

**FACULTADES DE QUETZALTENANGO UNIVERSIDAD RAFAEL LANDIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES.
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN ACADÉMICA.**



INVESTIGACION DE PREGRADO

**“CONSECUENCIAS DEL TLC TRIANGULO NORTE MEXICO SOBRE
QUETZALTENANGO Y EL SUR OCCIDENTE DE GUATEMALA”.**

El Libre Comercio al igual que la Globalización es ineludible. Las reservas, preocupantes y oposiciones a los tratados de libre comercio son puntos de vista que atendiendo a su validez merecen atención. No obstante encontramos que pasan dos cosas: La primera es la falta de entendimiento de lo que significa e implica la apertura de los mercados para los que se oponen de manera inflexible. La segunda se fundamenta en errores conceptuales al no entender el poder de la integración como herramienta de desarrollo, democracia y crecimiento económico. Existe un desconocimiento generalizado por parte de la sociedad civil y en especial del sector comercial sobre los Tratados de Libre Comercio: cuáles son, ventajas, beneficios y riesgos.

En 1991 el Gobierno de México se acerca a sus homólogos de Centroamérica con la propuesta de negociar un Tratado de Libre Comercio. En ese momento, la coyuntura política que estaban viviendo algunos de los países centroamericanos no les permitía embarcarse en este ambicioso proyecto; sin embargo, los gobiernos de Costa Rica y Nicaragua deciden negociar un Tratado de forma individual con el vecino país, y este proceso culmina con la firma del TLC entre México y Costa Rica, en 1995, y México y Nicaragua en 1998. En febrero de 1996, los presidentes de El Salvador, Guatemala, Honduras y México, acordaron, en el marco de Mecanismo de Concentración de Tuxtla (Tuxtla II), y en mayo de ese mismo año, los ministros responsables del comercio de los cuatro países se reúnen en Guatemala para suscribir el Marco General de la Negociación, definiendo así los principios que regirían el curso de la negociación.

El objetivo a alcanzar, los temas a discutir y las instancias de negociación. Cuatro años después, en mayo de 2000, finalizaron las negociaciones con los acuerdos alcanzados por los ministros responsables del comercio. El 29 de junio de 2000 fue firmado por los presidentes de los cuatro países en la Ciudad de México. Fue ratificado por los gobiernos centroamericanos y de México en diferentes fechas entre noviembre y diciembre de 2000, siendo Guatemala el primer país de los cuatro al hacerlo, y entró en vigencia el recién pasado 16 de marzo de 2001. El Tratado de Libre Comercio Triángulo Norte – México, es un acuerdo comercial firmado por Guatemala, El Salvador y Honduras con México, para ampliar y normar sus relaciones comerciales. Dicho Tratado fue firmado el 29 de junio del año 2000 y entró en vigencia el 21 de enero del 2001. El tratado fue suscrito por las partes con varios objetivos y por diferentes razones, entre ellas: ampliar las oportunidades de mercado para la industria, el agro y el comercio, garantizando las normas y requisitos a cumplir,; beneficiar a los consumidores con más y mejores productos; porque constituye un importante instrumento para la atracción de inversión extranjera que genera empleo y ayuda en el desarrollo de los países involucrados; y porque provee un mecanismo ágil de solución de controversias comerciales que pudieran suscitarse.

A. ELIMINACIÓN DE IMPUESTOS A LA IMPORTACIÓN: Los productos o bienes que se consideran dentro del Tratado pueden dividirse en tres clases:

Productos Incluidos dentro del Tratado: Estos son los productos que van a gozar de las preferencias del Tratado si cumplen con la norma de origen y que, en algún momento, tendrán un arancel cero para ingresar al mercado del otro país. En la negociación con México, se obtuvo un trato asimétrico al momento de eliminar aranceles a favor de Guatemala, lo que implica que México eliminará sus aranceles antes que Guatemala.

Productos Excluidos: Para éstos, los países no eliminarán sus aranceles por lo que para poder comercializarlos, deberán seguirse pagando los aranceles establecidos por los diferentes gobiernos. No obstante, el resto de la normativa establecida en el Tratado si se les podrá aplicar.

Los Productos Excluidos son: cadena del pollo, cadena del cerdo, leche y sus derivados, tomates frescos o refrigerados, fríjol, banano, piña, aguacates, naranjas,

limones, papayas, manzanas, melocotones, maíz (tiene cuota de 150,000 toneladas sin arancel proveniente de México), arroz, sorgo, harina, grañones, sémola y pellets de arroz, habas, lomos de atún cocidos y congelados, azúcar, melaza, mayonesa, helados, aguas gaseosas, cigarrillos y picadura de tabaco, cal, cemento, aceites y combustibles, automóviles de menos de 5 toneladas, armas y municiones.

Productos con Preferencia Arancelaria: Son aquellos productos a los cuales no se les eliminará el arancel hasta llegar a cero pero por ser provenientes de los países miembros del Tratado, gozarán de una cierta preferencia arancelaria. Entre ellos figuran la Cerveza y el Hierro.

LAS NORMAS DE ORIGEN: Son una parte fundamental en un Tratado o acuerdo comercial, ya que son de utilidad para determinar si un producto puede ser elegible o no al tratamiento arancelario preferencial, por considerarse un bien originario. Las reglas de origen garantizan que sólo los bienes que se producen en la región que forman la zona de libre comercio reciban las ventajas arancelarias derivadas del Tratado o acuerdo comercial, con lo cual se pretende evitar la “triangulación” de mercancías que podrían ocasionar que los beneficios del Tratado sean para otros países no miembros.

PROCEDIMIENTOS ADUANEROS PARA EL MANEJO DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS: Estos son los que regulan las disposiciones aplicadas en Aduanas para armonizar, dinamizar y coordinar el envío y recepción de una mercancía sujeta a tratamientos preferenciales a consecuencia del TLC. Dentro de dichos procedimientos se encuentran: **Declaración y Certificación de Origen,** El exportador no estará obligado a emitir un certificado de origen cuando la importación no exceda de un valor en aduana de US \$ 1000.00.

OBLIGACIONES RESPECTO IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES: El importador que solicite trato arancelario preferencial deberá cumplir con: Declarar por escrito que el bien califica como originario con base a un certificado de origen, y tener el certificado de origen en su poder al momento de hacer su declaración en aduanas. Además el exportador o productor que haya llenado y firmado un certificado o una declaración de origen y tenga razones para creer que ese certificado o declaración contiene información incorrecta, deberá notificar de inmediato y por escrito cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del certificado o declaración de origen

a todas las personas a quienes se les hubiera entregado el certificado o declaración, así como a la Autoridad Competente.

NORMAS TÉCNICAS: De acuerdo al Tratado, las normas técnicas no pueden establecerlas y aplicarlas los países sin notificárselo a las otras partes miembros del mismo. Al establecer una norma técnica, los gobiernos deben dar un plazo de seis meses en el momento que notificaron su entrada en vigencia hasta el momento en que comiencen a aplicarla.

NORMAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS: Son medidas que los gobiernos pueden establecer para salvaguardar la vida y la salud de las personas, animales o plantas. Los países miembros pueden establecer las normas sanitarias y fitosanitarias que consideren necesarias siempre y cuando se respete lo establecido por la OMC, y se procurará que las mismas no constituyan un obstáculo para el comercio entre los países miembros del TLC.

MARCAS Y PATENTES: A este respecto, los países confirmaron sus derechos y obligaciones vigentes de conformidad con lo establecido por la OMC. Se recomienda que antes de iniciarse la exportación, se realice una investigación de la situación de la marca del producto en México y se proceda a realizar los trámites respectivos para su inscripción.

SALVAGUARDIAS: Son medidas de urgencia destinadas a limitar temporalmente las importaciones para “proteger” la producción nacional. En el TLC TN – México, se conservan los derechos y obligaciones establecidas por la OMC. No se puede aplicar una salvaguardia a menos que el país al cual se quiera imponer sea proveedor de al menos 3% de las importaciones totales del país afectado. Para el caso de los productos agrícolas en éste Tratado existe una salvaguardia agrícola especial, dónde se reducen los tiempos para establecer las medidas.

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS: Este es el mecanismo que los gobiernos miembros del Tratado pueden utilizar cuando existan dudas o desacuerdos sobre la interpretación o aplicación del TLC. Esta conformado por cuatro etapas, que son: (a) Consultas, (b) Mediación, conciliación y buenos oficios, (c) El arbitraje, (d) La suspensión de beneficios.

PRECIOS ESTIMADOS BAJO EL TLC Estos precios pueden seguirse aplicando por los gobiernos, siempre y cuando, se notifiquen a las autoridades de cada país y no sean un obstáculo al comercio. Adicionalmente, los países se reservaron algunos productos dónde pueden aplicar o seguir aplicando precios estimados de referencia.

B. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA: A varios años de firmar el Tratado de Libre Comercio México Triangulo Norte, son muchos los empresarios, y administradores de empresas de la región Sur Occidente del país que saben poco o nada sobre este tratado, su aplicación o beneficios que podrían obtener sus empresas en el momento de decidirse a exportar a México. El objetivo de esta investigación de pregrado es “Determinar en que medida los empresarios y administradores de empresas de la región Sur Occidente de Guatemala conocen la aplicación del TLC Triangulo Norte México – Guatemala”.

C. METODO: Para está investigación se encuestó a 120 sujetos administradores de empresas, empresarios, estudiantes de ciencias económicas y empresariales, y comerciantes de Quetzaltenango y la región sur occidente de Guatemala. Como instrumento se utilizó la boleta de opinión, con preguntas cerradas y abiertas.

D. PRESENTACION DE RESULTADOS. El 64% de los encuestados manifestó Si conocer en que consiste el Tratado de Libre Comercio entre México y Guatemala, pero más en forma general. Mientras un 34% indico no conocer nada de este tratado. Un 84% de los encuestados indico que los beneficios para Guatemala serían Inversión en la región, productos de mejor calidad, mejora en los productos y servicios nacionales. Mientras un 16% indico que si se darían beneficios pero en forma mínima. Un 33% de los encuestados indico que la principal desventaja de las empresas guatemaltecas de la región, es la poca Competitividad, ante las empresas mexicanas que actualmente ya compiten por los mercados regionales. Un 19% indio que otra desventaja para la región es que al Quebrar las empresas regionales, aumentará el nivel de desempleo. Un 63% de los encuestados indico saber que productos están incluidos en este tratado de libre comercio. Un 37% indico no conocer, que productos se incluyen en este tratado, indicando también que esto se debe a la mala difusión de este tipo de tratados comerciales de interés para la región. Un 88% de los encuestados indico que la mayoría de productos mexicanos en el mercado regional proceden de algún tipo de contrabando, o sea entrada ilegal al país, en especial destacaron el contrabando tipo hormiga, donde

muchas personas, introducen productos por pequeñas cantidades, que juntas suman grandes volúmenes. Así mismo indicaron que solo un 12% de los productos mexicanos en la región entran vía legal. Un 57% de los encuestados manifestaron preferir los productos de origen mexicano, ya que a su criterio son de mejor calidad que los producidos en el país, o tienen un mejor precio. Mientras un 43% dijo preferir los productos guatemaltecos por que de este modo apoyan a las empresas de la región, y otros indicaron que muchos productos guatemaltecos son de calidad similar e incluso mejor que los productos mexicanos.

E. COCLUSIONES. Se estableció que el conocimiento sobre el Tratado de Libre Comercio Triangulo Norte México Guatemala, que tienen los empresarios, administradores de empresas, y estudiantes de ciencias económicas de la región, es limitado, en su mayor parte por la poca difusión que se ha dado por parte de las instituciones gubernamentales y privadas respecto este tratado. También se determino que el principal factor que atemoriza a los empresarios, administradores de empresas, y estudiantes de ciencias económicas de la región, es la poca capacidad para competir de las empresas guatemaltecas de la región contra las empresas mexicanas con mayores medios financieros, logísticos y competitivos, y las consecuencias de esta competencia como la quiebra de empresas locales y desempleo. Sin embargo se debe tomar en cuenta que la zona de libre comercio que se crea a través del TLC tiene un gran potencial, ya que entre Guatemala y México se establece un mercado de alrededor de 110 millones de personas y más de US\$ 350 mil millones de Precio Interno Bruto, con el aliciente de la existencia de costumbres y culturas similares.

LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA, ONCEAVO SEMESTRE,
PLAN FIN DE SEMANA. SEMINARIO DE INVESTIGACION
DE MERCADOS INTERNACIONALES.

NANCY MARGOTH ALVARADO RAMIREZ.	98011340
DELMY MAGDALENA CHAVAJAY DIONISIO.	98014941
WENDY DETLEFSEN PEREZ.	98017080
OSCAR MOISES GARCIA GUTIERREZ.	98016174
LISS ALEJANDRA PAZ BENITEZ	98012838
JUAN JOSE VENTURA PELIZ	99015054

LIC. MARCO ANTONIO AGUILAR MARTINEZ.

QUETZALTENANGO, GUATEMALA, MAYO DEL 2,003.