

MINISTERIO DE ECONOMÍA
VICEMINISTERIO DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR
DIRECCIÓN DE ANÁLISIS ECONÓMICO



**EVALUACIÓN DE LAS RELACIONES
COMERCIALES ENTRE GUATEMALA Y LOS
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA**

Guatemala, C. A.
Junio 2013

Contenido

Resumen Ejecutivo.....	3
Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América.....	6
1 Antecedentes:	6
2. Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y Estados Unidos	6
3. Aspectos Económicos y Comerciales de Estados Unidos.....	16
4. Balanza comercial de Estados Unidos	17
5. Destino de las exportaciones de Estados Unidos	18
6. Origen de las importaciones de Estados Unidos	19
7. Los productos que exporta Estados Unidos	19
8. Los productos que importa Estados Unidos	20
9. El Intercambio comercial de Guatemala con Estados Unidos.....	21
10. Evolución de las exportaciones de Guatemala a los Estados Unidos de América.	23
11. Evolución de las importaciones de Guatemala de los Estados Unidos de América.....	27
12. Inversión extranjera directa.....	31
13. Contingente arancelario bajo el TLC Guatemala - Estados Unidos.....	31
14. Algunos aspectos sobresalientes sobre las relaciones comerciales entre Guatemala y los Estados Unidos y el impacto del Tratado.	33

Resumen Ejecutivo

Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y los Estados Unidos de América

Vigencia del TLC con Estados Unidos:

- El 1ro de julio del 2013, se cumplen siete años de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América -CAFTA DR- El Tratado, fue aprobado por el Congreso de la República por medio del -Decreto No 31-2005, el 10 de marzo del 2005 y reformado por el Decreto No 11-2006 y entró en vigor el 01 de julio del 2006.

USA Buen socio comercial:

- Estados Unidos para Guatemala en el año 2012, ocupó como socio comercial de las exportaciones el número 1, y respecto a las importaciones también el número 1, dentro de los primeros 50 países.
- Guatemala para Estados Unidos, ocupó el número 40 para las exportaciones, y el número 50, para las importaciones.

Comportamiento de las exportaciones

- Las exportaciones en el período 2006 al 2012, crecieron a una tasa promedio anual de 6.7%, resultado de que en el año 2006 se exportó un total de US\$2,782.8 millones, el cual pasó en el año 2012 a US\$4,098.8 millones, en tanto para las importaciones la tasa de crecimiento se incrementó levemente a 7.4%, resultado de que en el año 2006, se importó US\$4,198.2 millones y pasaron en el año 2012 a US\$6,458.2 millones.
- Antes de entrada en vigencia del TLC las exportaciones reflejaban un crecimiento promedio anual de 6.6%, mientras que en el período 2006- 2010, dicho dinamismo se vio reducido considerablemente a 4.0% promedio anual, debido fundamentalmente a la disminución en las ventas de los artículos de vestuario, principal componente de las exportaciones a los EEUU, que empezaron a declinar a partir de 2007 y cuya pérdida, en términos de valor, no fue compensado pese a las nuevas oportunidades que suponía la existencia del TLC. Durante 2011 hubo un repunte extraordinario de 31.9% en el valor de las exportaciones y cuyo resultado no se atribuye a la existencia del TLC, dado que precisamente fueron el café, banano, petróleo y metales preciosos, los productos que ya gozaban de libre acceso al mercado estadounidense antes al TLC, sin embargo son los principales contribuyentes del crecimiento momentáneo que se vio reflejado con la merma de 4.8% registrada en 2012.

Que exportamos:

- Actualmente el 75% de los productos que Guatemala exportó a los Estados Unidos en el año 2012 se diversifican en: Artículos de vestuario 26.9%, piedras y metales preciosos y semi-preciosos 14.9%, banano 13.8%, café 10.6%, petróleo 7.1%, frutas frescas, secas o congeladas 5.4%, entre otros.
- Además del crecimiento en las exportaciones de Guatemala a Estados Unidos que reflejan una tasa de crecimiento promedio anual de 6.7% del período 2006 a 2012, es importante recalcar la participación de las actividades productivas como el sector manufactura 39.7% a pesar de su leve decrecimiento promedio anual de 2.0%, seguido del sector agricultura con un crecimiento de 15.4% y 37.9% de participación, por último el sector extractivo con 21.1% de crecimiento promedio y 22.4% de participación. Lo que indica la diversificación de productos que se ha dado al vecino país.

Que importamos:

- El Tratado con Estados Unidos de América entró en vigencia en el año 2006. Desde ese año hasta el 2012 las importaciones que se realizan de ese país registran un crecimiento promedio anual del 7.4%, pasando de US\$4,198.2 millones en 2006 a US\$6,458.2 millones en 2012. El 70% de los productos que Guatemala importa de los Estados Unidos actualmente se diversifican en: Otros derivados de petróleo 33.2%, máquinas y aparatos mecánicos para usos electrotécnicos 9.2%, vehículos y material de transporte 6.8%, materiales plásticos y sus manufacturas 4.6%, aparatos transmisores y receptores 3.2%, papel y cartón 3.2%, materiales textiles (tejidos o telas) 3.5%, alimentos preparados para animales 2.9%, productos diversos de la industria química 2.7%, trigo 2.5%, entre otros.

- Respecto al desempeño de las importaciones por actividad económica, el promedio de los últimos siete años se distribuyó así: productos agrícolas 7.4% del valor total, 57.2% a los bienes manufacturados y 35.4% a la industria extractiva. El mayor crecimiento promedio anual correspondió a los productos de la industria extractiva con 20.4%, seguidos de las de la rama agrícola con 6.2% y por último, las manufacturas con 2.9%.

Inversión:

- Como primer socio comercial, Estados Unidos de América es uno de los principales inversionistas directo más importante para Guatemala, en el año 2011 con 12.4% de participación y una inversión que asciende a la suma de US\$127.2 millones, se estructura de la siguiente forma: Industria manufacturera US\$47 millones, Electricidad US\$37.7 millones, Bancos US\$23.6 millones, comercio US\$11.8 millones, Telecomunicaciones US\$4.8 millones, Agricultura, minas y canteras US\$0.7 millones, Otras actividades US\$1.6 millones. Fuente: Banco de Guatemala.
- Dentro de las empresas estadounidenses que más destacan su inversión y generan empleo en el país se pueden mencionar los call center.

Beneficios del TLC:

Encadenamientos Productivos:

Permite a través de las reglas de origen utilizar materia prima de los países partes para realizar el producto final y luego sea exportado al mismo grupo de países o bien a otros como producto original, lo que impulsa el comercio regional gracias a la disposición que se tiene de insumos, partes y componentes de los siete países involucrados para cumplir con el contenido mínimo requerido, beneficiándose de las preferencias arancelarias y del aprovechamiento de la acumulación de origen de la región. Esto fortalece los encadenamientos productivos.

Reducción de costos de transacción.

Se facilita el comercio entre los 7 países (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Estados Unidos de América y República Dominicana), mediante la implementación de un conjunto de reglas armonizadas y de carácter único para todos los involucrados.

Mayor comercio.

Se potencian los flujos comerciales entre los países participantes. Se tiene el reto de realizar innovaciones tecnológicas e inversiones nacionales al tener que asumir esfuerzos dirigidos a la diversificación, mejoramiento de la calidad y la oferta de bienes y servicios al mercado nacional y regional. Creación de empleo y condiciones más dignas de vida para nuestra población.

Atracción de inversión.

Se consolida como una región atractiva para la inversión. Mayor certeza jurídica. Creación de empleo y condiciones más dignas de vida para nuestra población.

Socio de un mercado creciente.

Se consolida nuestra relación comercial con uno de los principales mercados potenciales a nivel mundial.

Beneficio para nuestros consumidores.

Nuevas opciones de productos que sean de interés para los consumidores del país por razones de calidad, a precios menores.

Fortalecimiento del proceso de integración.

Oportunidad de fortalecer, profundizar y modernizar el proceso de integración económica y aduanera centroamericano.

Desafíos:

- A siete años de haber entrado en vigencia el Programa de Desgravación Arancelaria entre Guatemala y los Estados Unidos de América, se encuentran en libre comercio aproximadamente 5,802 de un total de 6,965 líneas arancelarias equivalente al 83% y quedan pendiente de desgravación 1,121 líneas arancelarias, incluidos en los plazos de 10,15 y 20 años.
- El CAFTA DR continua siendo un reto para Guatemala, puesto que los Estados Unidos de América es el socio comercial número uno para el país. Guatemala enfrenta temas importantes complementarios a la agenda CAFTA DR, en áreas prioritarias como la facilitación del comercio, las reformas institucionales, el marco normativo, la innovación, la educación, la atracción de inversiones, la infraestructura y la promoción de las exportaciones. Además debe poner atención en la modernización de las aduanas y en el desarrollo de nuevos productos de exportación con mayor grado de valor agregado.

Estados Unidos como socio Comercial:

- La economía de los Estados Unidos de América, es la economía más grande del mundo. Su PIB nominal, estimado en más de 15 billones de dólares en 2012 (15 trillones en el sistema de medición anglosajón), representa aproximadamente una cuarta parte del PIB nominal mundial.
- Estados Unidos mantiene un alto nivel de producción y un PIB per cápita de US\$ 48,147. Es el mayor productor industrial y comercial más grande del mundo, teniendo como principales socios comerciales a China, Canadá y México.
- El PIB de Estados Unidos creció 2,2% en 2012, cuyo mayor impulso fue el consumo. Se estima un crecimiento de 2,1% en el 2013 y 2,9% para el 2014.
- Estados Unidos presenta un desequilibrio comercial. Las exportaciones en el período 2002 al 2011, presentaron una tasa de crecimiento promedio anual de 7.0%, mientras las importaciones alcanzaron una tasa de crecimiento promedio anual de 6.4%, lo cual evidencia un constante déficit comercial, que para el 2012 alcanzó la cifra de US\$-788,240,047miles, en que las exportaciones se situaron en US\$ 1,545,565,186 miles y las importaciones en US\$ 2,333,805,233 miles, lo que manifiesta que es la economía con el mayor déficit comercial del mundo.
- Los principales destinos de las exportaciones de Estados Unidos en el año 2012, fueron liderados por Canadá 19%, seguidos por México con 14%, China ocupó el tercer lugar con el 7%, mientras que Japón y el Reino Unido alcanzaron el 4%.
- Los principales países origen de las importaciones de Estados Unidos durante el 2012, fueron liderados por China con 19%, Canadá en segundo lugar con 14% México fue tercero con 12% seguido por Japón y Alemania con 6% y 5%, respectivamente.
- Estados Unidos en el año 2012, exportó al mundo los bienes siguientes: en primer lugar se situaron las máquinas, reactores nucleares, calderas aparatos y artefactos mecánicos con 14%; seguidos por máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación 10%; combustibles minerales, aceites minerales y productos de destilación 9%; seguidos por los vehículos automotores, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes 8%.
- Los principales productos que Estados Unidos importa, son liderados por los combustibles, minerales, aceites minerales y productos de su destilación que representan el 19%; seguidos por las máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos y las máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación, ambos con 13%, y los vehículos automóviles, tractores, ciclos demás vehículos terrestres y sus partes. 10%.

Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América

1 Antecedentes:

Históricamente el comercio exterior de Guatemala ha tenido una marcada dependencia del mercado de los Estados Unidos de América. A mediados del siglo pasado (1951) de los US\$ 74.5 millones que sumaron las exportaciones totales, el 89.5% tuvo como principal destino los Estados Unidos y de los US\$ 80.8 millones importados el 67.2% provino del mismo mercado. A lo largo de los años, el desarrollo productivo y el nivel económico que ha alcanzado Guatemala, respecto a las políticas de apertura comercial que se han implementado, así como a la influencia de los profundos cambios que ha experimentado la geografía económica y comercial del mundo con la globalización, ha permitido que tanto los productos como los mercados de exportación de Guatemala hayan sufrido una transformación y diversificación significativos, con lo cual la mencionada dependencia, si bien ha venido disminuyendo de manera paulatina, no por ello los Estados Unidos de América, han perdido su importancia como socio comercial de primer orden.

En relación al Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, a los propósitos del presente informe, conviene llamar la atención el hecho que, si bien en su normativa comercial es aplicable a todos los países que lo suscribieron, existen algunos capítulos que se aplican de manera diferente en las relaciones comerciales bilaterales, lo cual hace que, desde un ángulo legal, el Tratado constituya un ente jurídico diferente para cada uno de los países partes.

Con antelación al TLC con los Estados Unidos de América, con una duración de 12 años, el 1 de enero de 1984, entró en vigor la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), conocida también por sus siglas en inglés como Caribbean Basin Initiative (CBI), programa del gobierno estadounidense diseñado para promover el desarrollo económico de la región, a través de la entrada libre de impuestos arancelarios al territorio estadounidense de la mayoría de productos procedentes de países centroamericanos y el Caribe. Posteriormente, en 1990 la ICC fue modificada por la “Ley de Expansión de la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe” (ICC II), que introdujo mejoras al programa de beneficios además de darle un carácter permanente. En el año 2000 se aprobó la ampliación de la ICC mejorando su cobertura al dar acceso a algunos productos que habían sido excluidos con anterioridad, como determinadas prendas de vestir, se equiparó la situación arancelaria del atún enlatado y del calzado y otros productos de cuero a la que disfruta México en virtud del NAFTA y se estableció como fecha para la finalización de las preferencias arancelarias el 30 de septiembre de 2008 o la fecha en que entrara en vigencia el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)² o un acuerdo de libre comercio similar entre los Estados Unidos y los países beneficiarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe bilateral o multilateralmente. Bajo el esquema de la ICC, al país se le permitió exportar libre de impuestos el 30.66% de su universo arancelario equivalente a 3,262 fracciones arancelarias. Incluso el café y banano gozaban de libre comercio con antelación a la ICC y en el caso de petróleo y los metales preciosos los derechos arancelarios existentes eran más bien de carácter simbólico.

Resulta de importancia tener en cuenta los antecedentes, toda vez que al haberlos ignorado tal como parece haber sucedido en el pasado reciente, se sobredimensionaron las expectativas en cuanto al aumento real de las posibilidades del país para aprovechar al máximo las nuevas oportunidades del TLC. Sin embargo, es preciso reconocer que más allá de los productos que tradicionalmente se venían exportado al mercado estadounidense, el país no estaba convenientemente preparado para realizar los grandes esfuerzos no solo en materia de inversión, infraestructura, tecnología y capacitación del recurso humano, requeridos para aprovechar las nuevas oportunidades, sino que además de aumentar sustancialmente la competitividad de las exportaciones, también hay que cumplir cuidadosamente con los elevados estándares de calidad, normas técnicas, medidas fitosanitarias, reglamentación aduanera y otras disposiciones no menos importantes indispensables para acceder a dicho mercado.

2. Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y Estados Unidos

El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos ha tenido gran importancia para Guatemala, ya que ese país representa la primera economía del mundo, con el cual se ha tenido una intensa relación comercial, constituyéndose en el segundo socio comercial más importante después de Centroamérica. Las exportaciones a los Estados Unidos, representan más del 30% de las exportaciones totales, mientras que las importaciones

provenientes de dicho país equivalen durante los últimos años alrededor del 42% de las importaciones totales; tomando en cuenta que los Estados Unidos es el principal proveedor de materias primas.

El Tratado, en siglas CAFTA-DR, abrió la oportunidad para que la producción guatemalteca tenga acceso a un mercado de más de 300 millones de habitantes, lo cual ha permitido incrementar las exportaciones, ha atraído nuevas inversiones y ha generado nuevas oportunidades de empleo, lo que ha contribuido en el desarrollo y el crecimiento económico del país, situaciones que se espera en el futuro continúen de igual o mejor manera de lo que ha sido hasta el día de hoy.

El CAFTA-DR ha facilitado el comercio y la inversión entre Estados Unidos y Guatemala, mediante la eliminación de impuestos a las importaciones y otras barreras al comercio de productos y servicios. A la par de ello, se han obtenido beneficios para los consumidores, quienes como resultado de una mayor competencia han disfrutado de más opciones de compra en condiciones de mayor competencia.

El CAFTA-DR ha sido un acuerdo que ha regido el comercio de productos y servicios entre los países miembros, además incluye normas de apoyo a las inversiones, protección de los derechos de propiedad intelectual, acceso a las contrataciones de los gobiernos y ha promovido un mayor respeto a las leyes laborales y ambientales. Además las normas que contiene para mejorar la transparencia y solucionar las controversias han servido para zanjar las diferencias y dar mayor certeza a los agentes económicos.

2.1 Antecedentes del Tratado

Las negociaciones para acordar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos comenzaron en el año 2001, cuando los países centroamericanos solicitaron al Presidente George W Bush la negociación de un tratado de libre comercio. A raíz de esta propuesta, el Gobierno de los Estados Unidos notificó al poder Legislativo su intención de iniciar negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio con los cinco países de Centroamérica.

En enero de 2002, Estados Unidos anunció que exploraría la posibilidad de iniciar en el corto plazo la negociación con la Región Centroamericana. En marzo de ese mismo año, los Presidentes de Centroamérica se reunieron con el Presidente de los Estados Unidos, y se inició un periodo de acercamiento a través de talleres exploratorios.

En agosto de 2002, la Cámara de Representantes y el Senado de los Estados Unidos aprobaron la “Autoridad de Promoción Comercial”, que le brinda al Ejecutivo la facultad de agilizar las negociaciones comerciales. Con esta aprobación en enero de 2003 se realizó el lanzamiento oficial de las negociaciones, fijándose la fecha de finalización, estructura y cronograma del proceso de negociación.

La etapa de negociación se llevó a cabo en nueve rondas durante el año 2003, habiendo concluido el proceso el 17 de diciembre de ese año, para Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, en tanto que para Costa Rica se extendió hasta el 25 de enero de 2004.

De enero a mayo del año 2004, los países centroamericanos y Estados Unidos llevaron a cabo la revisión legal, que culminó con la suscripción del Tratado el 28 de mayo en la sede de la Organización de los Estados Americanos –OEA- en Washington, D.C.

El 5 de agosto de 2004, luego de negociar las condiciones de su incorporación, la República Dominicana suscribió el Tratado con los países centroamericanos y los Estados Unidos, que a partir de entonces se denomina Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica –Estados Unidos-

Para Guatemala el Tratado fue Aprobado por el Pleno del Organismo Legislativo el 10 de marzo de 2005, fue sancionado por el Organismo Ejecutivo el 15 de marzo del mismo año y un día después (16 de marzo) fue publicado en el Diario Oficial. Posteriormente fue depositada la ratificación ante la OEA para entrar en vigencia el 1 de julio de 2006.

2.2 Objetivos de la negociación del tratado para Guatemala

Generales

- Impulsar el desarrollo económico y social de Guatemala a través de la consolidación de la liberalización económica, alcanzada hasta el momento, y promover la continuación de dicho proceso, tendiente al crecimiento económico.
- Avanzar en la construcción de una economía abierta.
- Alcanzar una zona de libre comercio entre las Partes, brindando nuevas y mayores oportunidades de comercio para la oferta exportable actual y potencial.
- Crea un marco jurídico estable para promover y desarrollar las inversiones.
- Mejorar, ampliar y profundizar las condiciones de acceso al mercado estadounidense, derivadas de las preferencias comerciales vigentes.
- Normar el comercio de bienes y servicios a través de reglas claras, transparentes y estables.
- Establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales que afecten los flujos comerciales.
- Promover la cooperación entre los países Parte mediante la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para el desarrollo.

Específicos

En acceso a mercados

- Eliminación de derechos arancelarios y otros derechos y cargas que afectan las exportaciones de los países de Centroamérica, así como consolidar y expandir los beneficios comerciales establecidos en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el SGP.
- Establecer mecanismos que permitan un ajuste razonable y gradual al libre comercio, para aquellos bienes sensibles a la competencia externa en los países centroamericanos y que tengan en cuenta las diferencias de tamaño y se desarrolle entre las economías de los países centroamericanos.
- Eliminación de barreras no arancelarias y otras medidas que restrinjan las exportaciones de la región.
- Establecimiento de reglas y procedimientos aduaneros que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas de todos los países parte y aseguren mecanismos de cooperación efectivos tendientes a mejorar el funcionamiento de las aduanas de los países de Centroamérica.
- Establecimiento de reglas de origen y mecanismos que permitan a los exportadores aprovechar la mejor manera posible las preferencias arancelarias, teniendo en cuenta las sensibilidades de importación existentes en los países centroamericanos y las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías de los países centroamericanos y los Estados Unidos.
- Buscar la aplicación transparente y efectiva de medidas sanitarias y fitosanitarias, a efectos de asegurar que no se conviertan en medidas restrictivas del comercio entre los países de Centroamérica y los Estados Unidos, teniendo en cuenta las obligaciones de las Partes en el marco de los acuerdos respectivos de la OMC.
- Establecer mecanismos efectivos de cooperación con los Estados Unidos para lograr la aplicación de los acuerdos sobre Barreras Técnicas al Comercio y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

En servicios

- Incentivar la expansión y el desarrollo de crecientes flujos de comercio de servicios transfronterizos entre los países centroamericanos y Estados Unidos, a través del establecimiento de un marco normativo claro y preciso, que elabore los principios acordados a nivel multilateral y que sea compatible con las disposiciones constitucionales de los países parte.
- Promover el desarrollo y diversificación de la oferta de servicios, reconociendo no sólo el valor intrínseco de los mismos, sino su contribución a la competitividad del sector productivo, tomando en cuenta las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías de los países centroamericanos y los Estados Unidos.

En materia de inversiones

- Fomentar el desarrollo de crecientes flujos de inversión hacia los países de la Región a través del establecimiento de un marco normativo que proteja la inversión y promueva un clima de negocios estable y seguro.

- Normar el establecimiento de mecanismos de solución de diferencias entre inversionistas y el Estado receptor de la inversión, y fortalecer el régimen de derecho a nivel internacional.

En comercio Electrónico

- Promover a través de reglas y principios generales, un entorno favorable para la expansión del comercio electrónico, para facilitar y abrir nuevas oportunidades de comercio y en general, como medio para fomentar el desarrollo, modernización y competitividad a favor del sector productivo.

Contratación Pública

- Establecer un marco de normas y principios generales, que garantice el acceso efectivo y recíproco al mercado de contratación pública, los productos y proveedores de los países que forman parte del Tratado, como medio para promover el intercambio económico.
- Buscar la aplicación transparente y justa de las leyes, reglamentos, procedimientos o prácticas relativas a toda contratación realizada por las entidades gubernamentales para la compra de mercancías, servicios y obras públicas.

Propiedad Intelectual

- Buscar el establecimiento de disciplinas que aseguren una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual, que tomen en consideración las diferencias de tamaño y desarrollo de las economías de los países centroamericanos y de Estados Unidos.

Laboral

- Establecer un marco de normas y principios que promuevan la protección y el cumplimiento de los derechos de los trabajadores, a través de la observancia y aplicación de la respectiva legislación laboral de cada uno de los países Parte, tomando en consideración las diferencias en tamaño y desarrollo de ellos.
- Lograr que el marco de normas y principios adoptados en materia laboral, no constituyan ni permitan la adopción de medidas que afecten el comercio por los países parte.

Ambiental

- Establecer un marco de normas y principios que promuevan la protección del medio ambiente, a través de la aplicación efectiva de la respectiva legislación ambiental de cada uno de los países parte, tomando en consideración las diferencias en tamaño y desarrollo entre los países centroamericanos y los Estados Unidos.
- Lograr que el marco de normas y principios adoptados en materia ambiental, no constituya ni permita la adopción de medidas que afecten el comercio entre los países parte.
- Fomentar la cooperación entre los países parte para el desarrollo de proyectos de mutuo interés en el área ambiental.

Solución de Controversias

- Establecer un mecanismo justo, ágil, transparente y eficaz para la solución de controversias que surjan de la aplicación del Tratado entre los países centroamericanos, la República Dominicana y los Estados Unidos.
- Establecer medios que faciliten y fomenten el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas.

Defensa Comercial

- Establecer un mecanismo de protección de la producción doméstica frente al aumento de las importaciones, derivado de las obligaciones contenidas en el Tratado, que causan o amenazan causar daño grave frente a las prácticas de comercio desleal.

Reglas básicas del Tratado

- La primera, que reconoce la importancia de abrir los mercados a través de la reducción y eliminación de las principales barreras al comercio como son los aranceles y otras medidas no arancelarias que lo afectan, a la vez que permite a los países defender la producción nacional (por medio de cuotas o períodos de desgravación largos).

- La segunda regla importante, es la certeza y estabilidad que se dan en las relaciones al prohibir expresamente la adopción de medidas unilaterales que puedan afectar el comercio bilateral. Esto se refleja en normas que van desde la prohibición de incrementar los aranceles que han sido eliminados, salvo casos especiales como la aplicación de una medida de salvaguardia, por efecto de una medida adoptada en el marco de una solución de controversias, derechos antidumping o cuotas compensatorias, así como, el compromiso de publicar y notificar todas las medidas que los países adopten y que de alguna manera tengan o puedan tener un impacto en las importaciones de otro país parte.
- La tercera regla que se denomina “trato nacional, que obliga a cada país dar un mismo trato a una mercancía importada que las mercancías nacionales, una vez que éstas han ingresado al mercado nacional después de cumplir con los requisitos de aduana en la frontera.
- La cuarta regla constituye la aplicación plurilateral, según la cual las normas del Tratado, tienen aplicabilidad en el comercio centroamericano que se rige en el marco del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

2.3 Contenido del Tratado

- Preámbulo
- Disposiciones Iniciales
- Definiciones Generales
- Trato Nacional y Acceso a Mercado
- Reglas de Origen
- Administración Aduanera
- Medidas Sanitarias
- Obstáculos Técnicos
- Defensa Comercial
- Contratación Pública
- Inversión
- Servicios
- Servicios Financieros
- Telecomunicaciones
- Comercio Electrónico
- Propiedad Intelectual
- Laboral
- Ambiente
- Transparencia
- Administración
- Solución de Controversias
- Excepciones
- Disposiciones Finales

Resumen del Tratado:

Capítulo uno: Disposiciones iniciales

El capítulo, se encuentra conformado por cuatro artículos relativos al establecimiento de la zona de libre comercio, los objetivos del Tratado, la relación con otros Tratados internacionales y el alcance de las obligaciones.

Objetivos del Tratado:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre los países parte.
- Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de los países parte.
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de los países parte.
- Proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada país parte.

- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias.
- Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.
- Este Capítulo, se establece el ámbito de aplicación del Tratado por el cual se regirán las relaciones comerciales entre los países parte, como también los objetivos o el fin del Tratado.

Capítulo dos: Disposiciones generales

Para efectos de certeza y seguridad jurídica en la interpretación y aplicación del Acuerdo, los tratados internacionales incorporan un conjunto de definiciones sobre los términos más empleados en el texto del Tratado. Esto ayuda a aclarar el alcance de sus disposiciones y limita la interpretación del instrumento, precisamente, con el objeto que los países puedan entender ciertos términos de conformidad con la definición que se le incluye a cada uno de esos vocablos.

Capítulo tres: Trato nacional y acceso de mercancías al mercado

Estas disposiciones constituyen una de las bases más importantes en las que se contruye una zona de libre comercio. En ellas se establecen las garantías para que las mercancías importadas de un país miembro de la zona tengan el mismo tratamiento que las mercancías producidas en el mercado local, evitando todo tipo de discriminación que pueda colocar a las mercancías importadas en desventaja con las mercancías domésticas.

Capítulo cuatro: consta de ocho secciones las que se describen a continuación:

Sección A: Trato Nacional.

Este principio busca el otorgamiento a los productos importados, igualdad en las condiciones de competencia que las otorgadas a los productos nacionales.

Sección B: Desgravación Arancelaria.

Contiene los criterios de desgravación aplicados a partir de la vigencia del Tratado que para el caso de Guatemala son administrados y aplicados por la Dirección de Administración del Comercio DACE.

Sección C: Regímenes Especiales (Exención de Aranceles Aduaneros; Admisión Temporal de Mercancías; Mercancías Reincorporadas después de haber sido Reparadas o alteradas; Importación Libre de Arancel Aduanero para Muestras Comerciales y Material Impreso).

Sección D: Medidas No Arancelarias (Restricciones a la Importación y a la Exportación; Licencias de Importación; Cargas y Formalidades Administrativas; Impuestos a la Exportación)

Sección E: Otras Medidas.

Sección F: Agricultura (Administración e Implementación de los Contingentes; Subsidios a la Exportación de productos Agropecuarios; Salvaguardia Agrícola Especial; Mecanismo de Compensación del Azúcar; Consultas sobre el Comercio de Pollo; Comisión Revisora Agrícola; Comité de Comercio Agropecuario).

Sección G: Textiles y Vestuario: ante un nuevo entorno del comercio de textiles, los países establecieron regulaciones especiales en este Tratado, con la finalidad de garantizar la estabilidad y certeza en el comercio y evitar la imposición de nuevas restricciones.

Sección H: Disposiciones Institucionales.

2.4 Expectativas y ventajas que el tratado ofreció previo a su vigencia

a. Acceso al mercado más grande del mundo:

- Estados Unidos es un mercado de más de 300 Millones de habitantes de alto poder adquisitivo cerca del 100 % de los productos industriales con libre acceso, libre de aranceles y cuotas.
- Libre acceso para productos agrícolas, con la excepción de productos con alto contenido de azúcar.

- Consolidación de los beneficios del Sistema General de Preferencias (SGP y de la ICC). Todos los productos que hoy tienen preferencias las mantienen.
- Se conservan los beneficios de Zonas Francas y continuidad del drawback, mientras lo permita la Organización Mundial del Comercio.

b. Protección para el sector productivo nacional

- Plazo largo de desgravación de hasta 20 años para el sector agrícola y de 10 años para el sector industrial. Todos los productos agrícolas sensibles con al menos 15 años de plazo de desgravación.
- Múltiples productos con desgravación no lineal. Productos que se desgravan en 15 años o más pero cuya desgravación es lenta o nula al principio, pero que se acelera al final del período.
- Asimetría en los plazos de desgravación a favor de los países centroamericanos. Guatemala tiene acceso inmediato a Estados Unidos con 0% de arancel. Los productos de Estados Unidos exportados a Centroamérica tendrán que pagar impuestos por periodos de hasta 10 ó 15 años.
- Salvaguarda arancelaria (general) que permite a los sectores productivos protegerse durante el período de transición de incrementos de importación que podría afectar al sector productivo nacional. Esta Salvaguarda permite reinstalar los aranceles actuales, temporalmente (hasta 4 años), para proteger al sector. Se incluye una cláusula “de minimis” que exige que para aplicar la salvaguarda, el volumen de importación de el país exportador exceda el 3% de la importación total de dicho producto. Por lo anterior, esta salvaguarda rara vez la podrá aplicar los Estados Unidos.
- Salvaguarda Agrícola Especial (SAE). Activada automáticamente si los niveles de precios de importación son menores a los que se establezcan en la negociación o si el volumen de importación supera el monto acordado. Esto protege comercialmente a los sectores agrícolas más sensibles.
- Salvaguarda Agrícola Especial (SAE) para productos extremadamente sensibles restablece arancel de Nación Más Favorecida - NMF - para los períodos iniciales de desgravación y altos niveles de NMF para el resto del período de desgravación.
- Eliminación de los subsidios a la exportación por parte de los Estados Unidos en el comercio recíproco. Esto es muy importante en productos lácteos tales como leche en polvo y queso cheddar.

c. Sector industrial

- Ampliación de la preferencia de la ICC. Los productos que hoy pagan aranceles de importación tales como atún enlatado, joyeros, textiles y confecciones, calzado, joyería y anzuelos. En el caso del vidrio se logró su inclusión dentro de la consolidación de los beneficios del ICC y SGP, con el TLC no pagarán aranceles de internación.
- Reglas de origen ventajosas para el sector. Todos los productos obtuvieron reglas que les permiten conservar sus estructuras de suministros de insumos, gozando de las preferencias arancelarias.
- Se logró para algunos productos un bajo valor de contenido regional tales como arneses automotrices, cables de cobre y aluminio, calzado, lápices, bolígrafos, zippers, estufas, cocinas, hojas y tiras de aluminio, hojas y tiras de plástico (empaques flexibles, etiquetas). Muchos productos logran origen con el simple cambio de partida en el mismo capítulo. Joyeros y empaques de plástico o cartoncillo recubiertos de tela o impresos pueden utilizar insumos de cualquier parte del mundo.
- Se consolidó la regla de origen ICC (que es muy flexible) para productos de acero y hierro.
- Productos agroindustriales que permiten la utilización de insumos provenientes de terceros países, facilitando así el cumplimiento de origen para jugos, ketchup, pastas, productos de panadería, y embutidos.
- Alcohol originario obtuvo 0% de arancel de importación de inmediato.

d. Sector agrícola:

- Productos que anteriormente pagaban impuesto, tales como aquellos que contienen azúcar (empacados para venta al detalle), quesos étnicos, hortalizas frescas, snacks, frutas frescas, melón. Con el TLC no pagan aranceles.
- Certeza de acceso. Mecanismos para reducir el riesgo a obstáculos fitozoosanitarios en fronteras.
- Para lograr reducir y limitar el tiempo requerido para la admisibilidad de los productos, se obtuvo el compromiso para el establecimiento de representación de APHIS (Animal Plant and Health Inspection Service).
- Cuotas de acceso en ambas vías a niveles aceptables.

- Se logró la protección del café con una regla de origen que exige el uso de café originario de la región.
- Libre acceso al mercado de productos llamados étnicos. Horchata, ajonjolí, loroco, queso duro - blandito, semita, quesadillas, tamales, pupusas, especias y productos alimenticios.
- Estados Unidos no eliminó el arancel del azúcar, pero asignó a Guatemala una cuota adicional a la que anteriormente tenía de 30,000 TM que crecerá en 15 años a 48,000 TM.
- La nueva cuota es aplicable a cualquier tipo de azúcar. Dulces y confites. Los dulces, confites y demás productos que contiene más de 65% (en peso) de azúcar empacados para venta al detalle estarán fuera de cuota. Ningún dulce étnico ni refresco en polvo pagara arancel de importación. Las canillitas, dulce de panela, dulce de atado, leche burra, mazapán, horchata entran libre de impuestos. La cuota permite incrementar la exportación al mercado de Estados Unidos adonde el precio es de US\$0.20/lb, en lugar de venderlo en el mercado mundial a US\$0.07/lb. Se eliminó el arancel específico de azúcar. Los productos que contienen azúcar, anteriormente pagaban impuesto por el contenido de azúcar en los mismos, adicional al arancel del producto mismo. Estos productos solo pagan arancel durante el período de desgravación, hasta que este no sea de acceso inmediato.

e. Sector textil y confección:

- Se consolidó la integración del sector textil con mejor trato que en el ICC. Se amplió la posibilidad de abastecimiento de materia prima de otros países del mundo para ciertas telas y fibras. Se aseguró el mantenimiento de esquemas de Zonas Francas y drawback, hasta el 2009 conforme a la OMC.
- Los beneficios anteriores que brindaba la ICC permitían producir prendas de vestir con tejido de punto (camisetas, knits) con tela producida en la región centroamericana pero con hilaza de los Estados Unidos, y por ende con algodón de los Estados Unidos, sin pagar impuesto al entrar a tal país, pero adentro de cuotas (CBTPA). Adicionalmente, ropa producida con tela de Estados Unidos, con hilaza de Estados Unidos, ensamblada en Centroamérica puede ser enviada a Estados Unidos sin pagar impuestos (807).
- Con el TLC se tiene acceso inmediato para cualquier prenda elaborada en los países centroamericanos con tela regional, con hilaza regional, las cuales entrarán en Estados Unidos sin pagar impuestos, de inmediato.
- Retroactividad: Las partes aceptan que los beneficios del TLC serán retroactivos al 1 de Enero de 2004.
- Flexibilización dinámica, continua mejora de las condiciones en la medida que se transforma el mercado de suministros textiles en EEUU. Acumulación con México y Canadá. Incentivos para uso de hilaza y tela de Estados Unidos y Centroamérica.
- Acumulación: Las partes acordaron que pueden utilizar telas de tejido plano provenientes de México y Canadá en adición a las de Estados Unidos y Centroamérica, sujeto a un límite inicial de 100 millones de metros cuadrados equivalentes de tela (para la región). Este límite puede crecer en 100 millones a partir del año de vigencia, mediante de un crédito obtenido con el incremento de la compra de hilaza y telas de Estados Unidos. Posteriormente, la acumulación podrá crecer hasta 200 millones de tela anualmente, sin límite.
- Proceso para incorporación en Lista de Poco Abasto: Se puede clasificar una tela o hilaza en poco abasto aun cuando no se produzca en Estados Unidos ó en Centroamérica. Se reducen los tiempos de trámite a un total de 30 días hábiles. En otros tratados y en ICC este proceso ha sido externo.
- Se introduce el concepto de “Silencio Administrativo” positivo. Si las autoridades no responden, la autorización es automática.
- Toda tela o hilaza en la lista se puede utilizar sin restricciones de ninguna índole. Se puede usar para cualquier tipo de prenda y por cualquier empresa, sin tener que solicitarlo nuevamente.
- Requisitos legales sobre veracidad de la información de los que responden a las solicitudes. Fabricantes americanos serian procesados si violan la ley americana sobre veracidad de información sometida al gobierno de Estados Unidos.
- Lista de Poco Abasto. Prendas de vestir elaboradas con telas o hilazas comprendidas en la “Lista de Poco Abasto” pueden entrar a Estados Unidos sin pagar impuestos y sin cuotas. Se establece una lista de telas e hilazas no disponibles en suficiente abasto y en condiciones comerciales en la región (Centroamérica y Estados Unidos). Se adopta como lista base la suma de las listas NAFTA, CBTPA (Caribbean Basin Trade Promotion Act o ICC), AGOA (Similar a ICC para países Africanos), y ATPDEA (similar a ICC para países Andinos), sin restricciones de uso. Se añadieron varios productos tales como tela de camisería (arriba de 55 English count o más de 93 metric) y de terciopelo e hilaza de nylon (de México, Canadá o

Israel). Se desarrollará el primer semestre del 2004 un estudio conjunto (Estados Unidos y Centroamérica) para determinar cuáles otras hilazas o telas son de poco abasto.

- Transformación Substancial. Los siguientes productos gozan de libre comercio siempre que tengan Transformación Substancial, posibilitando así el uso de insumos de cualquier parte del mundo, siempre que estos sean ensamblados totalmente en la región, pudiendo utilizar tela de cualquier parte del mundo: Brasieres, Boxer shorts (tejido plano), Pijamas (tejido plano), Ropa para dormir (Nightwear, tejido plano), Valijas de tela, Elástico e hilo de coser y vestidos de tejido plano para niña. Estos deberán ser originarios de la región. El elástico podrá ser fabricado con hilaza de cualquier parte del mundo, en lo que al componente de látex se refiere.
- De Mínimis: Las partes acuerdan incrementar el valor tradicional de contenido originario de terceros países que puede ser incorporado en productos beneficiados de 7% a 10%, eliminado la restricción de elastomer.
- De fibra en adelante para tejido de punto. El algodón tiene que ser de origen regional.

f. Participación en las compras de gobierno de Estados Unidos:

- Anteriormente el país estaba restringido por el “Buy American Act” que desde 1933 exige que el gobierno de Estados Unidos compre bienes y servicios nacionales de dicho país. Con el TLC se abrió la oportunidad de vender productos y servicios nacionales al Gobierno estadounidense. Las compras a nivel federal son US\$200,000 millones, y a nivel estatal más de US\$400,000 millones.
- Se establecieron mejores plazos para la participación de empresas en las licitaciones de las entidades de los gobiernos de las Partes (40 días).
- Estados Unidos permite el acceso a 16 Estados, más Puerto Rico a partir de licitaciones de US\$400,000 para bienes y alrededor de US\$6,7 millones para construcción.
- Las empresas guatemaltecas le pueden vender ropa, alimentos, herramientas y otros productos al gobierno de Estados Unidos.
- No se comprometió a dar apertura en alimentos, calzado, textiles y confección de las compras del Ministerio de Defensa, Ministerio de Salud, Ministerio de Educación y Ministerio de Defensa.

g. Fortalecimiento de las Instituciones que velan por el respeto a los derechos laborales y la protección ambiental:

Anteriormente la ICC exigía el cumplimiento de requisitos laborales y ambientales. El incumplimiento de estas resultó en algunas ocasiones en acciones arbitrarias por parte del país que otorga los beneficios. Los beneficios de la ICC podían ser retirados unilateralmente con tan solo una violación laboral. Con el TLC Centroamérica asume el compromiso de fortalecer la capacidad institucional de las entidades que velan por el medio ambiente y los derechos de los trabajadores.

Los compromisos y consecuencias son las siguientes:

- Se obliga a la aplicación de las leyes vigentes.
- Se confirma en el texto el respeto a la Constitución del país parte.
- Las leyes pueden ser modificadas, aunque no debe desmejorarse el nivel de protección.
- Las modificaciones no son sujetas a multas.

Para que se incurra en una posible sanción, la no aplicación de las leyes debe ser recurrente y sostenida, tener un impacto en el comercio y/o inversiones con Estados Unidos, y no haberse resuelto con los mecanismos previos al panel de solución de diferencias. Solo se daría esto si existiere una política de incumplimiento. El Gobierno tiene la facultad de definir las prioridades presupuestarias. La multa, hasta US\$15 millones, solo la paga el gobierno y la utiliza el país multado. Ninguna empresa se puede ver afectada comercialmente.

h. El consumidor nacional goza de productos de alta calidad a mejores precios:

- Reducción de precios en productos de consumo masivo. Sectores como harina, cemento, cerveza, bebidas, snacks, electrodomésticos, muebles y otros productos de consumo masivo enfrentan un mayor nivel de competencia en el mercado interno, propiciando reducciones de precio que benefician al consumidor.
- Repuestos automotrices sin arancel desde el primer día. El sector transporte colectivo y de carga, los propietarios de taxis y de vehículos privados se benefician de la importación de insumos (aceite, baterías,

amortiguadores, breques, llantas, filtros y todo tipo de repuesto automotriz) sin pagar aranceles de importación, por lo que cual implica una reducción de sus costos operativos.

- Las exigencias del mercado de exportación sirven para elevar el nivel de calidad de los productores nacionales.

i. Acuerdo que fortalece la integración y la unidad centroamericana

- Los centroamericanos tienen al menos, los mismos derechos que los estadounidenses en Centroamérica. La aplicación del tratado es entre todos los países parte. Esto es de beneficio en compras de gobierno, transparencia, servicios (financieros, seguros, telecomunicaciones), inversión, facilidades aduaneras, entre otros.
- A pesar de que no se logró negociar listas comunes, se logró negociar un texto común y homogéneo lo cual, es favorable para el futuro perfeccionamiento y profundización de la integración centroamericana.
- Niveló y homogenizó el nivel de las exigencias institucionales y políticas a nivel Centroamérica.

j. Certeza en el cumplimiento de las obligaciones:

El capítulo de solución de controversias le da mayor certeza al cumplimiento de los acuerdos, ya que se cuenta con mecanismos que facilitarán el cumplimiento de lo pactado en el acuerdo.

k. Favorece la despolitización de la Política Económica:

- Consolida el modelo de libertades económicas, las cuales se ven favorecidas con los compromisos adquiridos con los Estados Unidos.
- Instrumento de política económica previsible y estable, ya que los compromisos adquiridos no pueden cambiarse con facilidad y en forma arbitraria.
- Estabilidad en reglas comerciales, ya que anteriormente muchas de los exportadores eran víctimas de arbitrariedades, además muchas de las ventajas otorgadas por la ICC y el SGP eran condicionadas.
- Combate a la corrupción y fortalecimiento de los mecanismos de transparencia, ya que las exigencias institucionales de los Estados Unidos son más estrictas.

l. Respeto permanente a los Derechos de Propiedad Intelectual:

Patentes. Se aceptó una extensión del plazo siempre que se atrase su registro por más de cinco años. No se aceptó patentar productos farmacéuticos al identificarse nuevos usos para los mismos. Información no divulgada de la legislación de Fomento guatemalteco ya que protege el secreto Industrial indefinidamente. Se aceptó dar mayor definición a tal protección, cinco años a los productos farmacéuticos y 10 años a los productos químicos.

En cuanto a materia patentable, se permite la exclusión de la patentabilidad de métodos terapéuticos o de diagnóstico. Nuestra legislación ya permite patentar nuevas variedades de animales y plantas, siempre que sea algo innovador, que no se encuentre dentro del estado de la técnica, y que tenga uso industrial. El acuerdo confirma la posibilidad de patentar plantas.

m. Telecomunicaciones

Las Tasas Internacionales de Liquidación (TLI) se relacionan con los costos, lo cual en nuestro caso beneficia al consumidor y promueve mayor competencia entre las empresas operadoras.

n. Inversiones:

Con la vigencia del tratado, la región centroamericana y en especial Guatemala se han vuelto más atractivos para inversionistas de otras partes del mundo, principalmente para las empresas estadounidenses; ya que se contará con un marco normativo que protegerá la inversión y promoverá un clima de negocios estable y seguro. Y además se les ofrece a los inversionistas foráneos un libre acceso al mercado de la principal potencia económica del mundo. Con lo cual se promueve el crecimiento y el desarrollo económico, tan anhelados por la mayoría de guatemaltecos.

3. Aspectos Económicos y Comerciales de Estados Unidos

Indicadores macroeconómicos de Estados Unidos y Guatemala, Año 2012

Indicadores Macroeconómicos de Estados Unidos y Guatemala Año 2012 (Cifras Estimadas)		
DESCRIPCION	ESTADOS UNIDOS 	GUATEMALA 
Población	316,668,567	15,073,375
PIB TOTAL (US\$)	15,600,000.0 millones US\$	\$ 50.393.2 Millones de US\$
PIB per Cápita (US\$)	US\$ 48,147	\$3,343.20 US\$
Tasa de crecimiento PIB	2.2%	3,1%
Composición PIB por sector	agricultura 1,2%	agricultura: 13%
	industria 19,1%	industria: 23,8
	Servicios 79,7%	servicios: 63,2%
Remesas	No aplica	6.1 millones US\$
Exportaciones (US\$)	US\$ 1,545,565.2 millones	US\$ 9,864 millones
Participación exportaciones/PIB	9.9%	19.61%
Socios comerciales (EXP)	Canadá 19%, México 14%, China 7%, Japón y Reino Unido 4%.	EE.UU. 37,9%, El Salvador 10.5%, Honduras 6,8%, México 5,1%
Importaciones (US\$)	US\$ 2,333,805.2 millones	US\$ 15,570 millones
Participación importaciones/PIB	15.0%	30.10%
Socios comerciales (IMP)	China, 19%, Canadá 14%, México 12%, Japón y Alemania 6% y 5%.	EE.UU. 40,4%, México 11,6%, China 8,2%, El Salvador 4.5%
Saldo comercial	US\$ -788,240	US\$ 5,731.2 millones
Participación saldo comercial /PIB	-5.1%	-10.49%
Deuda pública	73,6% del PIB	29,9% del PIB
Inflación	2%	3.45%
Inversiones (Formación de capital)	4,0%	14.6% PIB

Fuente: Banco de Guatemala, Trademap, CIA Factbook y Banco Mundial

La economía de los Estados Unidos de América es la economía nacional más grande del mundo. Su PIB nominal, estimado en más de US\$15 billones de dólares en 2012 (15 trillones en el sistema de medición anglosajón) representa aproximadamente una cuarta parte del PIB nominal mundial.

Estados Unidos mantiene un alto nivel de producción y un PIB per cápita (PPP) de unos US\$48,147 dólares, el séptimo más alto del mundo. Es también el mayor productor industrial y comercial a nivel mundial, teniendo como principales socios comerciales a China, Canadá y México.

El PIB de Estados Unidos creció 2.2% en 2012, cuyo mayor impulso fue el consumo. Se estima un crecimiento de 2.1% en 2013 y 2.9% para 2014. En cuanto a precios después de cerrar en 3.2% en 2011, el aumento en los precios al consumidor alcanzó un promedio de 2.1% en 2012; sin embargo, debido a la política monetaria expansionista (Quantitative easing) cuyo objetivo es reactivar la economía y reducir el desempleo en el país, se espera un repunte de la inflación en 2013 de 2.4%, que persistiría en 2014 con un 2.5%.

La mayor parte de la superficie agrícola se destina al cultivo de los cereales, entre los cuales se destacan el trigo y el maíz. En ambos casos, EUA es el primer productor y exportador mundial.

Entre los cultivos industriales resalta el algodón, la soja, maní, tabaco, caña de azúcar y remolacha azucarera. En la producción de frutas y hortalizas, EUA ocupa los primeros lugares en casi todos los productos, entre los que destacan manzanas, melocotones, cítricos (naranjas, pomelos y limones, uvas, tomates, papas y cebollas. Igualmente, la ganadería y la pesca.

EUA ocupa el primer lugar en la producción de cobre, carbón, uranio, molibdeno, fosfatos, magnesio, plata, oro, platino, aluminio y lugares destacados en la producción de otros (hierro, plomo, zinc, mercurio, wolframio, amianto, cadmio, entre otros). A pesar de extraer el 25% de los minerales en el mundo, es importador neto de muchos otros tales como bauxita, estaño, manganeso, cobalto, cromo, níquel, titanio y vanadio. Su mayor riqueza se centra en el subsuelo: EUA posee un tercio de las reservas mundiales de carbón (más de 240 mil millones de tm), produciendo el 22% del carbón consumido a nivel mundial.

La región industrial del oeste ha experimentado un impulso económico en los últimos 50 años hasta convertirse en uno de los polos de desarrollo de la economía nacional y mundial. Especial importancia tiene la aeronáutica (fabricas Boeing) y la fabricación de misiles, así como numerosas empresas de material electrónico e informático (Facebook, Google, Android, Microsoft, HP entre otras). La importancia de la industria estadounidense puede apreciarse por el lugar que ocupan sus empresas, entre las más importantes del mundo. De las 12 primeras, 5 son estadounidenses. El grupo más destacado es el de la industria informática y del refinado del petróleo (Exxon Mobil, Texaco, Chevron), seguido de las empresas automovilísticas (General Motors, Ford Motor Company), aunque estas últimas han sido severamente golpeadas por la crisis económica generada a partir del 2008.

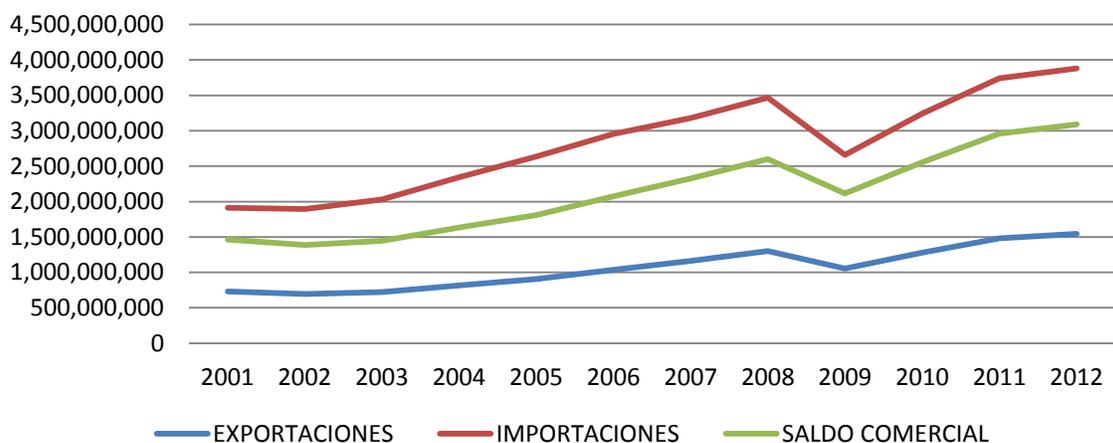
El sector servicios genera el 75% del PIB y ocupa al 68% de la población activa. Las actividades más importantes son la banca, seguros, enseñanza, investigación, transportes, comercio y turismo.

El sistema bancario estadounidense es el más importante del mundo. Es el más extenso y el más complejo (existen 12 tipos distintos de entidades bancarias), cuya regulación es establecida por el National Bank Act (1864) y completada por la Reserva Federal. El Sistema de Reserva Federal ejerce las funciones de Banco central (emisión de moneda, control del crédito y políticas monetarias). Existen además, otros 12 bancos regionales de la Reserva Federal con funciones de banco central dentro de su distrito. La dirección del sistema corre a cargo de la Junta de Gobernadores.

4. Balanza comercial de Estados Unidos

Estados Unidos presenta una tónica constante de déficits a lo largo de los últimos años. El nivel de las importaciones supera ampliamente el nivel de las exportaciones. Las exportaciones en el período 2002 al 2011, presentaron una tasa de crecimiento promedio anual de 7.0%, mientras las importaciones alcanzaron una tasa de crecimiento promedio anual de 6.4%. lo cual evidencia un constante déficit comercial de dicha nación, que para el 2012 alcanzó la cifra de US\$-788,240,047 miles de millones año en que las exportaciones se situaron en US\$ 1,545,565,186 miles de millones y las importaciones en US\$ 2,333,805,233 miles de millones, lo que lo convierte en la economía con el mayor déficit comercial del mundo.

Gráfica 1
Estados Unidos: Evolución de la balanza comercial
Monto en miles US\$

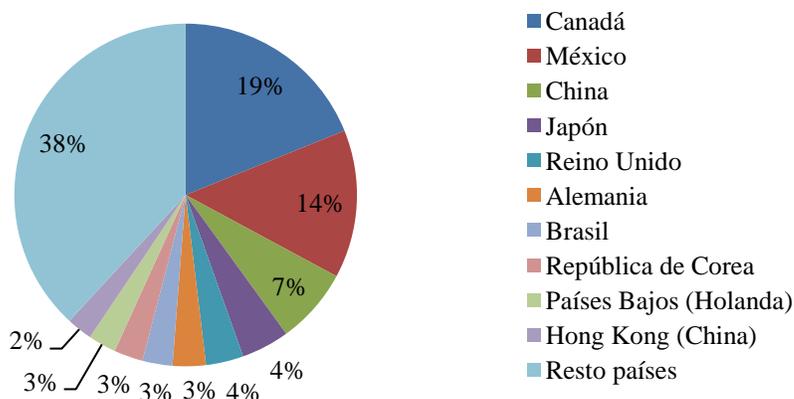


Fuente: TRADEMAP

5. Destino de las exportaciones de Estados Unidos

Los principales destinos de las exportaciones de Estados Unidos en el año 2012 fueron liderados por Canadá 19%, seguidos por México con 14%, China que ocupó el tercer lugar con el 7%, mientras que Japón y el Reino Unido alcanzaron el 4%.

Gráfica 2
Estados Unidos: Principales destinos de las exportaciones
-Año 2012-

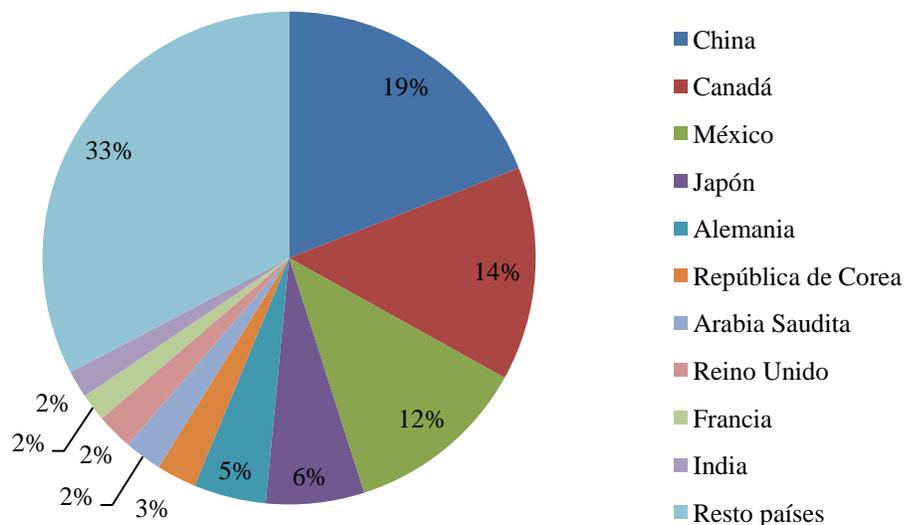


FUENTE: TRADEMAP

6. Origen de las importaciones de Estados Unidos

Los principales países origen de las importaciones de Estados Unidos durante el 2012, fueron liderados por China con 19%, Canadá en segundo lugar con 14%, México fue tercero con 12%, seguido por Japón y Alemania con 6% y 5% respectivamente.

Gráfica 3
Estados Unidos: Principales orígenes de las importaciones
-Año 2012-

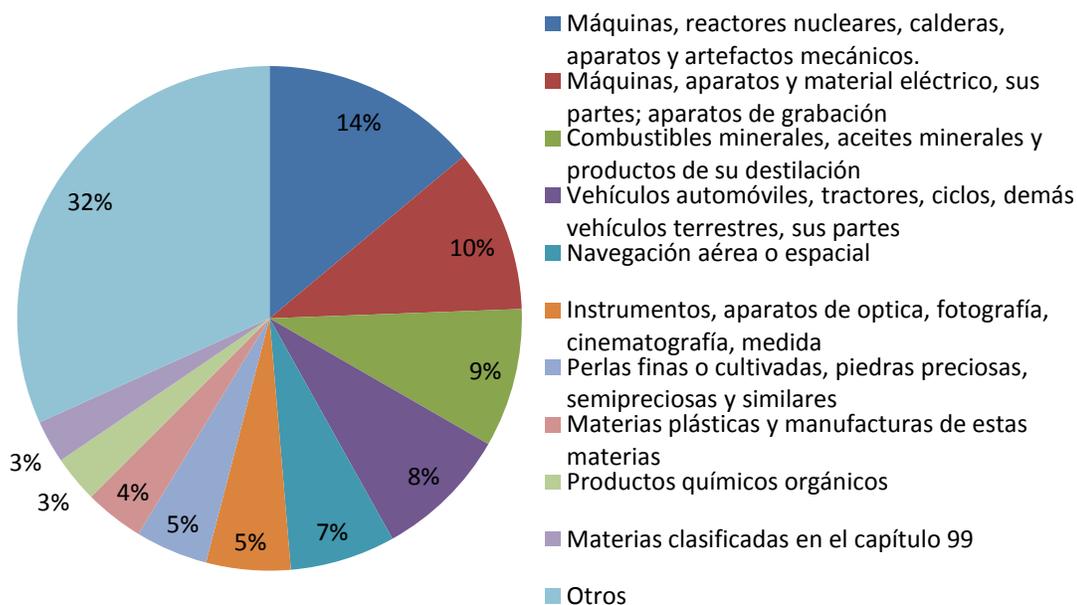


FUENTE: TRADEMAP

7. Los productos que exporta Estados Unidos

Estados Unidos el año 2012, exportó al mundo los siguientes bienes: en primer lugar fueron las Máquinas, reactores nucleares, calderas aparatos y artefactos mecánicos con 14%, seguidos por máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación 10%; Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación 9%; seguidos por los Vehículos automotores, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes 8%.

Gráfica 4
Estados Unidos: Principales productos de exportación 2012

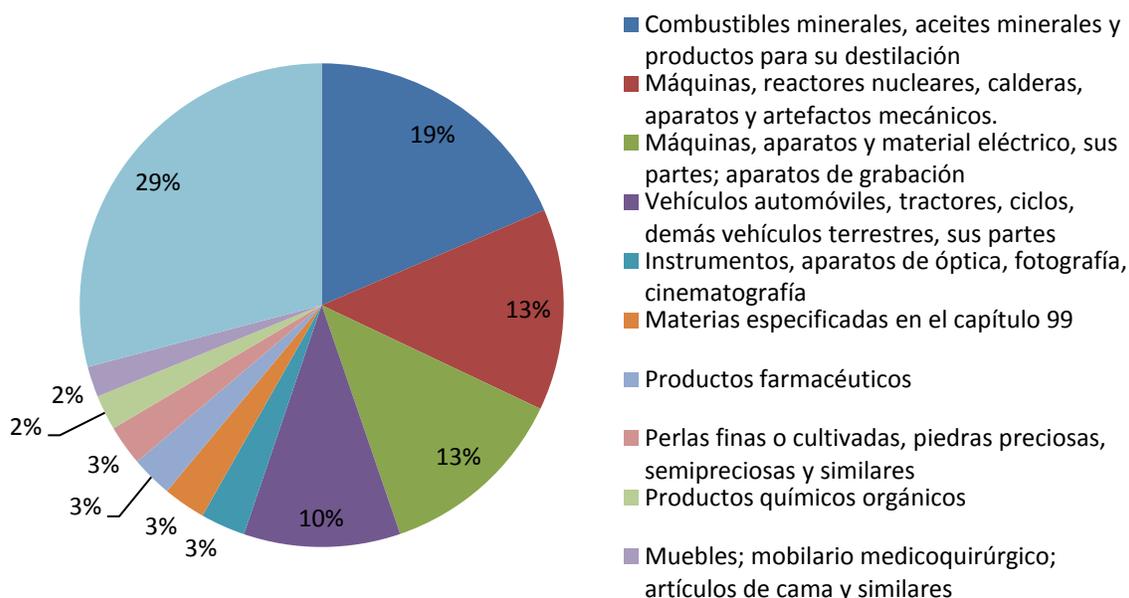


Fuente: TRADEMAP

8. Los productos que importa Estados Unidos

Los principales productos que Estados Unidos importa son liderados por: los combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación que representan el 19%; seguidos por las máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos y las máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación, ambos con un 13%, y los vehículos automóbiles, tractores, ciclos demás vehículos terrestres y sus partes 10%.

Gráfica 5
Estados Unidos: Principales productos de importación 2012



Fuente: TRADEMAP

9. El Intercambio comercial de Guatemala con Estados Unidos

Desde los cuatro años previos a la vigencia del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, el intercambio comercial de Guatemala con el mencionado país, manifestó una clara tendencia a la disminución de su importancia relativa con respecto a la suma del valor total de las exportaciones e importaciones de Guatemala. En efecto, de 46.4% del intercambio comercial en 2002 disminuyó a 42.0% en 2005. Sin embargo, tal comportamiento podría responder a otras razones diferentes como la pérdida de dinamismo de las corrientes de comercio, toda vez que durante dicho período las exportaciones registraron un crecimiento promedio anual de 6.6%, mientras que las importaciones lo hicieron a razón de 6.8% anual.

Cuadro 1

GUATEMALA: PARTICIPACION DE LOS EEUU EN EL COMERCIO EXTERIOR

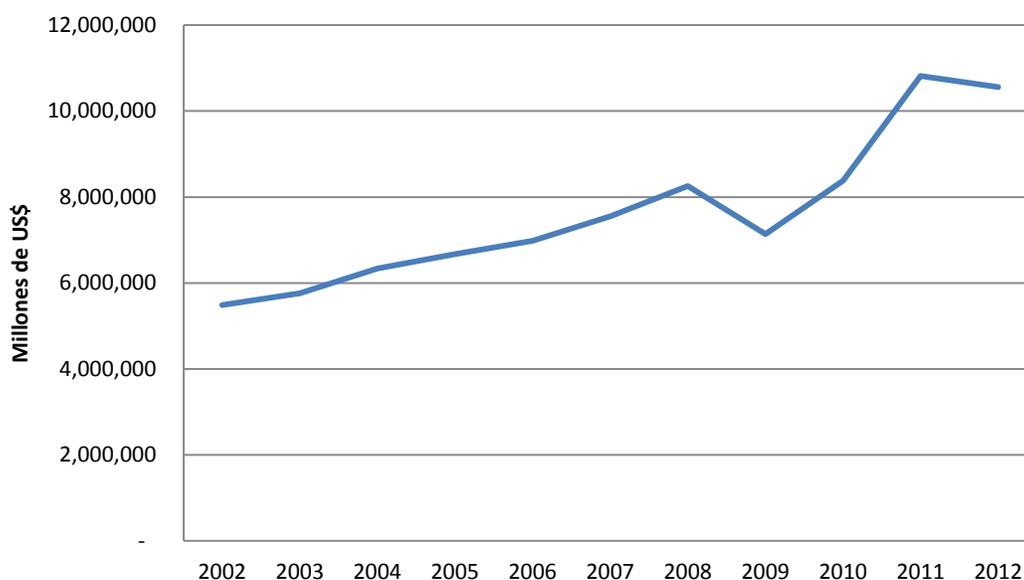
En porcentajes

Año	Exportaciones	Importaciones	Intercambio comercial
2002	53.2	42.7	46.4
2003	53.5	41.5	45.7
2004	52.9	38.8	43.7
2005	49.9	37.9	42.0
2006	46.2	35.0	38.7
2007	42.1	34.2	36.9
2008	39.0	36.0	37.1
2009	40.5	36.5	38.1
2010	38.5	37.0	37.6
2011	41.4	39.1	39.7
2012	40.7	38.1	39.1

Fuente: Banco de Guatemala

Durante los primeros siete años de vigencia del TLC con Estados Unidos, el intercambio bilateral como proporción del comercio total del país manifestó una continua declinación hasta llegar a los años 2011 y 2012, cuando se observó una ligera recuperación. Así mismo, precisa llamar la atención el hecho de que, entre 2006 y 2012, en lo relativo a las exportaciones, su ritmo de crecimiento promedio anual reflejó un 6.7 %, similar al manifestado de (6.6%) en los años anteriores al TLC, mientras que las importaciones su tasa de crecimiento fue de 6.8% promedio anual, incrementándose a 7.4%.

Gráfica 6
Guatemala: Intercambio comercial con Estados Unidos de América

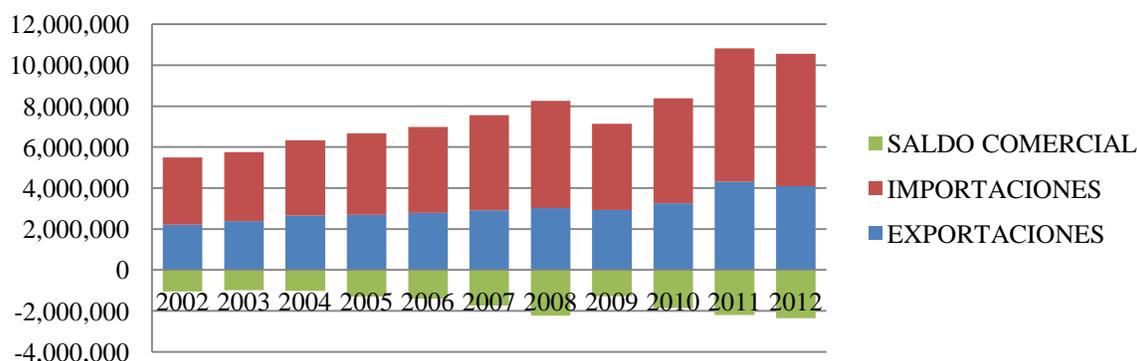


Fuente: Banco de Guatemala

Del 2002 al 2012, el valor del intercambio comercial entre Guatemala y los Estados Unidos de América pasó de los US\$5,485,5 millones en el año 2002 a US\$ 10,556.9 millones en el año 2012, manifestando un crecimiento de 7.8% promedio anual, distribuido en dos etapas, del 2002 a 2005, previo al TLC, se registró una tasa de crecimiento de 6.7% promedio anual, mientras que del 2006 a 2012, después de entrado en vigencia el TLC, fue de 7.4% promedio anual, ello a pesar de la contracción de la economía mundial en 2009. En esta etapa el intercambio comercial estuvo influenciado por el mayor peso de las importaciones provenientes de Estados Unidos cuyo ritmo (7.4%) de crecimiento superó al de las exportaciones (6.7%).

La balanza comercial indica que Guatemala con el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, no ha sido favorable al país, dado que las estadísticas de comercio exterior muestran que durante los cuatro años previos al TLC (2002-2005), se acumuló un déficit de balanza comercial por un monto de US\$ 4,353.5 millones, mientras que durante el período de funcionamiento del tratado (2006 a 2012) ese mismo desequilibrio se amplió a suma acumulada de US\$ 13,090.6 millones.

Gráfica 7
Guatemala: Balanza comercial con Estados Unidos
Monto en miles de US\$



Fuente: Banco de Guatemala

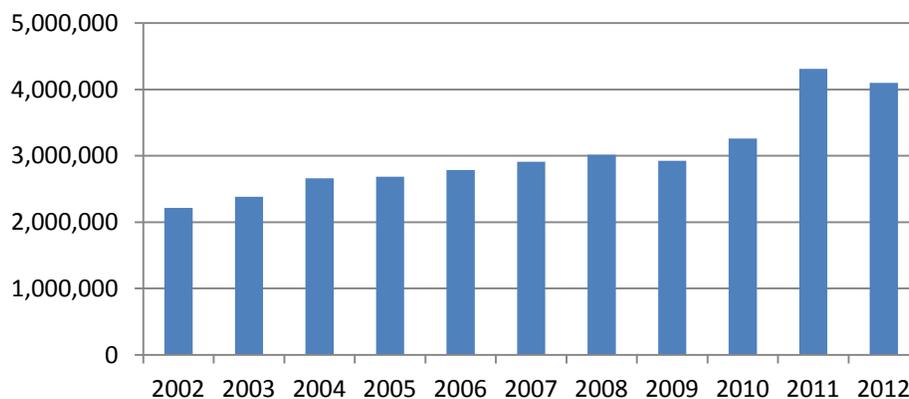
10. Evolución de las exportaciones de Guatemala a los Estados Unidos de América.

Exportaciones totales

Durante el período 2002-2012, el valor de las exportaciones a los Estados Unidos de América pasó de US\$ 2,215.7 millones en el año 2002 a US\$ 4,098.8 millones en el año 2012, equivalente a un ritmo de crecimiento de 6.3% promedio anual.

Antes de entrada en vigencia del TLC las exportaciones reflejaban un crecimiento promedio anual de 6.6%, mientras que en el período 2006- 2010, dicho dinamismo se vio reducido considerablemente a 4.0% promedio anual, debido fundamentalmente a la disminución en las ventas de los artículos de vestuario, principal componente de las exportaciones a los EEUU, que empezaron a declinar a partir de 2007 y cuya pérdida, en términos de valor, no fue compensado pese a las nuevas oportunidades que suponía la existencia del TLC. Durante 2011 hubo un repunte extraordinario de 49.4% en el valor de las exportaciones y cuyo resultado no se atribuye a la existencia del TLC, dado que precisamente fueron el café, banano, petróleo y metales preciosos, los productos que ya gozaban de libre acceso al mercado estadounidense antes al TLC, sin embargo, son los principales contribuyentes del crecimiento momentáneo que se vio reflejado con la merma de 4.8% registrada en 2012.

Gráfica 8
Guatemala: Valor de las exportaciones a Estados Unidos de América
Monto en Miles de US\$



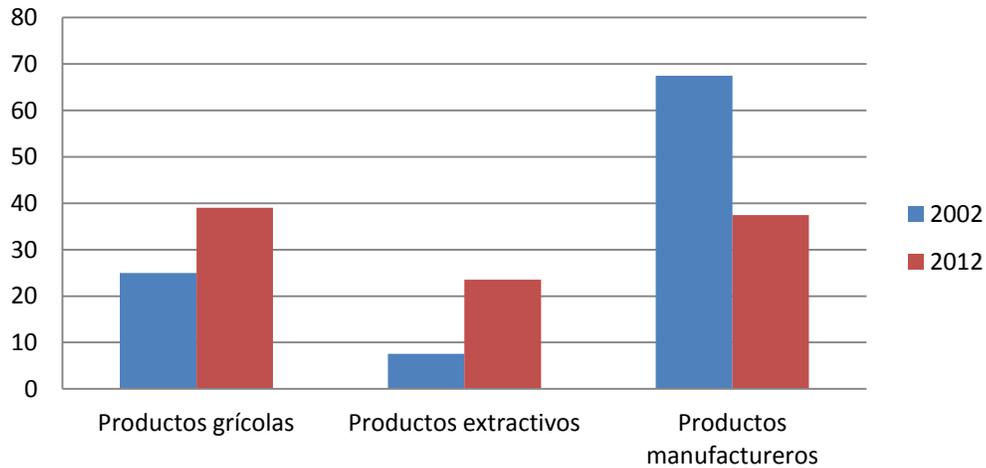
Fuente: Banco de Guatemala

Exportaciones por actividad económica

En los últimos diez años, la estructura del valor de las exportaciones al mercado estadounidense, distribuido por actividad económica, se caracterizó por el considerable fortalecimiento de los productos agrícolas que, luego de representar 23.8% del total en 2002, ampliaron su espacio al situarse en 39.0% en 2012. Por el contrario, la proporción correspondiente a actividad manufacturera se ha venido deteriorando ya que, luego de haber llegado a un máximo de 71.0% en 2004 perdió casi la mitad de su importancia relativa al descender a 36.9% en el 2011 recuperándose levemente en el 2012 donde alcanzó un 37.4%. Por su parte, las ventas vinculadas a la actividad extractiva han mejorado su posición avanzando de 6.9% en 2002 a 30.1% en 2011, sin embargo disminuyeron en el 2012 para situarse en 23.5%.

Lo anterior no deja de ser motivo de preocupación ya que, en medio de las negociaciones del TLC con Estados Unidos de América, llegó a considerarse que dicho Tratado constituía una excelente oportunidad para propiciar la diversificación de las exportaciones especialmente las de manufacturas de alto valor agregado lo cual, de alguna manera, vendría a reducir el grado de vulnerabilidad de productos agrícolas que, por lo general, son los que producen mayor incertidumbre al sector exportador. Sin embargo, la realidad muestra lo contrario ya que el valor de las exportaciones agrícolas y las de productos minerales entre 2002 y 2012 crecieron 168.5% y 499.4%, respectivamente, mientras que las ventas de manufacturas permanecieron prácticamente estancadas.

Gráfica 9
Guatemala: Exportaciones a Estados Unidos por actividad productiva
Porcentajes

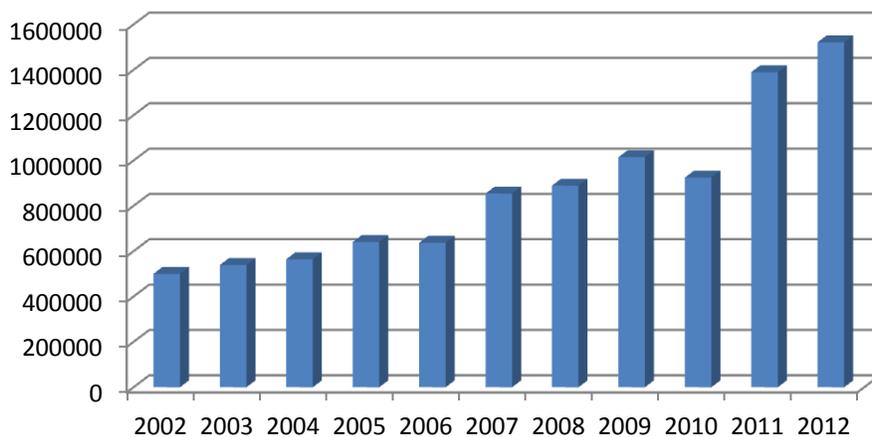


Fuente: Banco de Guatemala

Exportaciones agrícolas

El valor de las exportaciones de productos agrícolas hacia los EEUU tuvo un desempeño considerablemente satisfactorio. De los US\$ 527.8 millones registrados en 2002, para el año 2012 aumentó a US\$ 1,552.8 millones, lo que equivale a un ritmo de crecimiento promedio de 11.6% anual. En los años sin TLC (2002-2005) su tasa de crecimiento fue de 7.8% promedio anual, en tanto que después del TLC dicha tasa creció a razón de 15.4% promedio anual.

Gráfica 10
Exportaciones agrícolas a Estados Unidos Monto en Miles de US\$



FUENTE: Banco de Guatemala

Aún cuando la exportación de productos agrícolas al mercado estadounidense ha manifestado diversificación en los últimos años, durante el período 2002-2012 tan solo cinco rubros, en promedio, representaron un poco más del 90% de las exportaciones totales por ese concepto (banano 34%; café 29 %; frutas frescas 15%; legumbres y hortalizas 8%; y, bulbos, raíces y plantas ornamentales 3%). En tal sentido, puede afirmarse que los efectos del TLC han sido sensibles para la mayoría de productos excepto para banano y café que, además de gozar de libre comercio con antelación al tratado, responden más bien al comportamiento de la demanda y oferta del mercado internacional.

Cuadro 2
Tasa de crecimiento promedio anual del valor de las exportaciones agropecuarias a Estados Unidos
En porcentajes

Concepto		Global	Pre TLC	Post TLC
		2002-2012	2002-2005	2006-2012
		11.4	7.8	15.3
1	BANANO	10.1	2.6	17.4
2	CAFE	13.7	18.8	13.9
3	FRUTAS FRESCAS, SECAS O CONGELADAS	12.5	9	10.9
4	LEGUMBRES Y HORTALIZAS	9.84	11.7	10
5	CAUCHO NATURAL (HULE)	50.8	8	51.7
6	BULBOS, RAICES Y PLANTAS ORNAMENTALES	5.3	-13.3	5.4
7	PLATANO	6.8	4.6	14.3
8	FRIJOL	76	-8.2	75.3
9	TABACO EN RAMA O SIN ELABORAR	3.3	44.2	12.3
10	TOMATE	63.9	-10	127.9

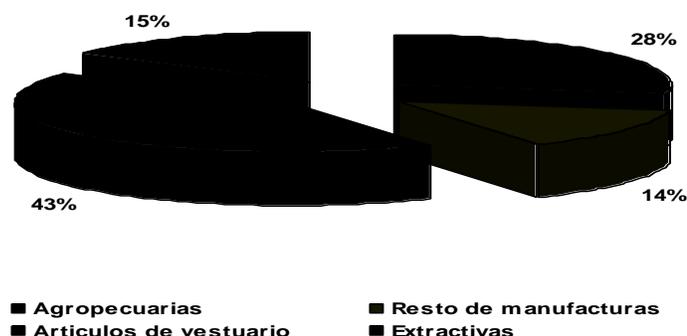
Fuente: Banco de Guatemala

Exportación de manufacturas

Pese a que la exportación de manufacturas al mercado estadounidense ha mejorado relativamente en cuanto a su diversificación, tanto en el valor total de las manufacturas como en el valor del resto de las exportaciones, el comportamiento de las ventas de artículos de vestuario es una variable de mucha influencia. En efecto, durante el período 2002-2012, cerca de las tres cuartas partes del valor de las manufacturas y de la mitad del las exportaciones totales correspondió a la venta de estas mercancías, por lo que cualquier variación de la actividad de la confección afecta los resultados del sector exportador en su conjunto.

La participación de sector de la confección y artículos de vestuario en las exportaciones totales durante el período 2012 se ilustra de la siguiente manera:

Gráfica 11
Guatemala: participación del sector manufacturas a Estados Unidos –Año 2012-



Fuente: Elaboración propia

En el período 2002-2005 su desempeño fue favorable con un crecimiento promedio de 5.2% anual, en tanto que a partir del TLC los resultados han sido negativos con una contracción de -2.0% promedio anual, situación que evidencia que, en términos de la exportación de bienes manufacturados, durante los años de libre comercio con los Estados Unidos la situación ha sido adversa para Guatemala.

La inestabilidad que exhibe la exportación de bienes manufacturados está estrechamente vinculada a los altibajos de la demanda de vestuario por parte de los Estados Unidos que, después de haber recibido un impulso de relativa importancia entre 2002 y 2004, a partir de 2005 ha venido reduciéndose de manera sostenida, al grado que de un máximo de US\$ 1,510.1 millones observado en 2004, en 2012 fueron de US\$ 1,103.5 millones. A lo largo del período bajo análisis, entre 2002 y 2012 su ritmo de crecimiento promedio anual fue negativo en -0.6%.

Exportación de productos de la industria extractiva

Para el caso del sector extractivo, tuvo una expansión de US\$ 152.9 millones que en el 2002, se situó en US\$ 1,292.8 millones y luego en el 2012 se redujo en US\$918.4 presentando una tasa promedio de crecimiento del 19.7% anual. Más del 95% de estas exportaciones está constituido por petróleo y sus derivados que representa cifras superiores al 50% y, los metales preciosos y semipreciosos con cifras de alrededor del 45% que recién en 2006 empezaron a enviarse parcialmente a Estados Unidos.

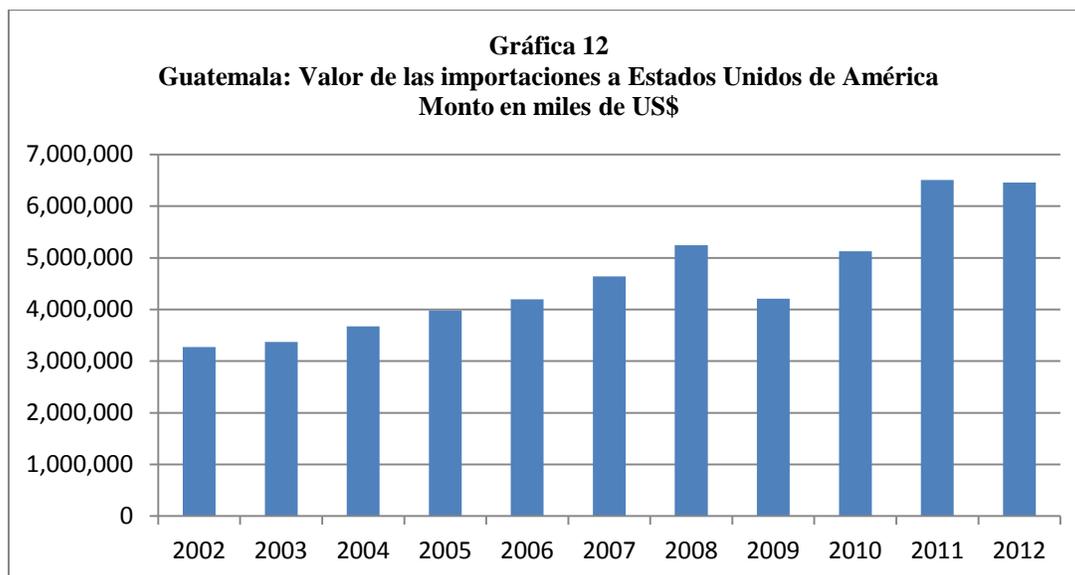
11. Evolución de las importaciones de Guatemala de los Estados Unidos de América.

Importaciones totales

A partir de la puesta en marcha del TLC, las importaciones de bienes procedentes de los Estados Unidos, luego de haber observado una tasa relativamente moderada durante los cuatro años anteriores a la suscripción de dicho tratado, aumentaron sustancialmente su ritmo de crecimiento. En efecto, entre 2002 y 2005 el valor de las importaciones totales creció a razón de 6.8% promedio anual, en tanto que en los siguientes seis años (2006-2011) dicha tasa se situó en 9.1%, comportamiento que en los tres últimos años estuvo influenciado por la disminución que experimentó la actividad productiva del país por la crisis de 2009¹.

¹ Durante 2009 el Producto Interno Bruto, en términos reales, creció 0.6% respecto al año anterior, el ingreso per cápita se contrajo en -7.0%, y el Gasto de Consumo Final de los Hogares disminuyó 0.3%. Banco de Guatemala. Guatemala en Cifras y Cuentas Nacionales Trimestrales. Tomo II. Abril 2011.

En los cuatro años previos al TLC el valor de las importaciones pasó de US\$ 3,269.9 millones en 2002 a US\$ 3,982.8 millones en 2005, es decir, registraron un aumento de 21.8%, mientras que en 2011 su monto se situó en US\$ 6,495.5 millones, sobrepasando en 51.7% las efectuadas en el primer año del TLC, mientras que para el 2012 disminuyeron levemente para situarse en US\$6,458.1 millones. Este proceso acelerado de crecimiento en el valor de las importaciones tan solo fue interrumpido en forma significativa en 2009 cuando descendieron a US\$ 4,211.9 millones, como resultado de la crisis económica que afectó a la mayoría de países del mundo.



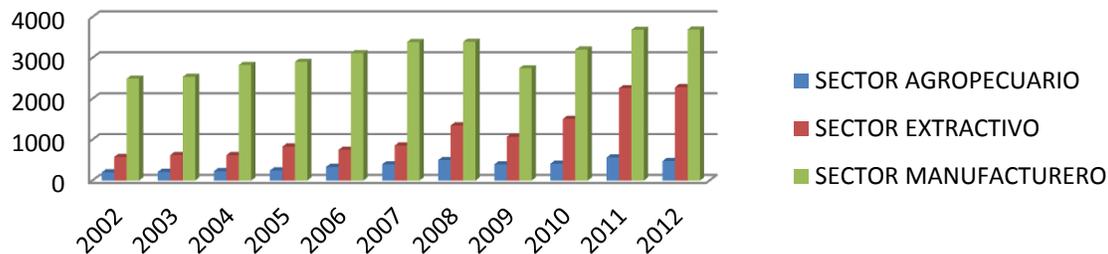
FUENTE: Banco de Guatemala

La aceleración que se observa en el valor de las importaciones, luego de la entrada del TLC el 1 de julio de 2006, responde a la demanda que generó el aumento de la actividad económica durante 2007 y 2008, misma que se hizo acompañar de la desgravación arancelaria que, desde la citada fecha, permitió la importación libre de impuestos para 427 fracciones arancelarias agropecuarias y 1,675 industriales, así como por alza en el costo del transporte, los altos precios de los derivados del petróleo, alimentos, y otras materias primas, que tuvieron mayor impacto en los años siguientes a la suscripción del TLC.

Importaciones por actividad económica

Respecto al desempeño de las importaciones por actividad económica, el promedio de los últimos nueve años se distribuyó así: productos agrícolas 7.9% del valor total, 68.5% a los bienes manufacturados y 23.6% a la industria extractiva. Entre 2002 y 2012, el mayor crecimiento promedio anual correspondió a los productos de la industria extractiva con 14.8%, seguidos de las de la rama agrícola con 9.1% y, por último, las manufacturas con 7.0%.

Gráfica 13
Guatemala: Valor de las importaciones de Estados Unidos por sectores de la actividad productiva
Monto en Millones de US\$



Fuente: Banco de Guatemala

Importaciones agrícolas

En los años previos al TLC el valor de las importaciones agrícolas provenientes de los Estados Unidos, creció a un ritmo de 2.4% promedio anual, comparado con el 6.2% promedio anual después de la entrada en vigencia del TLC.

Cuadro 3
GUATEMALA: VALOR CIF DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EEUU

Millones de US dólares

Producto	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	200.6	212.3	228.0	247.6	332.9	396.3	500.3	395.7	411.6	564.2	478.4
Maíz	67.3	68.2	83.9	84.7	114.8	144.1	175.4	149.1	146.0	232.1	145.7
Trigo	59.6	74.2	52.8	57.9	95.1	124.8	177.0	121.1	120.8	168.4	164.7
Algodón	17.7	22.2	31.7	32.8	38.0	35.9	42.0	33.5	46.7	60.2	52.4
Arroz	10.3	11.7	20.0	20.8	26.9	29.7	42.4	33.6	31.0	32.6	39
Fruitas frescas, secas o congeladas	8.2	8.2	9.8	8.8	11.9	14.9	13.8	14.5	16.1	18.1	20.3
Legumbres y hortalizas	4.1	3.1	3.4	5.0	3.6	5.7	7.5	6.7	11.4	7.5	6.7
Bulbos, raíces y plantas ornamentales	11.7	10.7	9.1	12.2	15.6	12.8	10.0	8.9	10.2	15.3	20.2
Manzana	3.0	3.0	3.1	4.5	6.1	7.2	7.3	8.6	9.1	9.4	9.9
Aves de corral vivas	3.1	2.9	2.7	3.2	3.9	4.0	4.0	4.1	5.1	4.8	5
Otros	15.6	8.1	11.5	17.7	17.0	17.2	20.9	15.6	15.2	15.8	9.4

Fuente: Banco de Guatemala

Importación de manufacturas

En el 2012, la posición de los Estados Unidos como principal fuente de abastecimiento de manufacturas abarcó el 30.4% de esta demanda, la cual representó el 68.5% de valor total de las importaciones efectuadas a ese mismo país en el referido año.

En los cuatro años anteriores al TLC el comportamiento de estas importaciones mostraron un crecimiento de 1.7% promedio anual; con la entrada del TLC reaccionaron positivamente al grado que las efectuadas en 2012 superaron en 27.2%, no obstante que su tendencia al crecimiento se debilitó en 2008 y 2009. Sin embargo, al comparar los montos de importación realizados entre 2005 y 2012, se observan crecimientos absolutos para los siguientes renglones: alimentos preparados para animales 173.5%; papel y cartón 86.4%; Instrumental Médico y otros 84.5%; materiales plásticos y sus manufacturas 25.0%; aparatos transmisores y

receptores 24.5%; vehículos y material de transporte 24.3%; máquinas y aparatos mecánicos para usos electrotécnicos 27.6%; productos diversos de la industria química 37.3; manufacturas diversas 62.3%.

El único renglón que disminuyó fue el relativo a los materiales textiles (-25.2%) vinculados a la confección. La suma de los anteriores renglones conforman el 67.6% del valor de las importaciones de productos manufacturados correspondientes a 2012.

Cuadro 4

GUATEMALA: VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE ESTADOS UNIDOS

Millones de US dólares

Producto	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	2,492.0	2,537.6	2,826.5	2,904.6	3,113.9	3,389.9	3,393.9	2,745.9	3,205.6	3,686.8	3,695.2
Máquinas y aparatos mecánicos para usos ele	372.8	378.6	361.9	463.6	612.8	608.3	568.7	482.7	472.5	591.7	594.4
Vehículos y material de transporte	380.6	398.5	434.3	353.0	464.3	401.1	378.7	345.6	378.2	396.2	439.1
Materiales plásticos y sus manufacturas	176.6	192.8	236.2	228.6	258.0	337.1	325.9	218.0	285.8	323.1	285.8
Aparatos transmisores y receptores	143.0	105.2	169.0	168.9	195.1	206.3	219.1	145.5	187.0	198.5	209.8
Papel y cartón	101.6	101.1	110.9	111.2	103.9	132.7	162.5	144.6	179.1	229.8	207.3
Materiales textiles (Tejidos y telas)	296.9	283.9	312.9	257.3	186.7	174.5	151.9	133.2	173.3	195.2	192.4
Productos diversos de la industria química	84.7	83.9	96.6	125.6	131.1	135.3	158.5	128.4	149.9	162.6	172.4
Alimentos preparados para animales	49.8	61.5	65.2	69.1	72.9	96.4	145.2	122.7	147.8	168.0	189.0
Instrumental Médico y otros	53.8	50.2	51.6	61.2	65.2	96.1	86.3	86.7	86.2	103.7	112.9
Manufacturas diversas	48.7	48.4	54.9	58.4	60.2	90.0	81.7	66.4	77.3	91.3	94.8
Otros	783.5	833.5	933.1	1,007.7	963.6	1,112.1	1,115.5	872.1	1,068.6	1,161.0	1,197.4

Fuente: Banco de Guatemala

Importación de productos de la industria extractiva

Para Guatemala en el año 2002 la industria extractiva representaba 17.7% del total de importaciones procedentes de Estados Unidos, mientras que para 2012 aumento dos veces y medio más, en proporción se elevó a 23.6% del valor total de dichas importaciones.

Cuadro 5

GUATEMALA: VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS MINERALES DE ESTADOS UNIDOS

Millones de US dólares

Producto	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	577.3	623.1	620.0	830.6	751.4	856.7	1,348.3	1,070.3	1,507.5	2,254.2	2,284.6
Otros derivados de petróleo	331.9	472.2	437.6	653.7	591.5	726.1	1,148.9	923.7	1,356.9	2,035.5	2,142.6
Aluminio	7.1	6.2	5.8	5.7	9.6	37.4	50.2	55.9	66.8	81.1	73.3
Hierro y acero	24.3	47.6	60.3	58.7	16.8	28.3	83.5	22.0	30.7	26.6	19.2
Piedras y metales preciosos y semi preciosos	47.4	30.2	26.2	27.7	26.8	16.3	18.3	25.6	20.3	10.7	3.8
Gas propano	40.9	37.4	46.1	52.8	77.0	23.7	24.7	27.5	13.2	55.6	4.9
Gases industriales	5.8	6.7	5.9	6.2	11.6	10.7	9.9	8.4	10.5	13.1	11.1
Productos minerales diversos	8.2	9.7	9.4	10.6	12.3	6.0	5.3	4.2	4.6	12.7	10.1
Zinc	6.9	7.9	11.6	13.2	3.1	3.2	2.3	0.8	2.1	1.4	1.0
Cobre y sus manufacturas	0.6	0.5	0.6	0.9	1.5	3.5	2.4	1.0	1.1	1.3	1.3
Otros	104.2	4.7	16.5	1.1	1.2	1.5	2.8	1.2	1.3	16.2	1.7

Fuente: Banco de Guatemala

12. Inversión extranjera directa

De forma paralela a las negociaciones del TLC con Estados Unidos, surgieron justificadas expectativas en cuanto a las condiciones que presenta el país en materia de atracción de inversiones, mismas que se centraron, básicamente, en exaltar su excelente posición geográfica, mano de obra calificada con vocación agrícola, ser puerta de entrada (libre de aranceles) a los grandes mercados de México y Estados Unidos de América, todo ello en medio de una estabilidad macroeconómica que data de muchos años.

Sin embargo, el país aparte de las grandes limitaciones que presenta en materia de la infraestructura básica para impulsar el desarrollo de proyectos de inversión, también presenta otras restricciones como los son el elevado nivel de pobreza y pobreza extrema en que se encuentra considerable porcentajes de la población, así como la concentración del ingreso, la carencia de mano de obra calificada, los constantes conflictos sociales, inseguridad ciudadana, narcotráfico, crimen organizado, impunidad, etc., que sumados, afectan profundamente la imagen del país en el exterior.

La inversión extranjera directa proveniente de los Estados Unidos durante los años de vigencia del TLC se ha sido modesta y ha habido un pequeño repunte a partir del año 2011.

Cuadro 6
GUATEMALA: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
Millones de US dólares

Año	TOTAL	Estados Unidos de América	
		Monto	Participación (%)
2005	508.2	191.6	37.7
2006	591.6	198.2	33.5
2007	745.1	326.4	43.8
2008	753.8	229.2	30.4
2009	574.0	151.2	25.2
2010	805.9	342.9	42.6
2011	1026.1	127.2	12.4
2012*	1206.6	199.8	16.6

* cifras preliminares

Fuente: Banco de Guatemala

13. Contingente arancelario bajo el TLC Guatemala - Estados Unidos

El sector agropecuario realiza contribuciones importantes al empleo y al PIB de Guatemala. De la lista de compromisos de Guatemala con el TLC Guatemala- Estados Unidos incluye 12 contingentes arancelarios. Del inicio del TLC a la fecha, Guatemala ha activado todos los contingentes. Son de gran utilidad como instrumento de política económica a fin de garantizar el abastecimiento en el mercado interno y estabilización de precios y eventualmente han sido utilizados para promover mayores niveles de competencia ya que gran parte de los mercados de alimentos del país se encuentran estructurados en esquemas poco competitivos. Los contingentes se describen a continuación:

Cuadro 7
CONTINGENTE ARANCELARIO BAJO EL TLC GUATEMALA-ESTADOS UNIDOS

Producto	Fracción Arancelaria	TM Activadas Año 2013	DAI Dentro / Fuera
Carne de Bovino	0201.20.00B	1,480	0/7
	0201.30.00B		
	0202.20.00B		
	0202.30.00B		
Queso	0406.10.00	633	0/15
	0406.20.90		
	0406.30.00		
	0406.90.10		
	0406.90.20		
	0406.90.90		
Leche en polvo	0402.10.00	563	0/15
	0402.21.11		
	0402.21.12		
	0402.21.21		
	0402.21.22		
	0402.29.00		
	0403.90.10		
	0403.90.90		
Mantequilla	0405.10.00	141	0/15
	0405.20.00		
	0405.90.90		
	0401.40.00		
	0401.50.00		
Helado	2105.00.00	225	0/15
Otros productos lácteos (bebidas a base de leche)	2202.90.90AA	256	0/3
Carne de Cerdo	0203.11.00	5,530	0/7
	0203.12.00		
	0203.19.00		
	0203.21.00		
	0203.22.00		
	0203.29.00		
Maíz Amarillo	1005.90.20	700,000	0/7
Maíz Blanco	1005.90.30	23,200	0/20
Arroz Granza	1006.10.90	72,800	
Arroz Pilado	1006.20.00	14,000	0/29.2
	1006.30.10		
	1006.30.90		
	1006.40.00		

Cuadriles de Pollo*	0207.13.99B	13,917	0/15
	0207.14.99B		
	1602.32.90A		

*Es asignado por subasta en Estados Unidos de América.
Fuente: DACE, MINECO

14. Algunos aspectos sobresalientes sobre las relaciones comerciales entre Guatemala y los Estados Unidos y el impacto del Tratado.

Estados Unidos para Guatemala en el año 2012, ocupó como socio comercial de las exportaciones el número 1, y respecto a las importaciones también el número 1, dentro de los primeros 50 países. Guatemala para Estados Unidos, ocupó el número 40 para las exportaciones, y el número 50, para las importaciones.

A siete años de haber entrado en vigencia el Programa de Desgravación Arancelaria entre Guatemala y los Estados Unidos de América, se encuentran en libre comercio aproximadamente 6,965 líneas arancelarias equivalente al 83% y quedan pendiente de desgravación 1,121 líneas arancelarias, incluidos en los plazos de 10,15 y 20 años.

El CAFTA-DR continua siendo un reto para Guatemala, puesto que los Estados Unidos de América es el socio comercial número uno para el país y dicho tratado estará vigente por 13 años más. Guatemala enfrenta temas importantes complementarios a la agenda CAFTA-DR, en áreas prioritarias como la facilitación del comercio, las reformas institucionales, el marco normativo, la innovación, la educación, la atracción de inversiones, la infraestructura y la promoción de las exportaciones. Además debe poner atención en la modernización de las aduanas y en el desarrollo de nuevos productos de exportación con mayor grado de valor agregado.