

**FACULTADES DE QUETZALTENANGO
UNIVERSIDAD RAFAEL LANDIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA.**

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

INVESTIGACION DE PREGRADO

**PRESENTADA A LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
Y A LA UNIDAD DE INVESTIGACION Y PUBLICACIONES FQURL.**

QUETZALTENANGO, GUATEMALA, MAYO DEL 2,003.

**MIEMBROS DEL CONSEJO DE FACULTADES
DE LAS FACULTADES DE QUETZALTENANGO.**

Dr. Luis Felipe Polo Gálvez	Director General
Dr. Orlando Sacasa Sevilla	Vice-Director General
Licda. Gabriela González	Directora Administrativa
Ing. Marco Antonio Molina	Secretario General
Lic. Willy Aguirre	Vocal
Ing. Roberto Gutiérrez	Vocal
Monseñor Alvaro Ramassini	Vocal

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

PRESENTADA A LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
LIC. ROBERTO MAZARIEGOS AGUILAR.
LIC. JOSÉ SAÚL CANASTUJ.
COORDINADORES.

Y A LA UNIDAD DE INVESTIGACION Y PUBLICACIONES FQURL.
LIC. FRANCISCO MESA
COORDINADOR.

PRESENTADO POR: LOS ALUMNOS DEL ONCEAVO SEMESTRE
DE LA LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA 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

CATEDRATICO:
LIC. MARCO ANTONIO AGUILAR MARTINEZ

INDICE

I. INTRODUCCION	1
ANTECEDENTES	2
TRATADO DE LIBRE COMERCIO TRINAGULO	
NORTE MEXICO – GUATEMALA	10
1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS	10
1.2 BASES DEL ACUEDO	11
• DESCRIPCION GENERAL DEL TRATADO	11
• NORMAS DE ORIGEN	12
• CONSIDERACIONES DE LAS NORMAS DE ORIGEN	15
• PROCEDIMIENTOS ADUANEROS	21
• NORMAS TECNICAS	23
• NORMAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS	24
• SOLUCION DE CONTROVERSIAS	25
• PRECIOS ESTIMADOS BAJO EL TLC	25
II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	26
2.1 OBEJTIVOS	27
2.2 ALCANCES	28
2.3 LIMITES	28
2.3 APORTE	28
III. METODO	29
3.1 SUJETOS	29
3.2 INSTRUMENTO	29
3.3 PROCEDIMIENTO	29
3.4 DISEÑO	29
3.5 PRESENTACION DE RESULTADOS	30
IV. CONCLUSIONES	36
REFERENCIA BIBLIOGRAFICA	
ANEXO	
• BOLETA DE OPINION	
• MAPA DE GUATEMAL – MEXICO.	

I. INTRODUCCION

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. Llenadas estas expectativas es muy factible que haya una opinión favorable. Los mayores riesgos son la postura de individualismo, de resistencia a aperturas, el proteccionismo, culturas empresariales desfasadas y gobiernos con estrechas y cuestionables relaciones para el beneficio mutuo de empresa-gobierno. La competencia se convierte en la mejora de calidad. Otro riesgo real se hace evidente sobre todo en los países que sufren de altos niveles de marginalidad donde los por cientos de ignorancia y pobreza son elevados lo podemos denominar como la "Brecha Digital". Estos por las estrategias empresas-gobierno implementadas durante décadas sufrirían un periodo de inestabilidad socio-económica. Es de notar que estos estados son precisamente los más necesitados de las aperturas de los mercados. Entre las ventajas del libre comercio esta el mejoramiento de la competitividad; empresario exitoso debe ponerse a nivel de la competencia entrante. Por la competencia saludable entre dos empresas exitosas el producto final es un mejor producto o un servicio de mejor calidad, a mejor precio para el consumidor, eso se convierte en la real implementación de los derechos de consumidor; Se alcanzan mejores condiciones de acceso a los mercados internaciones; Libre movilidad de los factores de producción (trabajo y capital); Estimula el intercambio de los flujos de comercio e inversión; Estimula la Inversión Extranjera Directa (IED) con consecuentes efectos sobre el empleo, la transferencia de tecnología, divisas, etc.; Ofrece mayores oportunidades comerciales para las empresas; Ofrece mayores opciones para los consumidores en términos de variedad, calidad y precio.

Comunicado No. 2280 (2000) Palacio Nacional, Méjico 28 de junio del año 2000. Documento “El Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte fortalecerá nuestras economías” disponible en Internet en <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/vocero/boletines/com2280.html> Establece que con el Tratado de Libre Comercio que México suscribirá mañana con El Salvador, Guatemala y Honduras se reafirma una antigua tradición de intercambios entre pueblos hermanos, basada en profundas afinidades y en el respeto y el aprecio fraternal que mutuamente nos profesamos, manifestó el presidente de la República, Ernesto Zedillo, durante la Cena de Estado que ofreció a los Mandatarios centroamericanos con ese motivo. En la reunión que se efectuó en el salón de la Tesorería de Palacio Nacional, acompañado de su esposa Nilda Patricia Velasco de Zedillo y de su hijo Ernesto, el Mandatario mexicano destacó que el comercio es uno de los vínculos más sólidos entre comunidades y naciones, porque siempre propicia que se amplíen y profundicen el entendimiento recíproco y las diversas formas de cooperación. El Presidente de México y su esposa Nilda Patricia Velasco de Zedillo dieron la bienvenida a nuestro país a los Presidentes de las Repúblicas de El Salvador, Francisco Flores; de Guatemala, Alfonso Portillo; de Honduras, el Primer Designado Presidencial, William Handal; así como los Mandatarios de Costa Rica, Miguel Ángel Rodríguez; de Nicaragua; Arnoldo Alemán Lacayo, y de Panamá, Mireya Moscoso, quienes atestiguarán la Firma del TLC entre nuestro país y el Triángulo del Norte. Ahí, el presidente Zedillo enfatizó que el Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte fortalecerá los vínculos a partir de las aspiraciones que compartimos y de las grandes posibilidades de complementación que tienen nuestras economías.

LA HORA (2000) En su artículo “Tratado de Libre Comercio con México conoció el Congreso” disponible en Internet en http://www.lahora.com.gt/08-11-2k/paginas/nac_3.htm#t3 indica que la iniciativa de ley, presentada por el organismo Ejecutivo, relativa al Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos mexicanos y las repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras, fue trasladada para su estudio y posterior dictamen a las comisiones de Relaciones Exteriores y de Economía. El tratado cuenta con el dictamen favorable de los ministerios de Economía, Finanzas Públicas, Agricultura y el de Salud Pública.

También tiene dictamen favorable del Banco de Guatemala, la Superintendencia de Administración Tributaria, así como de la Superintendencia de Telecomunicaciones, Dirección General de Migración y la Dirección de Asuntos Jurídicos y Tratados, del Ministerio de Relaciones Exteriores. El tratado, suscrito el 29 de junio de este año, en la ciudad de México, por los altos dignatarios del Triángulo del Norte y de México, es de suma importancia, porque juntos crean una zona de libre comercio de aproximadamente 132 millones de personas, con una producción interna bruta de 80 mil millones de dólares, lo que, se estima, provee múltiples oportunidades para Guatemala.

COMUNICADO DE PRENSA B-025/00 (2000) “TLC MÉXICO–TRIÁNGULO NORTE: AVANCE DECISIVO HACIA LA CONSTITUCIÓN DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y AMÉRICA CENTRAL” disponible en Internet en <http://www.embamex.de/comunicados2000/b025-00.html> establece que El próximo 29 de junio, el Gobierno de México firmará el Tratado de Libre Comercio con los países del Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras), cuyas negociaciones concluyeron el 10 de mayo pasado. Dicho Tratado lo suscriben el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, Dr. Ernesto Zedillo, el Presidente de la República de Guatemala, Alfonso Portilla Cabrera, el Presidente de la República de El Salvador, Francisco Flores Pérez, y el Presidente de República de Honduras, Carlos Flores Facussé. Dicho Tratado constituye una de las etapas fundamentales en el cumplimiento de los mandatos emanados del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, ya que junto con los TLC que están en vigor con Costa Rica (1995) y Nicaragua (1998), se avanzará en el proceso de integración con esa región, mediante la constitución de una Zona de Libre Comercio entre México y Centroamérica. El Tratado de Libre Comercio entre México, El Salvador, Guatemala y Honduras es un instrumento moderno que otorga transparencia y certidumbre a los agentes económicos de los cuatro países, no sólo por los compromisos de desgravación arancelaria y las reglas de origen que contiene, sino también por las disciplinas que establece.

Los países del Triángulo Norte se han convertido en el principal mercado de México en América Latina, ya que este mercado recibe el 20% (943.7 millones de dólares) de nuestras exportaciones a la región latinoamericana, lo cual representa cerca de 4 mil 700 millones de dólares. En 1999, nuestras exportaciones al Triángulo del Norte fueron comparables a nuestras exportaciones totales a Brasil, Argentina y Chile consideradas conjuntamente.

Los tres países centroamericanos integran un mercado creciente para los productos mexicanos: las exportaciones no petroleras de México al Triángulo Norte se incrementó en más del 160% en los últimos 6 años, al pasar de 330 millones de dólares en 1993 a más de 940 millones en 1999. En el sector agropecuario, las exportaciones mexicanas a los países del Triángulo Norte casi se han sextuplicado al pasar de 25 millones de dólares en 1993 a casi 140 millones de dólares en 1999. Estas exportaciones totales fueron mayores que las que México realizó en 1999 a Brasil, Argentina, Venezuela, Chile, Perú, Colombia, Ecuador y Uruguay considerados en su conjunto. El Tratado establece la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias entre las partes. Debido al gran desbalance comercial a favor de México, la apertura mexicana será asimétrica tanto en tasas base como en plazos de desgravación para que el sector productivo del Triángulo Norte tenga la posibilidad de ajustarse a la apertura.

Más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo Norte quedan libres de arancel a la entrada en vigor del Tratado y hay diversos plazos para la desgravación del resto de nuestras exportaciones, que van de 3 a 11 años. Alrededor del 65% de las exportaciones de México al Triángulo Norte quedarán libres de arancel de inmediato o en un plazo máximo de 4 años. Por su parte, México desgravará el 80% de las exportaciones del Triángulo del Norte a nuestro país. En el sector industrial, el Triángulo del Norte otorgó a México acceso inmediato en productos de interés para nuestro país, como es el caso de productos químicos, auto partes, vehículos pesados y ciertas herramientas. El 30% de las exportaciones agropecuarias mexicanas quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del TLC, poco más del 12% a mediano plazo y el 41% a largo plazo.

CIMAC (2001) En su documento “Críticos economistas el tratado de libre comercio de Centroamérica” disponible en Internet a través de <http://www.cimac.org.mx/noticias/01may/01050917.html> Establece que académicos y estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala (Usac) sección Sololá, presentaron el foro Desafíos para Guatemala en el Tratado de Libre Comercio entre México, Guatemala, El Salvador y Honduras. Los estudiantes y académicos criticaron al gobierno de la República por la falta de políticas adecuadas para hacer frente a este tratado y destacaron que de continuar así únicamente se beneficiará al sector económicamente poderoso y se incrementará la pobreza, informó la agencia guatemalteca Cerigua. Por último, subrayaron que el gobierno debe buscar políticas adecuadas para hacer frente a este gran desafío y alcanzar beneficios del tratado, ya que de lo contrario los países con mayor capacidad de acción absorberán a Guatemala, que no pasará de ser un país consumidor. Al evento se dieron cita más de 200 personas, entre autoridades del departamento y representantes de organizaciones sociales, en el que intervinieron como panelistas Lars Pira, del Centro de Investigación Económica Nacional (CIEN), Sergio Paz, del Instituto Nacional de Auto Formación Política, Jaime López, Director y Catedrático de la Escuela de Ciencias Económicas de la Usac y Miguel Cheverría, director ejecutivo del grupo Gestor de la ciudad de Quetzaltenango.

Oilwatch Mesoamérica y Panamá (2002) En su libro “Declaración Conjunta sobre las Negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte de Centroamérica” Indica que Las diferencias fundamentales son tres: Que Integrarnos en la economía mundial a partir los proyectos nacionales de desarrollo, dado que no podremos dejar al mercado la definición del proyecto nacional. Debe regularse nacional y supra nacionalmente al capital, especialmente el especulativo. La tendencia reciente ha sido dar libertad absoluta a los capitales, para mover el mundo al ritmo de sus intereses. Las corporaciones transnacionales han crecido en tal magnitud que están fuera del control efectivo de los gobiernos, por lo cual necesitamos de nuevos instrumentos para reafirmar el control público sobre estas corporaciones.

El comercio y la inversión no constituyen un objetivo en sí mismos, sino instrumentos para el logro de un desarrollo sustentable y el bienestar social. La historia ha demostrado que sólo el mercado no genera desarrollo y mucho menos justicia social, razón por la cual proponemos una economía mundial regulada nacional y supra nacionalmente de tal manera que asegure la paz, la democracia, el desarrollo sustentable y la estabilidad económica.

Maruno Jayo, Y (2002) en su documento “ALCA”, Disponible en Internet en <http://Monografías.com/> Establece que Nuestro hemisferio se caracteriza por enormes desigualdades, tanto entre los países como dentro de los mismos. Los Estados Unidos tienen un producto interno bruto (PIB) igual al 75% del total de bienes y servicios producidos en todo el hemisferio. Su capacidad para movilizar recursos tecnológicos y capital es mucho mayor que la de los países del sur. Por lo tanto, los acuerdos de comercio deben incluir una estrategia balanceada y sostenible para la integración social, y el problema de la deuda externa debe abordarse como parte de dicha estrategia. La deuda externa aun tiene un efecto dañino en la economía de la mayoría de los países del ALCA,. El ALCA asentará y creará las estructuras legales para hacer cumplir los programas de ajuste implementados en la región por las últimas dos décadas. Si el TLC y el MERCOSUR son un ejemplo de lo que les espera a los países del Sur global. Por lo general, las reglas que impulsan la inversión extranjera están en conflicto directo con las políticas locales de desarrollo económico. Si los estados no pueden regular la inversión extranjera, entonces no podrán implementar una política de desarrollo coordinado. Se verán forzados a seguir bajando los salarios, a degradar más las condiciones laborales, y las normas en materia ambiental, todo en un esfuerzo desesperado para atraer más capital internacional.

Así mismo indica que todos los grupos de negociación han llevado a cabo reuniones cada dos ó tres meses durante todo el año 2000. Los negociantes han postulado las posiciones de sus gobiernos en lo referente a los nueve puntos centrales. En otoño del 2000 estaban por consolidar el borrador del acuerdo.

Pérez M. (2002) en su documento “Negociación del TLC” Disponible en Internet en <http://Monografias.com/> Establece que el proceso de negociación del Tratado del Libre Comercio representó un paso importante para México en el ámbito de la globalización comercial, aún y cuando durante todo ese tiempo se enfrentara con fuertes grupos opositores. Pese a estos obstáculos existieron elementos favorables como la opinión pública, los medio de comunicación, agrupaciones de ciudadanos, la población hispana quienes fueron un factor importante en la decisión del Congreso y del Senado para llevar a cabo un tratado entre naciones que siendo distintas histórica, cultural, política y económicamente que se unieron para lograr alcanzar un objetivo común. Por medio de este trabajo de investigación se logra percibir la complejidad que encierran los procesos de negociación para la elaboración de un tratado comercial entre países que presentan un panorama distinto entre unos y otros. Como se señalo al principio de esta investigación el objetivo no era formar una opinión respecto a los buenos o malos resultados que arroja el TLC, sino el propósito era el estudio de cada una de las etapas que encerró el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio.

W. Bush G (2002) en su documento “Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y América Central” disponible en Internet en <http://pymesdominicanas.com/> indica que Estados Unidos está decidido a proceder con las iniciativas comerciales en el ámbito global, regional y con las naciones individuales. Estos acuerdos de libre comercio fortalecerán nuestra economía interna y beneficiarán así a los agricultores, negocios, trabajadores y consumidores estadounidenses. Al mismo tiempo, estos acuerdos promoverán el desarrollo económico y la gestión pública democrática entre nuestros socios comerciales. Al tomar medidas simultáneamente en frentes múltiples, esta estrategia realzará el liderazgo comercial de Estados Unidos en el mundo al fortalecer nuestros vínculos económicos, fomentar los enfoques frescos a los problemas económicos internacionales y aprovechar la influencia estadounidense para mejorar la calidad de vida dentro del país y en el extranjero.

El gobierno ya ha logrado adelantos clave para ampliar el comercio con América Central. Durante el año 2001, el gobierno del Presidente Bush sostuvo conversaciones con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua sobre su interés en un tratado de libre comercio con los Estados Unidos. Estos países se reunieron en Managua en septiembre del 2001 para explorar maneras de forjar relaciones económicas más estrechas y fomentar el libre comercio. Sobre la base de estos intercambios, cinco países centroamericanos han expresado interés en procurar en grupo un tratado de libre comercio con Estados Unidos y hemos indicado nuestra disposición a sostener negociaciones.

Patiño Correa M (2003) en su investigación “NAFTA, o TLC”, Disponible en Internet en <http://Monografías.com/> Indica que Es innegable que un tratado de libre comercio con Estados Unidos generaría grandes beneficios para el país. Luis García, decano de economía de la Universidad Javierana, afirmó en ese sentido: “Indudablemente el camino correcto en la actualidad es la búsqueda de socios comerciales como Estados Unidos, México y Canadá, donde existe un gran poder adquisitivo”. La razón es bastante simple: mientras que en los países del Pacto Andino el PIB (Producto Interno Bruto) per capita no supera los 3.000 dólares en las naciones que conforman el Nafta esta cifra alcanzó en 1999 los 16.650 dólares en un mercado con la nada despreciable cifra de 390 millones de habitantes. Y además tenemos como ejemplo el ingreso de México al Nafta en 1994, se convirtió en el motor de crecimiento de ese país. Desde entonces el comercio bilateral entre Estados Unidos y México ha crecido en un 67 %. Pero lo más impresionante es que mientras América Latina ha empeorado, el producto interno bruto de México ha crecido tres puntos por encima del continente, en dos años, su desempleo bajó del 11 por ciento a una cifra inferior al 3 por ciento. Su comercio se incrementó en un 300 por ciento. Lo que seguramente causa la envidia del resto de los países latinoamericanos y sobre todo por que es seguro que en la próxima década va a aumentar su productividad y sus ingresos.

Patño Correa M (2003) en su investigación “NAFTA, o TLC”, Disponible en Internet en <http://Monografías.com/> Indica que el Libre Comercio al igual que la Globalización es ineludible. Solamente tomando en consideración la “evolución natural de la especie” se hace muy claro que tarde o temprano existirá un gobierno mundial al igual que una integración de mercados regida por un organismo global. Mirándolo fríamente o toma lugar el ciclo evolutivo o estaremos enfrentando el famoso “Armagedon”. Esta afirmación, aunque parezca descabellada, se puede substanciar desde un punto de vista científico y filosófico basado en el estudio de la humanidad. Por lo tanto, se me ocurre cuestionar el por qué no concentrar los esfuerzos en la búsqueda de formulas objetivas y ejecutables con el firme y claro objetivo de potenciar las posibles coyunturas que pudiesen existir, mejorando así la competitividad de nuestros países para poder aposeionarse exitosamente en los mercados globales. Cuestiono igualmente las críticas sin fundamento, las cuales tienden a confundir a los pueblos que en estos momentos atraviesan circunstancias difíciles, no solo en los ámbitos económicos pero en los espacios de gobernabilidad. 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 o de manera ex-parte. Esto es algo razonable dado a la mentalidad separativista reforzada durante muchos años (por no decir siglos); La segunda se fundamenta en errores conceptuales al no entender el poder de la integración como herramienta de desarrollo, democracia y crecimiento económico. El Libre Comercio significa para los que tengan la mente abierta y un espíritu de lo que es jugar limpio, la inmediata mejora de los productos nacionales, el beneficio del consumidor, el desarrollo social y económico. Ah si, no olvidemos que logrando esto podemos educar a nuestra sociedades en los que son los derechos y deberes en un estado de derecho, por ende, la transferencia del poder al pueblo será mas expedita y los gobiernos electos más eficientes. Por último, la necesidad del Libre Comercio no significa que muchas empresas grandes, medianas, pequeñas y unipersonales no sucumban. No hay guerra sin víctimas.



TRATADO DE LIBRE COMERCIO TRIÁNGULO NORTE MÉXICO – GUATEMALA

1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS.

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), reanudar las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio. Este acuerdo presidencial da origen a la asociación de países centroamericanos que se da a conocer como Triangulo del Norte, que no es más que un pacto de caballeros entre presidentes para negociar de forma conjunta un TLC con México.

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, lo 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.

1.2 BASES DEL ACUERDO.

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.
- Porque provee un mecanismo ágil de solución de controversias comerciales que pudieran suscitarse.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL TRATADO (Según Guatemala)

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, frijol, 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.

NORMAS DE ORIGEN

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.

Bienes que pueden calificar como Originarios:

- Los totalmente obtenidos en el país, categoría en la que se incluye la mayor parte de productos vegetales y animales vivos.
- Los elaborados con materiales de la región, en donde se encuentran los productos vegetales preparados, derivados de la leche, algunas bebidas alcohólicas, pisos, manufacturas de vidrio, llantas, etc.
- Los elaborados a partir de materiales no originarios; es decir, los que incorporan insumos que son originarios de un tercer país, o sea, de un país no miembro del Tratado, pero que han sufrido un proceso de transformación en alguno de los países miembros del TLC TN – México, que les permite calificar como originarios.

Reglas Generales para la Determinación del Origen:

 **Procesos Mínimos:** Son las operaciones que no confieren origen, es decir, son las que no le dan a la mercancía una nueva característica o no implican una transformación suficiente para que el bien se considere originario. Dentro de estos procesos se encuentran por ejemplo, el etiquetado, la limpieza, el envasado, la dilución en agua, etc.

 **Acumulación:** Se permite al productor de un bien incorporar materiales o materias primas originarias de los demás países que conforman la zona de libre comercio.

- ▶ **Materiales Intermedios:** Noción que es de suma utilidad cuando la regla de origen específica tiene el requisito de valor de contenido regional. Conforme esta norma el productor de un bien puede elaborar un material y si éste cumple su regla, se considerará originario, aún cuando incorpore materiales o materias primas no originarias, lo que le permite cumplir más fácilmente el porcentaje de valor de contenido regional del bien final.
- ▶ **Mínimas:** Un bien se considera originario si incorpora únicamente un 7% sobre el valor total del bien, de materiales o materias primas no originarias, en cuyo caso no se sujeta a la regla de origen específica.

Reglas Específicas para la Determinación del Origen:

Las reglas específicas para la determinación del origen de un producto se basan en dos diferentes métodos, siendo éstos:

- ▶ **Cambio de Clasificación Arancelaria o “Salto Arancelario”:** Toma como base el Sistema Armonizado (SA). Según este método, una mercancía se considerará originaria si se clasifica en una posición arancelaria distinta a la de sus materiales o materias primas. Para cada norma se especifica el nivel en que se dará el cambio, pues existen algunos bienes que se clasifican en la misma partida arancelaria que sus materias primas, pero que implican una transformación sustancial.
- ▶ **Valor de Contenido Regional (VCR):** Se acordó en un 50%, tomando como base el valor de transacción. Este permite incorporar no sólo los costos y gastos directos sino también los indirectos, como gastos de comercialización, utilidades, etc.

En muchos casos las normas de origen se basan en el método de cambio de clasificación arancelaria, en otros tienen incorporado el requisito de valor de contenido regional como una *opción* a elección del productor o exportador, salvo un reducido número de normas, en donde el valor de contenido regional es un requisito único.

Alternativas cuando hay problemas para cumplir con la Norma de Origen: Para algunos productos como papel, textiles, vestuario y productos de hierro o acero se estableció un mecanismo denominado CIRI, que es un procedimiento mediante el cual se constituye un Comité de Integración Regional de Insumos, el cual tiene la facultad de investigar y establecer si existe abastecimiento adecuado en la región de un material que conforme a la regla específica debe ser originario. En caso de que se determine que no existe abastecimiento del material, el bien puede incorporar el material de un tercer país y recibir el trato arancelario preferencial.

CONSIDERACIONES DE LAS NORMAS DE ORIGEN PARA PRODUCTOS ESPECÍFICOS EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO TN – MÉXICO:

PRODUCTOS

REGLAS ESPECÍFICAS

- | | |
|---|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Animales | Serán originarios si han sido nacidos y criados en la región. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Carnes y productos cárnicos | Deben producirse con animales originarios. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Especies Marinas | Deben haber sido pescados, capturados u obtenidos en las aguas territoriales o fuera de éstas, cuando se tenga derecho a explotárlas. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Vegetales | (Frutas, verduras, hortalizas, cereales, etc.), éstos se consideran originarios si han sido cosechados en la región. Se pueden importar las semillas, bulbos, esquejes o plantas vivas necesarios para su reproducción. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Productos Lácteos | Deben incorporar leche originaria de la región, salvo para el caso de los helados en donde se permite el uso de hasta un 12% de leche en polvo no originaria. |

- Harina de Trigo El proceso de molienda debe realizarse en la región, aún cuando se incorpore trigo de un tercer país.

- Productos derivados de trigo Serán originarios siempre que la harina utilizada sea originaria.

- Grasas y aceites animales o vegetales Deben ser extraídos en la región, pudiéndose importar semillas oleaginosas de un país no miembro del Tratado.

- Dulces y confites Se consideran originarios si utilizan azúcar de la región, pudiendo incorporar glucosa químicamente pura de terceros países.

- Bombones de chocolate y cocoa con azúcar Deben incorporar azúcar originaria y sólo se permite mezclar un 50% de cacao no originario sobre el peso del bien final.

- Jugos y néctares de frutas Deben elaborarse con concentrados hechos en la región; es decir, que se permite importar la fruta de terceros países.

- Alcohol etílico y bebidas alcohólicas Deben elaborarse en la región utilizando alcohol etílico de cualquier graduación, melaza, mosto de uva o bebidas fermentadas elaboradas en la región.

- Tabaco
Debe cultivarse en la región. Los cigarrillos se calificarán como originarios siempre que se elaboren con picadura de tabaco elaborada en la región. La picadura de tabaco se considerará originaria siempre que el tabaco tipo “burley” sea originario de la región permitiéndose la incorporación de otros tipo de tabaco importados de un país no miembro.

- Productos minerales
Se considerarán originarios siempre que hayan sido extraídos en la región.

- Productos Químicos
El tratamiento es muy diverso, pero en términos generales debe haber un proceso de síntesis química, no permitiéndose la simple dilución en agua o disolventes.

- Medicamentos
Se puede importar de un país no miembro las sustancias utilizadas en su elaboración, pero no se permite el proceso mínimo de acondicionamiento para la venta al por menor para conferir origen.

- Abonos
Se permite la importación de un país no miembro del Tratado de las sustancias que se utilicen para su elaboración.

- Pinturas, barnices, pigmentos, etc.
Los materiales que se utilicen para elaborarlos pueden importarse de un país no miembro.

- Perfumería de tocador y cosmética Se permite la importación de un país no miembro de las sustancias que se utilicen para su elaboración.

- Jabones, detergentes, etc. Pueden importarse los materiales para su elaboración de un país no miembro siempre que se realice un proceso de reacción química.

- Plásticos Las formas primarias se considerarán originarias si se elaboran con materiales producidos en la región. En caso de incorporarse materiales importados de un país que no sea miembro del Tratado, deben cumplir con un valor de contenido regional no menor al 50%, excepto para los compuestos de PVC que pueden recurrir al mecanismo CIRI. Para éstos, está prevista una transitoriedad para alcanzar el 50% de VCR. Para las manufacturas de plástico se permite la importación de otro país los materiales (formas primarias) que se usen para estas manufacturas, siempre que no impliquen procesos mínimos como el corte.

- Caucho y sus manufacturas El caucho natural debe ser extraído de la región. Para sus manufacturas, se permite la incorporación de caucho natural y sintético importado de países no miembros del Tratado.

- Cueros preparados Deben elaborarse a partir de cueros semicurtidos denominados “wet blue”.

- Madera y sus productos Permite la incorporación de madera importada de países no miembros para la madera trabajada (contra chapada, tableros de partículas, et.) Los muebles también pueden incorporar madera no originaria.

- Papel Debe elaborarse a partir de la fibra.

- Manufacturas de papel Deben elaborarse con papel originario, salvo el caso de los libros, folletos, etc., que pueden incorporar papel no originario. Estos productos quedaron con la opción de utilizar el método de Valor de Contenido Regional. Además, algunos pueden recurrir al mecanismo del CIRI en caso de desabastecimiento de papel en la región.

- Textiles Deben elaborarse con fibra de la región; en el caso de la fibra sintética o artificial y la fibra de algodón puede importarse de cualquier parte del mundo. El hilo debe haber sido hilado en la región. En caso de desabastecimiento, puede recurrirse al CIRI.

- Prendas de Vestir Pueden calificar cuando se elaboren con tejidos producidos con fibra importada de países no miembros.

Sin embargo, está previsto un régimen transitorio para estos bienes denominado Niveles de Flexibilidad Temporal, los cuales durante cuatro años gozarán de tratamiento arancelario preferencial con una cuota, cumpliendo con una regla específica más “laxa” que les permite a los textiles elaborarse con hilos producidos en la región con fibra importada de países no miembros. Igualmente las prendas de vestir y las demás confecciones pueden elaborarse con tejidos que incorporen fibras no originarias. En caso de desabastecimiento, pueden recurrir al CIRI.

- Calzado de cuero Debe elaborarse con cuero originario. Para el calzado de otros materiales deben elaborarse en la región cumpliendo con un valor de contenido regional de un 50%.

- Manufacturas de piedra, cemento, pisos Calificarán como originarios si son elaborados con materiales extraídos de la región.

- Manufacturas de vidrio Deben elaborarse con materiales originarios.
- Láminas de hierro o acero Deben elaborarse utilizando material regional.

- Otras manufacturas Se permite la incorporación de hierro o acero no originario.

- ☑ Maquinaria, aparatos electrodomésticos Permite el ensamble, siempre que tales bienes cumplan con un valor de contenido regional del 50%.
- ☑ Vehículos Es permitido el ensamble, pero en este caso, deben cumplir con un valor de contenido regional del 50% por el método de Valor de Transacción y los bienes de la industria automotriz sobre la base del costo total.

📌 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:*** sirve para certificar un bien que se exporte del territorio de un país al territorio de otro, califica como originario y puede gozar del trato arancelario preferencial. El Certificado será válido cuando se elabore en el formato establecido y sea llenado y firmado por el exportador del bien, de conformidad con lo dispuesto en el correspondiente instructivo llenado.
- ↳ Cuando el exportador no sea a la vez el productor, llenará el certificado de origen con fundamento en una declaración de origen que deberá llenarse y firmarse por el productor del bien. 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 a las Importaciones y Exportaciones:

- A.** El importador que solicite trato arancelario preferencial deberá cumplir con:
- 1.** Declarar por escrito que el bien califica como originario con base a un certificado de origen, y
 - 2.** Tener el certificado de origen en su poder al momento de hacer su declaración en aduanas.
- B.** 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.

Otra de las obligaciones consiste en que todo exportador o productor que llene y firme un certificado o declaración de origen deberá conservar durante un mínimo de cinco (5) años después de la firma del certificado o declaración, todos los registros y documentos relativos al origen del bien. Así también, todo importador que obtuvo trato arancelario preferencial deberá conservar, durante un mínimo de cinco (5) años contados a partir de la fecha de importación, el certificado de origen y toda la demás documentación relativa a la importación.

En el Tratado también se establece que cuando no se hubiese solicitado trato arancelario preferencial para un bien importado y posteriormente se determine que el bien califica como originario, el importador puede solicitar la devolución de los aranceles pagados en exceso en el plazo de un año.

- ↳ ***Procedimientos para verificar Origen:*** El procedimiento consiste en cuestionarios dirigidos a los exportadores o productores para examinar los registros contables y documentos que acrediten el origen e inspeccionar las instalaciones utilizadas en la producción del bien en cuestión. Como resultado de la investigación, la autoridad competente (Guatemala: MINECO; México: SECOFI) de la parte Importadora emitirá una resolución debidamente fundada y motivando indicando que si el bien cumple o no como originario de la parte Exportadora. La autoridad competente tiene la obligación de mantener confidenciales los datos de la investigación.

- ↳ ***Criterios Anticipados:*** Estos sirven para que el importador, exportador o productor de un bien tenga una mayor certeza en cuanto al otorgamiento del trato arancelario preferencial estipulado en el Tratado. La emisión de los criterios anticipados se realizará previo a la importación del bien y serán solicitados por escrito por el importador, exportador o productor a autoridad competente de la parte importadora, quien deberá responder también por escrito.

- ↳ ***Procesos de Revisión e Impugnación:*** Cada país tiene el derecho de revisar e impugnar las resoluciones de determinación de origen y de criterios anticipados. Autoridades competentes en materia de origen: para Guatemala: MINECO, y para México: SHCP.

▶ **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.

II 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. Este tratado ha traído y traerá, cambios positivos en las culturas empresariales; dado que las empresas no deben tener una influencia paternalista; y los estados con políticas cuestionables pierden fuerza dado a que las empresas representan a la sociedad civil, no a los grupos de interés, o sea, en un ambiente de libre comercio la fuerza empresarial es un factor de equilibrio entre sociedad y gobierno; La implementación de regulaciones o parámetros más eficientes de la ley y el orden. Establece reglas claras y transparentes en el intercambio comercial y dota de mecanismos de solución de diferencias a los países para ejercer la defensa efectiva de sus intereses; contribuye a la reducción y / o eliminación de los monopolios; Las empresas representan los intereses de la población y existe una relación inversamente proporcional con relación al abuso de poder por parte de los representantes del sector gubernamental: a mayor participación empresarial, la tendencia sería a reducir el abuso de poder de los representantes del sector gubernamental y / grupos de interés; La ética empresarial empieza a ser la regla no la excepción; La pérdida de influencia de los grupos de poder, que se ve sustituida por la fuerza del consumidor. Teóricamente si un país entra en Libre Comercio por fuerza mayor deberá organizarse, en términos gubernamental y fiscal; El país que implemente el concepto del Libre Comercio con mayor participación ciudadana tendrá mayores resultados positivos, por consiguiente le será más fácil superar las dificultades y lograr el proceso de transición e integración; Libre Comercio implica sacrificio.; Libre Comercio estipula el identificar nichos del mercado para ser mas competitivos emprender la labor para que ser mejor. El mismo temor que tienen los latinoamericanos lo tienen los norteamericanos. Tienen las mismas dudas y las mismas interrogantes. Se preguntan si el libre comercio no traerá desempleo, si no implicaría la salida del mercado muchas de las pequeñas y medianas empresas, si las grandes empresas no deberán competir con condiciones más controladas con menos corrupción. En vez de ser tan críticos y rechazar con argumentos fallidos las iniciativas de libre comercio deberíamos de ser mas astutos y buscar las formulas que han funcionado para otras sociedades.

2.1. OBJETIVOS.

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.

2.1.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Establecer el perfil del empresario y administrador de empresas, que conoce la aplicación de este tratado.
- Determinar el perfil del empresario y administrador de empresas, que no conoce la aplicación de este tratado.
- Establecer que beneficios percibe el empresario y administrador de empresas, que no conoce la aplicación de este tratado.
- Determinar que desventajas percibe el empresario y administrador de empresas, que no conoce la aplicación de este tratado.
- Establecer la influencia sobre la economía de la región de los productos vía contrabando, vrs. Los productos vía legal.
- Determinar que productos prefiere el empresario o administrador de empresas de la región, los guatemaltecos o los mexicanos.

2.2 ALCANCES.

Se pretende con esta investigación conocer el grado en que los empresarios y administradores de empresas de Quetzaltenango y el área Sur Occidente del país conocen el Tratado de Libre Comercio Triangulo Norte México – Guatemala. Asimismo, se pretende que esta investigación se convierta en un documento que permita a los empresarios y administradores de empresas que no conozcan sobre este tratado, el comenzar a estudiar las grandes posibilidades al exportar productos a México, al utilizar y comprender las ventajas y oportunidades de este tratado de libre comercio.

2.3 LIMITES.

La principal limitante de esta investigación fue la poca disponibilidad de los empresarios y administradores de empresas de la región, para brindar la información solicitada por medio de las boletas de opinión.

2.4 APORTE.

Esta investigación aporta un documento para la difusión y comprensión por parte de empresarios, administradores de empresas y estudiantes de ciencias económicas y empresariales del contexto, ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio Triangulo Norte México- Guatemala, sobre Quetzaltenango y la región Sur Occidente del país.

III METODO

3.1 SUJETOS

120 SUJETOS ADMINISTRADORES DE EMPRESAS, EMPRESARIOS, ESTUDIANTES DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES, Y COMERCIANTES DE QUETZALTENANGO Y LA REGION SUR OCCIDENTE DE GUATEMALA.

3.2 INSTRUMENTO

Como instrumento se utilizo la Boleta de Opinión.

3.3 PROCEDIMIENTO

- a. Elección del tema.
- b. Investigación técnica.
- c. Elaboración del instrumento.
- d. Pasar el instrumento.
- e. Tabulación y análisis de los resultados.
- f. Análisis de resultados.
- g. Conclusiones y recomendaciones.
- h. Propuesta.
- i. Presentación del informe final

3.4. DISEÑO

La investigación aplica el formato de investigación tipo o modelo descriptivo dado que solamente relaciona las variables sin manipularlas, y es del subtipo de investigación de conjunto porque su estudio se da en un momento dado sobre un número de casos no importando en sí la tendencia de cada uno individualmente, sino la tendencia estadística del grupo. (Achaerandio, L. 1995).

3.5 PRESENTACION DE RESULTADOS.

1. ¿Nivel de estudio?

Primaria	8	7%
Secundaria	11	9%
Diversificado	37	31%
Universitario	64	53%
Total	120	100%

Un 53% de los encuestados indicaron tener algún tipo de estudio Universitario, en especial grado Técnico, y una mínima parte una licenciatura. Mientras el 53% de los encuestados únicamente terminaron una carrera en diversificado.

2. ¿Su Sexo?

Masculino	68	57%
Femenino	52	43%
Total	120	100%

El 57% de los encuestados es de sexo Masculino, mientras un 43% son de sexo femenino, lo que indica la tendencia actual en la región, donde cada día son más las mujeres empresarias y/o administradores de empresas.

3. ¿Su edad?

20 a 30 años	63	53%
31 a 41 años	35	29%
42 a 52 años	19	16%
53 o más	3	2%
Total	120	100%

El 53% de los encuestados indicaron tener una edad entre los 20 y 30 años, más el 29% de los que indicaron tener entre 31 y 41 años, demuestra como el sector joven de la población en la región, dirige las empresas.

4. ¿Su empresa se dedica a?

Comercial	31	26%
Industrial	4	3%
Artesanal	23	19%
Servicios	49	41%
Otras	13	11%
Total	120	100%

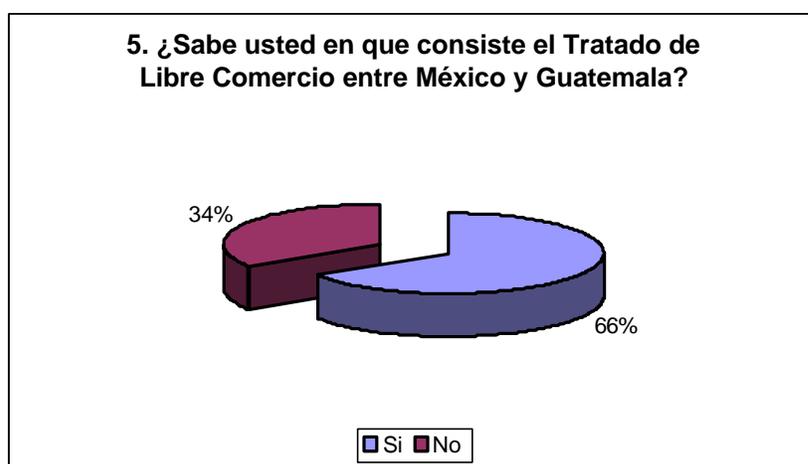
El 26% de los encuestados manifestaron ser propietarios o administradores de una empresa de tipo Comercial sector tradicionalmente mayoritario en la región. Mientras el 41% indico ser propietarios o administradores de una empresa de tipo Servicios sector que actualmente tiene el mayor crecimiento en la región.



5. Sabe usted en que consiste el Tratado de Libre comercio entre México y Guatemala?

Si	79	66%
No	41	34%
Total	120	100%

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.



6. ¿Qué beneficios cree usted que un tratado de libre comercio trae para Guatemala?

Beneficios	101	84%
Pocos Beneficios	19	16%
Total	120	100%

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.

7. Qué desventaja considera usted para Guatemala en un tratado de libre comercio?

Invasión productos mexicanos	10	8%
Menor Estabilidad	6	5%
Competitividad	38	33%
Poca Capacidad	21	17%
Desempleo	23	19%
Quiebra de Empresas	22	18%
Total	120	100%

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.

8. Cree usted que las empresas del Sur Occidente se benefician con este tratado?

Si	75	63%
No	45	37%
Otros	120	100%

Un 63% de los encuestados indicó que las empresas del Sur Occidente SI se beneficiarán con este tratado de libre comercio. Mientras un 37% indico que no habrá beneficio alguno para las empresas de la región.

9. ¿Sabe usted que productos están incluidos en este tratado comercial?

Si	45	37%
No	75	63%
Total	120	100%

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.

10. Sabe usted que productos no están incluidos e el tratado comercial?

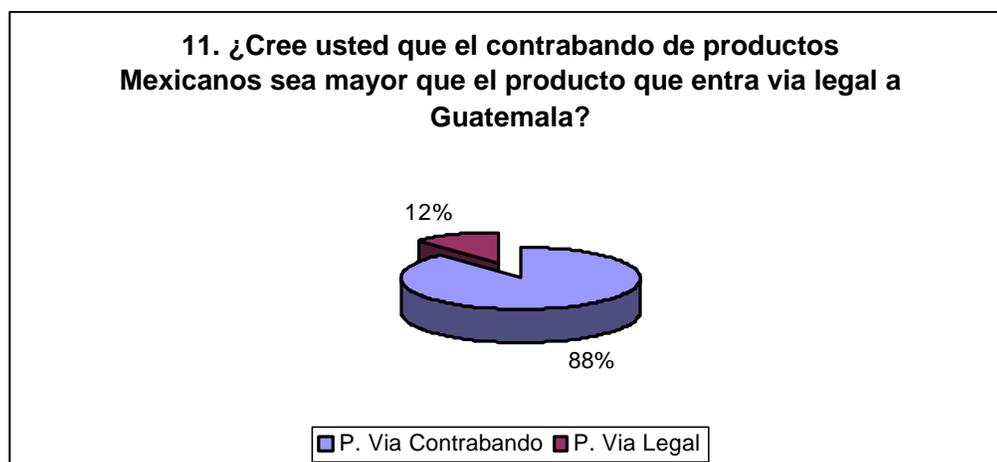
Si	22	18%
No	98	82%
Total	120	100%

Un 82% de los encuestados indico No Saber que productos no están incluidos en este tratado de libre comercio. Mientras un 18% dijo Si conocer, que productos No 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.

11. Cree usted que el contrabando de productos Mexicanos, sea mayor que el producto que entra vía legal a Guatemala?

Productos vía Contrabando	106	88%
Productos vía Lega	14	12%
Total	120	100%

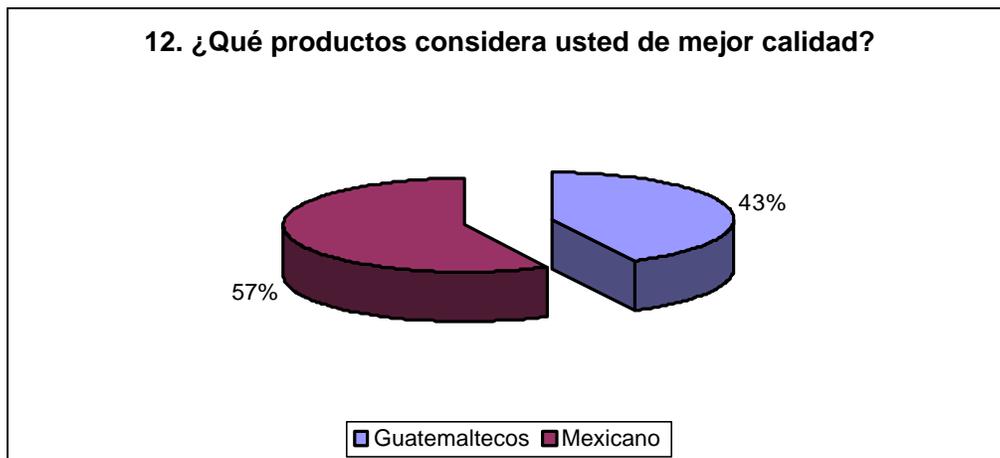
Un 88% de los encuestados indico que la mayoría de productos mexicanos en el mercado regional proceden de algún tipo de contrabando, o sea entrada ilegal al país, en especial destacaron el contrabando tipo hormiga, donde muchas personas, introducen productos por pequeñas cantidades, que juntas suman grandes volúmenes. Así mismo indicaron que solo un 12% de los productos mexicanos en la región entran vía legal.



12. ¿Qué productos considera usted de mejor calidad?

Productos Guatemala	51	43%
Productos Mexicanos	69	57%
Total	120	100%

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.



IV. 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 determinó 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 atractivo de la existencia de costumbres y culturas similares. Además se espera que al normar el comercio existente entre los países, y establecer un mecanismo solución de controversias, el intercambio comercial se vea beneficiado, y la aplicación de normas unilaterales arbitrarias desaparezca. Asimismo, el TLC adquiere gran relevancia en los países miembros, ya que para los países del Triangulo, México es el segundo proveedor con el 9% de las importaciones totales de las tres naciones. Por su parte, el Triangulo Norte es el principal mercado de las exportaciones mexicanas a América Latina, con 20%. Adicionalmente, el comercio de México con el Triángulo Norte es mayor que el comercio de México en aquellos países con los que ya maneja acuerdos comerciales. Los productos que quedaron excluidos del tratamiento arancelario preferencial son los vehículos de menores toneladas, los derivados del petróleo, el café, el banano, y el azúcar. Es importante aclarar que la exclusividad únicamente de la desgravación arancelaria, ya que las demás disposiciones normativas del TLC sí se aprecia en estos productos. Las exclusiones se debieron, en algunos casos, a que estos productos constituyen bienes : (es decir que producen un alto ingreso al fisco por las cantidades en las que se importan y los precios que registran), y en otros porque tanto Guatemala como México son productores a nivel mundial de los mismos que existía en el comercio.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.

Achaerandio, L. (1995) INICIACIÓN A LA PRACTICA DE LA INVESTIGACIÓN, 6ª. Edición, Guatemala, Universidad Rafael Landivar.

Aguirrezábal, A. (1980) ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA. Instituto de Psicología y Antropología. Facultades de Quetzaltenango, Universidad Rafael Landivar.

MinEco (2000) HACIENDO NEGOCIOS CON MEXICO. TLC TRIANGULO NORTE MEXICO. Ministerio de Economía, Guatemala C.A.

OTRAS FUENTES :

Comunicado No. 2280 (2000)

Palacio Nacional, Méjico 28 de junio del año 2000.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y EL TRIÁNGULO DEL NORTE FORTALECERÁ NUESTRAS ECONOMÍAS.

<http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/vocero/boletines/com2280.html>

LA HORA (2000)

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON MÉXICO CONOCIÓ EL CONGRESO.

http://www.lahora.com.gt/08-11-2k/paginas/nac_3.htm#t3

COMUNICADO DE PRENSA B-025/00 (2000)

TLC MÉXICO–TRIÁNGULO NORTE: AVANCE DECISIVO HACIA LA CONSTITUCIÓN DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO Y AMÉRICA CENTRAL

<http://www.embamex.de/comunicados2000/b025-00.html> establece que El

CIMAC (2001)

CRITICAN ECONOMISTAS EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE CENTROAMÉRICA

<http://www.cimac.org.mx/noticias/01may/01050917.html>

Oilwatch Meso América y Panamá (2002)

DECLARACIÓN CONJUNTA SOBRE LAS NEGOCIACIONES PARA UN ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y EL TRIÁNGULO DEL NORTE DE CENTROAMÉRICA

Maruno Jayo, Y (2002) ALCA

<http://Monografías.com/>

Pérez M. (2002)

NEGOCIACIÓN DEL TLC.

<http://Monografías.com/>

W. Bush G (2002)

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y AMÉRICA CENTRAL.

<http://pymesdominicanas.com/>

Correa M (2003)

NAFTA, O TLC

<http://Monografías.com/>

REVISTA GERENCIA (2001)

Asociación de Gerentes de Guatemala

www.asociaciondegerentesdeguatemala

SISCE (2002)

SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR–

Tratado de Libre Comercio

www.sistemadeinformaciónsobrecomercioexterior

ANEXO

- **BOLETA DE OPINION.**
- **MAPA DE GUATEMALA - MEXICO.**



"40 Aniversario de las Facultades de Quetzaltenango de la Universidad Rafael Landívar 1963 - 2003"

FACULTADES DE QUETZALTENANGO UNIVERSIDAD RAFAEL LANDIVAR.
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES.
SEMINARIO DE INVESTIGACION DE MERCADOS INTERNACIONALES.
LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA – PLAN FIN DE SEMANA.
QUETZALTENANGO, MAYO DE 2003.

Nota: Los datos consignados en la presente boleta de opinión, tienen como finalidad el estudio sobre 'El tratado de Libre Comercio México triangulo Norte' enfocado específicamente a la región Sur Occidente de Guatemala por lo tanto, los datos consignados en ella son totalmente confidenciales, lo cual permite que no se dé otro uso a las mismas. Agradezco la colaboración prestada en esta investigación.

1. ¿Nivel de estudio?
Primaria: __ Secundaria: __ Diversificado: __ Universitario: __

2. ¿Su Sexo? Masculino: __ Femenino: __

3. ¿Su edad? 20 a 30 __ 31 a 41 __ 42 a 52 __ 53 o más __

4. ¿Su empresa se dedica a?
Comercio: __ Industria: __ Artesanía: __ Servicios : __
Otros especifique: _____

5. Sabe usted en que consiste el Tratado de Libre comercio entre México y Guatemala?
SI __ NO __ Porque _____

6. ¿Qué beneficios cree usted que un tratado de libre comercio trae para Guatemala?

7. Qué desventaja considera usted para Guatemala en un tratado de libre comercio?

8. Cree usted que las empresas del Sur Occidente se benefician con este tratado?
SI __ NO __ Como _____

9. ¿Sabe usted que productos están incluidos en este tratado comercial?
SI __ NO __ Como _____

10. Sabe usted que productos no están incluidos e el tratado comercial?
SI __ NO __ Como _____

11. Cree usted que el contrabando de productos Mexicanos, sea mayor que el producto que entra vía legal a Guatemala?
Producto Vía Contrabando __ Producto Vía legal __

12. ¿Qué productos considera usted de mejor calidad?
a. Guatemaltecos __ b Mexicanos ____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

Mapa de Guatemala que muestra la frontera Norte con México.

