

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

**"IMPACTO COMERCIAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE
COMERCIO (TLC'S): TRATADO DE LIBRE COMERCIO PAÍSES
DEL TRIÁNGULO NORTE- COLOMBIA EN LA INDUSTRIA
TEXTIL. CASO GUATEMALA: CUERO, CALZADO Y
MARROQUINERÍA (2010-2013)"**

Tesis

Presentada al Consejo Directivo

de la

Escuela de Ciencia Política

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA

Al conferírsele el Grado Académico de

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

y el título profesional de

INTERNACIONALISTA

Guatemala, noviembre de 2017



ECP

ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

RECTOR MAGNÍFICO

Ing. Murphy Olimpo Paiz Recinos

SECRETARIO GENERAL

Arq. Carlos Enrique Valladares Cerezo

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

DIRECTOR:	Lic. Henry Dennys Mira Sandoval
VOCAL II:	Licda. Carmen Olivia Álvarez Bobadilla
VOCAL III:	Licda. Meylin Valeria Montufar Esquiná
VOCAL IV:	Br. Karla María Morales Divas
VOCAL V:	Br. Rodolfo Ernesto García Hidalgo
SECRETARIA:	Maestra Ana Nineth Burgos Méndez

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL DE CONOCIMIENTOS -PRIVADO-

COORDINADOR:	Lic. Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADORA:	Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume
EXAMINADOR:	Lic. Rubén Estuardo Ávila García
EXAMINADOR:	Msc. Rubén Corado Cartagena
EXAMINADOR:	Lic. Amilcar Vinicio Brabatti Mejía

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS

DIRECTOR:	Lic. Henry Dennys Mira Sandoval
SECRETARIA:	Maestra Ana Nineth Burgos Méndez
COORDINADOR:	Dr. Pablo Daniel Rangel Romero
EXAMINADORA:	Licda. Ruth Teresa Jácome Pinto de Alfaro
EXAMINADOR:	Msc. Rubén Corado Cartagena

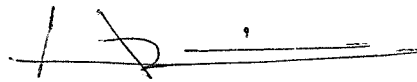
Nota: Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis. (Artículo 73 del Normativo de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política)

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, veinticuatro de octubre de dos mil dieciocho.....

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión de la Tesis titulada: **“IMPACTO COMERCIAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC’S): TRATADO DE LIBRE COMERCIO PAÍSES DEL TRIÁNGULO NORTE-COLOMBIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL. CASO GUATEMALA: CUERO, CALZADO Y MARROQUINERÍA (2010-2013)”**, presentada por el (la) estudiante **ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA** Carnet No. 201113600.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Lic. Henry Dennys Mira Sandoval
Director Escuela de Ciencia Política

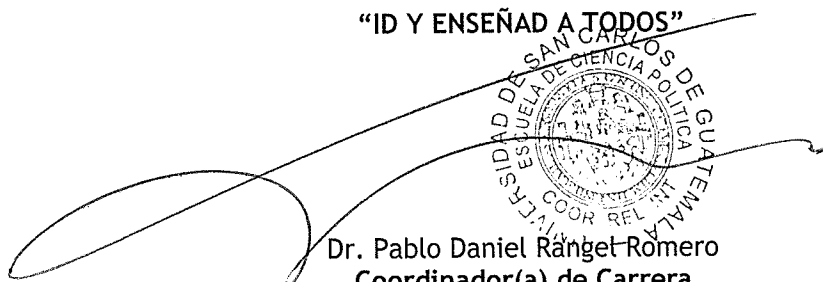


Se envía el expediente
c.c.: Archivo
10/javt

ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día veinticuatro de octubre de dos mil dieciocho, se efectuó el proceso de verificar la incorporación de observaciones hechas por el Tribunal Examinador, conformado por: Msc. Rubén Corado Cartagena, Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume y Dr. Pablo Daniel Rangel Romero, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales, el trabajo de tesis: **“IMPACTO COMERCIAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC’S): TRATADO DE LIBRE COMERCIO PAÍSES DEL TRIÁNGULO NORTE-COLOMBIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL. CASO GUATEMALA: CUERO, CALZADO Y MARROQUINERÍA (2010-2013)”**. Presentado por el (la) estudiante **ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA** Carnet No. 201113600, razón por la que se da por **APROBADO** para que continúe con su trámite.


“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

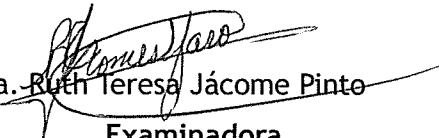

Dr. Pablo Daniel Rangel Romero
Coordinador(a) de Carrera

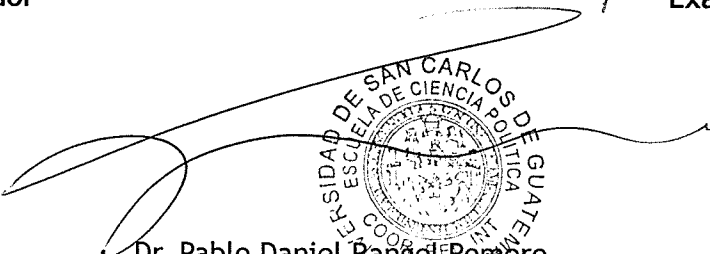
c.c.: Archivo
9/ javt

ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día veintiuno de septiembre de dos mil dieciocho, se realizó la defensa de tesis presentada por el (la) estudiante **ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA** Carnet No. 201113600, para optar al grado de Licenciado (a) en **RELACIONES INTERNACIONALES** titulada: **“IMPACTO COMERCIAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC´S): TRATADO DE LIBRE COMERCIO PAÍSES DEL TRIÁNGULO NORTE-COLOMBIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL. CASO GUATEMALA: CUERO, CALZADO, Y MARROQUINERÍA (2010-2013)”** ante el tribunal Examinador integrado por: Msc. Rubén Corado Cartagena, Licda. Ruth Teresa Jacome Pinto y Dr. Pablo Daniel Rangel Romero, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales. Los infrascritos miembros del Tribunal Examinador desarrollaron dicha evaluación y consideraron que para su aprobación deben incorporarse correcciones a la misma.


Msc. Rubén Corado Cartagena
Examinador


Licda. Ruth Teresa Jácome Pinto
Examinadora


Dr. Pablo Daniel Rangel Romero
Coordinador(a) de Carrera

c.c. Archivo
8b/javt

Emilio Arnoldo Villagrán Campos
Licenciado en Ciencias Políticas
Colegiado 1,097

Guatemala, 29 de agosto de 2018

Licenciado
Denis Mira Sandoval
Director en Funciones
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 **ÁNGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA**, con carne No. 201113600, titulado **Impacto Comercial de los Tratados de Libre Comercio (TLC's): Tratado de Libre Comercio Países del Triángulo Norte-Colombia en la industria Textil. Caso Guatemala: Cuero, Calzado y Marroquinería (2010-2013)**, el cual presenta como requisito académico previo a obtener el título de Internacionalista, en el grado de licenciada.

Por lo anterior, me permito 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 **SANTIAGO PINEDA**, tiene las cualidades y requisitos necesarios de un trabajo de tesis, por 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, cinco de septiembre de dos mil dieciocho. -----

ASUNTO: El (la) estudiante, **ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA** Carnet No. **201113600** continúa trámite para la realización de su Tesis.

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


Lic. Henry Dennys Mira Sandoval
Director Escuela de Ciencia Política



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

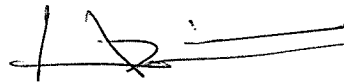
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, veintiocho de agosto de dos mil dieciocho-----

ASUNTO: El (la) estudiante **ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA** Carnet No. **201113600** continúa trámite para la realización de su Tesis.

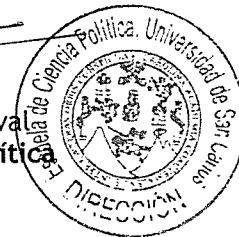
Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador (a) de Carrera correspondiente, pase al Asesor (a) de Tesis, Lic. Emilio Arnoldo Campos Villagrán, para que brinde la asesoría correspondiente y emita dictamen.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Lic. Henry Dennys Mira Sandoval
Director Escuela de Ciencia Política



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

Guatemala,
28 de agosto de 2018

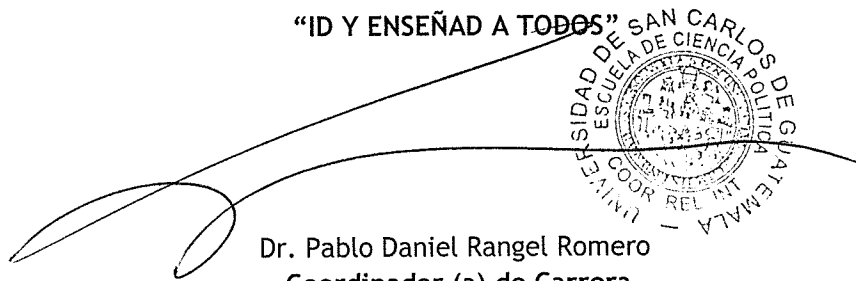

Licenciado
Henry Dennys Mira Sandoval
Director
Escuela de Ciencia Política
Presente

Respetable Licenciado Mira:

Me permito informarle que tuve a la vista el diseño de tesis titulado: **“IMPACTO COMERCIAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC’S): TRATADO DE LIBRE COMERCIO PAÍSES DEL TRIÁNGULO NORTE-COLOMBIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL. CASO GUATEMALA: CUERO, CALZADO Y MARROQUINERÍA (2010-2013)”** Presentado por el (la) estudiante **ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA** Carnet No. **201113600** puede autorizarse como Asesor al (la) Lic. Emilio Arnoldo Campos Villagrán.

Cordialmente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

Dr. Pablo Daniel Rangel Romero
Coordinador (a) de Carrera

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

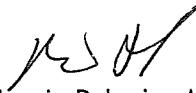
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, diecisiete de agosto de dos mil dieciséis -----

ASUNTO: El (la) estudiante **ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA** Carnet No. **201113600** 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,
17 de agosto de 2016


Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Presente

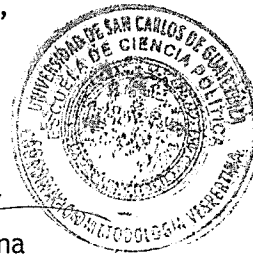
Respetable Doctor Palacios:

Me permito informarle que tuve a la vista el diseño de tesis titulado: **“IMPACTO COMERCIAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC’S): TRATADO DE LIBRE COMERCIO PAÍSES DEL TRIÁNGULO NORTE-COLOMBIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL. CASO GUATEMALA: CUERO, CALZADO Y MARROQUINERÍA (2010-2013)”** Presentado por el (la) estudiante **ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA** Carnet No. **201113600**, 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, diecisiete de agosto de dos mil dieciséis.-----

ASUNTO: El (la) estudiante **ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA** Carnet No. **201113600** 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,
17 de agosto de 2016

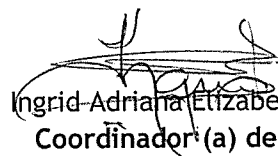
Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Presente

Respetable Doctor Palacios:

Me permito informarle que el tema de tesis: **“IMPACTO COMERCIAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC’S): TRATADO DE LIBRE COMERCIO PAÍSES DEL TRIÁNGULO NORTE-COLOMBIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL. CASO GUATEMALA: CUERO, CALZADO Y MARROQUINERÍA (2010-2013)”** Presentado por el (la) estudiante **ANGELA ISAMAR SANTIAGO PINEDA** Carnet No. **201113600** 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 bendecirme, iluminarme y permitirme culminar una meta más en mi vida.

A MIS PADRES

Angela Pineda e Irvin Santiago por su amor incondicional, su esfuerzo y por siempre impulsarme a seguir adelante.

A MIS HERMANOS

Kaylee Santiago y Jan Carlo Santiago por su comprensión en todo momento, y su apoyo a lo largo de nuestras vidas.

A MI PROMETIDO

Emilio Vasquez, por ser el motor de esta última fase de la licenciatura, y por recordarme que solo tenemos una vida y algo más.

A MI FAMILIA

Por estar siempre en las buenas y en las malas por ser un ejemplo de unión y apoyo.

A MIS AMIGOS

A Carive Mazariegos por estar conmigo desde el primer día hasta el último de nuestra licenciatura. Y a los que me acompañaron en este camino. Karla Ardón que siempre me recordó de lo que era capaz.

A MI ASESOR

El Lic. Arnoldo Villagrán, por esas tardes de café, y por sus sabios conocimientos y asesoramiento en todo momento junto con la Licda. Ingrid Rivera, por su apoyo durante mi estadía en la escuela de Ciencia Política.

ESPECIALMENTE A:

Esas personas importantes que, aunque estén ausentes, sé que este triunfo los llena de alegría. Que en paz descansen.

Índice

Introducción	i
--------------------	---

Capítulo I

Aspectos metodológicos - teóricos empleados en la investigación.....	1
1. Justificación.....	1
2. Planteamiento del problema	2
3 Preguntas generadoras.....	3
4 Objetivos de la investigación	3
4.1 Objetivo General.....	3
4.2 Objetivos Específicos.....	3
5 Delimitación.....	4
5.1 Unidad de análisis:.....	4
5.2 Ámbito geográfico:.....	4
5.3 Ámbito temporal:.....	4
6. Marco teórico.....	4
6.1 Tratado de libre comercio	4
6.2 Fundamentos del comercio Internacional	6
6.3 Elementos teóricos del Comercio Internacional	6
6.4 Teoría clásica de la ventaja absoluta.....	7
6.5 Teoría de la ventaja comparativa	8
6.6 Teorías modernas del comercio internacional	9
6.7 Teoría de la Integración Económica	10
6.8 El Neoliberalismo como referente del Proceso Actual de Globalización.....	11
6.9 Autarquía.....	12
6.10 Competitividad.....	12

6.11 Tipo de Cambio.....	13
6.12 Balanza Comercial	13
7. Marco jurídico	13
8. Metodología	14
9. Técnicas de recolección de la información.....	14
10 .Métodos de recolección de la información.....	15

Capítulo II

Antecedentes de los países del triángulo-norte a nivel comercial (aperturas comerciales).	16
2. 1 Guatemala.....	19
2.1.1 Constitución Política de la República de Guatemala:.....	22
2.1.2 Código de Comercio de Guatemala, Decreto No. 2-70.....	22
2.1.3 Ley del Impuesto al Valor Agregado IVA, Decreto No. 27-92 del Congreso de la República de Guatemala.	23
2.1.4 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto No. 29-89.	24
2.1.5 Ley de Zonas Francas, Decreto No. 65-89, del Congreso de la República de Guatemala.	25
2.1.6 Ley de Inversión Extranjera, Decreto No. 9-98 del Congreso de la República.	25
2.2 El Salvador	26
2.2.1 Código Arancelario Unificado Centroamericano y su Reglamento	29
2.3 Honduras.....	30
2.4 Antecedentes del triángulo norte a nivel comercial.....	32
2.4.1 Impacto comercial de los tratados de libre comercio (TLC´s): caso específico del TLC´s Colombia – TN.	34
2.4.1.1 Guatemala	35
2.4.1.2 El Salvador.....	36
2.4.1.3 Honduras	37

Capítulo III

Dinámica comercial a partir del tratado de libre comercio entre Colombia y los países del triángulo norte en la industria textil.....	38
3.1 Descripción de un mercado perfecto	39

3.1.1 Características de un mercado perfecto	40
3.2 Mercado imperfecto.....	41
3.3 El mercado guatemalteco.....	41
3.4 Comercio bilateral previo al tratado y luego de su ratificación en 2009 hasta 2014.....	42
3.5 Guatemala y el ámbito textil.....	43
3.5.1 Clúster Textil de Guatemala	45
3.6 El Salvador y el ámbito textil.	47
3.6.1 Clúster Textil de El Salvador	48
3.7 Honduras y el ámbito textil.	48
3.7.1 Clúster textil de Honduras	50
3.8 Usos del cuero	51
3.9 El calzado en el Mercado Guatemalteco.	51
3.10 La Marroquinería en Guatemala.....	53
3.11 Colombia y el ámbito textil	54
3.12 Apertura comercial entre Colombia y los países del Triángulo Norte.	56

Capítulo IV

Estrategia comercial para el aumento del comercio bilateral entre Colombia y Guatemala en la industria del cuero, calzado y marroquinería. (prospectiva).	57
4.1 Análisis para el aumento comercial entre Guatemala- Colombia.	57
4.2 Internacionalización de empresas colombianas en territorio guatemalteco.	58
4.3 Factores de inversión en Guatemala	59
4.4 Análisis Crítico	62
Conclusiones	65
Bibliografía y fuentes de información	67
Anexos.....	70

Introducción

A continuación, la presente investigación persigue explicar algunos aspectos comerciales necesarios para aprovechar mejor los TLC's, específicamente en la industria del cuero, calzado y marroquinería.

La apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general. No todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Según el ministerio de comercio Exterior y turismo del Perú aseguran que hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial, siendo este el caso para el cuero, calzado y marroquinería dentro del TLC entre Colombia y Guatemala.

Dentro del TLC ratificado entre el TN y Colombia estos productos están clasificados en la categoría de desgravación E, lo que significa que es un producto que está exento de toda disposición que pueda incluir el TLC. El trabajo de investigación fue realizado en términos cualitativos con un análisis bibliográfico y documental combinados entre sí, siendo un trabajo exploratorio en el impacto comercial.

El primer capítulo expone las bases metodológicas en las que se basa la investigación y en las teorías aplicadas al comercio internacional, estableciendo la interrelación con el TLC entre los Países del Triángulo Norte y Colombia, delimitando la unidad de estudio entre los años 2010- 2013 ya que son los años en los que la balanza comercial de Colombia tiene crecimiento de manera significativa, quedando esta favorable.

El segundo capítulo describe los antecedentes comerciales y bases legales de los países centroamericanos a los cuales los TLC's deben apegarse, cumpliendo con la normativa establecida, buscando el crecimiento de la economía del país. Colombia y los países del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras) iniciaron negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio que les permita a los cuatro países mejorar las condiciones de acceso a sus respectivos mercados, aprovechar las

complementariedades de sus economías, así como promover las inversiones mutuas, con miras a lograr mayores niveles de desarrollo que beneficien a la población.

Las relaciones comerciales de Colombia con Guatemala, El Salvador y Honduras han estado enmarcadas en Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en 1984 en el marco de la ALADI. Dichos Acuerdos cubren un grupo reducido de productos mediante preferencias arancelarias fijas luego de la integración de la ODECA.

En el tercer capítulo contiene la dinámica comercial a partir de la ratificación del TLC entre Colombia y los países del Triángulo Norte en la industria textil. Esta industria es sumamente importante para la economía guatemalteca ya que se encuentra sumamente organizada y apoyada por una cadena de suministros más completa y conformada por empresas que suplen botones, accesorios, hilatura, etiquetado y servicios logísticos. Además, cuenta con uno de los clúster más unidos y mejor establecidos de toda Centroamérica, VESTEX.

Con el análisis del impacto comercial de los tratados de libre comercio y en específico el de los países del Triángulo Norte- Colombia en el caso del cuero, Calzado y marroquinería, se pudo identificar que la firma del TLC es una gran oportunidad para que las empresas, especialmente las MIPYMES puedan diversificar su oferta y mejorar la competitividad de sus productos en estos mercados, dado que es un rubro del mercado clasificado como categoría E dentro del tratado, lo que significa que es un producto que está exento de toda disposición que pueda incluir el TLC .

El ultimo capitulo plantea una propuesta para el aumento del comercio bilateral entre Colombia y Guatemala en la industria del cuero, calzado y marroquinería, en el cual se responde la interrogante de cuáles son los aspectos que se deben tomar en cuenta para lograr aumentar el comercio con Colombia.

Se espera que, además de responder la interrogante se logre aportar y establecer una propuesta comercial viable para las pequeñas y medianas empresas guatemaltecas, logrando un crecimiento sustancioso dentro de los indicadores comerciales del país.

Capítulo I

Aspectos metodológicos - teóricos empleados en la investigación.

1. Justificación

El estudio de los tratados de libre comercio, así como el impacto económico que causa dentro de los estados ha sido tema de estudio, hoy en día no existe una sola nación que no necesite de otra, por muy desarrollada que esta sea, siempre carecerá de algún producto y/o servicio y por medio de negociaciones y tratados suplen estas necesidades.

El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar los activos que producen mejor, para luego intercambiarlos con otros países, que a su vez ellos producen mejor, de eso se trata la actividad comercial. Ningún país puede cerrar totalmente sus fronteras económicas, debido a que pueda producir por sí solo todos los bienes y servicios que requieren las demandas sociales.

Al referirse a los factores que los de tratados de libre comercio involucran se mencionan desde los geográficos, demográficos, sociales y culturales hasta los más estrictos que son los económicos y financieros. De allí parte la idea de esta investigación, el poder analizar el impacto que tiene el aspecto económico, en uno de los ámbitos que ha ido tomando fuerza el cual es la industria textil, ganado espacios importantes dentro del comercio y el cómo esto ha evolucionado la economía del país, abriéndose pasó como uno de los indicadores con mayor crecimiento dentro de la Balanza Comercial.

El tratado de libre comercio entre Guatemala y Colombia ha dado una apertura al ámbito de la industria textil en cuanto al Cuero y Marroquinerías, exportando desde una tienda dedicada a la Marroquinería y el cuero como tal.

Con este trabajo se pretende conocer que hay luego de la ratificación de este tratado, qué se quiere lograr, qué oportunidades se tienen, y cuál ha sido el impacto comercial. Ya se cumplieron 7 años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio –TLC- entre las Repúblicas de Guatemala y de Colombia el cual ha fomentado la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre ambas naciones, eliminando las barreras al comercio.

2. Planteamiento del problema

La globalización ha generado cambios en el comercio exterior a nivel mundial, sin importar la ubicación geográfica, las creencias y los pensamientos políticos y sociales de los países. En el último siglo, las economías globales le han apuntado al comercio internacional y la eliminación de barreras comerciales entre países, para aumentar su crecimiento económico y relaciones bilaterales de mutuo beneficio con socios comerciales potenciales. De allí nace la necesidad de crear los Tratados de Libre Comercio entre países para garantizar el fácil acceso de productos extranjeros y sin barreras comerciales que lo impidan.

Las relaciones comerciales de Colombia con los países del llamado Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras) estuvieron enmarcadas desde 1984 dentro de Acuerdos de Alcance Parcial. Estos, tenían limitaciones en alcance y profundidad, y beneficiaron a un grupo reducido de productos mediante preferencias arancelarias fijas, relaciones que se fueron modificando y puliendo y a raíz de las últimas negociaciones en 2006, las exportaciones colombianas a los países del Triángulo Norte pasaron de USD 147 millones a USD 337 millones de dólares entre 2002 y 2008 según el ministerio de economía de Guatemala.

Se prevé una dinámica exportadora importante para varios sectores exportadores de valor agregado, tales como el agroindustrial, la metalmecánica, los artículos para el hogar, los envases y empaques, entre otros.

Según el instituto Nacional de estadística y Geografía de México, quienes se encuentran inmersos en los negocios internacionales y conscientes de las necesidades de innovación y desarrollo que implica su participación como agentes activos, requieren con frecuencia del apoyo de expertos con profundo conocimiento en la materia que los asesoren en el aprovechamiento de las ventajas comparativas, así como en la eliminación de riesgos en esta área tan amplia y versátil del comercio exterior. Abdeel Morales (2009) indica que al incursionar en el mercado global y depender menos del mercado local en el caso de la importación, las empresas enfrentan más bajos índices de riesgos, y cuentan con mejores oportunidades para incrementar su eficiencia y productividad.

En la medida que este Acuerdo ofrece estabilidad, transparencia y previsibilidad, debe convertirse en la principal herramienta para la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) contribuyendo a la generación de empleo, acceso a nuevas tecnologías y, en general, al crecimiento y desarrollo de los cuatro países participantes. Tanto las inversiones existentes como las futuras serán cubiertas por el Tratado de Libre Comercio, quedando protegidas bajo estándares internacionales de no discriminación, protección y trato en materia de inversión.

Con este estudio se pretende demostrar si:

¿Se ha tenido impacto comercial generado a través del tratado de libre comercio entre los países del triángulo Norte – Colombia? ¿Se ha logrado la apertura de los mercados, y el crecimiento de la industria textil, mayormente en su campo de cuero, calzado y Marroquinería? ¿Cómo este ha influido en el mercado nacional y en los indicadores claves para el crecimiento económico?

3 Preguntas generadoras

1. ¿Qué impacto económico se logra con un tratado de libre comercio entre Colombia y los países del triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras)?
2. ¿Cuál ha sido el cambio en el ámbito comercial con la apertura del TLC, entre el triángulo norte – Colombia en el ámbito del Textil?
3. ¿Cómo se ha logrado la apertura comercial en la industria Textil: cuero y marroquinería en el ámbito nacional?

4 Objetivos de la investigación

4.1 Objetivo General

- Analizar el impacto comercial del Tratado de libre comercio específicamente Guatemala – Colombia en la industria textil, el cuero y marroquinería.

4.2 Objetivos Específicos

- Definir la relación costo/beneficio luego del tratado de libre comercio.
- Plantear los beneficios antes y después del TLC Colombia – Triángulo del Norte.
- Establecer los índices de Importaciones en cuanto al rubro de Cuero y Marroquinería.

5 Delimitación

5.1 Unidad de análisis:

La siguiente investigación está enfocada en el tratado de libre comercio Guatemala-Colombia, basada en el sector textil del país, teniendo como unidad de análisis la Industria textil.

5.2 Ámbito geográfico:

La investigación se realizará en la ciudad de Guatemala.

5.3 Ámbito temporal:

El estudio evaluará un periodo que comprende del 2010 – 2013

6. Marco teórico

6.1 Tratado de libre comercio

Según la Convención de Viena se entiende por Tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre dos o más sujetos de derecho internacional público, ya sea que conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos, y cualquiera que sea su denominación en particular. (Organización de las Naciones Unidas, 1969)

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

Los Tratados de Libre Comercio, son un instrumento jurídico encaminado al establecimiento de una zona de libre comercio que enmarca las preferencias arancelarias sujetas al libre comercio, un programa de desgravación arancelaria, así como la eliminación de medidas arancelarias y no arancelarias al comercio.

Los Tratados se convierten en instrumentos de la política exterior de los Estados y son utilizados para facilitar el intercambio comercial entre países o regiones y zonas de países en el mundo actualmente. Por lo tanto, el Tratado de Libre Comercio se define como un acuerdo internacional, siguiendo la Convención de Viena, en el que se establecen

lineamientos generales al comercio entre los países firmantes. Además de esto, se definen reglas claras en temas que son de importancia económica como la Inversión, entre otros.

Después de las diferentes definiciones de Tratado de libre comercio se puede considerar como todo instrumento jurídico, que establece normas dentro del comercio entre los países buscando ser beneficioso para ambas o todas las partes involucradas. Lo cual conlleva a un acuerdo luego de varias rondas de negociación.

6.1.1 Objetivos de un Tratado de libre comercio

Según Ricardo Torres (1996), los objetivos que se persiguen con un Tratado de Libre Comercio son:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las partes;
- Promover condiciones de libre competencia dentro de la zona de libre comercio;
- Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes originarios y servicios entre las partes;
- Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las partes;
- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva los derechos de propiedad intelectual en el territorio de las partes;
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado;
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

Sin embargo, esto es contradictorio, porque no se atacan las causas estructurales de la problemática de la pobreza, sino se establecen vínculos para administrar el comercio exterior, basado principalmente en la protección de las grandes empresas y la expansión comercial de los grupos exportadores.

6.2 Fundamentos del comercio Internacional

El Fondo Monetario Internacional (2001) establece que el libre comercio es un proceso de liberalización comercial que incluye la reducción de los aranceles a las importaciones y exportaciones, así como la eliminación de las barreras arancelarias. La autarquía, es lo contrario del libre comercio, ya que significa una restricción del comercio exterior. Por lo tanto, el comercio internacional se da para aumentar el consumo y obtener o disfrutar de un adecuado conjunto de bienes y servicios.

La primera razón para el intercambio comercial internacional radica en que las capacidades y habilidades de las personas y los países son distintas. Santiago Sarmiento, (2014) Se trata de que cada país se especialice en aquello que mejor es capaz de hacer. Aquello que tiene una ventaja.

En el debate sobre el comercio internacional sobresalen tanto las teorías clásicas del comercio internacional como las modernas teorías que han generado un intercambio enriquecedor acerca de las ventajas relativas del libre comercio.

Según Chacholiades (1980) Uno de los pilares del libre comercio es el concepto de la ventaja comparativa y absoluta. Se dice que un país avanzado tiene una ventaja comparativa en aquel bien, en el cual se puede producir un bien a un costo total menor con respecto a otro país y en el cual el grado de superioridad del país es mayor, es decir, que existe una especialización en aquellos bienes en el que se tiene mayor eficiencia y una desventaja comparativa en aquel bien en el cual el grado de superioridad es menor en relación con el país de desarrollo.

6.3 Elementos teóricos del Comercio Internacional

En los últimos 3 siglos, se han planteado diversas teorías sobre el comercio internacional, centradas en las estrategias que cada país debe seguir para sacar el máximo provecho de ellas y determinar cuál sería el futuro del mercado, pero cada nación vive un entorno social, político y económico totalmente diferente, por lo cual, es necesario analizar cada teoría para poder aplicar la que más se adecúa a cada una. En este trabajo, se analizarán las teorías más importantes con respecto al comercio exterior e intercambio económico, con

el fin de entender todo el gramaje existente sobre este tema, y de esta manera proponer posibles aprovechamientos en materia de Tratados de Libre Comercio.

Retomando la teoría de la ventaja absoluta, propuesta por Adam Smith a finales del siglo XVIII en su obra “La riqueza de las naciones”, y la teoría de la ventaja comparativa, propuesta por David Ricardo a principios del siglo XIX en su obra Principios de Economía Política y de Tributación, en donde expone que cada país debe especializarse en la producción de bienes y servicios, que son creados de manera más eficiente que en otras naciones, convirtiéndose en la ventaja absoluta y comparativa frente a la competencia, e importar solamente aquellos sobre los cuales no tiene una ventaja absoluta, o que produce ineficientemente.

La teoría de Smith descrita en su obra la riqueza de las naciones planteaba la especialización de mercancías como un factor estratégico para los países, pero en el siglo XXI, ya no es posible establecerla explícitamente, ya que muchos países, entre ellos Corea del Sur, Japón o China, se están especializando en diferentes sectores económicos que ofrecen productos de calidad a buen precio, convirtiéndose en una fuerte competencia para los países que se reconocen sólo por uno o pocos productos. Además, Smith no tuvo en cuenta la logística y el coste que implica transportar mercancías de un país a otro, lo cual hace que sea mejor seguir produciendo los bienes en el interior de cada país.

6.4 Teoría clásica de la ventaja absoluta

La teoría de la ventaja absoluta es planteada por el escocés Adam Smith en 1776 y expuesta en su obra “La riqueza de las naciones” en donde habla sobre la importancia del libre comercio con el único fin que las riquezas de los estados aumenten. De esta manera se puede definir que la teoría de la ventaja absoluta es producir un bien a un costo más bajo que cualquier otro estado, sacando ventaja de este siempre y cuando este sea medido en término de unidades de trabajo.

Adam Smith asegura que, en el comercio internacional, la ventaja es aplicable únicamente en la especialización del bien en el cual se posea mayor eficiencia, dando como resultado un aumento en la producción del bien a nivel mundial. (Smith, 1985)

En la actualidad la rentabilidad y éxito del comercio exterior no depende exactamente de la teoría de la ventaja absoluta, si no de la ventaja competitiva que se tenga frente a un producto, siendo esta sostenible, durante el tiempo necesario, como por ejemplo los países de Asia enfocándose en su mano de obra y explotándola en base a las necesidades de los demás estados.

Esta Teoría es aplicable en la exportación del Cuero para Colombia, así como la producción de Marroquinerías, y calidad a nivel regional, ya que el país es especialista en la producción de dicho rubro a nivel latinoamericano.

6.5 Teoría de la ventaja comparativa

El inglés David Ricardo en 1817 afirma que

“esta teoría se basa en que los países podrán exportar aquellos otros productos que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente”.

Esta teoría se basa en las diferencias de productividad y mano de obra de los estados, ya que por esta razón es que unos se aventajan frente a otros, en base a su producción y eficiencia que posean, pueden sacar ventaja sobre otros y ganar el mercado al que se enfocan.

Comparando la teoría de la ventaja comparativa con respecto de las demás teorías que se harán mención, ésta se acerca al tipo de comercio que muchos países realizan, ya que solo llegan a exportar aquellos productos en los que tienen mayor productividad o son más eficientes, e importan aquel bien en el cual no se es eficiente o en el que simplemente implica mayor costo producirlo que importarlo (Michael Porter, 1982)

El único factor indispensable de esta teoría es el trabajo el cual se enmarca como producción, ese sector en el que una nación es más productiva y sobresaliente,

En el caso de este TLC'S es clave la ventaja comparativa que Guatemala posee en la producción de todos los artículos de Cuero, Calzado y Marroquinería, ganando gran parte del mercado, dando paso a la apertura de fronteras para la comercialización de los productos

6.6 Teorías modernas del comercio internacional

La teoría del comercio internacional se ha desarrollado a tal punto, que permitió a los países la utilización de técnicas de intervención, basadas en derechos arancelarios, restricciones, tipos de cambio, para poder incentivar su intercambio y enfocarlo hacia cierta vía, o bien para restringir ciertos productos y proteger la producción interna.

La Teoría hace mención a los derechos arancelarios, ya que el rubro del cuero cuenta con un arancel específico para la importación este favoreciendo a Guatemala en cuanto a su comercialización.

Por su lado Paul Krugman, un economista estadounidense, quien en 2008 fue galardonado con el Premio Nobel de Economía por sus aportes a la nueva teoría del comercio. En 1979 se publica “análisis de los patrones de comercio y localización de la actividad económica” el cual era contenido de un artículo en el Journal of international economics. En este trabajo demuestra los efectos de las economías de escala en los patrones del comercio y sobre la ubicación de la actividad económica. A partir de estas ideas se originó una amplia reorientación sobre las investigaciones sobre comercio.

En el debate económico, los patrones de comercio internacional y la localización geográfica de la actividad económica siempre han sido temas clave. Sobre ellos es que Paul Krugman formula una nueva teoría a fin de responder las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los efectos del libre comercio y la globalización?, ¿cuáles son las fuerzas motrices detrás de la urbanización en el mundo?, ¿cómo se ven afectadas por la globalización?, ¿por qué cada vez mayor número de personas se desplazan a las grandes ciudades, mientras que las zonas rurales se quedan despobladas? Factores productivos entre ellas. Es por ello por lo que Krugman plantea una nueva teoría donde la hipótesis principal señala que las economías de escala en la producción llevarían a una producción en masa y una disminución de costos.

El enfoque de Krugman se basa en el concepto general de economías de escala, bajo la premisa de que la producción en masa disminuye el costo por unidad producida. Por su parte, los consumidores demandan una variada oferta de productos. Como resultado, la producción en pequeña escala para un mercado local se sustituirá por la producción a gran

escala para el mercado mundial, donde las empresas con productos similares competirán el uno con el otro. (Carbajal Yolanda, 2009)

6.7 Teoría de la Integración Económica

Teniendo claros los beneficios derivados del libre comercio, se deriva la teoría de la Integración Económica la cual se basa, en pocas palabras, en que cada país exporta los bienes en los que tienen ventajas, estas ventajas pueden ser, ventajas absolutas, ventajas comparativas, dotación relativa de factores, etc, como se expuso previamente para describir los beneficios del comercio. Lo importante es señalar que la teoría de la Integración no es más que una forma mediante la cual los países buscan obtener los beneficios que resultan de la liberalización de los mercados.

Balassa, (1961) define a la teoría de la Integración Económica se define como la abolición de la discriminación al interior de un área. De acuerdo con Kahnert (1969) la integración económica es “El proceso de eliminar progresivamente esas discriminaciones que se producen en las fronteras”. Teoría que se aplica a los tratados de libre comercio ya que el fin es la búsqueda de un mercado sin fronteras, así sean tomados en cuenta algunos productos, con las ventajas ya mencionadas para cada país.

El aporte de Kahnert realizada a la teoría es de importancia ya que expone la eliminación de las barreras aduanales de forma gradual; los TLC's como uno de sus principales objetivos tiene la eliminación entre los estados firmantes.

De acuerdo con Balassa (1962) existen cuatro escenarios de integración económica, el primero es la llamada Zona de Libre Comercio la cual se verifica cuando los países que la conforman reducen a cero las tarifas entre sí, pero conservan las tarifas distintas respecto a las importaciones de otras zonas que no hagan parte de la Zona de Libre Comercio. En segundo lugar, está la Unión Aduanera, esta se fundamenta en tres conceptos.

El primero es la liberación del comercio recíproco, el segundo es una tarifa externa común para la extrazona y finalmente, los países pueden establecer una aduana común que recaude los fondos y luego los distribuya entre países. En tercer lugar, se encuentra el Mercado Común. Este escenario se da cuando, además de la libre circulación de bienes y la

tarifa externa común, existe libre circulación de los factores de la producción (capital y trabajo). Finalmente, Balassa habla de la Unión Económica, la cual se acerca a lo que puede conocerse como una unificación total y a la formación de un solo país por la vía de la integración económica ya que en esta etapa se da la integración en la formulación de las políticas económicas de los países que conforman la Unión.

6.8 El Neoliberalismo como referente del Proceso Actual de Globalización

La Teoría Neoliberal fue puesta en práctica básicamente a partir de 1970, en su esfuerzo por reactivar la economía y reestablecer la competencia y la recompensa por el trabajo personal. Tomando en cuenta que los años anteriores a la década de los 70's la sociedad se encontraba bajo un proteccionismo y control del estado en cuanto a sus necesidades.

La Corriente Neoliberal, retomó las bases ideológicas del liberalismo. Sus principales exponentes enfatizaron nuevos aspectos relacionados a la nueva política económica entre ellos Ludwig Von Mises, Friedrich Von Hayek y Milton Friedman.

Ludwing Von Mises considera que la economía de mercado es fundamental para organizar el intercambio que permite obtener riqueza, es de aquí de donde relaciona la economía de mercado con la división de trabajo. A través del trabajo, el hombre puede crecer y darle sentido a su actividad cotidiana de producción. “La economía de mercado es la táctica que ha permitido al hombre prosperar triunfalmente desde el salvajismo hasta alcanzar la actual condición civilizada” (Von Mises L, 1963). La postura que tiene Von Mises, se ve reflejada en la actividad comercial que no está regulada por leyes reconocidas.

Por su lado Hayek encuentra indispensable la presencia de un Estado de Derecho. Es mediante el establecimiento de leyes que se permite a las personas acceder al aprovechamiento de oportunidades. De esta forma, el estado de Derecho establece leyes que son reconocidas por las personas, lo que las lleva a actuar según lo estipulado por dicho reglamento. “La regla de la ley fue conscientemente evolutiva solo durante la era liberal y es uno de sus más grandes logros, no solo como una salvaguarda sino también como la encarnación legal de la libertad”. (Von Hayek F. 1963). La presencia de un Estado de

derecho es de suma importancia para la aplicación de los TLC's dentro de cualquier territorio, ya que se deben normar por leyes establecidas y que sean reconocidas por las partes involucradas dentro del tratado.

Así Friedman coincide con las propuestas dadas por los otros teóricos neoliberales. Además, considera que la libertad de mercado debe darse eliminando aranceles a las importaciones para que tanto los industriales, como comerciantes y consumidores se beneficien. Con relación a esta idea, Friedman afirma que tanto las importaciones como las exportaciones son benéficas para la economía, siempre y cuando estas se basen en un equilibrio de precios. Por ello “una balanza comercial favorable significa en realidad exportar más de lo que importamos, enviando al exterior mercancías por un valor total que supera el de las mercancías que nos llegan del extranjero. (Friedman M y Friedman R., 1980)

Debe existir un proceso de apertura comercial que permita, tanto a las mercancías, como a los flujos financieros y de capital, fluir sin restricciones para que sea competitiva la actividad económica y con ello, se permita el incentivo que genere una atracción de la inversión extranjera directa en el país. El crecimiento económico está vinculado a la capacidad exportadora que el país pueda tener.

6.9 Autarquía

Se le denomina autarquía a la situación en la cual existe una autosuficiencia dentro de las fronteras de un país que no necesita relacionarse comercialmente con otros estados para satisfacer las necesidades de sus ciudadanos (Borrayo Reyes, 1998) El termino Autarquía en el siglo XX queda fuera de uso, ya que cualquier país necesita de otro para poder ser suficiente y poder ser sostenible y competitivo en el mercado internacional.

6.10 Competitividad

Según Michael Porter “la competitividad está determinada por la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital” Un país es competitivo cuando su fuerza de mano de obra o capital económico se emplea en la producción de un producto en el cual es especializado y sale al mercado en búsqueda de un posicionamiento.

6.11 Tipo de Cambio

Tipo de cambio “El tipo de cambio es el precio en moneda nacional de una moneda extranjera” (Tenazoa, 2015), es decir, es la proporción que se debe suministrar de la moneda nacional para adquirir una unidad de la moneda extranjera, por ejemplo, con 1880 pesos colombianos se puede obtener un dólar. El tipo de cambio dentro de las negociaciones es un factor de pérdida/ ganancia dependiendo de cómo se encuentre el mismo.

Para ello se busca la uniformidad y se establece una moneda neutra para que sea ganancioso para los países involucrados

6.12 Balanza Comercial

La balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país.

Balanza comercial = exportaciones – importaciones

Esta diferencia, según cuales sean las importaciones y las exportaciones en un momento determinado, podría ser positiva (lo cual se denomina un superávit comercial) o negativa (lo cual se denomina un déficit comercial).

7. Marco jurídico

Este tratado se enmarca principalmente en el Artículo 151 de la constitución Política de Guatemala el cual expresa: “Relaciones con Estados afines. El Estado mantendrá relaciones de amistad, solidaridad y cooperación con aquellos Estados, cuyo desarrollo económico, social y cultural, sea análogo al de Guatemala, con el propósito de encontrar soluciones apropiadas a sus problemas comunes y de formular conjuntamente, políticas tendientes al progreso de las naciones respectivas.(Constitucion Política de Guatemala)

Con base en este marco jurídico, se ve claramente que el Estado Guatemalteco tiene como una de sus funciones impulsar relaciones de Cooperación, primordialmente, con países con los que pueda obtener progreso conjuntamente.

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte fue aprobado el decreto 32-2009 y el texto final comprende un preámbulo y 21 capítulos divididos en seis partes:

1. “Aspectos y definiciones generales
2. Trato Nacional y Acceso de mercancías al mercado, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros relacionados con el origen, Facilitación al comercio, Medidas de salvaguardia, Medidas antidumping y compensatorias.
3. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y Obstáculos técnicos al comercio.
4. Contratación Pública.
5. Inversión, Comercio transfronterizo de servicios, Comercio electrónico, Entrada temporal de personas de negocios.
6. Transparencia, Administración del Tratado, Solución de controversias, Excepciones y Cooperación.” (Ministerio de Comercio).

8. Metodología

La investigación tiene un enfoque descriptivo-explicativo (Cualitativo), ya que presenta una interpretación de la naturaleza, composición, proceso y conclusión del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los países del Triángulo Norte (TN).

9. Técnicas de recolección de la información

Para la recolección de los datos necesarios, es indispensable conocer de manera más concreta el cómo impacta el tratado de libre comercio entre el triángulo norte y Colombia en el cuero y el ámbito textil se hará uso de las siguientes técnicas de investigación:

Se utilizó la técnica bibliográfica y documental para obtener la información actualizada, adecuada y racional de los recursos documentales disponibles para explicar más a fondo la situación actual del intercambio comercial entre los países específicamente en la industria textil del cuero,

10. Métodos de recolección de la información

Se realizó un trabajo de recopilación de libros, textos, manuales, folletos, revistas, para poder analizar la información contenida, sobre el tema investigado

En el planteamiento del problema se utilizó el método deductivo para obtener de los elementos generales los aspectos particulares del TLC, Adicional se utilizó la técnica bibliográfica y documental para explicar más a fondo la situación actual del intercambio comercial entre los países.

En la justificación se aplicó también el método deductivo para analizar el impacto comercial que tiene el investigar los beneficios y las aperturas comerciales Guatemala-Colombia después de la vigencia del tratado.

Este trabajo de investigación busca responder varias incógnitas que se tienen sobre la relación Bilateral que se mantiene con Colombia y el impacto comercial que ha generado dentro del territorio nacional por medio del Cuero, Calzado y Marroquinería. Esta cuestión central se mide de acuerdo con los objetivos planteados por el texto del Tratado, por el intercambio comercial actual.

Los instrumentos que se utilizaron fueron las entrevistas a profundidad con personas de Pro Colombia y adicional a ellos, personal de entidades dedicadas como Agexport por parte de Guatemala.

Capítulo II

Antecedentes de los países del triángulo-norte a nivel comercial (aperturas comerciales).

Es claro que el comercio del mundo se centra en las grandes potencias económicas, entre ellas Estados Unidos, Europa y parte de Asia. Es de vital importancia dirigir la mirada a países que sin ser potencias representa una gran oportunidad de mercado, en esta oportunidad se hace referencia al mercado centroamericano, específicamente a los países que conforman el Triángulo Norte (TN), con el cual los productores y exportadores colombianos poseen beneficios a través de su tratado de libre comercio. El Triángulo Norte Centroamericano está conformado por tres países: Guatemala, Honduras y El Salvador, véase anexo 1.

La iniciativa centroamericana de encontrar una fórmula práctica de organización en el Siglo XX, partió del Ministro de Relaciones Exteriores de El Salvador, Don Roberto Canessa, quien convocó a una reunión de Ministros de Relaciones Exteriores de Centroamérica, la que se inauguró solemnemente en San Salvador, el 8 de octubre de 1951, de la cual concluyeron que no podrían obtener una solución completa sobre un determinado problema, y para ello necesitarían la creación de un organismo que se encargara plenamente de buscar soluciones. (Herrarte, 1964)

Es así como esta reunión dio nacimiento el 14 de octubre de 1951 a la “Carta de la Organización de los Estados Centroamericanos (ODECA)”, conocida como “Carta de San Salvador”, suscrita por Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, fijando la nueva Organización como sede la ciudad de San Salvador.

En este mismo período, al mismo tiempo que se buscaba mayor vinculación política mediante la creación de la ODECA, también se procuraba una mayor vinculación económica y es así como durante en el IV Período de Sesiones de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) efectuado en 1951, se acordó a solicitud de los gobiernos centroamericanos la formación de un Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano, en vista de los vínculos geográficos e históricos que unen a Centroamérica.

Este Comité se reunió por primera vez en Tegucigalpa, Honduras, del 23 al 28 de agosto de 1952 iniciando de esta manera el proceso de integración económica centroamericana con el objeto de alcanzar un verdadero mercado común centroamericano.

En dicha reunión se estableció la necesidad de integrar las economías de Centroamérica y para lograr la misma, ésta debería darse en forma gradual y progresiva, esto nos lleva a la creación del “Tratado General de Integración Económica Centroamericana”, suscrito el 13 de diciembre de 1960, en Managua, Nicaragua, el que crea el Consejo Económico Centroamericano integrado por los Ministros de Economía de cada uno de los Estados Miembros; la Secretaría Permanente de Integración Económica Centroamericana (SIECA) con sede en Guatemala y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

El 12 de diciembre de 1962, en la ciudad de Panamá, los gobiernos de Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala deciden sustituir la Carta suscrita el 14 de octubre de 1951 “Carta de San Salvador” por la “Carta de la Organización de los Estados Centroamericanos”, conocida posteriormente como “Carta de Panamá”, no obstante, que el artículo 30 de la misma disponía que el Convenio conservara el nombre de “Carta de San Salvador”, estableciendo: “Que es necesario dotar a los cinco Estados de un instrumento más eficaz, estableciendo órganos que aseguren su progreso económico y social, eliminen las barreras que los dividen, mejoren en forma constante las condiciones de vida de sus pueblos, garanticen la estabilidad y la expansión de la industria y confirmen la solidaridad centroamericana”.

Este proceso de integración se estructuró en 1991 cuando El Salvador y Guatemala firmaron un tratado de libre comercio, el cual se amplió en 1992 con el ingreso de Honduras, por medio del tratado de Nueva Ocotepeque. Desde la integración de estos tres países se ha denominado el “Triángulo del Norte”. Cabe anotar que se consideraba en el momento de firmar el tratado que Guatemala, Honduras y El Salvador poseían condiciones similares en diferentes aspectos (económicos, políticos y sociales), no obstante, con el paso de los años estos países han cambiado en proporciones diferentes, pero no se debe dejar por un lado el preámbulo que estos tuvieron en el ámbito comercial.

Posteriormente, a finales de la década de 1970 en varios Estados de Centroamérica se dan una serie de conflictos internos, lo que provoca la necesidad de pacificar la región, lo que es posible a través de la ayuda internacional y de la voluntad política de los Estados Centroamericanos. Es en este marco que nace el “Proceso de Contadora” y el “Proceso de Esquipulas”, cuando a partir de 1980 Centroamérica experimenta cambios profundos, sin precedentes y atraviesa por uno de los procesos políticos, sociales y económicos de mayor intensidad en toda su historia.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, como los antecedentes comerciales del tratado se reconocen los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) previamente celebrados por Colombia con Guatemala, El Salvador y Honduras en el marco del Tratado de Montevideo de 1980, ALADI. En efecto, para el interviniente, el Tratado de Montevideo reviste las características de un “Convenio Marco” que permite un manejo flexible y un cumplimiento relativamente rápido de los compromisos que se derivan de tales acuerdos comerciales. De esta forma, si bien los Países del Triángulo Norte de Centroamérica (TN) - Guatemala, El Salvador y Honduras - no son miembros de la ALADI, las características del Tratado de Montevideo autorizan que los países que sí lo son como Colombia, puedan celebrar acuerdos con terceros países y áreas de integración económica de América Latina a través de Acuerdos de Alcance Parcial.

Acuerdo de Alcance Parcial No 5 entre Colombia y Guatemala. Ese acuerdo celebrado en marzo de 1984 tiene como objetivo fortalecer el intercambio comercial con ese país. Las preferencias establecidas en el Acuerdo original fueron otorgadas por Colombia de forma unilateral, cubriendo 25 artículos arancelarios. El Acuerdo fue incorporado a la legislación colombiana mediante el Decreto 2500 de 1985. El objetivo principal del mismo era otorgar a las Partes preferencias arancelarias recíprocas y eliminar las restricciones no arancelarias a la importación de mercancías comprendidas en el mismo, así como promover el intercambio comercial sobre una base previsible, transparente, permanente y en forma compatible con sus respectivas políticas económica.

Acuerdo de Alcance Parcial No 8 entre Colombia y El Salvador. Este acuerdo fue incorporado en la legislación colombiana mediante el Decreto 2500 de 1985 y fue modificado

mediante el Decreto 732 de 1990. Ese Acuerdo establece en su Anexo I, los productos a los cuales Colombia otorga preferencias arancelarias. Algunos productos con preferencia del 100% son: tabaco rubio sin desnervar, vitamina B12, aceite de limón, libros, tableros de circuito para computadores, entre otros. Los demás productos tienen preferencias de entre el 10% y el 67%.

2. 1 Guatemala

Según el Ministerio de Economía de Guatemala desde el año 2,000 el comportamiento económico en Guatemala se ha caracterizado por los efectos de la aplicación de medidas de estabilización y de ajuste estructural, así como por los esfuerzos de adaptación de la economía nacional a las exigencias del proceso de globalización. Específicamente en la apertura comercial de Guatemala, independientemente de la época y desde cualquier punto de vista las doctrinas económicas han coincidido en señalar el comercio como el motor del crecimiento económico. “El interés concreto más importante de los autores mercantilistas parece ser que los recursos de la nación se empleen de tal manera que aumenten el poder del estado en la medida que sea posible, tanto política como económicamente.

Según Ekelund, R. B. Jr. Y Hébert, F. en los siglos XVI y XVII se caracterizaron por la presencia de grandes naciones comerciales. La consolidación del poder tomó la forma de exploración, descubrimiento y colonización. El tema más importante que consideraron los autores mercantilistas fue, comprensiblemente, el del comercio y las finanzas internacionales.

Los mercantilistas, proponían ampliar al máximo el comercio exterior, sin olvidar la necesidad de asegurar la entrada de dinero en el país. Todos los mercantilistas eran partidarios de la intervención del poder estatal en la vida económica del país, con el fin de asegurar el saldo positivo de la balanza monetaria y comercial. Los mercantilistas llegaban a la conclusión de que en el comercio exterior había que tener irremediamente un balance positivo. El principio fundamental que defendían los mercantilistas era vender más y comprar menos, obtener en el comercio exterior más ingresos que gastos.

De esa cuenta los clásicos de la economía plantearon la cuestión de la apertura de mercados, así como también proponían algunos aspectos relacionados con el comercio exterior. Adam Smith, afirma que los tratados coloniales se refieren a que:

“cuando una nación se obliga por medio de un tratado a permitir la entrada de ciertos bienes de un país extranjero, que prohíbe a los demás, o a exceptuar determinados artículos de los derechos de entrada, el país en cuyo favor se concede ese tratado favorable logra una ventaja evidente”. (Adam Smith, Siglo XX)

El aporte de Adam Smith brinda es claro, ya que el país que logra la integración de sus productos en otro genera una gran ventaja versus el resto de los países que comercializan con este. Ya que va ganando mercado y posicionamiento dentro del mismo.

La década de los años sesenta y setenta fue el marco dentro del cual muchas empresas estadounidenses iniciaron una reubicación de sus industrias buscando establecer sucursales en espacios geográficamente de corta distancia sobre todo en Centroamérica. El auge de esta nueva localización se tornó real en los años noventa cuando empresas europeas y asiáticas, conscientes del fenómeno globalizador de la economía y de la liberalización del comercio internacional, trasladaron sus inversiones de capital a estos países. Los principales sectores que se benefician de esta situación son los que requieren de un mayor uso de mano de obra. Así, las industrias textiles, de montaje de productos eléctricos, de muebles o de juguetes, deciden traspasar sus fronteras buscando una mayor rentabilidad a costa del pago de salarios bajos.

Si bien las maquilas aparecieron en América Latina en los años 1960 y 1970, bajo los auspicios de los Estados Unidos de América, fue en los años de 1990 que toman un gran impulso con la liberalización del comercio internacional y la mundialización de la economía. Hasta principios de los años ochenta Guatemala registró una actividad económica satisfactoria, fundada principalmente en las condiciones favorables del mercado externo, donde los productos tradicionales y no tradicionales tenían su principal demanda en el Mercado Común Centroamericano, dadas las características del país que lo identificaban por, ser el país centroamericano más grande tanto en términos geográficos, demográficos y

económicos. A pesar de que el mercado era favorable, las ventajas descritas no fueron lo suficiente favorables para los países, por lo que en 1980 el mercado inicia el declive.

Durante la década de los 90's las exportaciones estuvieron basadas principalmente en los cultivos tradicionales de exportación como el café, azúcar, banano, cardamomo y de otros productos no tradicionales como las hortalizas y productos maderables con destino a Centroamérica. Durante esta década los problemas políticos fueron base para que las relaciones comerciales se obstaculizaran principalmente en las exportaciones hacia Centroamérica.

Guatemala en los últimos años adoptó políticas de libre comercio, al reducir los aranceles aduaneros y en algunos casos específicos al eliminarlo, el deterioro en la Balanza Comercial es evidente puesto que no ha sufrido variaciones respecto a los últimos 20 años y se continúa con una tendencia deficitaria.

Guatemala cuenta con 8 Tratados de Libre Comercio ratificados, los que involucran aspectos diferentes, desde los estrictamente económicos y financieros hasta factores geográficos, demográficos y culturales:

- Tratado de Integración Económica Centroamericana.
- Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana.
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras.
- Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica, Estados Unidos de América RD-CAFTA (por sus siglas en inglés).
- Tratado de Libre Comercio entre la República de Guatemala y la República de China (Taiwán).
- Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República de Panamá.
- Tratado de Libre Comercio entre Colombia y El Salvador, Guatemala y Honduras (el cual entró en vigor el 12 de noviembre de 2009).
- Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile.

2.1.1 Constitución Política de la República de Guatemala:

Con relación a la regulación de las exportaciones, tenemos en primer lugar el fundamento constitucional. Que encontramos en el artículo 118 de la misma, el cual preceptúa sobre el Régimen Económico y Social de nuestro país, indicando que éstos se fundan en principios de Justicia Social, podemos comprender que los tratados de libre comercio entraran en vigor, para buscar igualdad entre los países, y de esta manera buscan alcanzar la igualdad económica.

En el mismo artículo se indica que es obligación del Estado, orientar la economía nacional para lograr la utilización de los recursos naturales y el potencial humano, para incrementar la riqueza, lograr el pleno empleo y la equitativa distribución del ingreso nacional y cuando sea necesario, actuará complementando la iniciativa y la actividad privada, para el logro de los fines antes expresados. Igualmente, en el artículo 119 de la Constitución Política de la República de Guatemala en su inciso a) se establece que es obligación del Estado, promover el desarrollo económico de la Nación, estimulando la iniciativa en actividades agrícolas, pecuarias, industriales, turísticas y de otra naturaleza.

2.1.2 Código de Comercio de Guatemala, Decreto No. 2-70.

En el Código de Comercio de Guatemala, se regula lo relacionado a las empresas y sociedades mercantiles, los contratos y demás disposiciones generales y específicas que se relacionan con la actividad comercial. Se encuentra regulado en el Decreto 2-70, lo relacionado al transporte de mercaderías a nivel internacional, indicando las modalidades de este, en los Artículos 697, 698 y 699, siendo estos:

a.- Libre a Bordo FOB: Significa que los productos exportados que son objeto del contrato de transporte deberán entregarse a bordo del buque o vehículo que haya de transportarla, en el lugar y tiempo convenidos, momento a partir del cual las responsabilidades y riesgos son a cuenta del comprador.

b.- Costado del Buque FAS: Este indica que el exportador cumplirá con su obligación de entrega, al ser colocada la mercadería, al costado del buque o vehículos que las trasportó al país destino.

c.- Costo Seguro y Flete CIF: Esta modalidad consiste en que el precio comprenderá el valor de los productos a exportar, más las primas del seguro y los fletes, hasta el lugar convenido para que sea recibido por el importador.

En el mismo título III del Código de Comercio, se encuentra lo relacionado a las obligaciones del vendedor en la compraventa CIF, específicamente en el artículo 700, siendo estas:

1°. El exportador está obligado a contratar y pagar el transporte en los términos convenidos y a obtener del porteador, mediante el pago de flete, el conocimiento del embarque o la carta de porte respectivos.

2°. A tomar y pagar un seguro por el valor total de la cosa objeto del contrato, a favor del comprador o de la persona por éste indicada, que cubra los riesgos convenidos o falta del convenio los usuales, y a obtener del asegurador la póliza o certificado correspondiente.

3°. A entregar al comprador o a la persona que éste consigne, los documentos a que este artículo se refiere. En el artículo 701 están reguladas las obligaciones del comprador CIF, indicando que el comprador CIF, estará obligado a pagar el precio contra la entrega de los documentos a que se refiere el artículo 700 del Código de Comercio.

En el caso de riesgo en la compraventa CIF, se transmitirá al comprador, desde el momento en que la cosa objeto del contrato haya sido entregada al porteador. La vigencia del seguro deberá iniciarse desde ese momento, según lo reza el artículo 702 del Decreto 2-70.

2.1.3 Ley del Impuesto al Valor Agregado IVA, Decreto No. 27-92 del Congreso de la República de Guatemala.

En el artículo 2 de la ley, específicamente en el numeral 4, indica que es Exportación de Bienes, la venta, cumplidos todos los trámites legales, de bienes muebles nacionales o nacionalizados para su uso o consumo en el exterior. Y por Exportación de Servicios se entiende, la prestación de servicios en el país, cumplidos todos los trámites legales a usuarios que no tienen domicilio ni residencia en el mismo y que estén destinados exclusivamente a ser utilizados en el exterior, siempre y cuando las divisas hayan sido negociadas conforme a la legislación cambiaria vigente.

En el artículo 7 del mismo cuerpo legal, establece las exenciones generales, en el numeral 2 del mismo artículo indica que están exentas del impuesto al valor agregado IVA, las exportaciones de bienes y las exportaciones de servicios. Según los artículos 16, 23 y 25 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado IVA, los contribuyentes inscritos que se dediquen a la exportación tienen derecho a solicitar al Banco de Guatemala la devolución del crédito fiscal en efectivo, por periodo mensual calendario vencido.

El artículo 15 de la ley, manifiesta que el crédito fiscal es la suma del impuesto cargado al contribuyente por las operaciones afectas realizadas durante el mismo período.

El artículo 16 de la ley del IVA, indica la procedencia del crédito fiscal, indicando que procede el derecho al crédito fiscal, por la importación o adquisición de bienes y la utilización de servicios, que se apliquen a actos gravados o a operaciones afectas por esta ley, excepto en el caso de importación o adquisición de activos fijos, cuando no se encuentren directamente vinculados con el proceso productivo del contribuyente.

El impuesto pagado por el contribuyente en la importación o adquisición de activos fijos por los cuales no se reconoce crédito fiscal, integrará el costo de adquisición de estos, para los efectos de la depreciación anual en el régimen del Impuesto Sobre la Renta.

2.1.4 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto No. 29-89.

La ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto No. 29-89 del Congreso de la República busca promover, incentivar y desarrollar en el territorio guatemalteco, la producción de mercancías con destino a países fuera del área Centroamericana. Regula el funcionamiento de la actividad exportadora o de maquila de las empresas, con el propósito de fomentar la inversión extranjera en este rubro y generar más fuentes de trabajo.

Este decreto entró en vigor en el año 1989, derogando el Decreto Ley Número 21- 84 y su reglamento, según lo reza en su artículo 49 del mismo cuerpo legal.

Para los efectos de esta ley se debe entender por Régimen de Perfeccionamiento Activo, al régimen aduanero que permite introducir en el territorio aduanero nacional,

mercancías de terceros para destinarlas a su exportación fuera del área Centroamericana, en forma de productos terminados, sin que aquellas queden sujetas a los derechos arancelarios e impuestos de importación.

2.1.5 Ley de Zonas Francas, Decreto No. 65-89, del Congreso de la República de Guatemala.

El Decreto No. 65-89 Ley de Zonas Francas, incentiva y regula el establecimiento en el país de zonas francas, que promuevan el desarrollo nacional a través de las actividades que en ellas se realicen, particularmente en acciones tendentes al fortalecimiento del comercio exterior, la generación de empleo y la transferencia de tecnología. Una zona franca es el área de terreno físicamente delimitada, planificada y diseñada, sujeta a un régimen aduanero especial establecido en la ley, en la que personas individuales o jurídicas se dediquen indistintamente a la producción o comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional.

2.1.6 Ley de Inversión Extranjera, Decreto No. 9-98 del Congreso de la República.

El marco legal para la realización de inversión viene marcado por la Ley de Inversión Extranjera 33 (Decreto 9-98), que prohíbe todo acto discriminatorio en contra de un inversor extranjero o su inversión. Se le reconoce al inversor extranjero el mismo tratamiento otorgado a los inversores nacionales en el desarrollo de sus actividades económicas.

El inversor extranjero puede participar en el desarrollo de cualquier actividad económica lícita en el país, así como participar en cualquier proporción en el capital social de sociedad lucrativas organizadas de conformidad con la legislación guatemalteca. Esta Ley no permite que el Estado pueda expropiar, directa o indirectamente, la inversión efectuada por el inversor extranjero, ni adoptar medida alguna equivalente a la expropiación de esa inversión. Entre las principales garantías y derechos que contempla esta ley están la propiedad privada, no expropiación de la inversión, libertad de comercio, acceso a divisas, seguros a la inversión y solución de controversias.

Fernandez- Othero (2013) expone en su obra el cambio de la posición española en el escenario de la inversión directa internacional:

Que las formas en que dicha inversión se pueden producir de las siguientes maneras: inversión para la creación de nuevas empresas (greenfield), adquisición de una parte o de todo el capital social de una empresa existente, reinversión de beneficios, y préstamos entre empresas relacionadas accionarialmente.

Gráfica 1: Beneficios y/o exenciones de la legislación guatemalteca

LEY/REGLAMENTO	BENEFICIOS y/o EXENCIONES
Decreto 65-89 "Ley Zonas Francas"	<ul style="list-style-type: none"> * Exención total de Derechos Arancelarios a la Importación e IVA aplicables a importación de maquinaria, equipo, mobiliario, herramientas y materiales destinados a la construcción de infraestructura, entre otros. * Exención del 100% ISR por 10 años sobre las rentas de actividad como entidad administradora de Zonas Francas. * 100% al Impuesto Único Sobre Inmueble, por 5 años, sobre los inmuebles que sean destinados exclusivamente al desarrollo y ampliación Zona Franca. * Exención de impuestos ordinarios y extraordinarios creados por crearse que afecten el patrimonio y las utilidades derivadas de sus operaciones.
Decreto 19-2016 " Ley Emergente para la Conservación del Empleo"	<ul style="list-style-type: none"> * suspensión temporal de Derechos Arancelarios a la Importación e IVA * 100% exoneración de Impuesto Sobre la Renta por 10 años * Exoneración total de impuestos ordinarios y/o extraordinarios a la exportación
Decreto 22-73 "Zona Libre de Industria y Comercio –ZOLIC–"	<ul style="list-style-type: none"> * 100% Impuesto Sobre la Renta por 10 años * IVA, Derechos Arancelarios sobre Importaciones y demás cargos aplicables a la importación de mercancías

Fuente: Invest in Guatemala y Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM)

2.2 El Salvador

El comercio es una actividad que en el salvador como en muchos países se produjo desde la llegada de los españoles, que a pesar de no tener el conocimiento exacto efectuaban la compra y la venta de productos, denominado el trueque. La mayor parte de las actividades

salvadoreñas era la agricultura, la cual desde el siglo XVII se concentraba en la siembra y comercialización de granos básicos. Como consecuencia el país se volvió mono productor y mono exportador, es decir que las mejores tierras del país eran destinadas a un solo cultivo, el café. Con ello empieza la circulación de dinero resultante del fluido comercial que se daba. Es hasta 1908 que se da la construcción del ferrocarril, el puerto de Acajutla, infraestructura que vino a facilitar el comercio y a realizar los procesos más fáciles.

Posterior a la crisis mundial en 1932 que provocó la caída del precio del café, afectando las exportaciones de éste, hubo un crecimiento económico debido a que iniciaron las relaciones comerciales con Estados Unidos. El desarrollo del transporte por tierra y aire le dio un gran impulso al crecimiento de la industria. Se construyó la carretera litoral la cual conectaba a los países americanos, juntamente con el puerto de Acajutla, que finalizados por completo se dio la época del Mercado Común Centroamericano (MCCA). Posteriormente se dio la liberación del comercio exterior, iniciándose la venta del café, azúcar y algodón, controlado específicamente por el Estado.

A pesar de los inconvenientes surgidos a lo largo del nacimiento del comercio formal, el país ha ido evolucionando constantemente, manteniendo tratados y convenios que en ciertos aspectos favorecen al país y de esta manera poder participar en el comercio mundial.

En América Latina, en la década de 1950 a 1970, para apoyar el proceso de industrialización se impulsó el modelo de institución de importaciones. Este modelo consiste en apoyar a la industria nacional para producción de bienes y servicios y no tener que comprarlos a otros países. Esta estrategia también implica ampliar los mercados con los países vecinos por eso impulsaron procesos de integración regional. Por ejemplo: el mercado común centroamericano y el pacto andino.

Los mercados regionales se protegían de la competencia de otros países o bloques mediante lo que se llama el arancel externo común, es decir, que todos los países que firmaban el acuerdo de integración tenían que cobrar un impuesto uniforme para todos los productos que fueran de la región.

El dominio de las transnacionales con la aplicación de las políticas neoliberales en la década de los años 80, se da realce a las políticas de apertura comercial. Dichas políticas orientadas a eliminar todas las barreras al comercio y a la circulación de los capitales en los países pobres.

En este marco, los procesos de integración regional se han ido sustituyendo por tratados de libre comercio, bilaterales o multilaterales, los cuales proliferan muy rápidamente, centrándose en promover la libre circulación de mercancías y de los capitales financieros.

Según el Banco Central de Reserva de El Salvador, previo a la firma del TLC, las relaciones comerciales entre Colombia y el país centroamericano estuvieron bajo el Acuerdo de Alcance Parcial N 8 de 1984 restringido básicamente al comercio de bienes, bajo el cual Colombia ha otorgado a El Salvador preferencias arancelarias no recíprocas en promedio del 50% para unos 25 productos agrícolas e industriales (pollo, pescado, huevos, frijoles, sal, circuitos impresos, lentes). Este AAP tiene limitaciones en alcance y profundidad pues únicamente benefician a un grupo reducido de productos mediante preferencias arancelarias fijas.

Con el objeto de ampliar y fortalecer las relaciones comerciales entre Colombia y los países del Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) en junio de 2006 iniciaron negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC). El 16 de marzo de 2007, luego de seis rondas y dos reuniones de los grupos de trabajo de acceso a mercados estos concluyeron. Luego de la firma de TLC, el sector del comercio en El Salvador ha logrado mejorar las condiciones para los mercados, haciendo uso de los medios tecnológicos, que han sido herramienta para el desarrollo comercial y posicionamiento internacional de los productos locales.

El Salvador cuenta con 7 Tratados de Libre Comercio y 5 Acuerdos Comerciales firmados, los que involucran aspectos diferentes, desde los estrictamente económicos y financieros hasta factores geográficos, demográficos y culturales, véase anexo 2.

1. Tratado Libre de Comercio entre Colombia y el Triángulo del Norte, compuesto por El Salvador, Honduras y Guatemala.
2. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
3. Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y Honduras con la República de China (Taiwán).
4. Tratado de Libre Comercio Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana CAFTA-DR (por sus siglas en inglés).
5. Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá.
6. Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile.
7. Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana.

2.2.1 Código Arancelario Unificado Centroamericano y su Reglamento

Una de las leyes que rigen el comercio internacional de El Salvador con la región centroamericana, entendiendo como tal a Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá es el CAUCA y el RECAUCA son documentos legales que fueron creados dentro del tratado e integración Centroamérica estos fueron suscritos en 1963 y modificados en 2008, el CAUCA es la ley que regula la actividad comercial entre los países de Centroamérica, quienes en pro de la Unión aduanera, unificaron los códigos de cada país en un solo código arancelario; para que este proporcione los lineamientos y procedimientos a seguir en las exportaciones e importaciones en la región y así facilitar el comercio internacional y beneficiar a los países. En él se establecen elementos fundamentales como los auxiliares para la función aduanera, obligaciones aduaneras y regímenes aduaneros. Además de algunos códigos como:

- Reglamento Centroamericano sobre la valoración Aduanera de las mercancías. (Aprobado mediante Resol. 115-2004 (COMIECO).
- Reglamento CA sobre el origen de las mercancías. (Aprobado mediante Resol. 156-2006 (COMIECO-EX)

- Reglamento sobre Régimen de Tránsito Aduanero Internacional (Resol. 65- 2001 COMRIEDRE).
- Reglamento CA sobre Medidas y Procedimientos Sanitarios y Fitosanitarios (Resol. 87-2002 COMIECO XXIII).

2.3 Honduras

La historia de la apertura comercial de Honduras ha dependido de los cambios políticos que el país ha experimentado. Desde la colonia el modelo económico ha sido fundamental para las políticas internas del país, siendo modificadas hasta la última mitad del siglo XX.

Los periodos económicos en Honduras se han distinguido por la importancia de los recursos dentro de las exportaciones y según el rol del Estado en el ámbito económico. Luego de que Honduras se independizara de la corona española en el siglo XIX, su crecimiento económico, estuvo ligado a la capacidad del país produciendo productos para exportación, Los metales preciosos fueron su potencial, pero sin tener mayor resultado.

Para el siglo XX la actividad económica de Honduras aumento considerablemente a nivel internacional sus exportaciones agrícolas, con destino hacia Estados Unidos. Como consecuencia de ello permitió el ingreso de inversiones extranjeras, invirtiendo en infraestructura por parte de las compañías bananeras del país.

A partir de 1950, el gobierno de Honduras alentó la modernización agrícola y la diversificación de las exportaciones por el gasto en gran medida de la infraestructura de transporte y comunicaciones, el crédito agrícola y asistencia técnica. Como resultado de estas mejoras y los altos precios internacionales de exportación, la carne, el algodón y el café se convirtieron por primera vez en importantes productos de exportación.

Durante la década de 1960, el crecimiento industrial fue estimulado por la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA). Como resultado de la reducción de las barreras al comercio regional y la construcción de un alto arancel externo común, algunos productos fabricados en Honduras, como jabones, se vendían con éxito en otros países de América Central.

Según el Banco Central de Honduras, la primera década del siglo XXI, el país se convirtió en el tercer mayor exportador de textiles a los Estados Unidos después de China y México. Un gran porcentaje de las exportaciones hondureñas, son dirigidas a los Estados Unidos, el cual es su principal socio comercial. Con la firma del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos de América, Centro América y la República Dominicana (CAFTA), y más recientemente Canadá, se espera mucha más inversión extranjera y mayor crecimiento económico.

A partir de 1990, el país comenzó un proceso de liberación del comercio exterior y de desregulación del mercado interno. La reforma del comercio exterior incluyó entre otras medidas, la reducción gradual de los aranceles a las importaciones, eliminación de restricciones cuantitativas a las importaciones, simplificación administrativa y eliminación a los impuestos al comercio exterior.

Desde la década de los 80, el gobierno hondureño inició negociaciones con el Fondo Monetario Internacional y puso en práctica programas parciales, pero en 1990, cuando se suscribió el primer programa de ajuste estructural de su economía. En marzo de 1999 se concretó con el FMI un Acuerdo de Servicio Reforzado de Ajuste Estructural (ESAF, en inglés) para apoyar el programa económico en el período 1999- 2001, que se extendió hasta finales de 2002. El incumplimiento de las metas fiscales retrasó durante muchos meses la firma de un nuevo programa.

La secretaria de Industria y Comercio (SIC) es la entidad ministerial responsable de la política comercial y de las inversiones de Honduras, la cual ejecuta las funciones correspondientes a través de la subsecretaria de Integración Económica y Comercio Exterior (SIECE). Es esta última, la entidad encargada por ley de formular la política comercial y de integración regional y subregional, regular el comercio exterior, promover las exportaciones, atraer inversiones, negociar acuerdos internacionales de comercio e inversión y evaluar estas políticas.

La República de Honduras, actualmente tiene 7 acuerdos comerciales vigentes, que son: 1. Tratado de Libre Comercio con Centroamérica y República Dominicana.

2. Tratado de Libre Comercio entre México y las Repúblicas de Honduras, El Salvador y Guatemala.
3. Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Panamá.
4. Tratado de Libre Comercio con República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.
5. Tratado de Libre Comercio Centroamérica y Chile.
6. Tratado de Libre Comercio Honduras, El Salvador y Taiwán.
7. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y las Repúblicas de Honduras, El Salvador y Guatemala

El marco jurídico e institucional que rige el régimen económico en Honduras, y que tiene influencia directa en las condiciones de competencia, está establecido en la Constitución de la República de 1982, en el título VI, capítulo I, artículos 328 al 341, relacionados, con el sistema económico. En el artículo 331, el Estado reconoce, garantiza y fomenta las libertades de consumo, ahorro, inversión, ocupación, iniciativa, comercio, industria, contratación, de empresa y cualquier otra, siempre y cuando dichas libertades no vayan en contra del interés social entre otros. Adicionalmente el fundamento legal básico de la ley de competencia reside en la misma Constitución de la República, en los artículos 332, 333 y 339.

2.4 Antecedentes del triángulo norte a nivel comercial

Según el ministerio de comercio, industria y turismo de Colombia las relaciones comerciales de dicho país con Guatemala, El Salvador y Honduras han estado enmarcadas en Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en 1984 en el marco de la ALADI. Dichos Acuerdos cubren un grupo reducido de productos mediante preferencias arancelarias fijas.

Colombia a principio de los años 90 empezó un proceso de apertura económica, cuya explicación de su estructura del comercio internacional se basa en la teoría de las ventajas comparativas del modelo de David Ricardo, donde los países comercian en primer lugar porque son diferentes, reconociendo además que pueden beneficiarse de dichas diferencias

mutuamente mediante una relación en la que cada uno produce relativamente lo que sabe hacer. Krugman (2001) hace mención a que este modelo no fue del todo exitoso ya que, al continuar los aranceles, subsidios y restricciones, para las importaciones se distorsionaba el comercio entre algunos países.

Con el fin de fortalecer la integración económica regional como instrumento esencial para el avance del desarrollo socioeconómico de los países latinoamericanos, Colombia, Guatemala, El Salvador y Honduras, iniciaron en junio de 2006 negociaciones para un Tratado de Libre Comercio. Las negociaciones del TLC-TN se realizaron entre mayo de 2006 y marzo de 2007 e incluyeron asuntos como: Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, Inversión, Servicios, Comercio Transfronterizo de Servicios, Comercio Electrónico, Cooperación, Solución de Diferencias, Contratación Pública, Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Normas Técnicas, Normas de Origen y Medidas de Defensa Comercial. Este Acuerdo fue firmado el 9 de agosto de 2007 en Medellín Colombia.

Actualmente El TLC con Colombia ha permitido la creación de procedimientos más eficientes para el comercio y la solución de controversias, estableciendo lineamientos para la cooperación bilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios para las naciones, consolidando el comercio entre los países, mediante la implementación de un conjunto de reglas armonizadas y de carácter único para los involucrados.

El bloque de los países del triángulo norte conformado con el fin de promover la expansión y diversificación de productos y servicios, eliminando las barreras arancelarias y promoviendo la inversión entre los países miembros, así como el fortalecimiento de las relaciones políticas y comerciales.

El mercado del TN es un mercado con una población de más de 40 millones de habitantes, basando su PIB principalmente en los sectores agrícola y manufacturero, en los últimos años en el sector de servicios. El TN es reconocido por sus producciones de café, azúcar, frutas y cereales, así como también ocupa un importante lugar los productos de exportadores de caucho, confecciones, productos y muebles de madera.

El interés de estos países por mejorar la integración regional, y vincularse a la economía mundial, los convierte en plataformas comerciales potenciales que en el corto y mediano plazo, pueden generar oportunidades de negocios y fortalecer las ya existentes, lo cual conlleva resultados positivos para Colombia en materia de industria y comercio previa a la firma del tratado de libre comercio (TLC).

Acevedo (2013) refiere que al rededor del 53% de productos quedó libre de aranceles a la importación a partir de la entrada en vigor del tratado; mientras tanto, los aranceles de los productos de las demás categorías empiezan a disminuir gradualmente en el plazo estipulado para cada una, de modo que cuando este plazo termine, el arancel sea del 0%, o según lo condicione la categoría a la que pertenece el producto.

Entre los beneficios que tienen los habitantes de Colombia y el Triángulo del Norte gracias al Tratado de Libre Comercio está la admisión temporal libre de aranceles, independientemente de su origen de equipo profesional, incluido equipo de prensa y televisión, programas de computación y equipos de radiodifusión y cinematografía, mercancías destinadas a exhibición, muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias y mercancías para propósitos deportivos. Otros beneficios es que no se exigirá certificación de origen cuando el valor aduanero no exceda los US\$1.500, y se aplicará la eliminación progresiva de los aranceles para las mercancías originarias entre estos países.

2.4.1 Impacto comercial de los tratados de libre comercio (TLC's): caso específico del TLC's Colombia – TN.

Con la firma de acuerdos comerciales, los países involucrados pasan de tener economías cerradas a economías abiertas, las cuales permiten facilidades en el intercambio de bienes y servicios, así como la fomentación de inversión extranjera y generan espacios para la competencia entre las mismas empresas y países.

Es de resaltar el efecto tan positivo que tuvo la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio para los flujos bilaterales entre Colombia y Guatemala, la relación bilateral entre estos dos países una vez contemplada la entrada en vigor del Tratado incorpora mayor

diversificación en las exportaciones colombianas, lo cual es acorde con el primer objetivo del Tratado el cual es “Promover la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las Partes”.

En este TLC, los beneficios son notorios para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) colombianas, ya que pueden diversificar sus mercados a los países del TN ya que presentan una gran similitud en cuanto a cultura de negocios, geografía y consumo, es por lo que a partir de la entrada en vigor del Tratado se presentó un incremento en las exportaciones.

Cabe resaltar que, con la firma del TLC, no solo se ven beneficios para los sectores colombianos, sino que también se abren las puertas para los productos centroamericanos y esto lleva a un aumento en la competencia, por lo que los productores colombianos se ven obligados a reducir los costos y elevar la eficiencia de sus procesos.

Con el Tratado de Libre Comercio se busca que los sectores exportadores mejoren su posición en el mercado centroamericano, ampliar los horizontes de negocios y oportunidades comerciales. En este sentido, se prevé una dinámica exportadora importante para varios sectores exportadores de valor agregado, tales como el agroindustrial, la metalmecánica, los artículos para el hogar, los envases y empaques, entre otros.

En la medida en que este Acuerdo ofrece estabilidad, transparencia y previsibilidad, se debe convertir en la principal herramienta para la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) contribuyendo a la generación de empleo, acceso a nuevas tecnologías y, en general, al crecimiento y desarrollo de los cuatro países participantes.

2.4.1.1 Guatemala

Según la dirección de Análisis Económico del Ministerio de Economía de Guatemala, la balanza ha sido deficitaria para este debido a que Colombia es proveedor de diversos productos manufacturados de consumo para Guatemala. En el período 2005 al 2009, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de Guatemala a Colombia fue del 21%, pasando de U\$15 millones a U\$32.2 millones, mientras que después del TLC, (2009-2012) tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 24% pasando de U\$32.2 millones a U\$ 61.3 millones; esto indica que el comercio se incrementó, lo cual se debe considerar como un

logro positivo del TLC. Según el ministerio de Economía de Guatemala tras la entrada en vigor del tratado se ha fomentado la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las naciones, eliminando toda barrera comercial.

Colombia para Guatemala resulta ser un socio completo que satisface las necesidades de Guatemala a un costo accesible y beneficioso para el país. Adicional a ello contempla mecanismos para la solución de controversias y establece lineamientos para la cooperación bilateral, lo que ha facilitado las relaciones entre las naciones, todo en pro de ampliar y mejorar las mismas.

Referente a las importaciones del período 2005 a 2009, el Ministerio de Economía de Guatemala, indica que la tasa de crecimiento promedio anual fue de 18.2% después del TLC (2009-2012), la tasa de crecimiento ha aumentado levemente a 19.1% que se duplicó para el año 2013 alcanzando la suma de US\$767.9 millones, con una tasa de crecimiento promedio anual en 23.9% de los últimos cuatro años.

Como se puede ver en el Anexo 3 los millones de dólares importados por Guatemala siempre han tenido superioridad versus las exportaciones que se han realizado hacia Colombia, lo que deja un déficit para el país centroamericano.

2.4.1.2 El Salvador

La promoción de turismo, inversión y exportaciones de turismo de Colombia (PROEXPORT) indica que la balanza comercial entre Colombia y El Salvador ha sido tradicionalmente Superavitaria. A partir del año 2010 fue de US\$93,8 millones FOB y entre enero – junio 2011 fue de US\$118,8 millones FOB.

Entre el 2010 y el 2014 las exportaciones colombianas con destino a el Salvador registraron una tasa de crecimiento anual compuesta del 16%. Véase anexo 4.

2.4.1.3 Honduras

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia las exportaciones colombianas a Honduras alcanzaron US\$293 millones en 2011, 69,1% más que en 2010 (+US\$120 millones).

En 2013, Colombia exportó a este destino US\$216,4 millones, US\$31 millones (16,7%) más que en 2012 cuando sumaron US\$185,4 millones. Por su parte, éstas representaron 0,37% de las exportaciones totales de Colombia al mundo. Véase anexo 5.

Capítulo III

Dinámica comercial a partir del tratado de libre comercio entre Colombia y los países del triángulo norte en la industria textil.

Uno de los motivos que dio sustento a la negociación del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los países del Triángulo Norte fue la alta protección arancelaria que estas economías tenían frente al mercado externo. Los aranceles iban desde el 5% en productos agrícolas hasta aranceles del 30% en productos tales como armas, municiones y sus partes y accesorios, entre otros. Otro de los motivos fue el deseo de una mayor integración regional que permita una mejora en las condiciones tanto económicas como sociales de cada uno de estos países.

La Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia asegura que los países del TN exportan e importan principalmente de Estados Unidos, aunque su comercio intrarregional es significativo. Los principales países de destino de sus exportaciones son Estados Unidos (52,6%), México (6,2%), Nicaragua (5,1%), Costa Rica (4,7%) y Panamá (2,8%). Colombia tiene una participación del 0,7%. Por otra parte, los principales países de origen de sus importaciones son Estados Unidos (43,6%), México (12,7%), China (6,3%), Colombia (5,0%) y Costa Rica (3,4%). Colombia ocupa la posición número 4 en el top 5 de países de los cuales se originan las importaciones del TN.

El Ministerio de Economía de Guatemala establece que los principales productos que Guatemala exporta a Colombia por orden de importancia son: Productos diversos de la industria química 41%, caucho natural (hule) 28%, baterías eléctricas 5%; otras manufacturas de metales comunes, insecticidas, fungicidas y desinfectantes, productos farmacéuticos 4% cada uno; azúcares y artículos de confitería, materiales plásticos y sus manufacturas 2% cada uno; manufacturas de caucho, máquinas y aparatos mecánicos para usos electrotécnicos 1% cada uno. El resto de los productos representa el 8%.

Según PROEXPORT de Colombia el sector representa más del 12% del PIB industrial y cerca el 1,6% del valor agregado nacional. Constituye más del 5% del total de exportaciones del país, lo que lo convierte en el sector de exportaciones no tradicionales más importante y en el 2011 la industria textil creció un 6,4% y las confecciones un 5,5%. Aumentando así un 75% de las importaciones en el 2011 de Materia prima desde China e India.

En si la producción del sector ha incrementado en los últimos años debido al crecimiento de las ventas, la reactivación del consumo, la diversificación de destinos exportación y el crecimiento económico de los socios comerciales gracias a las aperturas comerciales que se han logrado.

Las exportaciones desde Colombia a los países del Triángulo Norte de Centroamérica TNC, han crecido de manera importante en las últimas dos décadas, lo que se constituye en una oportunidad inmensurable para sustituir el difícil mercado venezolano por estos. Así se ha multiplicado por las once exportaciones conjunta hacia honduras, el salvador y Guatemala, al pasar de USD 30 millones en 1991 a más de USD 336.7 millones en 2008, siendo Guatemala el de mayor peso en la balanza multilateral.

3.1 Descripción de un mercado perfecto

El término estructura de mercado se refiere a todas las características de un mercado, que influyen en el comportamiento de los compradores y vendedores cuando se juntan para comerciar.

La competencia perfecta o libre competencia es un modelo o representación simplificada de un tipo de mercado y lo que se pretende con este modelo es proporcionar ciertos resultados ideales, en la consecución de la eficiencia económica. Existe competencia perfecta cuando ningún productor puede influir en el precio de mercado. Más concretamente, en condiciones de competencia perfecta, hay muchas empresas pequeñas, cada una de las cuales produce un bien idéntico y una cantidad demasiado pequeña para influir en el precio de mercado.

3.1.1 Características de un mercado perfecto

Según Frank, R.H. (2001) en su libro Microeconomía y conducta establece que la competencia de un mercado perfecto se basa en las siguientes características:

- **Mercado atomizado**

Es decir, existen muchos vendedores y muchos compradores, de tal forma que la empresa puede alterar su cifra de producción y ventas sin que ello tenga efectos significativos sobre el precio del producto. La empresa acepta pasivamente el precio de mercado.

- **El bien es homogéneo**

El bien es homogéneo, tanto en calidad como en diseño. Al comprador le resulta indiferente comprar a un vendedor u otro.

- **Libertad para poder salir e ingresar al mercado**

No existen obstáculos económicos, legales, tecnológicos, etc., que impidan la movilidad de los recursos o de las empresas para entrar o salir de un mercado o industria, y tampoco han de existir impedimentos para la compra o venta de mercancías, lo cual supone que los recursos y mercancías pueden ser desplazados rápidamente y sin fricciones.

- **Transparencia en el mercado**

Tanto los compradores como los vendedores poseen un conocimiento perfecto de los precios y cantidades a los que se están realizando las transacciones en el mercado y todos pueden participar en las mismas. Tienen información perfecta.

Como se puede observar, el concepto de competencia perfecta es un esquema teórico ideal. Sin embargo, sirve para predecir el comportamiento de determinados mercados que se aproximan a este modelo de un modo general. Es por lo tanto útil y, aunque no es completamente real, sirve para explicar la realidad. En competencia perfecta cada una de las empresas supone que el precio de mercado es independiente de su propio nivel de producción. Por lo tanto, en un mercado competitivo, la empresa solo tiene que preocuparse de la cantidad

que desea producir. Cualquiera que sea la cantidad que produzca, solo puede venderla a un único precio: el precio vigente en el mercado

3.2 Mercado imperfecto

Existe competencia imperfecta en una industria si todos los vendedores pueden controlar en alguna medida el precio del bien de esa industria. Si una empresa observa que puede influir significativamente en el precio de mercado de su producto, se clasifica como competidor imperfecto. La existencia de competencia imperfecta no significa que una empresa tenga el control absoluto sobre el precio del producto. Pero un competidor imperfecto tiene, al menos, un cierto margen de maniobra para fijar su precio. Por otra parte, el margen de maniobra difiere de una empresa a otra. En algunas industrias, la capacidad para fijar el precio es muy pequeña mientras que en otras es mayor.

¿Por qué muestran algunas industrias competencia casi perfecta mientras que otras están dominadas por unas pocas grandes empresas?

La competencia imperfecta surge cuando el producto de una industria es ofrecido por un pequeño número de empresas. Las dos grandes fuentes de competencia imperfecta son las condiciones de coste de producción y las barreras a la competencia. Cuando existen importantes economías en la producción a gran escala, las grandes empresas pueden producir sencillamente a un precio más bajo que el de las pequeñas, por lo que estas últimas no pueden sobrevivir. Así pues, cuando existen economías de escala con carácter general, tiende a haber pocos productores.

3.3 El mercado guatemalteco.

El Banco mundial hace mención a que Guatemala, cuenta con la economía más grande de Centroamérica, se ubica dentro de los países con mayores niveles de desigualdad en Latinoamérica, con altos índices de pobreza –particularmente en zonas rurales y entre poblaciones indígenas- y con algunas de las tasas de desnutrición crónica y de mortalidad materno-infantil más altas en la región.

Guatemala es un país con desarrollo medio, según el Índice de Desarrollo Humano 2014, sin embargo, los últimos datos sobre su deuda externa revelan que supera los 10.000 millones de dólares. Sobre este tema, algunos economistas consideran que está en capacidad de pagar el servicio de la deuda y de apuntalar nuevas perspectivas de crecimiento económico y en alguna medida, de avances en el desarrollo.

Otros especialistas sostienen que el mercado es muy cerrado y que solamente se otorgan garantías al sector privado tradicional y no a los nuevos empresarios. Si se realiza un breve análisis se observa que la mayoría de las grandes empresas se pueden clasificar en oligopolio, no solamente las empresas de productos industriales, sino aquellas dedicadas al sector terciario como son las universidades.

En Guatemala existen muchos monopolios, oligopolios y monopsonios con sus correspondientes efectos sobre el consumidor, los que disfrutan de privilegios y exenciones de impuestos por parte de los gobiernos de turno. La política tributaria durante los últimos 60 años se ha caracterizado por ser de enfrentamiento y negociación entre el Estado y los sectores empresariales.

3.4 Comercio bilateral previo al tratado y luego de su ratificación en 2009 hasta 2014

Según ProColombia, la participación de los países del Triángulo Norte de Centroamérica, en las exportaciones totales de Colombia es muy baja, Guatemala es el país al que más se exporta del grupo y aun así su participación frente al total, en el mejor caso fue de tan solo el 1,14%.

Para el caso de la importancia de Colombia en las exportaciones de los países del conjunto centroamericano, se analiza cuanto participan en las importaciones totales de Colombia los países centroamericanos, se hace referencia de las exportaciones del país en el anexo en donde refleja el crecimiento de 2,5% promedio anual en la última década.

Lo que Colombia importa de Guatemala, El Salvador y Honduras es mínimo, es evidente como para los países centroamericanos la relación entre exportaciones e

importaciones totales es mucho más importante, al ser las importaciones de productos colombianos mayores que las exportaciones centroamericanas hacia Colombia.

La tabla del anexo 6, nos permite analizar 3 momentos importantes para el TLC. El primero es en el año 2008 donde aún no había entrado en vigor el tratado en ninguno de los países del triángulo norte, luego 2009 y 2010 que son los años donde entró en vigor el Tratado para Guatemala y El Salvador y Honduras respectivamente podemos ver que en el año 2010 la participación de Colombia dentro de las exportaciones del Triángulo Norte es del 0,50% lo cual es el doble de lo que estaba teniendo en 2009, y por otro lado la participación del TN en las exportaciones de Colombia cierra en 2010 con un alza obteniendo un 1,28% versus un 0,93% en 2009 y finalmente el año 2014, que permite concluir que ha pasado una vez entrado en vigencia el Tratado con respecto a las exportaciones totales de cada una de las partes que conforman el Tratado con un aumento de la mismas dentro de ambas partes.

Lo que se puede concluir es que la participación del Triángulo Norte en las exportaciones colombianas es muy baja, adicional a esto, la firma del Tratado no ha significado una gran mejora en las exportaciones totales ya que entre 2008 y 2014 la variación ha sido de tan solo el 0,07%, es necesario hacer la salvedad de que estos totales incorporan los productos derivados de los combustibles fósiles.

Por el lado de los países centroamericanos, las cosas no son muy diferentes, Colombia representó a 2014 tan solo el 0,17% de las exportaciones totales del TN al mundo como se puede ver en el anexo 7, es importante señalar como a partir de 2009, año en el que entra en vigencia el Tratado, las exportaciones colombianas con el Triángulo Norte crecen de manera significativa, de hecho, su crecimiento es de 28,4% frente al 2008, hasta alcanzar su mayor valor en el año 2012, donde las exportaciones colombianas alcanzaron un valor de USD \$1.1162 millones lo cual dejó una balanza comercial favorable para Colombia por un valor de USD \$1.083,9 millones.

3. 5 Guatemala y el ámbito textil.

La industria textil y confección en Guatemala ha sido un eje económico central a nivel local, regional y nacional. Hasta mediados de los años ochenta, el sector se encontraba orientado casi exclusivamente hacia la producción nacional y centroamericana. Sin embargo,

a partir de esa época el modelo de desarrollo cambió de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones, como resultado de los regímenes especiales para incentivar la exportación y de las propias tendencias y presiones de la globalización.

En Guatemala, el sector textil y confección cuenta con una importante participación del capital nacional y extranjero. No obstante, esta industria experimenta una alta concentración de mercado dado que más del 60% de las exportaciones tienen como destino los EE. UU, ya que grandes marcas internacionales maquilan en el país una gran parte de su oferta. Así se da la presencia de dos subsectores: uno enfocado en la producción nacional formado por pequeñas y medianas empresas (Pymes) y otro volcado hacia las exportaciones formado por empresas de tamaño mayor. La industria de vestuario y textiles es sumamente importante para la economía guatemalteca. Durante el 2013, su producción alcanzó los US\$1,500 millones, con un crecimiento de alrededor del 70% durante la última década según invest in Guatemala.

Si bien las maquilas aparecieron en América Latina en los años 1960 y 1970, bajo los auspicios de los Estados Unidos de América, es en los años 1990 que toman un gran impulso con la liberalización del comercio internacional y la mundialización de la economía. Los gobiernos de los países Centroamericanos han facilitado el establecimiento de maquilas a través de la creación de las llamadas zonas francas. En muchos casos los gobiernos dejan totalmente exentas del pago de impuestos a estas empresas, para el caso de Guatemala, las mismas se amparan bajo el decreto 29-89.

El Decreto 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, del Congreso de la República de Guatemala facilita la obtención de beneficios tales como la suspensión temporal de derechos arancelarios e impuestos a la importación, incluyendo el Impuesto al Valor Agregado (IVA) sobre ciertas materias y productos; así mismo la exoneración total de Impuesto Sobre la Renta (ISR).

Para el subsector textil-confección enfocado al mercado nacional, la tendencia del mercado y de la industria es mantenerse en las condiciones actuales, compitiendo por precio, sin diferenciación ni aportar mayor valor agregado. Por lo general, al no tener grandes

posibilidades de insertarse en la cadena exportadora –por sus deficiencias de calidad, poco acceso a información de mercados internacionales, poco capital y resistencia al cambio existente entre la mayoría de los involucrados– esta industria depende básicamente de los vaivenes y tendencias de la economía nacional. En alguna medida también dependen de las tendencias del sector a nivel internacional, el análisis de las tendencias del mercado y de la industria se centrará en el subsector textil-confección enfocado al mercado de exportación o sector textil-maquila guatemalteco.

Según Invest Guatemala, en 2013 la mayor parte de la producción de vestuario y textiles de Guatemala se destina para exportaciones, principalmente hacia los Estados Unidos. Guatemala ese mismo año reportaba un total de exportaciones de aproximadamente US\$1,200 millones en exportaciones de vestuario y US\$300 millones en exportaciones de textiles y materias primas. Se destinan principalmente a Estados Unidos (más del 80%), Centroamérica (cerca del 13%), México (cerca del 3%), Canadá (1%) y algunos países de Sudamérica según Agexport.

El potencial de esta industria ha sido reconocido por importantes corporaciones multinacionales, que han escogido a Guatemala para su inversión, especialmente para la elaboración de prendas de vestir. Proexport Colombia (2013) hace referencia a que la inversión extranjera se origina principalmente de la República de Corea. Del total de empresas extranjeras del sector (146 empresas), 84 son originarias de Corea, los 62 restantes se originan de Estados Unidos y Francia.

En el periodo 2007-2013, Guatemala había logrado atraer un total de US\$2,210 millones en inversión extranjera específica para esta industria, de acuerdo con información de FDI Intelligence Market.

3.5.1 Clúster Textil de Guatemala

Según el Departamento de Análisis Económico y Estándares de Supervisión del Área de Análisis Económico y Financiero de la Súper intendencia de Bancos para Guatemala, el sector textil y de confección de vestuario significó el 17.2% de las exportaciones totales para el año 2009 y el 17.4% a octubre 2010. En términos de exportaciones, esta industria es de

suma importancia para la economía nacional, produciendo aproximadamente US\$1.5 miles de millones en 2013, se debe notar que existe una presencia considerable de inversionistas asiáticos en el país, principalmente en confección.

El anexo 8 hace referencia a la producción textil y de prendas de vestir que Guatemala produce anual, de 2003 a 2013 el sector llegó a US\$ 1,500,00 millones de dólares. Posicionándose como uno de los rubros con mayor producción en el país.

El sector textil-confección guatemalteco ha cambiado radicalmente en los últimos treinta años. Hasta mediados de los años ochenta del siglo pasado, el sector se encontraba orientado hacia la producción casi exclusivamente para el mercado local y centroamericano. A partir de esa época se produjo un cambio en el modelo de desarrollo –de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones– surgido de los esquemas de Regímenes Especiales para incentivar la exportación, y de las propias tendencias de la globalización. Actualmente se pueden identificar dos subsectores: uno enfocado al mercado nacional y otro, al mercado de exportación.

Guatemala importa todos sus requerimientos de algodón, principalmente de EE. UU. Hay un desarrollo de fibras sintéticas e hilanderías, pero la mayoría de los insumos provienen del exterior. Con una producción fuerte en tejido plano como punto y una importación significativa de telas asiáticas, aun cuando éstas no califican para las preferencias arancelarias

La confección particularmente se da por las empresas de capital asiático, dado un movimiento hacia producción de prendas que no hacen uso de las preferencias arancelarias, pero aducen que la diferencia en costo de tela importada de Asia es suficiente para contrarrestar la desventaja impuesta por los aranceles. Las empresas nacionales que producen hilos, empaque, bordados, etiquetas, botones, zippers y otros, cuentan con el desarrollo en accesorios más completo de la región centroamericana.

Otros factores, la cadena textil se ha venido integrando gradualmente, facilitando la transición hacia operaciones más sofisticadas como el full package. Con miras a una operación regional, se abrió el Centro Regional de Control de Calidad de la Industria Textil para otorgar certificaciones de calidad ISO.

3.6 El Salvador y el ámbito textil.

La industria textil es considerada uno de los sectores más importantes de El Salvador, ya que contribuye al ingreso de divisas a través de la participación del mercado extranjero, además representa una de las mayores fuentes de empleo, ocupando uno de los primeros lugares en absorción de mano de obra en la ocupación directa y permanente de muchos trabajadores.

Históricamente, y hasta antes de la crisis iniciada a finales de los años 70's, la industria textil se ha ubicado entre los sectores manufactureros más importantes de El Salvador y la segunda más importante de Centroamérica. Según la cámara de la industria Textil, Confección y zonas francas de El salvador, desde 1950 hasta la fecha, la actividad textil ha estado ubicada entre los cuatro primeros lugares de la industria salvadoreña en lo que a valor de su producción se refiere, con un peso que ha oscilado entre un mínimo de un 4.5% hasta un máximo de un 12.2%.

Es a partir de 1991 que las nuevas inversiones en el sector textil cobran auge. En ese año se firmó el documento de pacificación entre el Gobierno de El Salvador y la guerrilla. Muchos empresarios, que durante la década de incertidumbre sacaron parte de sus capitales del país, los empiezan a repatriar para invertirlos en sus empresas. Esa fuente de capital accionario con que cuentan muchas de las empresas de El Salvador, es una ventaja con respecto a la industria de otros países de la región. En cuanto a tecnología, en el último quinquenio la mayoría de las empresas textiles han llevado a cabo procesos de modernización industrial, que no se refleja enteramente como un cambio en la capacidad instalada, por tratarse en muchos casos de sustitución de maquinaria y equipo obsoleto.

La estructura de la industria textil salvadoreña presenta la característica de que existe mucha integración vertical intra-empresa. Es decir, las empresas más grandes generalmente están integradas desde la hilatura hasta los acabados textiles, y el algún caso también llegan hasta la confección. Esta integración vertical le resta al sistema flexibilidad y dinamismo, ya que, en cada empresa, sus procesos posteriores son clientes cautivos de los procesos primarios. Para cambiar de proceso o tecnología, frecuentemente la empresa se encuentra

con que debe cambiar toda su integración vertical. En otros países con clúster más avanzados, las empresas se tienden a especializar más en las diferentes etapas del proceso, y existe un intercambio cliente-suplidor muy dinámico entre las diversas empresas.

El desarrollo de la maquila se enmarcó en la ley de promoción de exportaciones en 1974, pero bajo un régimen de zona franca, de propiedad y administración estatal.

La primera fue la de San Bartolo, que en 1979 albergaba aproximadamente 14 empresas, las cuales abandonaron el país a raíz del conflicto armado. No fue sino hasta 1990 que se implementó como parte de las reformas estructurales la ley de Zonas francas y Recintos Fiscales, hecho que produjo una expansión acelerada en la industria, apoyada principalmente por la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social FUSADES, que contaba con el financiamiento USAID.

3.6.1 Clúster Textil de El Salvador

Desde 1950 el sector textil en El Salvador se ha ubicado entre las principales industrias manufactureras. La cadena textil tiene acceso a hilanderías y tejido de punto, con una operación de confección que ha empezado a incursionar en full package y otros tipos de producción que van más allá del simple ensamble. Durante los primeros seis meses de 2013 la industria textil vendió \$1.140 millones, \$104 millones más en comparación con igual periodo de 2012 según la Cámara de la Industria Textil, Confección y Zonas Francas (CAMTEX).

La producción local de fibras naturales y algodón proviene de los EE. UU., y no se produce algodón localmente. La industria está enfocada principalmente en tratar de producir bajo la modalidad de paquete completo.

3.7 Honduras y el ámbito textil.

Honduras es un país de contrastes en el campo textil. Durante las décadas de los 60's, la industria textil hondureña, fue poco competitiva aún dentro del contexto del Mercado Común Centroamericano. En contraste, en 1995 Honduras se perfila como mayor exportador de productos textiles confeccionados a los Estados Unidos. Su industria textil es de las más

débiles de la región (con la única excepción de Nicaragua. Dado que la maquila textil es intensiva en mano de obra, este crecimiento de la industria ha sido acompañado de una generación de empleo muy importante.

En Honduras existe únicamente una organización que agrupé al gremio textil. Se denomina Asociación Hondureña de Maquiladores y está ubicada en San Pedro Sula. Como su nombre lo indica, está enfocado a las necesidades del sector de maquila de exportación, y no hacia los sectores de productores textiles y de la confección enfocados al mercado interno y regional. Fue fundado en 1991, coincidiendo con el auge de la actividad de maquila y está ubicado en San Pedro Sula.

El poco desarrollo de la industria textil en Honduras hace que, en términos relativos, exista pocas empresas que sean suplidores eficientes de los insumos claves de la industria de la maquila de exportación. Tampoco existe en Honduras empresas que produzcan maquinaria textil ni accesorios para prendas de vestir sofisticados. En cuanto a infraestructura, en la zona de San Pedro Sula, Honduras cuenta con una muy buena red vial y un puerto excelente situado estratégicamente para brindar un buen servicio de transporte marítimo a EE. UU. Por el contrario, en energía eléctrica, la situación es crítica. Los faltantes de energía de los últimos dos años han obligado a las empresas a adquirir plantas propias de emergencia.

Honduras es el mayor exportador textil de Centroamérica, pero tiene su producción concentrada en pocas prendas. Se destaca la producción de camisas de punto, ropa interior, pantalones y shorts. De acuerdo con las 7 principales categorías de exportación listadas en el Cuadro 8, las camisas corresponden al 45% del valor exportado por Honduras hacia los Estados Unidos en el 2002. En estas tres categorías Honduras tiene el puesto número 2 dentro de los exportadores mundiales hacia ese mercado.

En el anexo 9, se puede identificar que el sector textil fue fuente de 150,000 mil empleos de forma directa, teniendo entre 2010 y 2014 \$USD 3.2 mil millones de dólares en exportaciones y siendo Estados Unidos su principal socio comercial con el 83% de participación, seguido de México con un 4%, la Unión Europea con un 3% y por ultimo Canadá con un 2% de participación en la categoría.

La industria textil en Honduras ha renovado su modo de producción basándose en una estrategia de reducción de los costos de producción recurriendo a la generación de energía a base de biomasa, debido a la menor demanda de prendas de vestir de los consumidores estadounidenses, y esto se da con el propósito de elevar la eficiencia operativa para mantener y mejorar su productividad. Además, se han enfocado en la atracción de nuevas opciones de desarrollo, principalmente en temas como el establecimiento de fábricas para la producción de hilaza, el que sirve como el insumo más utilizado en la manufactura de telas y en el que Honduras se ha situado como el mayor importador del mundo, por encima de países como China y México.

3.7.1 Clúster textil de Honduras

Honduras es el líder, junto a Guatemala, en la producción de paquete completo. El desarrollo en telas es relativamente débil, y no exhibe el mismo dinamismo de la industria de la confección.

Honduras es el mayor exportador textil de Centroamérica, pero tiene su producción concentrada en pocas prendas de vestir. Se destaca la producción de camisas de punto, ropa interior, pantalones y shorts. El sector textil es relativamente débil como ya se mencionó y no exhibe el mismo dinamismo que la industria de la confección con tan solo 8 empresas operando, todas especializadas en tejido de punto.

Los accesorios han tenido un desarrollo moderado, con 31 empresas que suplen hilos, acabados, tejidos, empaques, etiquetas, botones, zippers, elásticos, entretelas, maquinaria, productos químicos, lavandería, ganchos, cordones, encajes y estampados.

Materias primas como el algodón no se abastecen localmente, al igual que los tintes. Sin embargo, se han notado avances en compañías que se dediquen a suministrar fibras sintéticas y productos petroquímicos. El diseño también está en una etapa incipiente, con un desarrollo débil.

3.8 Usos del cuero

Las sociedades prehispánicas utilizaron la piel de los animales para protegerse del frío, asimismo elaboraban caites, máscaras, recipientes y vestuario especiales. Los españoles introdujeron en América el cuero curtido de ganado vacuno, lo que favoreció el arte de trabajar cuero. Este trabajo se dividió en marroquinería y talabartería. Con la marroquinería o estuchería, se elaboran cartucheras para armas, estuches, carteras, monederos, cigarreras, billeteras y muchos otros objetos.

Los cueros o pieles se sacan del buey, del chivo, carnero (oveja), del cabro, de la vaca, del toro y del venado (García, 1984: 26). La abundancia de este material garantiza la pervivencia de las artesanías en cuero, que han tenido un extraordinario florecimiento en Guatemala.

En Guatemala, “El trabajo de cuero se encuentra en todos los departamentos de la república. Varía de una región a otra la importancia de este, así como la cantidad de personas involucradas en dicha actividad” (Pérez, 1989: 60). Entre los nuevos usos de la sociedad colonial americana, el montar a caballo fue un elemento esencial de su formación, por la extraordinaria importancia que en ella tuvo (Tudela, 1968: s/p), utilizando para la monta, las albardas de cuero; ya que, como manifiesta Cabrera (1945: 75), “la historia de la humanidad, sin el caballo, habría sido muy diferente de cómo es; de ningún pueblo puede decirse esto con mayor fundamento que de los pueblos de América”.

La utilidad del cuero es muy versátil, puesto que se puede usar, tanto crudo como curtido. La diferencia entre ambos es que el primero es rígido y para trabajarlo, se hace necesario suavizarlo usando sebo cocido de res o remojándolo. El segundo es maleable por el proceso de curtido al cual ha sido sometido y permite trabajarlo con más facilidad.

3.9 El calzado en el Mercado Guatemalteco.

La producción manufacturera se ubica en la ciudad de Guatemala, Quezaltenango y San Cristóbal, Alta Verapaz. Existe un buen número de talleres en los departamentos de Guatemala, Quezaltenango, Suchitepéquez, Sacatepéquez, Retalhuleu, San Marcos y Escuintla.

La fabricación del calzado presenta una gran diversidad de formas y tamaños en sus establecimientos: desde el taller artesanal, hasta la gran planta fabril que utiliza maquinarias, equipos y técnicas de producción y de comercialización altamente eficiente. Desde el punto de vista de la producción global, ésta se encuentra prácticamente concentrada en unas pocas plantas, medianas y grandes, que abastecen la mayor parte de la demanda local, tanto en cantidad como en variedad de calidades y precios.

En Guatemala, el uso y fabricación de calzado se remonta a la época precolombina en la civilización maya. Los indígenas utilizaron pieles que procesaban para prolongar su duración, para la protección corporal y la elaboración de calzado. Según la antropóloga Bárbara de Arathoon, investigadora del Museo Ixchel del Traje Indígena en su artículo huellas prehispánicas en el simbolismo de los tejidos mayas de Guatemala en 2010, las sandalias de cuero se constituían como parte de la indumentaria que utilizaban los mayas en el pasado, que incluso indicaban el rango de quien los portaba, si era gobernante, guerrero o comerciante, por ejemplo.

Con la llegada de los españoles a Guatemala en el año 1,524 inicia la manufactura de calzado al estilo español. La distancia, entre otras condiciones, obliga a que las pieles se curtieran en Guatemala con calidad y no en Europa y es así como se montan los precedentes de la manufactura de esta prenda en el país.

Desde esos tiempos hasta la actualidad, el calzado indígena de Guatemala varía según la etnia y la región, mientras que el calzado que utiliza la población ladina en general está enmarcado según las tendencias de moda. Para conocer más a fondo acerca del calzado producido a nivel nacional, es necesario contextualizar más su historia, evolución y desarrollo de la industria dentro del país.

El sector de calzado engloba las actividades de diseño, distribución, fabricación, comercialización y venta de este tipo de indumentaria dentro del país. En Guatemala, este sector cuenta con una organización propia, donde la mayoría de las empresas dedicadas a esta actividad forman parte de la Cámara de Industria de Guatemala a través de la Gremial de Calzado. Entidad que agrupa a micro, pequeñas, medianas y grandes Industrias que

producen calzado, materias primas, maquinaria y afines en Guatemala. (GRECALZA) contando con el apoyo de organizaciones estatales que fomentan la generación de alianzas estratégicas. Este es un indicador que señala el hecho que la industria nacional de calzado es de las principales productoras de la región Centroamericana.

Para lograr una mejor comprensión de cómo dicha industria ha alcanzado su estado actual, es necesario adentrarse un poco más en el tema de la historia y desarrollo de esta.

Más adelante, como respuesta a la demanda elevada de este producto, surge la necesidad de aumentar la producción, y crece entonces la mano de obra. En las décadas de 1,920 y 1,930 se incrementa el nivel de producción en el país, concentrado en calzado para trabajo de campo. Éste era elaborado principalmente con cuero de res. En éste mismo lapso, surgen las primeras tenerías (fábricas donde se curten y trabajan las pieles) que en muchos casos eran propiedad de las mismas industrias, lo que les permitía obtener materia prima de calidad a un menor costo.

3.10 La Marroquinería en Guatemala

El diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define a la marroquinería como la industria de artículos de piel, cueros o imitación, entre otros. También se conoce así al taller donde se fabrica o la tienda donde se venden dichos productos, y a la persona que trabaja en esta industria se le conoce cómo marroquiner.

El cuero, principal materia prima utilizada en la marroquinería, es el pellejo o piel que cubre la carne de los animales, después del curtido y preparado para su conservación y uso doméstico e industrial.

El proceso productivo de la marroquinería comienza con el diseño y el posterior desarrollo del producto, es decir la fabricación del prototipo del artículo. Las tendencias de la moda, las publicaciones y los eventos relacionados con el sector marroquiner son elementos centrales para definir el diseño y el prototipo. Asimismo, la provisión de insumos completa los materiales para la producción industrial. Estos insumos son: cuero, adhesivos, materiales textiles y sintéticos y otros componentes como herrajes, hilos, forros, aprestos, cremalleras, tintas, etc.

En Guatemala, durante la colonización de los españoles se introdujeron varios oficios donde el cuero era la principal materia prima, por ejemplo: talabartería, que consta de todos los productos para la equitación, vaquería y el uso militar, la marroquinería que se componen de maletas, baúles y maletines en ese entonces.

La Marroquinería surge y se desarrolla junto la industria frigorífica; es decir, que la marroquinería ha existido desde la época prehistórica, solo que de una manera más rudimentaria: a la fecha las condiciones de producción han evolucionado de manera radical, con la incorporación de instrumentos y maquinarias que, la ingeniería, la electrónica y la información facilitan y que garantizan una espectacular optimización, tanto en el rendimiento como en la calidad final del producto, además ayuda a ser una fuente de empleo para las familias guatemaltecas.

3.11 Colombia y el ámbito textil

El sector textil ha sido uno de los sectores de mayor tradición y reconocimiento para la económica colombiana, en especial por la producción, la internacionalización y el desarrollo económico del país. Importantes empresas del sector entre las que se encuentran Coltejer, Fabricato, Leonisa entre otras.

Fueron compañías pioneras y lideraron el desarrollo industrial del país, lo cual ha permitido ser un mercado estratégico y se ha posicionado como destino para la atracción de capitales extranjeros. Este comportamiento ha sido el fruto del buen desempeño de los sectores industriales, dentro de estos se destaca el de textiles que se ha venido posicionando cada vez más en los mercados internacionales, caracterizado por sus mejoras en innovación y especialización, destacando la alta calidad de la costura nacional; además de la eficiencia y rapidez en los procesos de producción, despacho y entrega de mercancías.

La entrada en vigor de los TLC ha logrado que Colombia luego se haya transformado en un gran exportador de confecciones, pasando de exportar US\$466 millones en 2000 a US\$1.381 millones en 2008 (Legiscomex, 2012). De igual manera, las importaciones tuvieron un periodo de estabilidad desde 2000 hasta 2006, año a partir del cual comienza un

crecimiento importante; para 2007 las importaciones aumentaron en 60% y para 2008 se incrementaron en 135% (Legiscomex, 2012).

Por el contrario, en el periodo 2008-2014, la industria textil ha sufrido una reducción en sus exportaciones, mientras las importaciones se incrementaron en un 91,5%, lo que ha afectado la estabilidad de las pymes. En el primer semestre del año 2012, las exportaciones colombianas del sector textil fueron de USD444,5 millones y presentaron una caída del 0,7%; después de que, en el 2011, las exportaciones del sector habían tenido un crecimiento del 5,5% al pasar de USD1.062,9 millones en el 2010 a los USD1.121,9 millones. (Informe Supersociedades, 2012).

Un factor importante que ha generado estas dificultades en las ventas internacionales ha sido la incursión en el mercado por parte de China. Este país ha ampliado su participación en las exportaciones. A tal punto de que en el 2011 concentró el 30,7% de las exportaciones a nivel mundial del sector textil y el 36,9%, de las de confecciones. Este país ha usado la estrategia de mantener una oferta de precios bajos y tener avanzada tecnología que le permite la producción textil a gran escala. En el 2014, la industria textil se encuentra en un periodo de recuperación, después de la crisis en 2008, el empleo disminuyó, las ventas cayeron y se presentó una caída en los precios. Esta crisis presentó efectos nocivos en la dinámica del sector y el cierre de muchas empresas. En 2012 reaparecieron las señales de un renacimiento de la crisis demostrado por la caída del sector.

Según el informe de la Superintendencia de Sociedades (2005), la industria textil en Colombia se encuentra en un mercado muy competitivo, que, paradójicamente se debe a la llegada de productos extranjeros a costos menores, la proliferación de las marcas de segunda calidad, pasando por la subfacturación de sus materias primas hasta el contrabando. Pero la estabilidad de precios y el plan de protección que el gobierno está implementando todavía no ha dado los resultados necesarios. Aún hay mucho por hacer en términos de productividad, pero a la buena calidad de las prendas que son hechas desde el país da buenas perspectivas para su desempeño y desarrollo.

Actualmente la producción textil se concentra en Medellín, Bogotá, y el resto del país. Según el estudio de Legiscomex (2012) el sector de textil en la ha tenido un comportamiento importante en los últimos diez años con un crecimiento promedio del 12% y a partir del año se ha generado una caída en las exportaciones de confecciones, alentada principalmente por la adopción de los tratados, los cuales el sector no estaba preparado y ha tenido inconvenientes de adaptación.

3.12 Apertura comercial entre Colombia y los países del Triángulo Norte.

Uno de los principales objetivos del Tratado de libre comercio entre Colombia y el Triángulo Norte es **“Eliminar recíprocamente las barreras al comercio de bienes y servicios dentro de la zona de libre comercio”** resulta necesario entender los fundamentos teóricos que llevan a una economía a querer eliminar las barreras al comercio mediante la implementación de las llamadas zonas de libre comercio. Para este fin se exponen los argumentos que dan el fundamento al comercio internacional desde los planteamientos de Adam Smith y David Ricardo, para posterior a esto explicar la Teoría de la Integración Económica la cual tiene los argumentos bajo los cuales eliminar barreras al comercio dentro de una zona de libre comercio genera beneficios para las economías involucradas en este proceso.

A través de la historia han sido múltiples las doctrinas económicas que explican el porque es beneficioso para un país abrirse al comercio internacional. Entre las más conocidas se encuentran la teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith, Las ventajas comparativas de David Ricardo.

Capítulo IV

Estrategia comercial para el aumento del comercio bilateral entre Colombia y Guatemala en la industria del cuero, calzado y marroquinería. (prospectiva).

La actividad comercial ha estado, a lo largo de los siglos, vinculada a la actividad humana, en virtud de la necesidad de obtención de satisfactores. El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costos. El comercio también permite a un Estado consumir más de los que podría si produjese en condiciones de autarquía. Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías (Krugman, 2001).

Los Tratados de Libre Comercio, son un instrumento jurídico encaminado al establecimiento de una zona de libre comercio que enmarca las preferencias arancelarias sujetas al libre comercio, un programa de desgravación arancelaria, así como la eliminación de medidas arancelarias y no arancelarias al comercio.

Dentro del comercio internacional también se incluyen normas y reglamentos que regulan las transacciones comerciales entre los países.

4.1 Análisis para el aumento comercial entre Guatemala- Colombia.

La economía actual ha puesto especial atención en las ventajas que proporciona el comercio como instrumento de progreso. El comercio permite que el país se especialice en aquello en lo que es comparativamente eficiente, como lo afirma David Ricardo en su teoría de la ventaja comparativa, mejorando así el bienestar de la sociedad y oportunidades de trabajo.

Desde los tiempos de Adam Smith, la mayor parte de los economistas han sido partidarios de que el comercio fluya lo más libremente posible entre países. Incluso, un coetáneo suyo, Hamilton (1781), lo planteaba desde una perspectiva tan interesante, como agresiva:

“Cualquier país podría obtener enormes beneficios si, mediante su transferencia desde el inicio, lograra apoderarse del fruto del trabajo de otras naciones.” (William, Hamilton, 1781)

Pero con frecuencia, la apertura comercial, cuando se realiza de forma abrupta y sin políticas de acompañamiento, aparecen procesos de destrucciones netas de capacidades productivas nacionales, con consecuencias indeseables en los ámbitos económicos, y sociales a corto plazo dentro del país.

Es por ello por lo que dentro de las negociaciones de TLC entre los países se identifican los productos con mayor sensibilidad para crear una defensa nacional y evitar destrucciones dentro del territorio.

Este es el caso entre Guatemala y Colombia en el rubro de: calzado, cuero y marroquinería las cuales dentro del tratado de libre comercio entre los Estados están dentro de la categoría E, la cual indica que todas las mercancías dentro de la lista estarán exentas de cualquier disciplina u otro tipo de compromiso del tratado.

Se puede concluir que todas las importaciones de estas categorías han sido mínimas, ya que la producción local de calzado, y accesorios de cuero se ha visto protegido con dicho gravamen.

4.2 Internacionalización de empresas colombianas en territorio guatemalteco.

Se considera la internacionalización de la empresa como una estrategia corporativa, perfectamente planteada por Plan y León en su libro dirección de empresas internacionales donde exponen que la estrategia comercial hace referencia a los procesos de dirección estrategia mediante los cuales, las empresas evalúan las condiciones cambiantes del entorno internacional y desarrollan una respuesta organizativa adecuada a sus recursos que implicara el traspaso de las fronteras naciones.

Luostarinen (1979), señala que “la internacionalización constituye una de las alternativas de expansión de la empresa cuando ésta toma en cuenta escenarios ajenos al nacional para desplegar su política de desarrollo de mercados”.

Luostarinen define que es internalización cuando una empresa toma territorio ajeno para poder ampliar sus mercados y alcances, logrando así posicionamiento internacional.

Coviello y McAuley (1999) por su lado inciden en esta idea cuando explican que “las relaciones establecidas a través de las transacciones internacionales pueden influir en el crecimiento de la empresa y en la expansión a otros países”.

Por otro lado, Coviello y McAuley, hacen mención en que las relaciones que están establecidas internacionalmente podrían influir grandemente en las expansiones que estos puedan tener dentro del territorio.

Dentro de estas definiciones se ha planteado un componente que lo caracteriza como una estrategia de crecimiento por la diversificación geográfica internacional, como uno de los principales factores a tomar en cuenta.

Bueno E. en su obra Dirección estratégica y nuevas perspectivas teóricas, señala que la estrategia de internacionalización representa “el desarrollo de la actividad económica de la empresa en otros países” y Zaldo (1997) establece que “internacionalizar la empresa es gestionar cualquier área de la empresa utilizando recursos o clientes de fuera de las fronteras del país en que la empresa está”.

4.3 Factores de inversión en Guatemala

Guatemala tiene una ubicación geográfica estratégica para el desarrollo de exportaciones y participación en los principales mercados internacionales; con acceso tanto al océano Pacífico como el Atlántico. Llamado la bisagra de Mesoamérica por ser el puente entre Sur de México y Centroamérica, para un mercado de más de 68 millones de personas con una producción de alrededor de US\$319 miles de millones (sur de México y Centroamérica).

Guatemala es un importante proveedor de la materia prima necesaria para esta industria; produciendo filamentos sintéticos, telas, tejidos especiales, tejido de punto, tejido para propósitos especiales, tela Oxford, cueros y pieles entre otros.

Cuenta con Abundante fuerza laboral con altas destrezas y a precios competitivos. La industria textil del cuero y marroquinerías es una importante fuente de empleo para mujeres (aproximadamente 46% de la fuerza laboral de la industria es femenina). Según el ministerio de economía de la República de Guatemala el país se caracteriza por una población predominantemente joven, en donde alrededor del 50% tiene menos de 25 años. Lo que indica que se cuenta con una oferta de mano de obra bastante amplia. Se estima que alrededor de 200,000 personas entran al mercado laboral cada año.

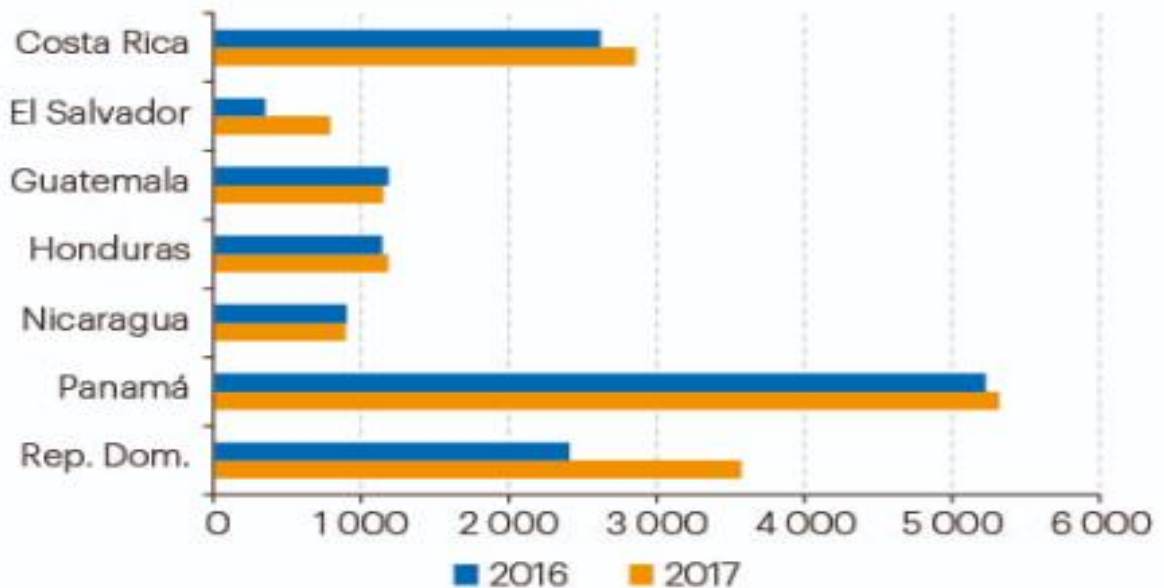
Guatemala comparte Tratados de Libre Comercio y Acuerdos Preferenciales con los principales mercados internacionales (Estados Unidos, México, Centroamérica, algunos países de Sudamérica y el Caribe, Taiwán y otros países asiáticos). Además, el país posee un Acuerdo de Alcance Parcial con la Unión Europea.

El país posee un clúster de la industria de vestuario y textiles muy bien organizado y reconocido a nivel internacional. VESTEX, así como La Gremial de Fabricantes de Calzado y Productos Afines que promueven el sector ofreciendo asistencia técnica, capacitación, mercadeo, promoción de exportaciones y establecimiento de comunicaciones entre el Gobierno y los principales mercados potenciales.

Ministerio de Economía de la República de Guatemala señala que, durante los últimos veinte años, Guatemala realizó una serie de reformas importantes en su política monetaria, financiera y cambiaria. Estas reformas incluyen cambios legales de gran trascendencia y, como consecuencia, la macroeconomía guatemalteca se ha caracterizado por ser estable y relativamente predecible. La inflación del país, durante la última década, se ha caracterizado por ser una de las más bajas y estables de Latinoamérica.

Centroamérica y la República Dominicana: flujos de inversión extranjera directa, 2016-2017

(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales

En la gráfica se puede identificar que Guatemala junto con Honduras son de los países centroamericanos con mayor potencial para la IDE el cual entre 2016 y 2017 alcanzó USD\$ 1,000.00 millones según CEPAL.

El Gobierno de Guatemala ha estructurado distintos incentivos a empresas nacionales y extranjeras, con el objetivo de desarrollar la creación de cada vez más empresas y fortalecer las existentes, mejorar la competitividad del país y favorecer la creación de más plazas de trabajo para los guatemaltecos. Estos incentivos representan exoneraciones fiscales importantes para las empresas que cumplan con requisitos específicos de cada ley.

4.4 Análisis Crítico

En 2006, el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) aprobó el programa “Mejoramiento de la Competitividad de la Industria Textil y de Confección para Honduras y Guatemala” el cual tenía como objetivo principal aumentar las oportunidades de exportación de las empresas pertenecientes al sector en dichos países.

Entre dichos factores se encontraban: La capacitación técnica para mejorar las habilidades de la fuerza laboral del sector, el mejoramiento de las cadenas productivas a través de la integración y fortalecimiento de las competencias empresariales, y por último el apoyo al cumplimiento de las exigencias del mercado que les brindara mayores oportunidades externas.

Factores que se vieron reflejados como una mejora de la productividad de las empresas a las que pertenecían. Mejorando la calidad del producto final y siendo los mercados internacionales el objetivo.

Se puede definir como una internacionalización, la utilización de una franquicia y bajo esta modalidad, la empresa otorga licencias a una firma extranjera para que sea ésta la que realice la producción, la inversión y/o facilite los servicios, además de pagar las regalías correspondientes a la firma dueña de la licencia. La empresa extranjera brinda regularmente apoyo en el montaje de la franquicia, transferencia de tecnología, entrega de productos y capacitación. Para determinar si puede considerarse una IED o bien una transacción de comercio internacional (por exportación de mercancías y/o servicios), se deberá de considerar si la empresa extranjera es la que invierte el capital para la nueva sucursal.

Como se ha planteado, el objetivo de esta investigación es analizar el impacto comercial del Tratado de libre comercio específicamente Guatemala – Colombia en la industria textil, el cuero y marroquinería, pero el rubro cuenta con gravamen parcial, por ser productos de mayor sensibilidad para Guatemala por lo que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial.

Esto con el fin de proteger el mercado local y pequeñas empresas guatemaltecas especializadas en la categoría.

Es por ello, por lo que se pretende presentar un modelo de internacionalización de marcas colombianas dentro del territorio guatemalteco, siendo una inversión directa para el país, y ofreciendo apertura comercial, la cual puede expandir las ventas de la empresa al tener acceso a mercados más grandes o con poderes adquisitivos iguales o mayores que en su mercado de origen.

Guatemala tienen una ubicación geográfica estratégica, lo cual puede aportar una ventaja en la reducción de los costos logísticos y aumentar la competitividad de la empresa.

En el caso de Colombia, por ejemplo, el gobierno ha designado a PROCOLOMBIA, la labor de facilitar y promover la expansión de sus empresas en el mundo. El gobierno colombiano considera que la inversión de las empresas colombianas en el exterior, trae consigo mejoras directas e indirectas en la competitividad industrial; dinamiza las exportaciones, en el caso de inversiones en busca de expansión de mercados y cadenas de distribución; aumenta las divisas en el mediano y largo plazo, producto de utilidades que generen las inversiones a futuro y crea efectos positivos en el empleo doméstico, los salarios, la orientación de recursos a investigación y desarrollo y los ingresos tributarios.

Está claro que se deben colocar leyes que puedan regir y proteger dicha inversión, que garanticen la estabilidad de la operación para el país. Siendo fuente de empleo y de ingresos no puede desaparecer como ya se han dado los casos de maquilas extranjeras.

El escenario óptimo para ambos países es la apertura comercial y la internacionalización de marcas colombianas que puedan maquilar en territorio nacional, con el uso de materias primas guatemaltecas y capacitación para el personal, con mano de obra y legislación del país, garantizando el acceso a los TLC's que Guatemala tiene vigentes, volviéndose una ventaja comparativa para Guatemala.

Proponiendo un escenario mediano/equilibrado, se puede tomar la internacionalización por medio del sistema de franquicias colombianas, pero, estos casos es el inversionista nacional el que aporta el capital, el trabajo, el local, entre otros gastos. En

estos casos, las transacciones de las empresas colombianas se registrarían como exportaciones de bienes y/o servicios. Algunas de estas empresas colombianas que se han internacionalizado, empleando la modalidad de franquicia, son: Totto, Kokoriko, Tennis, Color Siete, Velez. Sin embargo, la presencia de estas empresas en la región podría ser un factor de dinamización para la localización de otras empresas colombianas. Es una ventaja de una vía, ya que Colombia es el país que estaría exportando y Guatemala Importando, logrando una balanza comercial negativa.

Como un pésimo marco, se continuaría con el gravamen parcial del rubro, sin ánimos del querer negociar y sin la ambición de la apertura comercial por parte de ambas partes.

Pero este quedaría fuera de la propuesta, ya que en febrero de 2018 autoridades guatemaltecas anunciaron que, en los próximos meses, se espera concretar la ampliación del TLC con el país sudamericano, el cual consistiría en la inclusión del sector textil y de caucho, lo cual se esperaría fuera el inicio de la internacionalización de nuevas oportunidades comerciales para ambos países.

CONCLUSIONES

Las relaciones comerciales generalmente se establecen por intereses económicos, tal es el caso del Tratado de Libre Comercio, y su impacto comercial, nace la necesidad o con base en las relaciones políticas, que se logra un tratado de libre comercio, buscando siempre el bienestar y/o intereses de los países involucrados, creando una relación estable y basada en leyes que permitan establecer bajo que términos estas se llevarán. De igual manera sucede en el tratado de libre comercio entre Guatemala y Colombia en la categoría de Cuero y Marroquinerías, donde ambas partes buscan el beneficio mediante un tratado, estableciendo así la categoría libre de aranceles, a pesar de ello como se expuso durante la investigación, es una categoría con gravamen parcial, lo que lo deja exento de cualquier disposición del tratado.

Es de resaltar el efecto positivo que tuvo la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio para los flujos bilaterales entre Colombia y Guatemala, la relación entre estos dos países una vez contemplada la ratificación, incorpora mayor diversificación en las exportaciones colombianas, lo cual es acorde con el primer objetivo del Tratado: “Promover la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las Partes”

Si bien es cierto, se cuenta con gravamen parcial en el rubro del cuero, calzado y marroquinería, se necesitaría más tiempo para poder determinar el impacto que este ha tenido y como ha afectado al mercado local y que sea un indicador influyente dentro de la economía de país.

Es de gran importancia los aspectos que se deben tomar en cuenta para el aumento bilateral del comercio con Colombia, tales como los frentes sociales y económicos que el país atraviesa, reduciendo el tamaño efectivo del mercado y dificultando el crecimiento económico y de inversión extranjera.

En la investigación se propone la Internacionalización de empresas colombianas en territorio guatemalteco, para poder establecer una relación gana- gana entre ambos países. Colombia por su lado aprovecha las aperturas comerciales que Guatemala tiene para poder

exportar sus productos y lograr posicionamiento internacional y una mano de obra económica para la producción; Guatemala por su lado estaría generando empleo para la población, especializándose en el rubro que puede ser explotado den el mercado.

Finalmente, se puede decir que las ventajas que se logran de la internacionalización de la empresa se derivan de la capacidad que tiene ésta para coordinar actividades de la cadena de valor agregado. La falta de conocimientos y recursos es el principal obstáculo para la internacionalización. Estos obstáculos se reducen a través de decisiones incrementales que permiten aprender sobre los mercados internacionales y la forma de operar en el exterior, a través del seguimiento de un plan efectivo que ayude en su proceso y mejor aún, actuando. Es lo que se pretende con la propuesta, poder importar la marca y la modalidad de producción, replicando las operaciones que tienen las plantas colombianas en territorio guatemalteco, creando leyes de protección y fomento de la inversión extranjera, que cuiden y velen por la fundación, crecimiento y estabilidad de las empresas.

BIBLIOGRAFIA Y FUENTES DE INFORMACION

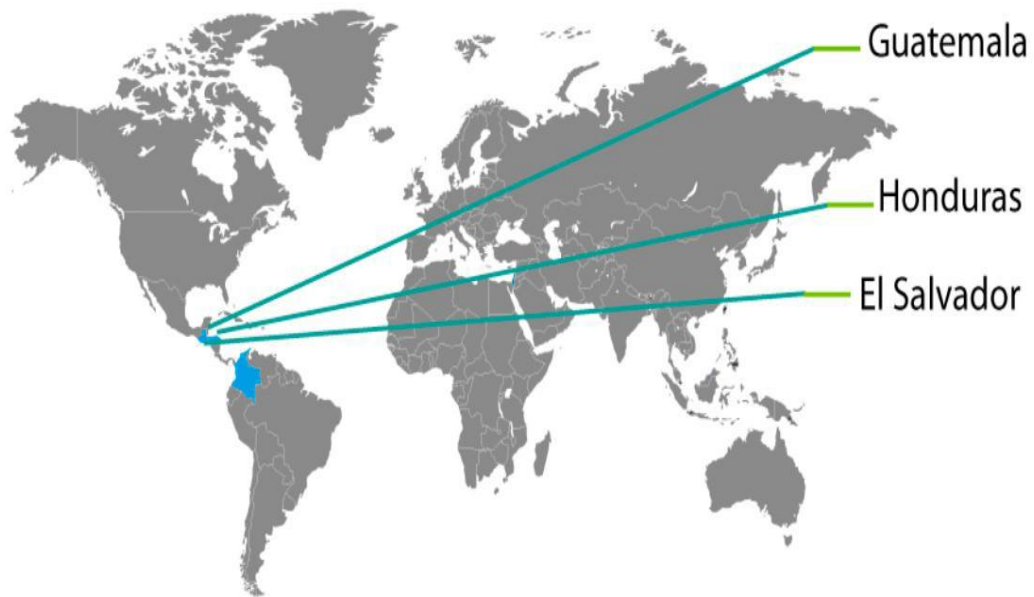
1. Alejandro Serrada (2013), “Sector Calzado en Colombia, Caso de estudio y Consideración de Modelos de Negocio en las Empresas de Calzado: MSS, BRG Y CHS” colegio mayor de nuestra señora del Rosario.
2. Anónimo. (N/A). Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de el Salvador, Guatemala y Honduras. 03/11/2015, de Mincomercio Industria y Turismo Sitio web: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14515> (Recuperado el 03 de noviembre de 2015)
3. Borrayo Reyes, J. L. (1998). Las Fronteras del Sur: Política Internacional en la perspectiva del tercer Mundo. (1 ra ed.). Guatemala: Ediciones Internacional, S.A.
4. Constitucion Politica de Guatemala . (s.f.). Constitucion Politica de Guatemala . Guatemala .
5. CHACHOLIADES, M. Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México. 1980, Página 76.
6. Flores, A. A. (s.f.). Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Triángulo Norte de Centroamérica - Honduras, Guatemala y El Salvador, de <http://embajadadehonduras.org.co/RelComHondyCol.pdf> . (Recuperado el 23 de agosto de 2015)
7. FRANK, R.H. (2001): Microeconomía y conducta. McGraw-Hill, Madrid
8. Informe de la Superintendencia de Sociedades (2013). Desempeño Del Sector Textil Confección 2008-2012 Informe. Bogotá. Superintendencia de Sociedades. <http://www.supersociedades.gov.co/Documents/Informe-Sector-TextilOct152013.pdf> . (Recuperado el 31 de enero de 2016)

9. Lecomex. (2011) Estudio Completo Sector Textiles en Colombia. Bogotá. Consultado <file:///C:/Users/Equipo%204/Downloads/documento-completo-estudiode-mercado-sector-textil-confecciones-colombia-2012-actualizado-legisocmex.pdf> . (Recuperado el 1 de febrero de 2016)
10. Ministerio de Comercio, I. y. (s.f.). TLC Tratados de Libre Comercio - Colombia. de TLC Colombia - El Salvador, Guatemala y Honduras: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14515> . (Recuperado el 2 de febrero de 2016)
11. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (S/F). Obtenido de Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de el Salvador, Guatemala y Honduras: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14515> . (Recuperado el 14 de junio de 2016)
12. Ministerio de Economía. (S/F). Obtenido de Respuestas y Preguntas Frecuentes: <http://portaldace.mineco.gob.gt/sites/default/files/unidades/DefensaComercial/TratadosyAcuerdosComerciales/Tratados%20de%20Libre%20Comercio/GUA-Estados%20Unidos%20de%20Am%C3%A9rica/Otros%20Documentos/Preguntas%20Frecuentes.pdf> . (Recuperado el 16 de septiembre de 2016).
13. Organización de las Naciones Unidas. (23 de Mayo de 1969). Obtenido de Convencion de Viena sobre el Derecho de los Tratados: https://www.oas.org/36ag/espanol/doc_referencia/Convencion_Viena.pdf (Recuperado el 3 de marzo de 2017).
14. Palacio, I. (2015), Análisis de los TLC'S y sus efectos sobre el comercio exterior de Colombia.
15. Porter, M. E.(1982) “La Ventaja Comparativa de las Naciones”. Editorial Javier Vergara. México

16. Proexport. (2008). Cartilla de oportunidades TN y Colombia. Recuperado de <http://www.antiguo.proexport.com.co>. (Recuperado 16 septiembre de 2017)
17. SACHS, J. D. y LARRAÍN, F.B. (1994) *Macroeconomía en la economía mundial*, Prentice Hall.
18. Samuelson, P. (1996). *Microeconomía con aplicaciones a Latinoamérica*. (15 va ed.). Madrid , España : McGraw-Hill.
19. Secretaría de Industria y Comercio (1992), “Resolución N° 345-92”, Reglamento de la Ley de Inversiones
20. Smith, A. (1985) *La Riqueza de las Naciones*. Fondo de Cultura Económica. 5ª. ed. México, pág. 87
21. Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). *Balanza comercial*. Recuperado de: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/balanza_comercial. (Recuperado el 4 de abril de 2018)
22. STIGLITZ, J. (1994), *Economía*, Editorial Ariel, Barcelona. Honduran American Chamber of Commerce, ed. (19 de agosto de 2011).
23. Tenazoa, N. (2015). Slideshare . Obtenido de www.slideshare.net/nuriaruiztenazoa/tipos-de-cambio-presentacion . . (Recuperado el 10 de mayo de 2018)

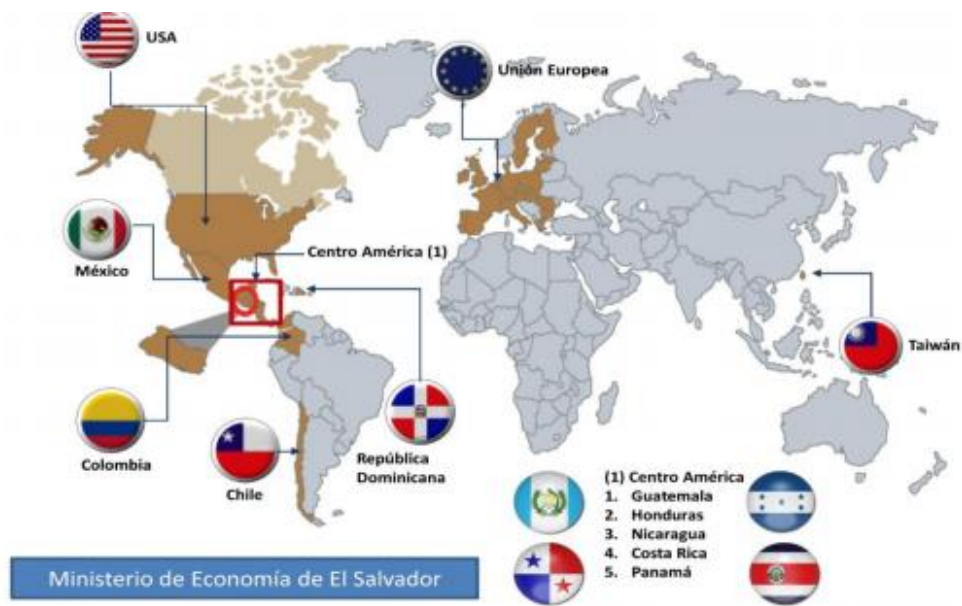
ANEXOS

Anexo 1: Mapa triangulo del norte



Fuente: Ministerio de Industria y Turismo de Colombia

Anexo 2: Tratados de libre comercio ratificados de El Salvador



Fuente: Ministerio de Economía. República de El Salvador, 2015

Anexo 3: Balanza comercial de Guatemala y Colombia

MILLONES DE DOLARES					
AÑOS	2009	2010	2011	2012	2013
EXPORTACIONES	32.2	54.5	67.4	61.3	38.6
IMPORTACIONES	325.7	394.0	596.8	550.7	767.9
SALDO COMERCIAL	-293.4	-339.5	-529.3	-489.4	-729.3
INTERCAMBIO COMERCIAL	357.9	448.5	664.2	612.00	806.5

Fuente: DANE, Cálculos PROCOLOMBIA

Anexo 4. Balanza comercial de El Salvador y Colombia

MILLONES DE DOLARES					
AÑOS	2009	2010	2011	2012	2013
EXPORTACIONES	78.6	99.3	149	67	82
IMPORTACIONES	3.0	8.4	9.965	10.27	10.772
SALDO COMERCIAL	75.6	90.9	139.0	56.7	71.2
INTERCAMBIO COMERCIAL	81.6	107.7	159.0	77.3	92.8

Fuente: DANE, Cálculos PROCOLOMBIA

Anexo 5: Balanza de Honduras y Colombia

MILLONES DE DOLARES					
AÑOS	2009	2010	2011	2012	2013
EXPORTACIONES	3	23	21	8	23
IMPORTACIONES	49	173	293	185	216
SALDO COMERCIAL	-46	-150	-272	-177	-193
INTERCAMBIO COMERCIAL	52	196	314	193	239

Fuente: DANE, Cálculos PROCOLOMBIA

Anexo 6: Comercio previo al TLC y post TLC

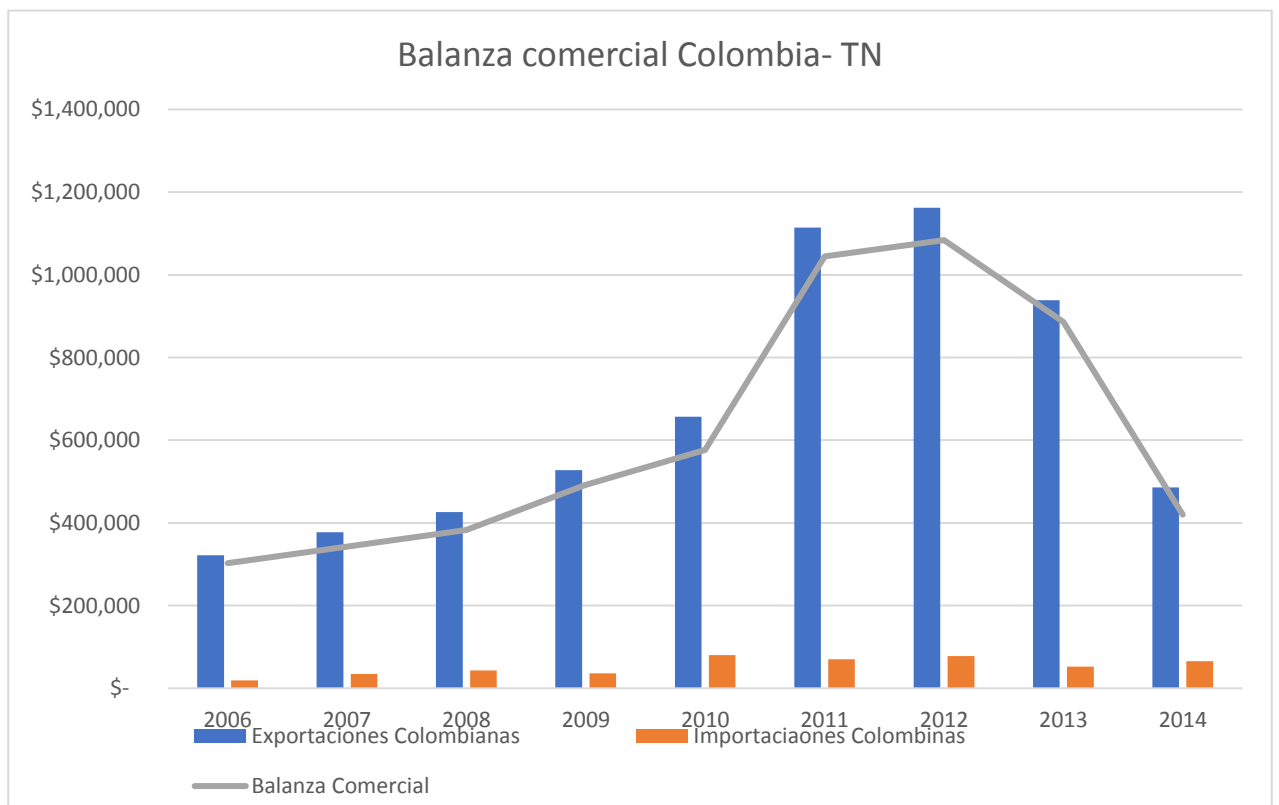
	2008	2009*	2010**	2014
Participación de Colombia en las exportaciones del Triángulo Norte.	0,35%	0,26%	0,50%	0,17%
Ranking de Colombia en las exportaciones del Triángulo Norte.	23	30	24	29
Participación del Triángulo Norte en las exportaciones de Colombia.	0,89%	0,93%	1,28%	0,82%
Ranking del Triángulo Norte en las exportaciones de Colombia.	16	17	15	19

* El acuerdo con Guatemala entró en vigencia en diciembre de 2009

** El acuerdo con El Salvador entró en vigencia en febrero de 2010 y con Honduras en marzo del mismo año.

Fuente: OEE – MCIT

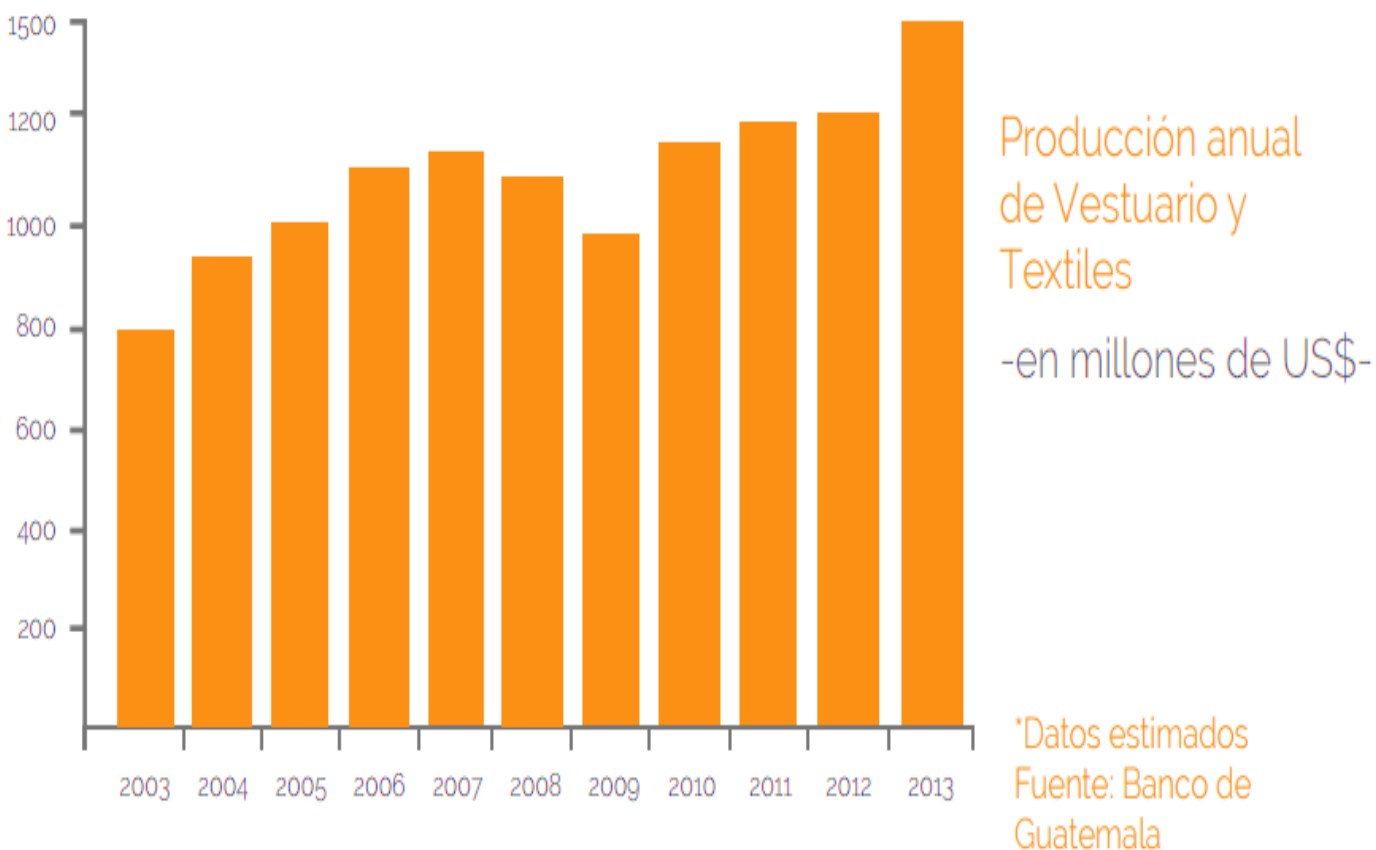
Anexo7: Balanza comercial de Colombia con el Triángulo Norte.



	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones Colombianas	\$ 322,000	\$ 377,500	\$ 426,000	\$ 527,900	\$ 657,000	\$ 1,114,500	\$ 1,162,000	\$ 938,200	\$ 486,100
Importaciones Colombianas	\$ 19,400	\$ 35,000	\$ 43,000	\$ 36,000	\$ 80,700	\$ 70,000	\$ 78,100	\$ 52,400	\$ 65,700
Balanza Comercial	\$ 302,600	\$ 342,500	\$ 383,000	\$ 491,900	\$ 576,300	\$ 1,044,500	\$ 1,083,900	\$ 885,800	\$ 420,400

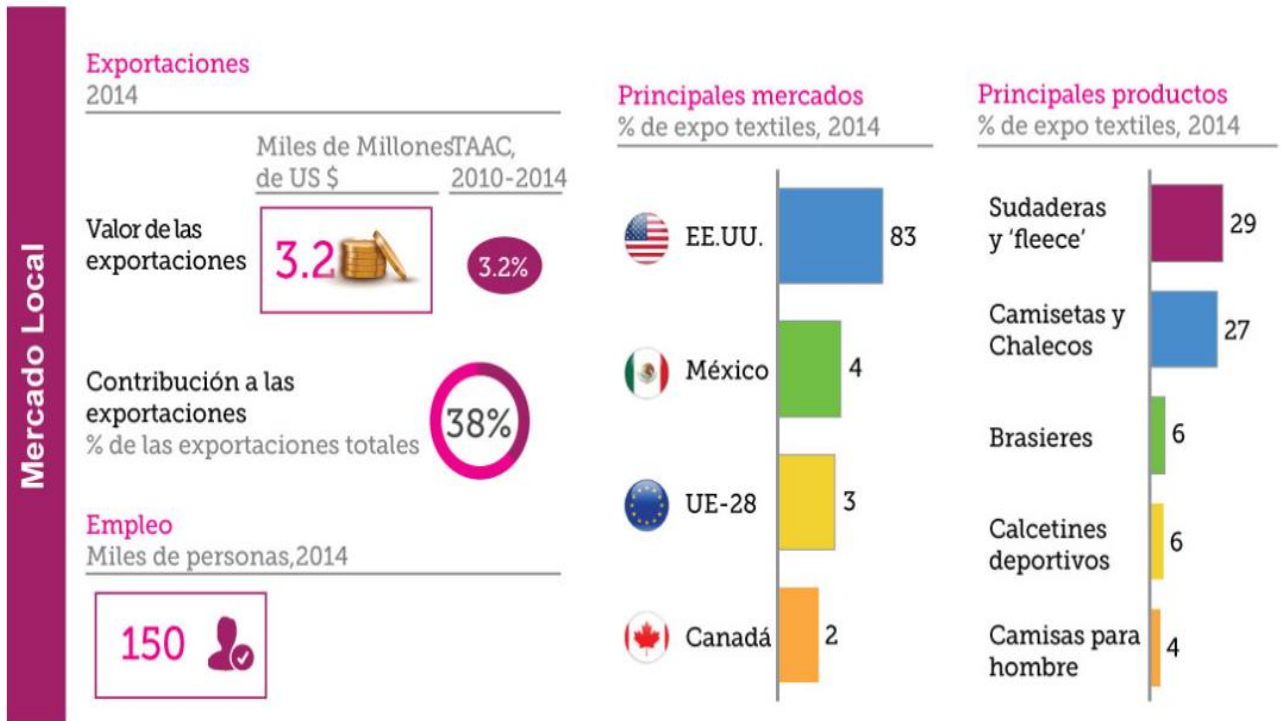
Fuente: Comtrade, Colombia.

Anexo 8: Clúster textil de Guatemala



Fuente: Banco de Guatemala.

Anexo 9: Estadísticas Honduras al 2014



Fuente: Pro Honduras Disponible en: <http://www.prohonduras>

Aprueba el Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras

DECRETO NÚMERO 10-2009

EL CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA

CONSIDERANDO:

Que el 09 de agosto de 2007, en reunión celebrada entre los presidentes de la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras, se suscribió un Tratado de Libre Comercio, en la Ciudad de Medellín, Colombia.

CONSIDERANDO:

Que el objetivo fundamental del Tratado es establecer una zona de libre comercio, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio y Servicios.

CONSIDERANDO:

Que los objetivos del Tratado son promover la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las Partes; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios dentro de la zona de libre comercio; promover condiciones de competencia leal para el comercio entre la Partes; promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada Parte; crear procedimientos eficaces para la ejecución y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y, establecer lineamientos para la cooperación bilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

CONSIDERANDO:

Que cada Parte asegurará, de conformidad con sus normas constitucionales y demás disposiciones de su legislación interna, la adopción de todas las medidas necesarias para dar cumplimiento a las disposiciones del Tratado en su territorio y en todos sus niveles de gobiernos.

CONSIDERANDO:

Que el Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras es compatible con las disposiciones señaladas en la Constitución Política de la República de Guatemala, convenios y tratados internacionales de los cuales Guatemala es parte contratante.

CONSIDERANDO:

Que conforme a lo que establece la Constitución Política de la República de Guatemala en los artículos 149, 150 y 151, Guatemala normará sus relaciones con otros Estados de conformidad con los principios, normas, reglas y prácticas internacionales, con el propósito de contribuir a la paz, la libertad, el respeto y la defensa de los derechos humanos, el fortalecimiento de los procesos democráticos e instituciones internacionales, que garanticen el beneficio mutuo y equitativo entre los Estados; y como parte de la comunidad centroamericana, mantendrá y cultivará relaciones de cooperación y solidaridad con los demás Estados que conformaron la Federación de Centroamérica; deberá adoptar las medidas adecuadas para llevar a la práctica, en forma parcial o total, la unión política o económica de Centroamérica; de la misma manera mantendrá relaciones de amistad, solidaridad y cooperación con aquellos Estados, cuyo desarrollo económico, social y cultural, sea análogo al de Guatemala con el propósito de encontrar soluciones apropiadas a sus problemas comunes y de formular conjuntamente políticas tendientes al progreso de las naciones respectivas.

CONSIDERANDO:

Que el artículo 183 de la Constitución Política de la República de Guatemala, confiere al Presidente de la República la facultad de dirigir la política exterior y las relaciones internacionales, así como celebrar, ratificar y denunciar tratados de conformidad con la Constitución. El Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras, fue negociado conforme dicha facultad y sometido al Congreso de la República, de conformidad con el artículo 171 de la Constitución Política de la República de Guatemala.

POR TANTO

En ejercicio de las atribuciones que le confiere el artículo 171 literales a) y l) de la Constitución Política de la República de Guatemala,

DECRETA:

Artículo 1. Aprobar el Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras, suscrito en la ciudad de Medellín, República de Colombia el nueve de agosto del año dos mil siete.

Artículo 1 bis. (Adicionado por el Artículo 1 del Decreto 32-2009 del Congreso de la República). Aprobar el Canje de Notas de fechas 30 de noviembre de 2007 y 11 de enero de 2008, suscrito en Bogotá, Colombia y la Ciudad de Guatemala, Guatemala, respectivamente, relativas a la Corrección del Anexo 3.4 del Capítulo 3 (Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado) del Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Honduras y Guatemala.

Artículo 2. El presente Decreto entrará en vigencia ocho días después de su publicación en el Diario Oficial.

REMÍTASE AL ORGANISMO EJECUTIVO PARA SU SANCIÓN, PROMULGACIÓN Y PUBLICACIÓN.

EMITIDO EN EL PALACIO DEL ORGANISMO LEGISLATIVO, EN LA CIUDAD DE GUATEMALA, EL DIEZ DE MARZO DE DOS MIL NUEVE.

José Roberto Alejos Cámara
Presidente

Baudillo Ellnohet Hichos López
Secretario
Reynabel Estrada Roca
Secretario

PALACIO NACIONAL: Guatemala, trece de abril del año dos mil nueve.
PUBLÍQUESE Y CÚMPLASE

COLOM CABALLEROS

Haroldo Rodas Melgar
Ministro de Relaciones Exteriores

Rubén Estuardo Morales Monroy
Ministro de Economía

Carlos Larlos Ochalta
Secretario General
de la Presidencia de la República