de lo que es un TLC:

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo entre dos o más países cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos. Un TLC busca crear una zona de libre comercio entre los países que son parte del mismo. Los TLC's son instrumentos bilaterales o multilaterales de política exterior que los países utilizan para consolidar y ampliar el acceso de sus productos y eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, así como establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes. El objetivo principal de este tipo de acuerdos es liberalizar la totalidad de productos y servicios que se comercian entre las partes contratantes. (Peña Alonzo, 2010)

Los Tratados de Libre Comercio son una perspectiva de intercambio comercial de alto nivel, se puede establecer de forma bilateral o multilateral e incluye cláusulas de origen y destino (importaciones y exportaciones) de ciertos productos que son de necesidad para tal o cual país circunscrito, regidos por la Organización Mundial del Comercio (OMC), deben de estar ligados a un orden ya establecido para que sea de beneficio no solo para una nación, sino para todos los países que son parte de este. Su fin primordial es eliminar barreras arancelarias¹ en dos o más países parte de este tipo de acuerdo.

El comercio entre los países desarrollados representa la mayor parte de las transacciones internacionales. De acuerdo a la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), los intercambios comerciales entre los Estados Unidos de América (EUA), Japón y los países de la Unión Europea (UE) representan alrededor de

¹Barreras Arancelarias: Son leyes, regulaciones o políticas de un país, que no están en la forma habitual de un arancel y que restringen el comercio, como por ejemplo una licencia obligatoria, una norma técnica, la práctica del "engavetamiento", un derecho compensatorio contra subsidios, etc.

un tercio del comercio mundial; una quinta parte tiene lugar entre los Estados miembros de la UE y la participación de Asia ha aumentado desde los años ochenta. (Scribd, 2016)

La proporción en los países del continente africano y América Latina en cuanto a TLC's se refiere, no ha sido tan significativa, se ha tenido una participación menos importante en el comercio internacional que el resto de las regiones del mundo, debido a que sus intercambios tienen lugar, fundamentalmente, con los países desarrollados (Scribd, 2016). Sin embargo, existe un aumento de las transacciones de compra-venta a nivel mundial, lo que corresponde, según la FAO, a dos motivos: El extraordinario progreso tecnológico en los medios de transporte, comunicación e información, en tanto que las nuevas tecnologías facilitan el intercambio y reducen considerablemente los costos de comercialización. Entre 1930 y 1960, el costo del transporte aéreo disminuyó en más del 80%, se incrementó el uso del transporte naviero con un costo muy inferior y el de las telecomunicaciones también se redujo en más del 98%. (Scribd, 2016)

La implementación y el desarrollo de negociaciones encaminadas a mejorar el entorno comercial. Se han celebrado negociaciones internacionales y regionales tales como los Tratados de Libre Comercio, mejor conocidos como TLC, los que han facilitado una reducción continua de los aranceles entre 1976 y 2005, igualmente se ha iniciado un proceso de estandarización en las barreras no arancelarias en el ámbito comercial. En el plano internacional el tema del intercambio comercial se vio reforzado por la creación en 1944 de instituciones como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), que surgieron como iniciativas relacionadas entre sí para tratar asuntos relativos al desarrollo y las finanzas internacionales. Asimismo, con el propósito de establecer un marco para la reglamentación del comercio internacional surgió, en 1947, en Ginebra, Suiza, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Al principio se preveía una carta para la creación de una Organización Internacional del Comercio (OIC), pero los gobiernos miembros nunca ratificaron su instrumento constitutivo, por lo que el GATT continuó rigiéndose por medidas provisionales y transitorias, las que persistieron hasta 1994, cuando concluyó el Acuerdo de la Ronda Uruguay (RU) y se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC). (Scribd, 2016)

Posteriormente, dentro de la OMC, se desarrollaron varias rondas para consensuar los términos del comercio mundial dentro de su marco regulatorio, entre ellas las Rondas de

Doha y de Cancún, las cuales no se concertaron de manera satisfactoria, principalmente en lo referente al Acuerdo sobre Agricultura. Por esta razón, la tendencia actual es la de realizar negociaciones en bloque, a través de Acuerdos Regionales y/o TLC, supervisados por la OMC y que involucran el comportamiento de los países firmantes en lo referente a barreras arancelarias y no arancelarias (Scribd, 2016).

Lo anterior ha traído consigo un aumento en el intercambio comercial entre los países participantes, ya que los bloques regionales, al reducir los obstáculos y aumentar la velocidad y el volumen de las transacciones, facilitan los flujos de productos entre sus miembros. Esto ha ocurrido sobretodo en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en América del Sur, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) en Asia Sud Oriental, el TLC en América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) y la UE en Europa. Honduras ha tenido experiencias previas en cuanto a la firma de acuerdos comerciales, lo cual brindó al Gobierno de la República las bases para la elaboración y aprobación de uno en el que se encuentran involucrados la región centroamericana, República Dominicana y los EUA. Se comenzó firmando Acuerdos de Alcance Parcial, primero con la República de Colombia (1984) y luego con Venezuela (1992). Posteriormente, en conjunto con El Salvador y Guatemala, se acordó crear una Zona de Libre Comercio con el Gobierno de México, la cual entró en vigencia desde el 2001. A este último acuerdo se le denominó TLC CA3; México. (Scribd, 2016)

En cuanto a la Integración Centroamericana, con el Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Centroamericana, suscrito en 1993 y en vigencia desde 1997, se han establecido las nuevas bases del proceso regional, que actualmente avanza en la creación de la Unión Aduanera Centroamericana, como paso previo al Mercado Común Centroamericano, del que Honduras es parte activa (Scribd, 2016).

Otra experiencia en TLC es el firmado entre Centroamérica y la República Dominicana, vigente desde 1998, en el que se busca estimular la expansión del comercio de bienes y servicios, promover las condiciones de libre competencia y, en general, eliminar las barreras comerciales. Es a partir de este Acuerdo, que República Dominicana, con la intención de buscar la complementariedad de las economías, se adhirió a las negociaciones de la región centroamericana con los EUA, lo que resultó en el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos de América (DR CAFTA, por sus siglas en inglés), que entrará en vigencia en el 2006. (Scribd, 2016)

El enfatizar en los Tratados de Libre Comercio, se realizó para liberar fronteras para poder agilizar los trámites comerciales y perpetuar de ésta forma, el intercambio entre dos o más naciones, haciendo con esta medida un acercamiento entre naciones para poder consensuar en términos que fueran de beneficio entre dos o más participantes. Los TLC's, tienen una amplia trayectoria y han surgido como parte de otros tipos de acuerdos comerciales, como una forma de perfeccionar el comercio entre naciones.

2.2.1 Importancia de los Tratados de Libre Comercio:

Los Tratados de Libre Comercio son una estrategia comercial a largo plazo, cuyo fin principal es la de consolidar mercados para diversos productos con los que se trata con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. Cuando un país logra de forma exitosa un TLC, muestra un grado de avance porque ha logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas.

Por ejemplo, en los últimos veinticinco años los países del Asia (sin incluir Japón) incrementaron sus exportaciones a una tasa promedio anual de 6%, lo que les ha hecho posible un crecimiento real de 5.5% cada año. En contraste, en los últimos veinticinco años, América latina (incluyendo México) ha presentado un bajo crecimiento real de sus exportaciones (1.9% anual) y, en consecuencia, un bajo crecimiento de su economía (2.9% al año). La necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, cuyos mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocio y, por tanto, de creación de empleos. (Peña Alonzo, 2010)

La importancia de un TLC radica en la conformación de una estructura comercial sólida que resulte beneficiosa para el desarrollo de los países participantes. De acuerdo a las políticas propias de cada país, además, podrán ser beneficiados sectores que antes no podían impulsar su crecimiento, es decir que tendían a la desaparición de cara a la competencia con las grandes corporaciones. Teniendo como objetivos principales:

- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Ofrecer una solución a controversias.
- Estos objetivos se lograrán mediante el cumplimiento de los principios y reglas del TLC, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

La finalidad principal de un TLC es la eliminación de cuotas arancelarias que puedan truncar el comercio entre ambos países. Esto concierne a la búsqueda del desarrollo de determinado país o países, tanto económico como social que pueda generar oportunidades de trabajo y mejor accesibilidad, para poder contar con un mercado más abierto y con mejores ventajas competitivas buscando la calidad en los productos que se comercian.

Pero, así como existen ventajas en un tratado de libre comercio también existen desventajas que condicionan la participación entre los Estados que acuerdan este tipo de tratado comercial, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse si se toman las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento (Peña Alonzo, 2010).

Es de vital importancia que, para negociar un TLC, se tenga en cuenta algunos factores que ayudan a la comprensión de determinados factores que ayuden a llevar de forma

correcta una serie de pasos apegados a derecho internacional. Pero previo a cualquier negociación que pueda haber, es importante que cada sector que intervendrá en este a nivel nacional logre un consenso para determinar si es o no trascendental, el iniciar negociaciones.

Se comienza una etapa de evaluación para verificar los pros y los contras que se puedan suscitar, verificar si es de conveniencia suscribirse a este tipo de tratado, llevando Rondas de Negociación, en las cuales se programan los puntos que deberá tener el documento base para el pacto. Cuando pueda durar este tipo de reuniones, dependerá de la capacidad que se tenga para viabilizar de la mejor forma todas las negociaciones, dejando instaurados ciertos lineamientos de común acuerdo. Por lo regular, este tipo de tratados tienen una duración desde sus inicios hasta la aprobación de dos a cuatro años.

El TLC, se inicia conociendo la propuesta de una de las partes y luego la contrapropuesta de la otra parte. Esto para conocer la finalidad que cada uno persigue en relación al texto del tratado, deben de ir plasmados también este, términos jurídicos para afirmar la legalidad del mismo. Una vez revisado y acordado como beneficio entre ambos, se procede a la revisión por las autoridades pertinentes, luego de la revisión legal, se suscribe el tratado. Un TLC, constituye un acuerdo integral, basado en la búsqueda de la interacción entre las partes interesadas en mejorar o desarrollar su economía.

2.3 Acuerdos de Asociación Económica (AAE) y la Unión Europea:

En primera instancia se hace necesaria saber que es una Acuerdo de Asociación Económica, y para ello, se dice que son convenios de comercio y desarrollo entre la UE y los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) destinados a facilitar la integración de los países de ACP en la economía mundial a través de la liberalización comercial gradual y la mejora de la cooperación relacionada con el comercio.

Los TLC's, están adaptados para adecuarse a circunstancias regionales específicas y fomentan el crecimiento sostenible y la reducción de la pobreza a través del comercio

(incluyendo asistencia para ayudar a los países de ACP a implementar los acuerdos); se establecen dentro del marco del Acuerdo de Asociación ACP-UE (Acuerdo de Cotonú) por el que se rigen las relaciones entre la UE y los países de ACP. Al amparo de los AAE, los mercados de la UE se abren total e inmediatamente, mientras que los países del ACP disponen de 15 años para abrirse a las importaciones de la UE (con protección para importaciones sensibles) e incluso 25 años en casos excepcionales (European Commission, 2017).

Figura 2: Acuerdo de Asociación Económica



Fuente: SlidePlayer.

Mejor conocido en inglés como Economic Partnership Agreement (EPA por sus siglas en inglés), buscan la reducción y con el tiempo erradicación de la pobreza mediante la creación de una asociación a través del comercio que sea de forma coherente para poder abarcar un desarrollo sostenible.

Este tipo de acuerdo promueve la integración regional para los Estados que lo suscriben, a través de esto, se realiza de forma legal un marco que contenga ciertos lineamientos para la comercialización leal de ciertos bienes y servicios que se pacten entre

naciones. Conforma por los 26 países que integran la Unión Europea, y por lado, los países que se adhieren como socios comerciales y que son parte de otros continentes.

Desde los años sesenta, Europa y los países ACP² han firmado varios acuerdos de cooperación³, que concedían a las exportaciones ACP un acceso preferencial al mercado europeo como parte de una estrategia más amplia de cooperación al desarrollo. El Acuerdo de Cotonú de 2000 mantuvo estas preferencias comerciales no recíprocas, pero las partes acordaron igualmente celebrar nuevos regímenes comerciales compatibles con la Organización Mundial del Comercio (OMC), teniendo en cuenta que las preferencias existentes estaban sometidas a una exención de la OMC, cuya fecha de expiración estaba prevista para el 31 de diciembre de 2007. (Grupo Socialista Europeo, 2009)

A finales de 2007, resultaba evidente que no se llegaría a un acuerdo definitivo sobre los AAE con la mayoría de los países ACP antes del plazo del 31 de diciembre de 2007 establecido por la OMC. En lugar de ello, la UE rubricó siete acuerdos provisionales con una combinación de grupos regionales y países individuales, que sólo cubrían el comercio de mercancías y excluían toda una serie de cuestiones más delicadas. Sólo se firmó un AAE final con los países del Cariforum. (Grupo Socialista Europeo, 2009)

En 2008 se avanzó lentamente hacia la firma de los acuerdos provisionales y finales. En la primavera de 2008 la situación era la siguiente: se había firmado un acuerdo completo con el Cariforum (octubre de 2008) firmado por todos sus Estados miembros, excepto Haití (país con el que continúan las negociaciones); se habían firmado dos acuerdos provisionales con Costa de Marfil (noviembre de 2008) y Camerún (enero de 2009); quedaban por firmar cinco acuerdos provisionales con Ghana, la SADC, África Central, África Sudoriental y los países del Pacífico; proseguían las negociaciones de los AAE completos.

² El ACP es un grupo de setenta y nueve países de África, el Caribe y el Pacífico, que desde 1963 han formado parte de una serie de acuerdos de cooperación con la Comisión Europea. Uno de ellos, Cuba, no es parte del Acuerdo de Cotonú ni participa en las negociaciones de los AAE.

³ El Convenio de Yaundé, 1963-1975; el Convenio de Lomé, 1975-2000; el Acuerdo de Cotonú (desde 2000).

2.3.1 Breve Reseña del Acuerdo de Asociación (AdA) entre la Unión Europea con Centroamérica:

El 1 de agosto y el 1 de octubre de 2013 respectivamente entró en vigor la vigencia provisional del Acuerdo de Asociación entre algunos de los estados centroamericanos y la Unión Europea (UE). Aún queda pendiente la vigencia absoluta del Acuerdo que se realizará con las firmas de los parlamentos de los 28 estados miembros individuales de la UE. Para abril del 2016 ya firmaron 14 estados miembros. Entre la UE y los países centroamericanos Nicaragua, Honduras y Panamá el AACUE entró en vigor como previsto el 1 de agosto de 2013. La vigencia provisional de Costa Rica y El Salvador con la Unión Europea se realizó de forma atrasada dos meses después, el 1 de octubre, por diferencias del contenido; y con Guatemala el 1 de diciembre de 2013. (Konrad Adenauer Stiftung, 2017)

El contrato birregional es el resultado de ocho rondas de negociaciones, que se realizaron entre el año 2007 y 2011, así como de la revisión de condiciones y determinaciones del contrato al acabar las negociaciones entre ambas regiones. El 29 de Julio de 2012 el Parlamento Centroamericano (PARLACEN) y el Parlamento de la UE firmaron el Acuerdo. Entre octubre de 2012 y Julio de 2013 el Tratado de Libre Comercio implicado en el AACUE fue ratificado por los Parlamentos todos los países centroamericanos, así como por el Parlamento Europeo. Aparte del contenido comercial, el Acuerdo además incluye el Diálogo Político y la Cooperación, cuya vigencia dependerá de las ratificaciones individuales de los estados miembros de la UE. Con la ratificación de Alemania el 7 de junio de 2013, el primer país europeo ha confirmado la vigencia absoluta del AACUE. (Konrad Adenauer Stiftung, 2017)

El Acuerdo de Asociación (AdA) de la Unión Europea con Centroamérica implica asuntos no solamente económico comerciales, sino también políticos y sociales. Pero en este caso de la investigación, concretamente el comercial que atañe a los efectos. Mediante este tratado, Centroamérica goza de un intercambio comercial de bienes y servicios libres de barreras arancelarias, tomado en bloque para una mayor movilidad comercial en beneficio de todas las naciones, pero cada uno por separado también está limitado a ciertos productos.

2.4 Pequeña y Mediana Empresa (Pyme):

Las pymes, son empresas en un movimiento económico constante, que pese a su nivel de producción ha logrado sobresalir en el enmarañado económico de un país, contribuyendo éstas al desarrollo económico y creando fuentes de empleo y generación de riqueza promoviendo con ello una armonía y equilibrio en las actividades económicas que rigen a un país. “Su desenvolvimiento favorece la capacidad creadora de los pequeños y medianos empresarios y trabajadores” (Camarena Carlos, 2017). A continuación, se da a conocer una serie de definiciones y conceptos de lo que es una pyme:

Se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados. La definición de pyme varía según el país. En Argentina, por ejemplo, las empresas se clasifican de acuerdo a sus ventas anuales y a su rubro (una pyme industrial puede tener un volumen de facturación que, en otro sector económico, la ubicaría entre las de mayor volumen). (Pérez Porto & Gardey, Definición. De, 2009)

El concepto de Pyme queda bastante reducido a una cuantificación de producción y trabajadores, dependiendo del territorio en el que nos encontremos podemos observar que se califica a una empresa como tal en función de una visión subjetiva de estos baremos. Es decir, según la zona geográfica, se emplea como medición un número de trabajadores máximo o un volumen de operaciones diferente para clasificar a una empresa como Pyme o no. (Sánchez Galán, 2017)

Al analizar estas definiciones y conceptualizaciones, se ve la importancia real que tienen éstas en la economía formal de un país. Existe una diversificación de productos que cada una de ellas maneja, aunque la pequeña empresa su multiplicidad en productos es poca a diferencia de la mediana. Porque la última, tiende a expandirse y ofrecer una mayor variedad de productos, y con ello, aumentar su capacidad en la asimilación de empleados, lo que implica, por ende, el fortalecimiento de la economía y la precisión en su impulso hacia la búsqueda de la mayor generación de empleos y cambiar de régimen para convertirse en una empresa grande y sólida.

Hasta hace 10,000 años el hombre pasa de ser nómada a sedentario. Con el pasar del tiempo el mundo ha observado los contrastes que ha sufrido la constitución de economías sociales. Las primeras empresas en existir fueran las regidas por los reyes (nobles y terratenientes) que eran consideradas las grandes. Y las pequeñas y medianas empresas eran los pequeños agricultores y artesanos, que se dedicaban a diversas tareas productivas prácticamente de subsistencia. Las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel muy importante en la economía de los países. Los países de la OCDE suelen tener entre el 70 % y el 90 % de los empleados en este grupo de empresas.² Las principales razones de su existencia son (Aproximate, 2010):

- Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados.
- Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en un aumento de coste.
- Existen actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como por ejemplo el caso de las cooperativas agrícolas. (Aproximate, 2010)

Tanto pequeños como medianos empresarios se localizan aún en los países tanto desarrollados como los en vías de desarrollo, y en muchos aspectos, son el bastión principal económico de un país. Existen diversas pymes dedicadas cada una a una tarea, por ejemplo, están las dedicadas a la ciencia, tecnología, agrícolas y de otras índoles. Se sabe muy bien que las empresas son los pilares que mueven la economía de los países, estas actúan muchas veces de forma independiente al Estado donde están regidas, pero todas son parte de la cultura financiera de una nación.

El progreso económico de muchos países se mueve por la diversidad de empresas que existen, y estas, suelen ser generadoras no solo de empleos, sino también de riquezas que

movilizan a una nación hacia el desarrollo sostenible. Las pymes tienen una importancia crucial en las economías de mercado y son parte integral de estas, posicionándose como algo más que compañías emergentes, sino más bien como una alternativa al cambio.

En su evolución este sector tuvo tres etapas perfectamente definidas. Las "Pymes en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía argentina en los años 50' y 60' durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados." Para el caso a que hacemos referencia el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros, aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc. (CentroGDL.com, 2016)

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'. Esta sería entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las Pymes. Por el contrario, los cambios que se vienen sucediendo "desde 1999 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las Pymes, con algunos obstáculos que aún deben superarse" (CentroGDL.com, 2016).

2.4.1 Clasificación de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes):

La categorización se refiere a la cantidad de empleados e ingresos que posee cada empresa que le asegura un posicionamiento en el mercado económico de una nación. Una pyme, también depende de la zona geográfica en la que se localice para que ésta pueda ser productiva, así pueda crecer dentro del marco económico de un país. Pero también, se topan con la dificultad del tamaño, porque al momento de competir con empresas más grandes, encuentran obstáculos en términos de costes de producción o ventas. Es por ello, que los gobiernos tienden a brindar el apoyo con programas diversos para que estas se mantengan y

sigan brindando su aporte en la consolidación de mercados. A continuación, se da a conocer una clasificación de empresas (incluidas las pymes) según la Unión Europea:

Tabla 2: Clasificación de Empresas según la Unión Europea

Tipo de empresa	Nº de trabajadores	Volumen de negocio
Microempresas	menos de 10 trabajadores	menor a 2 millones de euros
Pequeña empresa	menos de 50 trabajadores	menor a 10 millones de euros
Mediana empresa	menos de 250 trabajadores	menor a 50 millones de euros
Gran empresa	más de 250 trabajadores	mayor a 50 millones de euros

Fuente: Economipedia.

Existen varias clasificaciones de pymes por cantidad de trabajadores y producción monetaria y depende también del país, En muchas naciones incluso, la clasificación ya es parte de leyes y políticas internas instituidas específicamente para este de fenómeno económico y social dentro del margen financiero que rige a cada país. “Las pymes tienen necesidades específicas que deben ser atendidas por el Estado” (Pérez Porto & Gardey, Definición. De, 2009).

2.4.2 Importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el Mundo:

Las pymes dentro de la estructura económica de un país buscan la coexistencia entre empresas. Cada entidad que tiene un fin económico debe de tener cierta dimensión para poder funcionar en el mercado comercial de un país. Existen diferentes organizaciones en cada nación, algunas más activas que otras, desempeñando actividades diversas, y en todos los continentes se encontrarán pequeñas y medianas empresas funcionando.

Dependiendo el contexto en el cual se mueva una pyme, encuentra una razón de ser, esto significa que cada entidad constituye una empresa capaz de adaptarse al entorno en el cual reside mediante los cambios tecnológicos que experimenta. Y a su vez, es capaz de generar una cantidad de empleos. Su importancia estriba en lo siguiente:

- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes, ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales, ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma. (CentroGDL.com, 2016)

Lo anterior, indica que las pymes logran asegurarse un lugar importante en el mercado comercial, pese a la competencia que pueda existir, son unidades de producción de bienes y servicios que ostentan la necesidad de colocarse en un lugar preponderante en la economía de un país, y a nivel mundial, han logrado posicionarse en un puesto de preponderancia que les ha permitido seguir creciendo.

La capacidad innovadora es sin lugar a dudas una de las características más interesantes de las Pymes. También es importante destacar que cuando se refiere a innovación no siempre se persigue a tecnologías de quiebre, como es el caso de Internet. La innovación puede darse en diversas dimensiones, ya sea a partir del producto que se comercializa, los procesos de fabricación o servicio en general, organizativamente a través de estructuras creativas que promuevan el mejor desempeño de los empleados o a través de la comercialización y el marketing creativos.

2.5 Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) y su Posicionamiento dentro de los Tratados de Libre Comercio (TLC):

Pese a la importancia de las pymes en el ambiente comercial, no tiene una participación del todo activa en el comercio internacional, siendo esta una de las principales desventajas. No con ello, se hace referencia a que no participen, pero su papel tiene ciertos toques, tales como el jugar a obtener un posicionamiento frente a las grandes empresas. En las economías que están en transición, las pymes tienen un rol de importancia, lo que les permite tener una actividad emprendedora con capacidad de innovación. Los gobiernos ayudan a que las pymes se mantengan porque representan muchas veces el 90% de las empresas que mueven la economía.

Existe la necesidad de crear un entorno que les permita a las pymes colocarse en una mejor posición en la economía de un país. Para poder lograr lo anterior, es necesario coordinar un trabajo con las autoridades estatales de una nación, encargadas de este tipo de temas que promuevan políticas para evitar que este tipo de negocios cierren y que se las promueva para que estas a su vez puedan desarrollarse. En la siguiente tabla se da a conocer algunos de los principales problemas que enfrentan las pymes dentro del comercio internacional:

Tabla 3: Problemas que Encuentran las Pymes en el Comercio Local e Internacional

Tropiezos Internos	Tropiezos Externos
Falta de información	Restricciones técnicas al comercio
Falta de capitales	Procedimientos burocráticos
Capacidades de gerencia insuficientes	Problemas de marketing y distribución
Políticas de incentivo incompletas y reaccionarias	Falta de cobertura de riesgo

Fuente: Elaboración propia con extractos de información de Cedex.

2.5.1 Tropiezos Internos:

Cuando se hace referencia a tropiezos internos, se menciona todas aquellas barreras que las pymes encuentran al momento de querer ser parte integral de la vida económica de un país, contando dentro de estos los siguiente:

a) Falta de información: Muchas veces cuando tal o cual persona quiere colocar una pequeña o mediana empresa se topa que no tiene el conocimiento real de cómo manejar dicho negocio, pese a que tiene a los contactos y cierto capital, resulta muchas veces intrínseco este tema, porque cada negocio tiene una actividad a la cual dedicarse, pero el conocimiento de este y su colocación, muchas veces resulta complicado de realizar.

b) Falta de capitales: Hace referencia al financiamiento de estas, las restricciones por financiamiento, son por lo general el estancamiento de las pymes en todo el mundo, porque enfrentan desconfianza de parte de los bancos para poder pedir préstamos. Esto tiende a ser un obstáculo de desarrollo, además que también se necesita de capital humano para poder mejorar su competitividad en el mercado.

c) Capacidades de gerencia insuficientes: Esto se adhiere a la falta de capacidad productiva, lo que ocasiona que le cueste insertarse de forma segura al mercado interno. El dilema productivo se debe muchas veces a la forma en como está estructurada o dirigida. Quienes la dirigen, no siempre tienen la capacidad que se necesita para hacerla crecer y no pasa de ser un estanco en el comercio interno.

d) Políticas de incentivo incompletas y reaccionarias: Pese a los esfuerzos en conjunto de organizaciones que ayudan a las pymes, éstas se tropiezan con la poca viabilidad de fomento como empresas, las grandes empresas tienen acaparado casi todo el mercado. Son muchos los tropiezos que encuentran éstas en el mercado que los pocos incentivos que hay, no se acomodan a todas las pymes que existen y estas tienden a desestabilizarse.

2.5.2 Tropiezos Externos:

Y no solo habiendo malas condiciones laborales en el mercado interno, también existen los tropiezos en el mercado externo, que pone aún más en impase al desarrollo de las pymes que a duras penas logran un peldaño a nivel nacional y cuando en cierta medida ya cuentan con cierta estabilidad y quieren competir en el mercado externo, también encuentran sus tropiezos:

a) Restricciones técnicas al comercio: Esto hace alusión a las normas de calidad, estandarización, requerimientos de responsabilidad social empresarial. Las pymes muchas veces carecen de estos esquemas que las hacen quedar mal (por así decirlo) frente a empresas que ya están acentuadas y no porque sus productos sean de mala calidad, sino porque muchas veces son empresas nuevas que aún no cuentan con estas cualidades.

b) Procedimientos burocráticos: Para la obtención de la papelería necesaria para poder ser parte de un tratado comercial. Son muchas las restricciones impositivas para las pymes. Los gobiernos muchas veces mencionan que quieren ayudar y apoyar a las pymes, pero con tanto trámite que estas tienen que realizar, lo que ocasionan es el desaliento a querer ser parte de estos acuerdos internacionales.

c) Problemas de marketing y distribución: El empresario de las pymes sabe producir más no vender, este suele ser uno de los mayores retos, la falta de orientación hacia el mercadeo se ha convertido en un detonante de quiebra en muchas pymes, y si les cuesta vender sus productos a nivel nacional, cabe imaginar que internacionalmente es aún más difícil. Sin mencionar la forma a utilizar para la distribución de estos.

d) Falta de cobertura de riesgo: Las pymes se topan con otro dilema y es la falta de seguros, la gran mayoría no cuenta con seguros que les permita protegerse de riesgos como incendios, inundaciones, robos, lesiones, terremotos, entre otros siniestros. Estos los coloca en una mira de confiabilidad frente a otras empresas al momento de que estos pretender comercializar sus

productos. Una de las cinco causas por lo que las pymes quiebran es por la falta de planeación y prevención en sus procesos productivos.

e) En países de bajo nivel de infraestructura, altos costos de comunicación y transporte: En estos casos, las pymes, son más tendientes a desaparecer. Puesto que no existe un apoyo consensuado que les permita seguir a flote y poder mantenerse en la economía brindando sus aportes al desarrollo de un país.

Todo lo anterior, dificulta la participación de las pymes al mercado internacional, pero pese a todas las variantes que los puedan desmoralizar, muy pocas logran colocarse en los mercados internacionales y llegan a obtener un crecimiento tal que dejan la posición de pymes y se convierten en grandes empresas.

Los acuerdos comerciales se han convertido en muchos países rectores de la economía de un país, brindando en los últimos años una mayor competitividad y oportunidades de desarrollo en los Estados. Las pymes, pese a que se escribe relativamente poco de ellas, son las precursoras del auge económico de un país, porque se han convertido en grandes generadores de empleos. Cuando surge un Tratado de Libre Comercio entre varias partes, es normal que todas las empresas quieran participar en este tipo de tratado, y, por ende, las pymes no se quedan fuera de la intención.

Las pymes tienen un gran potencial exportador, porque despiertan un creciente interés en los hacederos de políticas y académicos de todo el mundo. Pero dado a las restricciones que tienen, la internacionalización obtenida a través de los TLC, se hace complicada. Muchas pymes se aventuran tratando de posicionarse dentro de estos tratados, algunas logran mantenerse porque reciben cierta orientación por parte de los gobiernos de los países a los que pertenecen, pero la complejidad de lo que viven, les crea un desequilibrio porque están en competencia con las grandes empresas.

CAPÍTULO III: PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL EN GUATEMALA

3.1 Pequeña y Mediana (Pyme) en Guatemala:

Guatemala cuenta con una población aproximada de 17 millones de personas, y un producto PIB equivalente a US\$2,700.00, siendo la economía guatemalteca considerada como la más grande de Centroamérica. Y como en el resto del mundo, en Guatemala también se cuenta con la participación de las pequeñas y medianas empresas. Calculándose que las pymes contribuyen al 40% del PIB y el 85% del empleo. (Banco Mundial, 2010).

Ya se conocen los diferentes conceptos y definiciones que existen para contextualizar a las pymes, y todas anteriores modalidades que ya se han observado, forman parte integral que describen tanto en grandes rasgos como de forma específica, lo que es una pequeña y mediana empresa, así como el valor que ésta tiene y la rentabilidad que maneja.

3.1.1 Breve Reseña de la Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala:

Según lo indica la Comisión Económica para América Latina –CEPAL-, los antecedentes del sector PYME en Guatemala, son los siguientes: La economía guatemalteca en la década de los noventa registró un proceso de crecimiento económico relativamente alto, según estadística el 4.1% en promedio, apoyando en gran medida a los sectores que en general producen bienes y servicios que no son sujetos de comercio internacional y que por lo tanto se destinan al mercado local, es decir que no son exportados, los cuales avanzaron a una tasa superior a la del producto interno bruto general. Por el contrario, los principales sectores transables como el agropecuario, industrial y manufacturero mostraron una expansión inferior a los no transables y al promedio general. (CEPAL, 2003)

Las tendencias anteriores, explican en buena medida el lento pero sostenido proceso de reestructuración sectorial del Producto Interno Bruto (PIB) consistente en una disminución del peso de los sectores

transables y como consecuencia aumento de los no transables. El patrón de crecimiento basado en los sectores no transables y el proceso de reestructuración sectorial del PIB incidió fuertemente en el compartimiento de los mercados laborales en la década pasada y generaron un importante proceso de reinserción laboral. El proceso de incorporación laboral del sexo femenino, se evidencia en el hecho que entre 1989 y 1998 su número absoluto dentro de la población ocupada se duplicó, pasando de 716,446 en 1989 a 1,493,000 en 1998, a diferencia del número absoluto de población ocupada masculina en ese mismo lapso fue de 477,130, cifra que represento alrededor del 61% del incremento presentado en el caso de las mujeres. (CEPAL, 2003)

A finales de la década de los noventa, se pudo observar, como instituciones internacionales y nacionales, dieron mayor importancia a la existencia de las micro pequeñas y medianas empresas en nuestro país y cómo estas pueden contribuir al desarrollo del mismo, quienes, a través de diversos factores como la capacitación, el apoyo, y asistencia pueden mejorar la calidad de vida de sus trabajadores y la del país, contribuyendo de esta manera al desarrollo y a disminuir los niveles de pobreza.

3.1.2 Clasificación de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) en Guatemala:

En las pequeñas y medianas empresas se invierte gran parte de los recursos aportados por los propietarios, optando en la mayoría de las ocasiones, por la solicitud de un crédito en las entidades bancarias, razón por la cual los bancos al momento de considerar el otorgamiento de un crédito, procuran ejercer una adecuada administración de los créditos y de los riesgos que estos traen consigo, administración que inicia desde un estudio y análisis de las solicitudes hasta la cancelación de los mismos.

Lo que resulta importante para cualquier banco del sistema, el análisis de las solicitudes de crédito ya que a través de esta garantizan de manera razonable el retorno del capital, sus intereses, en la forma, plazo y demás circunstancias que establezcan con sus clientes, es por eso que hoy en día existen diversidad de requerimientos para que una persona individual o jurídica pueda tener acceso a los créditos que otorgan estas instituciones, dificultando así el acceso a las pequeñas y medianas empresas a este tipo de financiamiento.

Ya se han definido, que es una pequeña y mediana empresa, así también se ha dado a conocer una introducción en tablas de como dos instancias guatemaltecas dividen a las pymes, pero también existe una Ley que rige la definición de cada una de éstas y se localiza en el Acuerdo Gubernativo 211 – 2015, que oficializa conceptos y definiciones a nivel territorio nacional y categoriza éstas en actividades de transformación, servicios y comercio:

- **Pequeña Empresa**, entre 11 y 80 trabajadores, con ventas anuales de entre 190 a 3,700 salarios mínimos, equivalentes a Q.483,294.94 y Q.9,362,258.00 respectivamente.
- Se considera **Mediana Empresa** a aquella que tiene entre 81 y 200 trabajadores y ventas anuales de entre 3,701 a 15,420 salarios mínimos no agrícolas, entre Q.9,364,788.30 y Q.39,017,843.00. (CentralAmericaData.com, 2015)

La anterior clasificación, ha venido a fortalecer las capacidades y cobertura de la asistencia técnica y financiera para el sector PYME, buscando estimular el emprendimiento, la innovación y el desarrollo de nuevos negocios, además, las empresas participan en un entorno más favorable para la inversión y para mejorar la competitividad en un mundo globalizado.

Las Pymes se ven en la necesidad de contemplar nuevas fuentes de financiamiento que conllevan a una apertura comercial y al crecimiento de sus operaciones, ya que el crédito bancario formal resulta dificultoso y muchas veces imposible de obtener. En Guatemala, existen múltiples definiciones para el sector Pequeña y Mediana Empresa (Pyme), las cuales van desde disposiciones legales hasta orientaciones operativas para su uso en programas de apoyo. En su mayoría, todas ellas encuentran una convergencia, bajo la utilización de dos criterios, unos cuantitativos y otros cualitativos.

La Cámara de Industria, clasifica de dos formas a las pymes, siguiendo un criterio de tanto de cantidad de empleados como ventas anuales, pero también existe la clasificación determinada por el Ministerio de Economía adscrita a la cantidad de empleados únicamente y que a continuación en tablas se dan a conocer:

Tabla 4: Criterio de la Cámara de Industria para Pymes Industriales

Tipo de empresa	Empleados	Ventas máximas anuales (Q)	Activos totales (Q)
Pequeña empresa	11-20	60.001-300.000	50.001-500.000
Mediana empresa	21-50	300.001-3.000.000	500.001-2.000.000

Fuente: Cámara de la Industria Guatemalteca.

El Ministerio de Economía, adopta un criterio diferente que está basado mayormente a la cantidad de empleados que debe de tener una empresa catalogada según sea el caso como pequeña o mediana empresa, no mide el ingreso económico que esta pueda tener porque estos pueden ser costes relativos que sufren variantes, éstas pueden verse reflejadas tanto en la cantidad de empleados como en los ingresos económicos que puedan tener pero según el Ministerio de Economía las pymes, establecen por los siguientes criterios:

Tabla 5: Criterio del Ministerio de Economía para Pymes

Tipo empresa	Empleados (Criterio de la Cámara de Comercio para el Programa de Bonos)	Empleados (Criterio del Ministerio de Economía)
Pequeña empresa	6-50	11-25
Mediana empresa	51-100	26-60

Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala.

3.1.3 Funcionalidad de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) en Guatemala:

La mayoría de las pymes no se registran legalmente por tener una producción a pequeña escala de productos variados en calidad y precio, posteriormente desarrollan sus actividades de distribución en mercados locales por compradores de bajos recursos, el sector formal rechaza este tipo de comercio a pesar de que representan la satisfacción de las necesidades de la población de recursos limitados, en esta área el sector formal no es

competitivo y muchas veces no está interesado en participar puesto que existen limitaciones técnicas administrativas.

En Guatemala el sector de la pyme contribuye a contrarrestar el lento ritmo de crecimiento económico que se traduce en desempleo, además del crecimiento demográfico y la falta de capacidad del sector informal. El sector de la PYME en Guatemala, se compone por un grupo de pequeñas unidades económicas ubicadas en áreas urbanas y rurales, pertenecientes a personas que las explotan por cuenta propia de forma individual o con familiares, con trabajadores asalariados ocasionales" (REDIMIF, 2002, pág. 2).

Dentro de la economía, las pymes tienden a ser de vital importancia, a pesar de esto las mismas no poseen la adecuada estructura para llevar a cabo nuevas operaciones, su sostenibilidad es el resultado de sacrificios económicos de sus propietarios. Pese a ello, existen oportunidades de crecimiento, el optar a un crédito, no siempre es funcional, debido a la organización de estas o bien por no poder llenar los requisitos solicitados por aquellas entidades dedicadas al otorgamiento de créditos. Tal es el caso de las entidades bancarias, que, en la actualidad, su principal operación activa es el otorgamiento de créditos (Santízo Ramírez, 2011, pág. 22).

Pero para recurrir a este tipo de fuentes de créditos las pymes tienen que cumplir ciertos requisitos que no siempre les resultan favorables, por lo cual, muchas pymes resultan quebrando en un período inferior a los cinco años, es por ello que se abocan a capitales en sociedad, o bien a fuentes de financiamiento externas y en pocos casos se someten a solicitar el apoyo por parte del gobierno, esperando que éste les ofrezca beneficios para poder mantenerse a flote.

3.2 Pequeñas y Medianas Empresas en el Sector Vestuario y Textil en Guatemala:

Teniendo sus inicios en la década de los años sesenta, es a partir de la década de los 80 donde se instalan empresas dedicadas directamente a la maquila, y como forma de apoyo el gobierno aprueba el Decreto 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad

Exportadora y de Maquila, con el objetivo de promover e incentivar en el país la producción de mercancías para exportación fuera de la región centroamericana, este decreto regula el funcionamiento de la actividad exportadora para fomentar la inversión extranjera en esta área para generar más fuentes de trabajo, igualmente exonera de impuestos la importación de materias primas, maquinarias, y equipos para el sector así como también a la renta y exportación. (Santízo Ramírez, La Importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el Sector Vestuário y Textil de Guatemala Frente al DR-CAFTA, 2011)

Para lograr una industria textil complementaria, además de crear productos de vestuario, existe la necesidad de industrias que produzcan accesorios importantes en la producción de ropa tales como cremalleras, botones, etiquetas o embalajes, 10 que Guatemala produce y también importa, ante la demanda de estos productos) también se adiciona la necesidad de servicios que complementen la producción y exportación. Es decir que aspectos como complementos de la ropa, leyes que promuevan la industria, altos niveles de exportación de empleo e inversión extranjera son los que hacen que una industria sea líder en cualquier país y que Guatemala cuenta con ellos. (Santízo Ramírez, La Importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el Sector Vestuário y Textil de Guatemala Frente al DR-CAFTA, 2011)

Guatemala tiene un papel de preponderancia en el mercado centroamericano, porque las pymes de este sector generan muchos empleos, según estudio de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT), la producción textil en el país se forma por un 30.37% por tejidos planos de algodón y fibra sintética, y un 69.73 de tejidos de punta de algodón, sintéticos y mezclas, además de una fuerte y variada cadena de accesorios.

Desde principios del siglo XXI, el tema de las Mipymes empieza a tomar relevancia, por la evolución del sistema internacional donde cambia el factor Estado por las economías, y la proliferación de los TLC hace que se clasifiquen las empresas existentes principalmente para la región centroamericana, toma importancia el estudio de las medianas y pequeñas empresas por los datos que reflejan las investigaciones socioeconómicas y la incidencia que están representando en el desarrollo de los países del tercer mundo, debido a ello es necesario exponer en la investigación el contexto en que funcionan las Pymes, en forma inicial es necesario presentarlas primeramente como las Mipymes donde se incluye a la Micro empresa, pero en el desarrollo de la descripción se delimita a las Pymes, donde estos tipos de empresas se diferencian por la cantidad de empleados, sus activos y su estructura económica, pero que

este aspecto implica estudios específicos dignos de una investigación particular, puesto que frente a las grandes empresas tiene también diferencias y similitudes. (Santizo Ramírez, 2011)

Guatemala es considerado como el país que tiene el mayor desarrollo en la región centroamericana en lo relevante a producción y exportación de textiles. Teniendo un mercado que año con año va creciendo, que ha sido una ventana de oportunidades y que ha acondicionado su mercado a diversidad de productos que le han dado resultados excelentes que repercuten en la economía nacional.

Según datos de Vestex, las exportaciones del sector han aumentado 19% del 2010 al 2015. Entretanto, las ventas de prendas de vestir sintéticas, que pagan un impuesto alto para entrar a Estados Unidos, han crecido en 90% en los últimos diez años. Y con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el valor agregado de las prendas guatemaltecas ha aumentado de un 34% en el 2006 a un 42.27% en el 2016. (Gándara, 2016)

Desde el punto de vista internacional, en el año 2007, se produce un debilitamiento en los países desarrollados que viene a brindar un realineamiento en los tipos de cambio y fluctuaciones económica que se suscitaba en ese momento, en diversos productos tales como el gas, petróleo, los precios mundiales sufrieron reveses que hicieron que las mercancías cayeran a montos significativos.

La Organización Mundial del Comercio –OMC-, refleja los temores globales que existían a finales del año 2007 sobre la evolución de la economía mundial. A la desaceleración económica se sumó la crisis financiera que estalló en EE.UU. en septiembre de 2008 y que ha tenido como consecuencia que la mayoría de las economías de la zona euro hayan entrado en recesión. Con estas perspectivas de recesión en las principales economías, el Fondo Monetario Internacional (FMI) indicó que durante 2009-2010 el PIB mundial crecería por debajo del 3,4%, incluyendo India y China, cuyas economías son consideradas por el FMI como las más dinámicas en el mundo. Por ejemplo, se estimó que por primera vez en varios años la economía de China no crecería por encima del 9% y las proyecciones para 2009 predecían que la tasa de crecimiento sería de apenas un 6,7%. (FMI, 2009).

Estas complicaciones económicas también repercutieron en Centroamérica, provocando reacciones, implicando reacciones tales que implicaron cambios drásticos en la economía de la región, con ello, se produjo una reducción de los PIB que se manejaban y

esto vino a afectar, por ende, la economía guatemalteca. En los últimos años en Guatemala, se han adoptado estrategias que buscan la liberalización comercial al desarrollo. A través de esto, se han adoptado acuerdos bilaterales y multilaterales que busquen darle una solución a las diversas dificultades económicas que se acontecen en todo el país. Dentro de los cambios, se puede contar también los correspondientes a trámites aduanales que han agilizado los tramites comerciales internacionales, brindando políticas que brinden mejorar sustanciales que se vean reflejadas en la economía del país.

Guatemala cuenta con la industria textil líder en Centro América. Durante el 2008 fue el país de la región que más dinero obtuvo por su producción, con US\$ 4,07 por metro cuadrado equivalente (MCE), por encima de El Salvador con US\$ 1,83, de Honduras con US\$ 1,96, de Nicaragua con US\$ 2,83 y de Costa Rica con US\$ 1,67. La producción de la región es liderada por Honduras con 1,331 metros cuadrados equivalentes. (El Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible, 2010)

3.2.1 Marco Legal de Pymes del Sector Vestuario y Textil de Guatemala:

La Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y Maquila, permite a esta industria gozar de muchos incentivos fiscales para que la producción se mantenga, además que ayuda a la industria a que puedan ser parte de los TLC's, además que la promoción de sus productos también queda relegados a una colaboración mutua entre países centroamericanos, apoyándolos también en uniones aduaneras.⁴

Esta ley les concede a las empresas del sector vestuario y textil, (así también pymes), exime del impuesto sobre la renta (ISR), e impuesto sobre el valor agregado (IVA), durante diez años. Lo que viene a ser una normativa de vital importancia para la industria textil de Guatemala. Por lo cual es un atractivo fiscal para empresas que extranjeras que colocan sus fábricas en el país.

⁴ Es un área de libre comercio que además establece una tarifa exterior común; es decir, que los estados miembros establecen una política comercial común hacia los estados que no son miembros.

La Constitución Política de la República de Guatemala, también avala el derecho al trabajo y a desarrollarse como tal y a fomentar los intereses para mejora en la búsqueda de un mejor nivel de vida. Existen normativas que avalan los tratados de libre comercio en el país, y que contribuyen a mejorar el comercio exterior de estas empresas a través de los diferentes entes estatales encargados de este, como lo es el Ministerio de Economía y el Ministerio de Relaciones Exteriores.

3.2.2 Conformación de las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Vestuario y Textil Guatemalteco:

El sector vestuario y textil incluye la elaboración de tejidos, prendas de vestir y otros artículos como manteles, ropa de cama, toallas y artículos de decoración, siendo esta la actividad económica que genera una mayor cantidad de divisas por concepto de exportaciones. Así como una de las principales fuentes de empleo en el país, superado únicamente por los contact centers. El sector textil está conformado por:

- Fabricantes de tejidos (textileras).
- Empresas de confección.
- Empresas de suministro de servicios, como: bordados, serigrafía, lavanderías, procesos de teñido, diseñadores, agencias de carga, laboratorios de textiles y otros; y las empresas proveedoras de accesorios (hilos, agujas, botones, elásticos, zippers, hebillas, cinchos, etiquetas, empaques, ganchos, cajas de cartón, perchas y otros).

Cada una de las anteriores, está especializada en la fabricación de tejido de punto, actividad electa en esta vía, lo que hace que las empresas de confección, puedan realizar ciertas operaciones que les son variadas que van desde el ensamble de piezas hasta la elaboración de un producto. Lo que hace que la producción sea más ágil al momento de comerciar tal o cual producto.

El desarrollo de este tipo de operaciones, permite que haya una diversidad de empresas dedicadas que facilitan dentro del sector el desempeño de sus actividades. Así es como han conseguido especializarse en ciertas tareas que les resultan más fáciles de llevar a bien la industria, ofreciendo suministros de todos los componentes. Además, sumado a esto, la posición que ostenta Guatemala dentro de la perspectiva geográfica, les permite un mayor acercamiento a las grandes economías del norte del continente americano. Las pymes en el sector textil, están sujetas a ciertas condiciones en la economía mundial, logrando competir con otros proveedores importantes como China, Bangladesh e India, que son los principales proveedores en el mercado europeo. En la siguiente figura se dan a conocer las prendas de vestir que por lo regular se fabrican en Guatemala.

Figura 3: Principales Prendas de Vestir que Guatemala Produce y Exporta



Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala.

El sector ofrece una fuerte y variada cadena de suministros que fortalece la producción de lo que se denomina paquete completo. Estos suministros incluyen acabados y procesos en las prendas de vestir (bordados, serigrafía, procesos de teñido); los accesorios (botones, zippers, cerchas, agujas, etiquetas, hilo para costura, entre otros); y los servicios (agencias de carga, lavanderías, talleres de muestras, laboratorios textiles, entre otros). (El Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible, 2010)

Existe una amplia gama de leyes e incentivos que favorecen al sector de vestuario y textiles, sirviendo como una plataforma de desarrollo para este sector, los retos son muchos y las pymes encuentran cada año diferentes obstáculos que les dificulta muchas veces en mantenerse en el mercado nacional.

El subsector enfocado a la producción local está formado por pequeñas y medianas empresas (PYMES) de confección. Se abastecen de telas provenientes de fábricas textiles locales y de telas de origen no nacional sin que se pueda determinar claramente su proveniencia. Este sector tiene como mercado el consumidor local y compite básicamente por precio. Tiene poco acceso a crédito formal, la capacitación de sus trabajadores es mínima al inicio, y la rotación de personal es sumamente alta. Muchos trabajadores de este subsector migran al sector exportador (maquila) después de haber recibido alguna capacitación, principalmente para recibir un mejor salario. (El Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible, 2010, pág. 13)

3.3 Comisión de la Industria de Vestuario y Textiles (VESTEX):

El sector de vestuario y textiles se distingue a nivel nacional e internacional como un sector competitivo, responsable, versátil y flexible. Conocemos las necesidades de los clientes y las satisfacemos, ofreciendo calidad y rapidez, ofreciendo productos y servicios con un alto valor añadido. En Guatemala, la cadena de suministros conformada por el sector textil, confección y accesorios, representa una de las principales fuentes de empleo formal y de inversión extranjera directa. (VESTEX, 2015)

VESTEX forma parte de la Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales (AGEXPORT), es una entidad privada, no lucrativa y se funda en mayo de 1982, que busca el aumento de la exportación para Guatemala por medio de la promoción del crecimiento de las exportaciones

basado en la competitividad para contribuir al desarrollo económico y social en forma sustentable. (VESTEX, 2015)

El objetivo es desarrollar las exportaciones de vestuario y textiles, prestar servicios a los exportadores y principalmente representar a los miembros que forman a VESTEX ante instituciones públicas y privadas, nacionales y extranjeras que se vinculen con este tipo de producción. (VESTEX, 2015) En la siguiente figura se cuentan el total de empresas que actualmente trabajan con Vestex, divididas en empresas de confección y oficina de marcas, textiles, empresas de accesorios, acabados y servicios y empresas de suministros y maquinaria.

Figura 4: Directorio Vestex



Fuente: Vestex

Como actividad económica, la Industria Textil y de Confección representa el 8,9% del PIB nacional, contribuyendo decisivamente al crecimiento económico de Guatemala. Debido a este desarrollo dinámico y eficiente, esta industria es el mayor exportador del país, produciendo prendas de vestir para prestigiosas marcas en el mundo. En 2016, la industria

exportó 1.526 millones de dólares a más de 70 mercados, especialmente los Estados Unidos de América, Centroamérica y México. Teniendo en cuenta que su producción es del 2,5% y que contribuye con otras industrias relacionadas con el sector es de 6,4%. (Vestex, 2017):

a) Misión: VESTEX, se presenta como un sector altamente productivo, compuesto por empresas de confección, textiles, productos y servicios conexos operando desde Guatemala, por ello su misión es ofrecer servicios integrales a sus clientes internacionales, además de generar empleos de calidad y alto valor agregado en productos con diseño. Para ello cumplen sus obligaciones legales y comerciales ante las entidades de gobierno que colaboran como aliados estratégicos, para poder competir en el ámbito internacional. (VESTEX, 2010, pág.1)

b) Visión: Se basa en que es una empresa altamente competitiva por su versatilidad en manifestar sus producciones con calidad y rapidez además de los servicios que ofrecen para sus consumidores finales.

c) Objetivos: Promueve y desarrolla las exportaciones de vestuario y textiles, prestar servicios a los exportadores de estos productos, así como representar a sus miembros ante instituciones públicas o privadas nacionales o extranjeras vinculadas con ésta.

Las comisiones que integran VESTEX son: 1) Relaciones gubernamentales, 2) capacitación, 3) laboral, 4) promoción comercial y mercadeo, 5) inversión y 6) negociación y administración de tratados. Como resultado de la formación de un grupo de empresas para la industria de vestuario y textiles en el año 1996, VESTEX logró desarrollar áreas de trabajo para apoyo de la misma, las cuales buscaban como estrategia principal la respuesta rápida y el alto valor agregado. Tres sectores importantes conforman esta industria: Confección, Textiles y Servicios y Accesorios. (Superintendencia de Bancos de Guatemala, 2010, pág. 18)

3.4 Procesos de Exportación en las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Sector Vestuario y Textil en Guatemala:

Las pequeñas y medianas empresas (pymes), han encontrado un amplio acceso en el sector de vestuario y textiles, en su calidad de industria. El proceso de apertura comercial, le ha valido a este sector para crearse nuevas oportunidades, pero también se ha creado nuevos desafíos en lo relacionado a la productividad y competencia que enfrenta. Los mercados cada vez son más exigentes y se hace necesario tener que ser vanguardista.

Muchas de las industrias de textiles a nivel nacional, por parte de las entidades estatales, obtienen ciertos beneficios que los ayudan a poder trabajar de continuo en este rubro. Estos beneficios conocidos también como incentivos, se concentran de diversas temáticas, como, por ejemplo, la exención de impuestos. La competitividad que el sector vestuario y textiles, presenta se relega a Centroamérica (ya hablando en sentido regional), va dilucidada a estar a la par de Asia. La problemática que se enfrenta con este gigante asiático es que sus costos de producción son menores. Pero la rapidez de respuesta es mayor la de Centroamérica que la de Asia.

Tanto las empresas nacionales como internacionales, han tenido un desarrollo en el sector vestuario y textil, la industria a partir de la Segunda Guerra Mundial, dio un giro completo de 360 grados, que vino a ayudar a muchos países en su producción y enriquecimiento. Desde la creación del Acuerdo General GATT, y su reconfiguración en Organización Mundial del Comercio (OMC), el sector vestuario y textil recibió atención por medio del ATC⁵, a esto se le agrega en el aspecto nacional la ley 29-89 y la ley de zonas francas, lo que significó para Guatemala el auge del sector vestuario textil a nivel regional, como la cantidad de maquinaria, las empresas de confección, textiles y de accesorios. (Santízo Ramírez, 2011, pág. 43)

Existen entes a nivel nacional encargados de promocionar y ayudar al sector pymes en Guatemala, que inician en los procesos de exportación o bien, que ya están dentro, pero

⁵ Admisión Temporal de Contenedores (ATC).

quieren diversificar productos, la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT)⁶, apoya a las pymes para que mejoren la competitividad de éstas y también las enlazan en el mercado centroamericano y con México.

Como ya se ha conocido a lo largo de esta investigación, aproximadamente el 85% de las empresas que exportan productos en Guatemala, son pequeñas y medianas empresas, lo que viene a representar el 35% de las exportaciones totales del país, lo que viene a generar un aproximado de tres mil millones de dólares (Asociación Guatemalteca de Exportadores, 2014).

Al momento de exportar determinados productos relevantes al sector de vestuario y textiles, es necesario tener en cuenta que se deben de llenar ciertos requisitos que no se pueden obviar y que van acorde a las leyes aduanales, las cuales se hace importante tener en cuenta. Estas normativas, son exigidas por el país que recibe las exportaciones, las cuales tienen que llevar una certificación de origen (o normas de origen). La mayor parte de las veces en que se exportan ciertos productos, éstos se realizan a través de Tratados de Libre Comercio para que de esta forma las pymes puedan evitarse el pagar aranceles que muchas veces, solo vendrían a perjudicarlas en su sistema económico interno.

Las pymes van caracterizadas principalmente por ser parte de un sector que mantiene una informalidad, es por lo regular deficiente de forma financiera, no llevando una contabilidad formal, no administra sus costos correctamente, además que carece de información interna, porque por lo regular sus objetivos no están visualizados a largo plazo. Teniendo este tipo de distintivos, es muy raro que una pyme siga a flote. Dentro de los procesos de exportación, muchas pymes se dan cuenta que no se dan abasto para competir y terminan cerrando sus puertas.

⁶ AGEXPORT: Es una asociación sin fines de lucro con más de treinta años de haber sido fundada con la visión de ampliar la oferta de productos y servicios guatemaltecos que se comercializan en mercados internacionales, mediante el diseño y ejecución de servicios de capacitación, asistencia técnica y promoción comercial que incrementen la competitividad del sector exportador.

Por ello, es que las pymes muchas veces mejor acuden a los Tratados de Libre Comercio, porque con sus ingresos tradicionales no podrían cubrir los aranceles tan altos que solicitan muchos países para que se le puedan admitir sus productos. Si bien, no es fácil entender las políticas comerciales de los países poderosos, resulta de forma favorable para una pyme, mejor hacer en conjunto y acompañado de varias empresas para poder luchar competitivamente con los de su misma clase.

Cada pyme con el deseo de exportar, tiene que cubrir una serie de requisitos para poder hacerlo. A continuación, se detallan algunos pasos que se deben de realizar según la cámara de comercio de Guatemala (Cámara de Comercio de Guatemala, 2014):

- **Los contactos y la cotización:** Para establecer contactos de negocios en el exterior, la Cámara de Comercio de Guatemala tiene a su disposición herramientas como misiones comerciales, ferias internacionales, ruedas de negocios, listados de contactos. Establecer contactos y la participación en estas actividades implica que la empresa esté comprometida con el proceso de exportación y conozca aspectos propios de su producto y del mercado de destino. Asimismo, es recomendable acercarse a instituciones como la Cámara de Comercio de Guatemala para asesorarse sobre temas relacionados con embalajes, normas de etiquetado, e INCOTERMS⁷. (Cámara de Comercio de Guatemala, 2014)

Asimismo, deben conocerse los aranceles que aplican a la mercancía que se exportará, así como tratamiento no arancelario que deba cumplir tales como certificaciones de calidad, entre otras. Durante la negociación, aplica evaluar aspectos tales como el contrato de compra/venta; pago de comisiones, embarques parciales, trasbordos, contrato del transporte, forma de pago y condiciones, banco que será encargado de recibir los documentos y hacer efectivo el pago.

⁷ International Commercial Terms o "Términos Internacionales de Comercio": Son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes —comprador y vendedor—, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos.

- **Certificado de Origen:** Es muy usual que el importador solicite este documento, el cual prueba que los productos son originarios de Guatemala. La Cámara de Comercio emite el certificado de origen no preferencial. Para los certificados preferenciales como los establecidos por tratados de libre comercio y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con Unión Europea, pueden descargarse en www.mineco.gob.gt. (Cámara de Comercio de Guatemala, 2014)
- **DEPREX O FAUCA:** Las exportaciones están sujetas a ser declaradas por medio del SEADDEX, en Cámara de Comercio de Guatemala funciona una Ventanilla Remota en la cual se emiten los DEPREX⁸ y FAUCAS⁹ para las exportaciones, este documento debe acompañarse de fotocopia simple de la factura comercial.
- **Factura Comercial:** Es necesario que toda exportación sea amparada por una factura comercial, incluso si la mercancía se vende “sin valor comercial”. Usualmente esta se debe presentar en original y con el número de copias requerida por el importador, se recomienda que ésta sea emitida en inglés y en español, esto agilizará los trámites de ingreso en los países donde el idioma sea diferente al español.

Dentro de los procesos de exportación, existen tres tipos que van acondicionados a la necesidad que se emplea en el momento en que se produce este tipo de comercialización internacional. Cada una de ellas, lleva un rigor específico que se debe de cumplir a cabalidad para evitar la suspensión parcial o total del acuerdo que se lleve a cabo. Según el código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA), existen los siguientes tipos.

- **Exportaciones definitivas:** La exportación definitiva, es la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

⁸ Declaración para el Registro y Control de Exportación (DEPREX).

⁹ Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA).

- **Exportación temporal con reimportación en el mismo estado:** La exportación temporal con reimportación en el mismo estado, es el régimen aduanero mediante el cual, con suspensión del pago de derechos e impuestos a la exportación en su caso, se permite la salida temporal del territorio aduanero, de mercancías nacionales o nacionalizadas, con un fin específico y por un tiempo determinado, con la condición que sean reimportadas sin que hayan sufrido en el exterior ninguna transformación, elaboración o reparación, en cuyo caso a su retorno serán admitidas con liberación total de derechos e impuestos a la importación. El plazo para la reimportación será el que establezca el Reglamento.
- **Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo:** La exportación temporal para perfeccionamiento pasivo es el régimen que permite la salida del territorio aduanero por un plazo determinado de mercancías nacionales o nacionalizadas, para ser sometidas en el exterior a las operaciones de transformación, elaboración, reparación u otras permitidas, con suspensión en su caso, de los derechos e impuestos a la exportación, para ser reimportadas bajo el tratamiento tributario y dentro del plazo establecido en el Reglamento.

Además, se cuenta los procesos de exportación que se establecen por vía de los Tratados de Libre Comercio, que también llevan una serie de pasos establecidos que, en el capítulo dos, ya se colocó a discusión y entendimiento. Éste último, es de mayor confianza para las pymes y más aún para las que se dedican al sector de textil y vestuario. Puesto que es acá como los empresarios pymes, tienen una mayor participación puesto que no van solos y se evitan el pago de aranceles que por lo regular son altos.

El sector textil y vestuario de Guatemala, en la exportación enfrenta grandes debilidades, pese a la ayuda que éste recibe de parte del gobierno como por ejemplo del Ministerio de Economía (MINECO), y el Ministerio de Relaciones Exteriores (MINEX),

encuentran tropiezos para poder desenvolverse dentro del medio porque su rivalidad con otras empresas mayores los deja en esa posición. (Cámara de Comercio de Guatemala, 2014)

El Decreto 29-89 del Congreso de la República de Guatemala (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila), tiene por objeto:

Desarrollar, incentivar y promover en el territorio aduanero la producción de mercancías con destino a países fuera de la región centroamericana y gozarán de los beneficios de esta ley las empresas donde su actividad implique utilizar mercancías nacionales y/o extranjeras, que puedan ser identificables dentro de su proceso productivo, entendiendo al concepto de maquila dentro del presente decreto, el artículo 3 en el inciso b, refiere que es el valor agregado nacional generado a través del servicio de trabajo y otros recursos que percibe la producción y/o ensamble de mercancías, es por ello que las empresas de confección funcionan en zonas francas" para beneficiarse sobre la exención de ciertos impuestos que figuran a continuación: Los artículos del 12 al 15 indican los beneficios que otorga la ley de maquilas siendo estos: La exoneración del Impuesto Sobre la Renta -ISR-, del Impuesto al valor Agregado -IVA- y del Impuesto sobre la Importación y al consumo del bunker, fuel Oil, gas butano y gas propano. (Ley de fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, 1989)

Es así como se producen los procesos de exportación se realizan de conformidad a la viabilidad que se les dé a estos. Acorde a todas las disposiciones de ley para la agilización de los trámites necesarios para que una pyme pueda fungir como tal y pueda abrirse campo de forma internacional, dando a conocer la diversidad de productos que tiene. La asociación de la Industria del Vestuario y Textiles (VESTEX), actualmente muestra en su página web en la sección acuerdos comerciales, nueve acuerdos internacionales en los cuales, el sector textil participa, estos son:

- DR-CAFTA.
- Tratado de Libre Comercio Centroamérica con México.
- Acuerdo de Asociación Centroamérica con la Unión Europea.
- Tratado de Libre Comercio Centroamérica con Panamá.
- Tratado de Libre Comercio Centroamérica con Chile.

- Acuerdo de Alcance Parcial Guatemala con Belice.
- Acuerdo de Alcance Parcial Guatemala con Cuba.
- Acuerdo de Alcance Parcial Guatemala con Venezuela.
- Acuerdo de Alcance Parcial y Complementación Económica Guatemala con Ecuador.

3.5 Hallazgos de la Investigación:

El Tratado de libre comercio promueve la liberación arancelaria y de inversiones, en respuesta al sector exportador interesado en la eliminación de barreras arancelarias en la exportación e importación para una mayor inversión extranjera. Esta ratificación presenta una ventana de oportunidad para las pymes y así fortalecer la transferencia tecnológica, como también debe robustecerse con un mayor apoyo por medio de incentivos y programas para las empresas que apoyen al exportador (en el caso centroamericano y principalmente Guatemala) y así poder competir a nivel mundial. Con esto, se busca la apertura de nuevos mercados como materia prima o producto terminado de calidad mundial.

Este tratado abre la necesidad de debatir sobre los mecanismos que rigen las empresas Textiles extranjeras que operan dentro del país, Guatemala es un mercado de oportunidades para las pymes del sector vestuario y textil. Algunas empresas que han logrado identificar las oportunidades en el mercado europeo utilizando las reglas de origen del Acuerdo de Asociación (AdA) asegurando la subsistencia de cada una de las pymes involucradas.

Es importante la creación de vínculos entre comercio y desarrollo sostenible, es por eso que en las negociaciones deben existir las regulaciones que permitan garantizar la subsistencia de las Pymes y logren una competencia en igualdad de condiciones que negocien reglas y marcos regulatorios dentro del tratado que debieran proteger los espacios del comercio del sector textil y vestuario y el desarrollo productivo sea simétrico y favorezcan a ambas partes, (empresas europeas y guatemaltecas) es importante la mejora en la asistencia técnica dentro de los procesos de producción para alcanzar y mantener los estándares de producción y así acceder fácilmente a los mercados de la Unión Europea.

CAPÍTULO IV: PROSPECTIVA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE GUATEMALA Y LA UNIÓN EUROPEA COMO APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) DEL SECTOR VESTUARIO Y TEXTIL

4.1 Pequeñas y Medianas Empresas (Pyme) de Sector Textil y Vestuario y el Acuerdo de Asociación (AdA) entre la Unión Europea con Guatemala:

Este acuerdo presenta muchas ventajas y oportunidades para el sector textil y de vestuario, por lo cual se pueden desarrollar alianzas estratégicas que les permitan tener auge en el mercado de Europa, durante muchas empresas europeas han trasladado su producción a terceros países mediante la subcontratación, abriendo más posibilidades a la explotación de modalidades de producción, como por ejemplo elaboración de productos que se colocan en tiendas especializadas y que cuentan con su propia marca, se pueden contar entre estos: Zara y Mango (España), C&A (Holanda), Benetton y Diesel (Italia), y We (Alemania), asentadas cada una en Guatemala.

El Acuerdo de Asociación (AdA), es un Tratado de Libre Comercio que permite exportar a la Unión Europea ciertos productos que se acuerdan, estos no general pagos arancelarios, pero para ello, hay que seguir ciertos lineamientos de origen. Dentro de estas normas se solicita que los hilados con los cuales se han confeccionado las prendas de vestir, sean originarios de la Unión Europea o bien de Centroamérica.

Las pymes tienen que cumplir ciertas normas para poder pretender ser parte del AdA, regulados éstos tanto por el Ministerio de Economía y el de Relaciones Exteriores. Algunas normativas van supeditadas a la elaboración de las prendas de vestir, como por ejemplo el 80% o más de su peso, debe de constituirse por fibras textiles, productos en los cuales se puede localizar muebles, sombrillas, almohadas y la cubierta exterior de colchones.

Como parte de los requisitos previos a emitir un Formulario A las autoridades del Ministerio de Economía deben comprobar que todo esté en orden y que las mercancías que se pretenden exportar son originarias. Es por ello que deben solicitarse ante la Dirección de Administración de Administración del Comercio Exterior (DACE) que realice una vista de verificación al proceso de exportación. El Formulario A será entregado por la DACE luego de haber realizado la visita de verificación del proceso de producción y de comprobar que la mercancía cumple con las normas de origen del SGP. Debe ser llenado en inglés o francés, preferentemente por el propio exportador, ya que es, quien tiene la información sobre el origen de las mercancías. (VESTEX, 2015)

4.2 Alcances y Limites de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en Relación Acuerdo de Asociación (AdA) de la Unión Europea con Guatemala:

4.2.1 Alcances:

Desde el momento en que se firma y entra en vigencia el Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con Guatemala, el sector de vestuario y textil. Compuesto por diversas actividades económicas pertenecientes al ramo. Este sector considerado como emblemático, ha combinado enfoques, los esquemas tradicionales en este sector son de reducida escala

Las pymes del sector textil y de vestuario han jugado un papel de preponderancia dentro de la economía del país, no solo en la comercialización de los productos que fabrican, sino también porque son una fuente determinante de empleos, pese a que la industrial textil a nivel nacional, solo representa el 4% del Producto Interno Bruto a nivel Nacional (PIB)¹⁰ y el 19% del PIB industrial (VESTEX, 2015). Y dentro de este último, las pymes textiles, tienen un alto porcentaje, por lo que, en el AdA, ha sido de aporte en lo concerniente a las exportaciones de Guatemala.

Desde la puesta en vigor del Acuerdo de Asociación (AdA) de la Unión Europea con Guatemala hacia principios del año 2013, aproximadamente 1200 pymes entraron a participar

¹⁰ PIB: Es la suma de todos los bienes y servicios finales que produce un país o una economía, elaborados dentro del territorio nacional tanto por empresas nacionales como extranjeras, y que se registran en un periodo determinado (generalmente un año).

dentro del Tratado de Libre Comercio fortaleciendo el desarrollo sectorial posicionando a Guatemala como un país de oportunidades en el comercio con Europa. Guatemala es el tercer socio comercial más importante de la Unión Europea. Las pymes del sector vestuario y textil han ido creciendo poco a poco y se han posicionado entre los grandes en el rubro de las exportaciones, pese al complicado entorno económico que se afronta en el país.

Durante el período de apertura en las relaciones comerciales de Guatemala con la Unión Europea y hasta el año 2014, las pymes del sector vestuario y textiles reportaron un crecimiento del 4% en lo que a exportaciones se refiere, poco a poco fueron creciendo (CentralAmericaData.com, 2015).

Aunque por la entrada de Asia en el mercado de textil y vestuario dentro del AdA, las exportaciones bajaron considerablemente hasta el año 2016, las pymes del sector vestuario y textil dentro del Acuerdo de Asociación, aportaron un total de 0.84% del producto interno bruto de la nación. Siendo los principales productos de exportación, telas planas y telas de punto. Dentro del AdA, el eslabón principal en las exportaciones dentro del sector vestuario y textil son los siguientes productos: Ropa infantil, ropa interior masculina y ropa de control.

El AdA significa nuevas oportunidades y ahorro en las transacciones comerciales entre las dos regiones, al ser eliminados los aranceles. Brindando un fomento al desarrollo sostenible de la nación, además no solamente contribuye a un despunte en la economía del país, sino también profundizar al proceso de integración de la región.

4.2.2 Limites:

Con la entrada de Asia en el mercado mundial en cuanto a textil y vestuario se refiere, las pymes han encontrado un obstáculo muy grande, puesto que en lo que concierne a este sector en Guatemala, resulta más caro para los inversores que lo que representa el mercado asiático, por ejemplo en Guatemala, las maquilas consideran a los trabajadores como una mano de obra calificada, lo que resulta en otra perspectiva caro puesto que como tal, los sueldos para los trabajadores tienden a ser un poco más elevados que en otros países.

En Asia, la mano de obra se cotiza mucha más barata, lo que viene a representar ganancias para este sector. La competencia entre países de la región centroamericana resulta ser una limitante para el crecimiento del sector pymes de vestuario y textiles. Hasta el 2016, Nicaragua lleva el puesto de preponderancia en cuanto a exportaciones de este rubro se refiere, lo que viene a dificultar en cierta medida el ascenso de Guatemala como tal. Los más altos estándares y regulaciones de Europa, por ejemplo, en materia de productos agrícolas. Por otro lado, la obligatoriedad de conseguir certificaciones de calificadoras internacionales que incrementan los costos para las pequeñas y medianas empresas.

Para el sector textil en Guatemala en el 2016 el salario mínimo según el Acuerdo Gubernativo No. 288-2016 se estableció un salario mínimo para las diferentes actividades económicas en el país, para sector exportador y de maquila se estableció Q9.93 la hora diurna ordinaria y Q 11.35 la hora ordinario jornada mixta esto es 8.56% menos a los salarios establecidos para el sector no agrícola y agrícola del país. Con estos salarios es imposible que una familia pueda adquirir la canasta básica de alimentos y como parte de los objetivos de las zonas francas es atraer la inversión extranjera y el sector privado y público lo refleja a través de generosos incentivos fiscales, mano de obra barata y no sindicada que puede representa explotación laboral.

Es un nuevo mercado, con requerimientos diferentes, por lo que no se considera un problema, sino más bien, un reto para las pymes exportadoras. Se considera que el mayor reto es el transporte o logística, ya que por distancia no se ubica en su red de proveedores más accesibles, aunque tenga el tratado una apertura más alcanzable; pero por el lado positivo, el impacto social es muy fuerte en Europa y es de interés para los clientes europeos apoyar a comunidades o empresas que promueven la responsabilidad social, el cuidado del medio ambiente, etc., y Guatemala cuenta con varios modelos que empiezan a incrementar por ser las tendencias mundiales de hoy en día.

La producción de países como Guatemala no tienen la capacidad competitiva para ingresar a los mercados de los países más desarrollados, allí el dilema de este tipo de tratados que asumen ambos países que se encuentran en igualdad de condiciones productivas, lo cual no ocurre en la práctica. Algo rescatable puede ser la cooperación técnica en ciertas áreas de la economía pero que su medición no necesariamente se registra de forma adecuada en las cuentas nacionales.

4.3 Avances y Logros:

En función de qué TLC como el DR-CAFTA, hay que recordar que algo que se ha propiciado es la homologación aduanera, sin embargo, no redundan en un mayor beneficio económico para el país. En el Acuerdo de Asociación (AdA), debe considerarse la asimetría que existe entre un país y otro respecto a la producción, por lo que muchas veces los tratados benefician a los países más desarrollados en tanto logran tener mercados cautivos.

Debido a la mayor apertura comercial, incremento paulatino en las exportaciones a la UE, se ubica como el tercer socio comercial más importante, nuevos compradores internacionales y posicionar al país como un nuevo proveedor de bienes y servicios competitivos a nivel mundial. En el marco del TLC se puede indicar que debe revisarse la capacidad real de competir con empresas fabriles con mayor tecnología, más capital y con mayor crédito mercantil. Incremento en la apertura de mercados europeos, poder colocar su producto a nivel internacional, apoyo por parte de diversos programas del Ministerio de Economía en la promoción comercial de los exportadores, incremento de los socios comerciales, debido a que esta industria guatemalteca ha ido creciendo y siendo más competitiva.

Las pymes del sector textil y vestuario en Guatemala a lo largo de su historia, han mantenido cierta hegemonía en comparación con los demás países de Centroamérica, esto les ha valido un crecimiento exponencial que les ha permitido colocarse entre los primeros lugares de la economía formal del país. Pese a que son un sector relativamente pequeño, han

escalado escaños para poder sustentarse en la cadena evolutiva de los negocios que corresponden a bienes.

4.4 Prospectiva de las Pymes del Sector Vestuario y Textil en Guatemala a Mediano Plazo en Concordancia con el Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea:

Las pymes del sector textil y vestuario tienen un futuro incierto porque día con día, los cambios sociales, políticos y económicos las afectan. Tomándolo desde la perspectiva de 3 a 5 años, que pueda pasar en este período de tiempo. Cuando se producen recesiones mundiales que vienen a afectar a la economía de los guatemaltecos, estas también se ven afectadas, puesto que dependen en gran manera de los ingresos que perciben de este país. Su coyuntura se evidencia por el difícil momento por el que atraviesa esta industria. Los puntos porcentuales que este sector de la economía presenta en su crecimiento es mínimo dentro del territorio nacional pero aún se mantiene. La demanda de vestuario y textiles según VESTEX, a nivel nacional, no es muy alentadora porque existen diversas empresas que se dedican a lo mismo, algunas quiebran, pero otras siguen a flote hasta determinar cierta posición que les permita estabilizar en el mercado comercial.

Dentro de este sector existen las que se dedican a la elaboración de productos terminados (prendas completas de vestir) y están las que únicamente se dedican a ensamble de piezas. Las primeras enfrentan una dificultad mayor al momento de la comercialización o hechura, pues éstas tienen que comprar que diseñar o copiar los bocetos para el vestuario que necesitan, posteriormente adquirir la materia para poder comenzar a ensamblar las prendas de vestir, lo cual es un proceso largo el cual tiene que llevar un orden establecido para poder obtener el producto terminado, sin mencionar el mercado el cual tiene que haber sido ya estudiado para colocar ese producto elaborado. Y si el caso fuera de exportación, tiene que pagar por el servicio de transporte.

Mientras tanto las segundas, ya cuentan con un patrón establecido, el cual viene de forma externa (o internacional) porque al existir una estructura por parte de la empresa

contratante por lo regular es fuera de las fronteras del país, se evita un gasto concerniente a la compra de materia prima y la contratación de personal que realice bocetos, así como el realizar un estudio de mercado para la colocación de los productos terminados. Las pymes de ensamblaje únicamente contratan y pagan al personal, realizan los gastos concernientes a servicios básicos. Y en el caso de la exportación, la empresa matriz ya tiene pagado el servicio para que la pyme ya solo devuelva el producto ensamblado.

Éstas últimas mantienen una relación directa con los países que son parte del Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea, siendo empresas formales y grandes que solamente envían patrones de moda para que otros solo armen las piezas y puedan enviar de vuelta el producto terminado. En gran medida ahorran costos en comparación con las empresas que realizan sus propias prendas, lo que les viene a favorecer y hace que se mantengan por más tiempo en el mercado.

Las pymes que logran colocar sus productos en exportación logran un avance significativo porque se dan a conocer como tal y su profesionalización es creciente porque la demanda aumenta. Aprovechando las preferencias en los Tratados de Libre Comercio, se evitan el pago de aranceles que les permite otro ahorro empresarial, y a la vez con ese gasto (ahorrado) pueden lograr una reinversión al corto plazo para hacer crecer la empresa un poco más. Otro de los beneficios obtenidos para este sector son los decretos ley que, de seguir en los próximos años, seguirá siendo una fuente de sustento para las pymes.

4.5 Prospectiva de las Pymes del Sector Vestuario y Textil en Guatemala a Largo Plazo en Concordancia con el Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea:

Se ha mencionado que las pymes a mediano plazo tienen un futuro incierto, a largo plazo es aún más desconocido tomándolo desde la perspectiva de 5 a 10 años. Primeramente, cabe partir la vigencia del Acuerdo de Asociación (AdA) para resolver, si efectivamente se puede establecer una visión que vaya acorde a los factores que se necesitan para vislumbrar

más allá, la idea de las pymes de mantenerse a flote dentro de éste Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.

La Unión Europea es más tendiente a facilitar el intercambio de productos, pero a través del conocido ensamble, que como ya se ha visto, es productos del cual ellos ya tiene algo diseñado, solo para ser devuelto. En esta categoría las pymes pueden seguir manteniendo con vida, pero lo más probable es que desaparezcan la industria de elaboración prendas completas, aunque esto refiriéndose únicamente a los procesos contenidos en exportación. Aunque el sector vestuario y textil artesanal típico tiene un papel de importancia dentro del Acuerdo de Asociación (AdA).

El Estado de Guatemala a través del Ministerio de Economía y el Ministerio de Relaciones Exteriores, tienen que estar en constante estudio para visualizar los cambios que se dan en las economías desarrolladas de los países que son parte de la Unión Europea. Asociaciones como VESTEX, AGEXPORT y otros entes dedicadas al apoyo de las pymes del sector vestuario y textil, mantienen una estrecha comunicación en pro del mejoramiento de esta industria, es por ello, que todavía se mantienen en vigencia las leyes que apoyan a este sector y mientras exista en Guatemala, aún lo estarán. Y mientras esto siga así, es probable que las pymes se mantengan. Pero las que tienen mayor opción de prevalecer dentro del Acuerdo de Asociación (AdA) son las dedicadas al ensamble.

Pero también están las pymes que fabrican productos típicos que son las que tienen un mayor auge de negocios en el extranjero por el tipo de artículos que fabrican que ha sido bien aceptada en los mercados europeos. Estas últimas son más tendientes a prevalecer en un largo plazo por el tipo que elaboran y comercian. Es imperante que las pymes de este sector se mantengan porque después de los contact centers, son las que más generan puestos laborales en Guatemala.

Se debe de tomar en cuenta que año con año un tratado de libre comercio debe de ser ratificado. Lo que indica que de no ser viable ya sea para Guatemala o para la Unión Europea,

este tipo de acuerdos comerciales puede sufrir un deceso, lo cual refleja la debilidad del mercado en el mediano plazo, sin mencionar el largo plazo. Esta es una debilidad de la cual las pymes deben estar por sabidas y lo que hace aún más dudoso su papel como tal dentro del Acuerdo de Asociación (AdA) con la UE.

4.6 Interpretación de las Teorías:

A continuación, se da a conocer un breve análisis de cada una de las teorías que han sido dirección para la elaboración del presente trabajo:

4.6.1 Análisis del Problema en relación con la Teoría de la Dependencia:

Los países parte de la región centroamericana en conjunto han encontrado una apertura comercial en el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, lo que representa un despegue comercial y una apertura económica para el mejoramiento en sus productos para poder medirse en los estándares de calidad con otras empresas extranjeras y poder maximizar su entorno comercial abriéndose campo en otros países diversificando sus productos y trasladándolos a otros mercados para darlos a conocer.

En la mayoría de los casos, al momento de la entrada en vigor de un TLC con países que conforman la Unión Europea, existe un trasfondo político. En la UE, los países que en su economía llevan tiempo de estar en un entorno industrial (países industrializados), les dan la opción de formar parte de este tipo de acuerdos, pero estos países ponen sus reglas para poder comercializar sus productos. Pese a que existe una apertura comercial libre, por algunos lineamientos que colocan entidades como la Organización Mundial del Comercio (OMC), llevan un trasfondo que dificulta en cierta medida que los países de la periferia (países centroamericanos), puedan tener un despunte comercial integro.

Las pymes del sector vestuario y textil, enfrentan este tipo de dificultades, por ejemplo, existen muchas empresas europeas que tienen trabajando a este sector industrial en productos ensamblados para luego enviarlos ya terminados. Esto relega a las pymes a quedar únicamente como productores exportadores de materia prima y a la vez consumidores de los

mismos productos que se ensamblan a precios altos. Las tecnologías empleadas en las pymes textiles y de vestuario muchas veces no son las mejores y cuando si lo son, son alquiladas, no propiamente de la industria y cada una está supeditada por el país por el cual fue fabricada.

La mayoría de empresas conocidas en la moda tienen sus sedes países como los que son parte de la Unión Europea, estas entidades controlan el comercio del vestuario y textiles a nivel mundial, por lo que competir con estos gigantes económicos muchas veces resulta muy complejo, lo que relega a las pymes de Guatemala a dedicarse únicamente a cubrir la demanda que estos tienen.

Las pymes de Guatemala en el sector vestuario y textil, han enfrentado una serie de retos en relación al Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea, porque pese a las normativas relacionadas con las exportaciones, también enfrentan lo relacionado al pago de los transportes que resulta un tanto elevados, también se han topado con que pese a que trasladaron sus productos, los criterios de calidad en los países llevan patrones diferentes a los ya pactados dentro del documento que lleva los lineamientos del TLC, lo que tiende a vedarle la posibilidad de poder introducir sus productos.

Esta teoría sirvió para el análisis del Acuerdo de Asociación (AdA) que se estudia y de cómo los países en desarrollo se alternan con este tipo de pacto para poder sobresalir en la región. Muchas veces resulta necesario aliarse a otras naciones para poder competir en el mercado mundial y con ello, los Estados puedan tener cierta presencia frente a las naciones desarrolladas. La dependencia económica que se suscita como consecuencia de la anexión a éste acuerdo motiva a los países a comercializar y, por ende, los gobiernos tratan la manera de ofrecer alternativas de motivación comercial para la creación de nuevas pymes. Y así también, mantener la consolidación de las pequeñas y medianas empresas ya existentes.

4.6.2 Análisis del Problema en Relación a la Teoría de la Ventaja Comparativa:

Esta teoría posibilita el entendimiento de cómo los mercados a nivel internacional se mueven, así como la balanza comercial es tendiente a otorgar ciertos recursos que resultan

precursores de los fundamentos básicos existenciales dentro del comercio internacional. Las empresas de países desarrollados tienden a realizar acuerdos comerciales con países en desarrollo porque tienden a beneficiarse con los bajos precios que estos trabajan, haciendo más grandes sus ganancias.

Es por ello, que muchas empresas dedicadas a la venta de ropa, buscan países como Guatemala para poder obtener una ganancia mayor que se de bien para ellos, lo que da a conocer que la competencia internacional se maneja de una forma desigual. Muchas veces las pymes que se abocan a los TLC's, lo hacen para únicamente poder tener la alternativa de exportar sus productos, sin relacionarse con el mercado interno, por lo cual, acceden a ciertos lineamientos que los países industrializados que son parte en este caso de la Unión Europea a manejar ciertos productos en los cuales se especializan.

Lo anterior, promueve una oportunidad porque el auge se amplía pese a la poca gama de productos que entran en los lineamientos por los cuales está regido el Acuerdo de Asociación (AdA). Además, al aperturar un mercado comercial, se da cuenta de que se establece un mercado simple de intercambio que se generaliza en las importaciones y exportaciones. Este acuerdo ofrece un margen de acción en las pymes del sector textil pero también provee de una serie de limitantes, lo que ocasiona tropiezos para aquellas pymes que quieren comercializar sus productos.

La teoría de la ventaja comparativa sirvió para establecer un contraste en las negociaciones que se realizan al momento de la firma de un tratado comercial, manteniendo ciertos lineamientos que le permitan a las partes, establecer un margen comparativo que permita visualizar el desempeño de los países al momento tanto del estudio del acuerdo como de la vigencia de un tratado comercial y en este caso el Acuerdo de Asociación (AdA). Cada uno de ellos, ocupará un papel preponderante en el AdA, obteniendo beneficios en la reducción de aranceles que les permita asumir una posición preponderante dentro del acuerdo comercial suscrito tanto por la región centroamericana, donde cada país por separado también asume un rol en el comercio internacional.

CONCLUSIONES

- 1) El Acuerdo de Asociación (AdA), desde su puesta en marcha en el año 2013 en Guatemala, ha constituido un bastión millonario para los ingresos de la nación, y el sector de vestuario y textiles, en el año 2016 representó un 19% en el impacto económico del PIB. Aunque existen desventajas porque la competitividad establecida en este tratado va centrada mayormente para los países desarrollados que integran la Unión Europea y tienen un alto nivel de competitividad, lo que induce a Guatemala a mejorar la calidad de sus productos, pero esto también le implica al país, altos costes que muchas veces las pymes no pueden cubrir.
- 2) Existen diferentes circunstancias que se crean en consecuencia de la apertura comercial al establecer un acuerdo comercial como lo es un Tratado de Libre Comercio, para llegar a esto, hay que seguir un largo proceso de 5 meses a dos años, para poder determinar si este tipo de acuerdos comerciales es válido y si ocupará un papel preponderante para la economía de un país. Diferentes sectores de gobierno tienen que trabajar para poder identificar y mitigar las barreras que se presentan y tratar de corregirlos en apoyo a las pymes del sector y obtener un beneficio comercial sin tantas restricciones que beneficien solo a pocas empresas.
- 3) Las pymes del sector vestuario y textil en Guatemala, están apoyadas por la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, lo que les permite una forma más práctica y rápida de desarrollo, esto permite un crecimiento avanzado y los Tratados de Libre Comercio que se suscriben entre Guatemala y otros países, tales como el Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea promueven una balanza comercial. Las partes intermediarias tales como la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) y la Asociación de la Industria del Vestuario y Textil (VESTEX), entran a este como colaboradores y promotores, así también como intermediarios en los procesos que conllevan los tratados de Libre Comercio.

- 4) Las pequeñas y medianas empresas (pymes), tienen un papel de suma importancia son precursoras del movimiento económico de un país otorgando ventajas reales que conllevan un ingreso favorable para un país, porque también implican fuentes de empleo, pero este sector debe ofrecer mejores condiciones de trabajo y mejores salarios en beneficio de los trabajadores de la industria maquiladora en Guatemala. Estas condiciones se transforman en explotación laboral debido a la diferencia de sueldos que representa el 8.56% menos de los salarios agrícolas y no agrícolas que se establecen en el Acuerdo Gubernativo No. 288-2016.

- 5) Un Tratado de Libre Comercio está compuesto de ciertas normativas que encierran una tabla de productos que al país que lo solicita le compete para que se comercialice. Los acuerdos comerciales han existido desde hace muchos años, dentro de éstos, aunque es más reciente en existir, el TLC, es uno de los que tienen una mayor relevancia, puesto que función principal es la de reducir o eliminar las barreras arancelarias. Pero por lo regular, no es a todos los productos exportables e importables, sino a una gama especial de bienes y servicios, procurando cubrir las necesidades reales de lo que se requiere. El Acuerdo de Asociación Económica (AAE), pretende la liberalización comercial de forma gradual, mejorando a la vez la cooperación comercial, lo que lleva al fomento del comercio e inversión de las partes involucradas

BIBLIOGRAFÍA Y OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN

Libros:

1. Barreyre, P. (1978). *La pequeña y mediana empresa frente al cambio*. Madrid: Hispano Europea, S.A.
2. Cutz, A. (2011). *Seminario de Aplicación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*. Guatemala: Ministerio de Economía.
3. Santízo Ramírez, N. S. (2011). *La Importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el Sector Vestuario y Textil de Guatemala Frente al DR-CAFTA*. Guatemala: USAC.

Documentos:

1. Asociación Guatemalteca de Exportadores. (2014). *Datos Cierre*. Guatemala: AGEXPORT.
2. Banco Mundial. (2010). *Desarrollo de Pymes en Guatemala*. Unidad de Finanzas y Desarrollo del Sector Privado.
3. Cámara de Comercio de Guatemala. (2014). *Guía para Exportar*. Guatemala: Cámara de Comercio de Guatemala.
4. El Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible. (2010). *El Sector Textil y Confección y el Desarrollo Sostenible en Guatemala*. Ginebra: El Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible.
5. Grupo Socialista Europeo. (2009). *Acuerdo de Asociación Económica: El Desarrollo como Prioridad*. Bruselas: Grupo Socialista Europeo. Obtenido de Acuerdos de Asociación Económica.
6. Ministerio de Economía. (2013). *Plan Estratégico 2014 - 2016*. Guatemala: Mineco.
7. Organización Mundial del Comercio . (2011). *Informe sobre el Comercio Mundial 2011*. OMC.

8. REDIMIF. (2002). *Impacto de la Propuesta de Reforma Fiscal en las Instituciones sin Fines de Lucro que apoyan a la MYPYME en Guatemala*. Guatemala: Red de Instituciones de Microfinanzas de Guatemala.
9. Sistema Económico Latinoamericano. (2008). *Pymes: Visión Estratégica del Desarrollo Económico y Social*. Caracas: Horizonte C.A.
10. Superintendencia de Bancos de Guatemala. (2010). *Análisis Cuatrimestral de Sectores Económicos: Sector Textil-Vestuario*. Guatemala: SIB.

Legislación:

1. CONAPREX. (2012). *Política Integrada de Comercio Exterior, Competitividad e Inversiones de Guatemala*. Guatemala: USAID.
2. *Ley de fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila*. (1989). Guatemala : Congreso de la República de Guatemala.

E-Grafías:

1. *Aproximate*. (12 de mayo de 2010). Recuperado el 15 de junio de 2017, de El paro se mantiene en la OCDE y las pymes se erigen como las principales creadoras de empleo:
<http://web.archive.org/web/20100519205704/http://www.aproximate.es:80/pymes/empresas/el-paro-se-mantiene-en-la-ocde-y-las-pymes-se-erigen-como-las-principales-creadoras-de-empleo/>
2. Bell, K. (23 de junio de 2016). Opinión: Avances del ADA UE-CA. *La Prensa*, pág. 1. Recuperado el 20 de julio de 2017, de
<http://www.laprensa.com.ni/2016/06/23/opinion/2056676-avances-del-ada-ue-ca>
3. Camarena Carlos, A. (2017). *monografias.com*. Recuperado el 15 de junio de 2017, de Las pequeñas y medianas empresas (Pymes):
<http://www.monografias.com/trabajos69/pequenas-medianas-empresas/pequenas-medianas-empresas2.shtml>

4. *camcig.org*. (2013). Recuperado el 16 de junio de 2017, de Acuerdo de Asociación Unión Europea – Centroamérica: <http://camcig.org/camcig/wp-content/uploads/2015/07/Acuerdo-de-Asociaci%C3%B3n.pdf>
5. *Caracol Radio*. (15 de mayo de 2012). Recuperado el 16 de agosto de 2017, de Tratado de Libre Comercio: http://caracol.com.co/radio/2012/05/14/economia/1337005800_687842.html
6. *CentralAmericaData.com*. (25 de septiembre de 2015). Recuperado el 13 de junio de 2017, de Clasificación como MiPYME en Guatemala: http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Clasificacin_como_MiPYMe_en_Guatemala
7. *CentroGDL.com*. (2016). Recuperado el 16 de agosto de 2017, de ¿Que es Pymes ? y la evolucion de la pymes: <http://www.centrogdl.com/a/que-son-las-mipymes-y-su-evolucion>
8. CEPAL. (2003). *Competitividad de las Mipyme en Centroamérica, Políticas de fomento y mejoras prácticas*. México, D.F.: Editores e Impresores FOC, SA de CV.
9. *concepto.de*. (2015). Recuperado el 16 de agosto de 2017, de ¿Qué es el TLC?: <http://concepto.de/tlc/>
10. *Conceptodefinicion.De*. (marzo de 2016). Recuperado el 9 de agosto de 2017, de Definición de Tratado Internacional: <http://conceptodefinicion.de/tratado-internacional/>
11. *datosmacro.com*. (julio de 2016). Recuperado el 20 de julio de 2017, de Unión Europea: <http://www.datosmacro.com/paises/grupos/union-europea>
12. *Definición ABC*. (2007). Recuperado el 14 de agosto de 2017, de Definición de Tratado: <https://www.definicionabc.com/general/tratado.php>
13. Delegación de la Unión Europea en Guatemala. (2010). Relaciones Comerciales de la Unión Europea - Guatemala. En D. d. Guatemala, *Guía de la Unión Europea en Guatemala* (págs. 17-18). Guatemala: Serviprensa, S.A.
14. *Economipedia*. (2015). Recuperado el 14 de agosto de 2017, de Tratado Comercial: <http://economipedia.com/definiciones/tratado-comercial.html>

15. *eumed.net*. (20 de mayo de 2007). Obtenido de La Teoría de la Dependencia:
<http://www.eumed.net/cursecon/18/dependencia.htm>
16. *European Commission*. (08 de junio de 2017). Recuperado el 22 de agosto de 2017, de Acuerdos de Asociación Económica:
http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=cd/cd_AcuerdosDeAsociacionEconomica.html&docType=main&languageId=ES
17. Fundación Esquipulas. (2013). *Conversatorio: Acuerdo de Asociación Entre la Unión Europea y Centroamérica*. Guatemala: Fundación Esquipulas.
18. Gándara, N. (23 de septiembre de 2016). Economía: Vestuario y textiles, un sector en riesgo que promete crecer. *Prensa Libre*, pág. 1. Recuperado el 28 de agosto de 2017, de <http://www.prensalibre.com/economia/economia/apuntan-por-sinteticos>
19. García, J. (14 de septiembre de 2012). *Ámbito Financiero*. Recuperado el 15 de junio de 2017, de Clasificación de empresas por tamaño: Pymes y MiPymes: <http://ambito-financiero.com/clasificacion-empresas-tamano-pymes-mipymes/>
20. *gestiopolis*. (8 de julio de 2001). Recuperado el 28 de agosto de 2017, de ¿Qué es la cadena de valor?: <https://www.gestiopolis.com/que-es-la-cadena-de-valor/>
21. *Gobierno de España*. (2016). Recuperado el 14 de agosto de 2017, de Tratados Internacionales:
<http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/Tratados/Paginas/default.aspx>
22. *Konrad Adenauer Stiftung*. (2017). Recuperado el 1 de septiembre de 2017, de El Acuerdo de Asociación Entre Centroamérica y la Unión Europea:
<http://www.kas.de/costa-rica/es/pages/6207/>
23. Ministry of Foreign Affairs. (3-4 de marzo de 2014). *Vestex*. Recuperado el 20 de julio de 2017, de Guatemala's Opportunity in EU: Market for Garments:
http://vestex.com.gt/old/images/guatemala_opportunities_eu_market_for_garments.pdf
24. Monzón, H. M. (septiembre de 2014). *brujula.com.gt*. Recuperado el 14 de junio de 2017, de El crecimiento e importancia de las MIPYMES:
<http://brujula.com.gt/2014/09/03/el-crecimiento-e-importancia-de-las-mipymes/>

25. Núñez Gamas, J. (5 de 11 de 2014). *gestiopolis*. Recuperado el 13 de junio de 2017, de Estrategia financiera para la pequeña y mediana empresa Pyme:
<https://www.gestiopolis.com/estrategia-financiera-para-la-pequena-y-mediana-empresa-pyme/>
26. Ortiz, A. (8 de marzo de 2010). *dequate.com*. Recuperado el 14 de junio de 2017, de ¿En qué benefician los T.L.C. a la economía guatemalteca?:
http://www.dequate.com/artman/publish/ecofin_noticias/en-que-benefician-los-t-l-c-a-la-economia-guatemalteca.shtml#.WU2L8FQ1-01
27. Palacios, D. (19 de septiembre de 2011). *Pymes en Guatemala*. Recuperado el 13 de junio de 2014, de Pequeña y Mediana Empresa:
<http://pymesguatemala.blogspot.com/2011/09/definicion-de-pymes.html>
28. *Parlamento Centroamericano*. (3 de junio de 2015). Obtenido de Los Avances del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica:
<http://www.parlacen.int/Portals/0/Informes/2015/Avances-ADA-UE-CA.pdf>
29. Peña Alonzo, H. (10 de enero de 2010). *monografías.com*. Recuperado el 15 de agosto de 2017, de Tratado de Libre Comercio:
<http://www.monografias.com/trabajos78/tratado-libre-comercio-tlc/tratado-libre-comercio-tlc.shtml>
30. Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2009). *Definición. De*. Recuperado el 12 de junio de 2017, de Definición de Pyme: <http://definicion.de/pyme/>
31. Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2012). *Definición.De*. Recuperado el 14 de agosto de 2017, de Definición de Tratado: <https://definicion.de/tratado/>
32. Pérez Porto, J., & Merino, M. (2014). *Definición.De*. Recuperado el 14 de agosto de 2017, de Definición de Acuerdo Comercial: <https://definicion.de/acuerdo-comercial/>
33. Romero, D. (23 de julio de 2015). *Icrea*. Recuperado el 14 de junio de 2017, de Las MIPYMES se están convirtiendo en el motor económico de la economía en Centroamérica. : <http://icrea.gt/las-mipymes-se-estan-convirtiendo-en-el-motor-economico-de-la-economia-en-centroamerica-aun-asi-enfrentan-retos-importantes-en-especial-el-financiamiento/>

34. Ruíz, J. J. (2016). *monografías.com*. Recuperado el 14 de agosto de 2017, de Los Tratados Internacionales: <http://www.monografias.com/trabajos95/sobre-tratados-internacionales/sobre-tratados-internacionales.shtml>
35. Sánchez Galán, J. (2015). *Economipedia*. Recuperado el 17 de junio de 2017, de Teoría de Ventaja Comparativa: <http://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html>
36. Sánchez Galán, J. (2017). *Economipedia*. Recuperado el 12 de junio de 2017, de Pyme - Pequeña y Mediana Empresa: <http://economipedia.com/definiciones/pyme.html>
37. *Scribd*. (2016). Recuperado el 15 de agosto de 2017, de Antecedentes de Tratado de Libre Comercio: <https://www.scribd.com/doc/48655816/ANTECEDENTES-TLC>
38. *Temas de Derecho*. (13 de noviembre de 2012). Recuperado el 14 de agosto de 2017, de Los Tratados como Fuentes del Derecho: <https://temasdederecho.wordpress.com/tag/definicion-de-tratado/>
39. *Torre de Babel*. (5 de mayo de 2007). Recuperado el 14 de agosto de 2017, de Vocabulario de la Economía: <http://www.e-torredebabel.com/Economia/diccionario-economia/tratados-comercio-V-E.htm>
40. *VESTEX*. (2015). Recuperado el 28 de agosto de 2017, de ¿Quiénes somos?: <http://vestex.com.gt/>
41. *Vestex*. (febrero de 2017). Recuperado el 29 de agosto de 2017, de Guatemala's Apparel & Textile Industry: <http://vestex.com.gt/wp-content/uploads/2015/03/VESTEX-English-Presentation.pdf>
42. *Web y Empresas*. (2017). Recuperado el 12 de junio de 2017, de Diferencia entre pequeña y mediana empresa: <http://www.webyempresas.com/diferencia-entre-pequena-y-mediana-empresa/>

ANEXOS

1. Modelo de cuestionario de entrevista de preguntas abiertas:

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA.
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES.
SARA SUSANA DONIS DE MATTA.

Fecha: _____. Hora: _____.

Entrevistado: _____.

Entidad en la que se desempeña: _____.

Puesto en el que se desempeña: _____.

A continuación, se presenta preguntas abiertas, por favor contestar con la mayor brevedad posible.

1) Desde su punto de vista ¿Qué es un tratado de libre comercio?

2) Desde la puesta en marcha y aprobación en diciembre del 2013 del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Guatemala ¿Qué beneficios ha traído al país?

3) Dentro del TLC UE-GUA, ¿Considera que hay algunos aspectos que se pueden mejorar o fortalecer para un mayor aprovechamiento de este en Guatemala?

4) ¿Qué papel han jugado las empresas de vestuario y textil en el tratado de libre comercio entre la Unión Europea con Guatemala?

5) ¿Las pymes dedicadas al sector vestuario y textil han tenido participación dentro del TLC UE-GUA?

- 6) ¿Cómo cree que se podría mejorar la participación de las pymes en el TLC UE-GUA?
- 7) ¿Qué tipo de apoyo ha brindado a las pymes del sector vestuario y textil para que pueden obtener participación en el TLC UE-GUA?
- 8) ¿Cuál ha sido el apoyo del gobierno hacia las pymes de vestuario y textiles?
- 9) ¿Existen leyes claras que permitan a las pymes de vestuario y textiles comercializar sus productos?
- 10) ¿Están organizadas o no las pymes de vestuario y textil para poder exportar el producto?
- 11) ¿Cómo ha sido la competencia paralela?

2. Glosario:

Acuerdos de Alcance Parcial: Se refiere a los acuerdos comerciales que no abarcan a la totalidad del universo arancelario ni a todas las normas y disciplinas comerciales y que, por lo general, se refieren a un número reducido de países dentro de una agrupación comercial.

Acuerdos Comerciales Regionales: Son un factor clave en las relaciones comerciales internacionales. A lo largo de los años, los ACR no solo se han hecho más numerosos, sino también más amplios y complejos. Los Miembros y la Secretaría de la OMC se esfuerzan por reunir información y fomentar el debate sobre los ACR con el fin de aumentar la transparencia y mejorar la comprensión de la repercusión que tienen en el conjunto del sistema multilateral de comercio.

Acuerdo gubernativo: Es, como cualquier otro acuerdo, una puesta en común entre varias personas o partes. En este caso, el adjetivo "gubernativo" significa que el acuerdo proviene del Gobierno. Por ejemplo, en España, puede adoptarse un acuerdo gubernativo en Consejo de Ministros.

Arancel: Es un concepto que tiene su origen en el árabe hispánico alinzál (que, a su vez, deriva del árabe clásico inzal). Se trata de una tasa, un impuesto, un gravamen o una valoración que se aplica en diversos ramos.

Arancelarias: De los aranceles, en especial los de aduanas.

Apertura de mercados: Es un proceso dinámico de modernización para lograr una mayor eficiencia en la producción que a su vez permita producir y exportar a menor costo, ser competitivos en los mercados internacionales, hacer más rica la economía y así generar más empleos. Es también la internacionalización de

la economía para producir y exportar más a menores costos e importar con el criterio de regular los precios de la industria nacional.

- Asociación:** Unión de individuos o países con un fin determinado
- Cláusulas:** Una Cláusula es un contrato, un documento por lo general escrito en el que se establecen condiciones y posiciones acerca de un acuerdo determinado. Concretamente, una cláusula es la determinación final, se establece la relación de todos puntos que se tratan.
- Bienes transables:** Es todo aquello que se puede exportar e importar, se refiere principalmente a cosas, en general no aplica para los servicios.
- Bienes no transables:** Los bienes que solo pueden consumirse o utilizarse en la economía en la que se producen; ya sea por costos de transporte o por barreras a la entrada y salida de éstos, por ejemplo, impuestos (aranceles).
- Bilateral:** De las dos partes, lados o aspectos que se consideran, que tienen relación con una cosa o que están afectados por sus consecuencias.
- Competitividad:** Es la capacidad de competir. En el ámbito de la economía, la competitividad se refiere a la capacidad que tiene una persona, empresa o país para obtener rentabilidad en el mercado frente a sus otros competidores.
- Consecución:** Efecto de conseguir.
- Consolidación:** Es la integración de los distintos balances de empresas filiales en un solo balance de una sociedad matriz. El proceso puede implicar la transferencia de activos.
- Diversificar:** Variar los bienes que se producen, compran o venden con objeto de aumentar la clientela.

Estereotipo:	Modelo establecido y aceptado de conducta, expresión u otra manifestación.
Exportaciones:	Se denomina así a la acción y efecto de exportar. Exportar, en este sentido, es la actividad comercial que consiste en vender productos y servicios a otro país. Asimismo, como exportación puede designarse al conjunto de mercancías que se exportan.
Frontera:	Línea real o imaginaria que separa un estado de otro.
Globalización:	Es un proceso económico, tecnológico, político, social y cultural a escala mundial que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo uniendo sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.
Importaciones:	Es un término que procede del verbo importar (introducir productos o costumbres extranjeras en un país). Se trata de la acción de importar mercancías o cuestiones simbólicas de otra nación.
Intergubernamental:	Que pone en relación a dos o más gobiernos o que se establece o se realiza entre ellos.
Interregional:	De la relación entre regiones, o que está relacionado con ella.
Leyes aduanales:	Son las leyes que va a regular la forma del despacho de los asuntos referentes a las aduanas de un país, regulando su funcionamiento además de los procedimientos como se deben seguir en una revisión de mercancía por ejemplo que tiene que ser declarada en la aduana de un país.
Multilateral:	Que tiene varios lados, partes o aspectos, o está relacionado con ellos. "Ayuda multilateral; ejército multilateral; relaciones multilaterales".

Mundo globalizado:	Es un mundo conectado, compartiendo ideales y costumbre, cuyas formas y costumbres va tomando cada vez más uniformidad e igualdad en cierto sentido.
Oferta exportable:	es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. El volumen debe ser aquel que pueda ofrecer de manera estable o continua.
Patrón de crecimiento:	Son el resultado de estudios poblacionales sobre el ritmo de crecimiento de los bebés y niños para los parámetros de la talla, el peso, el perímetro craneal y el índice de masa corporal en los distintos países del mundo.
Políticas públicas:	Son los proyectos/actividades que un Estado diseña y gestiona a través de un gobierno y una administración pública con fines de satisfacer las necesidades de una sociedad.
Protocolo:	Es un documento o una normativa que establece cómo se debe actuar en ciertos procedimientos. De este modo, recopila conductas, acciones y técnicas que se consideran adecuadas ante ciertas situaciones.
Regulaciones:	Es la acción y efecto de regular (ajustar o poner en orden algo, reglar el funcionamiento de un sistema, determinar normas). El término suele utilizarse como sinónimo de normativa. La regulación, por lo tanto, consiste en el establecimiento de normas, reglas o leyes dentro de un determinado ámbito.
Rubro:	Conjunto de artículos de consumo de un mismo tipo o relacionados con determinada actividad. "Colocaron en la estantería todos los artículos, separados por rubro"

Suscrito:	Que está de acuerdo en algo, usualmente a través de una firma o empleando alguna formalidad. Que ha sido firmado.
Transgresiones:	Acción y resultado de transgredir, infringir o violar un precepto o ley.
Transnacionalidad:	Es la noción que define y engloba lo que excede el marco de una nación. Esta noción está fundamentalmente ligada al fenómeno de la mundialización; por ejemplo, sin duda está presente en economía, en la evolución de las empresas multinacionales y el surgimiento de firmas transnacionales, e internacionales.
Textil:	[materia] Que se emplea en la confección de tejidos.
Transacción:	Trato o convenio por el cual dos partes llegan a un acuerdo comercial, generalmente de compraventa.
Trata de Personas:	Captación, transporte, traslado, acogida o recepción de personas recurriendo a la amenaza o el uso de la fuerza u otras maneras de coacción.
Versátil:	Que se vuelve o puede volver fácilmente.
Vestuario:	Conjunto de prendas de vestir y de adorno que aparecen en una película, espectáculo o representación.
Vulnerabilidad:	Es la cualidad de vulnerable (que es susceptible de ser lastimado o herido ya sea física o moralmente). El concepto puede aplicarse a una persona o a un grupo social según su capacidad para prevenir, resistir y sobreponerse de un impacto.