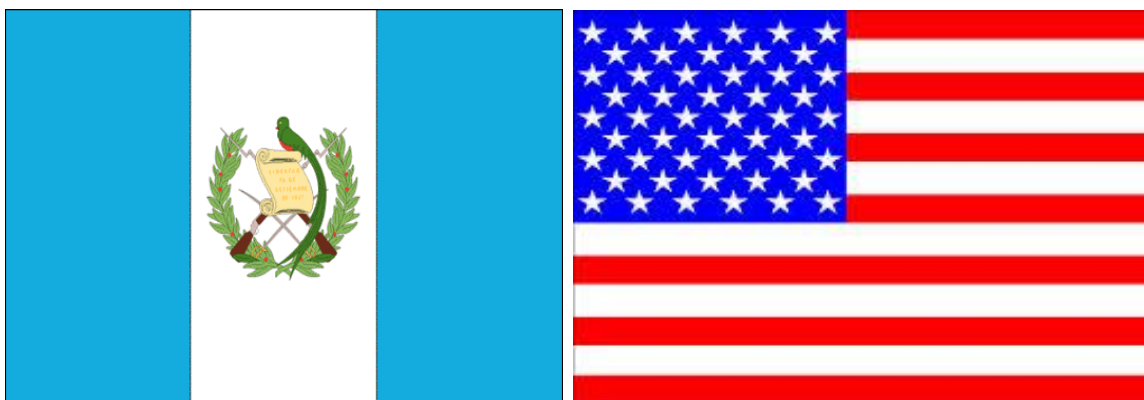


**MINISTERIO DE ECONOMÍA
VICEMINISTERIO DE INTEGRACIÓN Y
COMERCIO EXTERIOR
DIRECCIÓN DE ANÁLISIS ECONÓMICO**



**EVALUACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE
GUATEMALA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
En el marco del
Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y
República Dominicana**

*Guatemala, C. A
Junio 2015*

Índice

Resumen Ejecutivo de la evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América.....	4
Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América.....	6
Sección I. Evolución de las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América	6
1. Antecedentes:	6
2. Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos de América, caso de Guatemala	6
3. Indicadores Macroeconómicos de Guatemala y Estados Unidos de América al 2014	15
4. Las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América	16
5. Exportaciones de Guatemala hacia Estados Unidos de América	16
6. Importaciones de Guatemala procedentes de Estados Unidos de América.....	18
7. Comportamiento sectorial del comercio de Guatemala con Estados Unidos de América	19
Sección II. Aspectos Económicos y Comerciales de Estados Unidos de América	22
1. Economía.....	22
2. La Balanza comercial de Estados Unidos de América.....	23
3. Destino de las exportaciones de Estados Unidos de América.....	24
4. Origen de las importaciones de Estados Unidos de América.....	25
5. Los productos que exporta Estados Unidos de América	25
6. Los productos que importa Estados Unidos de América	26
Cuadros:	
Cuadro 1: Indicadores Macroeconómicos de Estados Unidos de América y Guatemala.....	15
Cuadro 2: Balanza Comercial de Guatemala – Estados Unidos de América	16
Cuadro 3: Principales productos exportados de Guatemala hacia Estados Unidos de América	17
Cuadro 4: Principales productos importados por Guatemala desde Estados Unidos de América	19
Cuadro 5: Contingentes arancelarios activados dentro del marco del TLC caso de Guatemala- Estados Unidos de América.....	21

Gráficas:

Gráfica 1: Balanza comercial de Guatemala – Estados Unidos de América	16
Gráfica 2: Principales productos exportados de Guatemala hacia Estados Unidos de América – Año 2014-.....	17
Gráfica 3: Principales productos importados por Guatemala desde Estados Unidos de América –Año 2014-.....	18
Gráfica 4: Exportaciones que realiza Guatemala hacia Estados Unidos de América por sectores	19
Gráfica 5: Importaciones que realiza Guatemala desde Estados Unidos de América	20
Gráfica 6: Balanza Comercial de Estados Unidos de América	24
Gráfica 7: Principales destinos de las exportaciones de Estados Unidos de América –Año 2014-.....	24
Gráfica 8: Principales orígenes de las importaciones de Estados Unidos de América –Año 2014-.....	25
Gráfica 9: Principales productos exportados por Estados Unidos de América –Año 2014- ...	25
Gráfica 10: Principales productos que importa Estados Unidos de América –Año 2014-	26

Resumen Ejecutivo de la evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América

Vigencia del Tratado:

- El 1 de julio del 2015 se cumplen nueve 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.

Estados Unidos de América como socio comercial:

- Estados Unidos para Guatemala, ocupó durante el año 2014, como socio comercial de las exportaciones e importaciones el número 1.
- Mientras que Guatemala para Estados Unidos, ocupó el número 41 para las exportaciones y el número 52 para las importaciones.

Comportamiento de la balanza comercial con Estados Unidos de América:

La balanza comercial de Guatemala con Estados Unidos del período 2006 al 2014 ha sido deficitaria para Guatemala, debido a que Estados Unidos ha sido un importante proveedor de diversos productos manufacturados y bienes de capital para Guatemala. A pesar de lo descrito las exportaciones después de entrar en vigencia el Tratado de Libre Comercio reflejan un crecimiento promedio anual favorable en 4%, al igual que las importaciones que muestran un crecimiento promedio anual de 7%.

Que exportamos:

El principal producto que Guatemala exporta hacia Estados Unidos de América son artículos de vestuario con el 30% de participación en el año 2014, alcanzando la suma de US\$1,176.9 millones; le siguen en orden de importancia banano 17% y US\$640.8 millones; en tercer lugar se encuentran las piedras y metales preciosos y semipreciosos 10% y un monto de US\$387.5 millones; café 8% y US\$297.6 millones; frutas frescas, secas o congeladas 6% y US\$230.1 millones; petróleo 6% y US\$217.5 millones; azúcar 3% y US\$132.2 millones; legumbres y hortalizas 3% y US\$118.5 millones; manufacturas de papel y cartón 2% y US\$69.2 millones; plátano 1% y US\$39.9 millones. El resto de productos representan el 14%.

Que importamos:

El principal producto que Guatemala importa desde Estados Unidos de América son otros derivados de petróleo 35% de participación en el año 2014, alcanzando la suma de US\$2,568.3 millones; le siguen en orden de importancia máquinas y aparatos mecánicos para usos electrotécnicos 8% y US\$590 millones; en tercer lugar se encuentran vehículos y material de transporte 6% y US\$413.9 millones; materiales plásticos y sus manufacturas 5% y US\$342.5 millones; aparatos transmisores y receptores 4% y US\$260.6 millones; papel y cartón 3% y US\$240.4 millones; alimentos preparados para animales 3% y US\$228.4 millones; materiales textiles (tejidos o telas) 3% y US\$191.3 millones; productos diversos de la industria química 2% y US\$160.9 millones. El resto de productos representan el 29%.

Beneficios del Tratado de Libre Comercio:

Inversión:

- De acuerdo al Banco de Guatemala, Estados Unidos de América es uno de los inversionistas directo más importante para Guatemala. En el año 2014, la misma tuvo una participación del 25.6% del total, ascendiendo a US\$357.7 millones, siendo la estructura la siguiente: Energía US\$185.8 millones; Comercio US\$79.9 millones; Industria manufacturera US\$51.1 millones; Bancos y Aseguradoras US\$15.7 millones; Telecomunicaciones US\$5.7 millones y Otras actividades US\$19.5 millones.
- Dentro de las empresas estadounidenses que más destacan su inversión y generan empleo en el país se pueden mencionar los call center.

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 población.

Atracción de inversión.

- Se consolida como una región atractiva para la inversión. Mayor certeza jurídica.

Socio de un mercado creciente.

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

Beneficio para los consumidores.

- Nuevas opciones de productos que sean de interés para los consumidores del país por razones de calidad y precio.

Fortalecimiento del proceso de integración.

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

Desafíos:

- A nueve años de haber entrado en vigencia el Programa de Desgravación Arancelaria, para Guatemala, se encuentran en libre comercio un equivalente al 83% del total de líneas arancelarias quedando pendiente de desgravación un 17%, incluido 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 valor agregado.

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

Sección I. Evolución 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 dicho país 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.

Con relación al Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, 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, 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), la cual tuvo duración de 12 años; este programa fue diseñado por el gobierno estadounidense 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 con relación a los 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; asimismo, se equiparó la situación arancelaria del atún enlatado y del calzado y otros productos de cuero que disfruta México en el marco 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 Centroamérica y Estados Unidos de América, caso de Guatemala

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.

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 de América (CAFTA-DR).

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.

2.1 Objetivo del Tratado

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.

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

2.2 Expectativas y ventajas del Tratado

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

- Largo plazo, 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 o 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 del 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 sensitivos. Restablece el 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, (también conocidos como nostálgicos), tales como 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 pagará 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, donde 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 estadounidenses 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 desarrolló en el primer semestre del 2004 un estudio conjunto (Estados Unidos y Centroamérica) para determinar cuáles otras hilazas o telas son de poco abasto.
- Transformación Substantial. Los productos que gozan de libre comercio siempre que tengan Transformación Substantial, 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, son los siguientes: 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 Minimis: Las partes acuerdan incrementar el valor tradicional de contenido originario de terceros países que puede ser incorporado en productos beneficiados de 7% a 10%, eliminando la restricción de elastómero.
- 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 facilita la oportunidad de vender productos y servicios nacionales al Gobierno estadounidense.
- 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 guatemalteca 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 el caso de Guatemala 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. Indicadores Macroeconómicos de Guatemala y Estados Unidos de América al 2014

Cuadro 1: Indicadores Macroeconómicos de Estados Unidos de América y Guatemala

Descripción	Estados Unidos 	Guatemala 
Región	Norte América	Centroamérica
Población Total	318,892,103	15,806,680
Extensión territorial	9,857,306 kms	108,891 kms
PIB (Millones de US\$)	17,420,000.0	56,776.0
PIB per cápita	54,800.0	3,714.6
Tasa crecimiento PIB	2%	4%
Remesas (Millones de US\$)	6,695.0	5,544.1
Exportaciones (Millones de US\$)	1,622,657.5	10,833.9
Importaciones (Millones de US\$)	2,408,098.7	18,276.0
Principales productos de exportación	Máquinas, reactores nucleares, aparatos y artefactos mecánicos, máquinas y material eléctrico, aparatos de grabación, combustibles y aceites minerales, vehículos automóviles, navegación aérea o espacial, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas, materias plásticas y sus manufacturas, productos farmacéuticos, productos químicos orgánicos	Artículos de vestuario, azúcar, banano, café, piedras y metales preciosos y semipreciosos, grasas y aceites comestibles, plomo, bebidas líquidas, materiales plásticos y petróleo
Principales productos de importación	Combustibles y aceites minerales, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, máquinas, y material eléctrico, aparatos de grabación, vehículos automóviles, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, productos farmacéuticos, perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas, muebles y mobiliario médico quirúrgico, productos químicos orgánicos.	Combustibles minerales, máquinas y material eléctrico, vehículos, materiales plásticos, productos químicos, materiales textiles, productos farmacéuticos, transmisores y receptores, hierro y acero, manufacturas diversas
Principales socios comerciales de exportación	Canadá, México, China, Japón, Reino Unido, Alemania, República de Corea, Países Bajos (Holanda), Brasil y Hong Kong (China)	Estados Unidos de América, Centroamérica, Unión Europea, México y Corea del Sur
Principales socios comerciales de importación	China, Canadá, México, Japón, Alemania, República de Corea, Reino Unido, Arabia Saudita, Francia e India	Estados Unidos de América, Centroamérica, México, China y Unión Europea
Posición como país exportador en OMC (2013)	2	91
Posición como país importador en OMC (2013)	1	83
Deuda pública/PIB	71%	30%
Inflación	2%	3%
Inversiones (Formación de capital)/PIB	20%	15%

Fuente: Banco Mundial, Banco de Guatemala, CIAFACT BOOK, Trademap.

4. Las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América

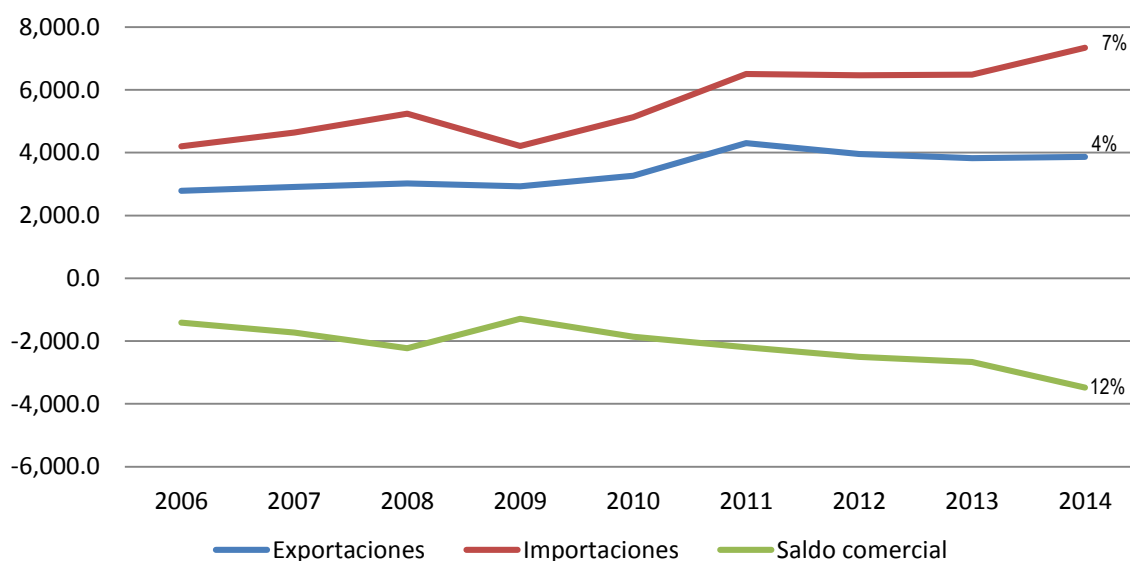
La balanza comercial de Guatemala con Estados Unidos del período 2006 al 2014 ha sido deficitaria para Guatemala, debido a que Estados Unidos ha sido un importante proveedor de diversos productos manufacturados y bienes de capital para Guatemala. A pesar de lo descrito las exportaciones después de entrar en vigencia el Tratado de Libre Comercio reflejan un crecimiento promedio anual favorable en 4%, al igual que las importaciones que muestran un crecimiento promedio anual de 7%.

Cuadro 2: Balanza Comercial de Guatemala – Estados Unidos de América

Millones de US en dólares									
AÑOS	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	2,782.8	2,909.6	3,014.4	2,924.4	3,258.7	4,307.6	3,955.0	3,823.0	3,863.0
Importaciones	4,198.2	4,642.9	5,242.4	4,211.9	5,124.7	6,508.6	6,460.1	6,487.8	7,343.1
Saldo comercial	-1,415.4	-1,733.3	-2,227.9	-1,287.5	-1,866.0	-2,201.0	-2,505.0	-2,664.8	-3,480.1
Intercambio comercial	6,981.0	7,552.5	8,256.8	7,136.3	8,383.4	10,816.2	10,415.1	10,310.8	11,206.1

Fuente: Banco de Guatemala

Gráfica 1: Balanza comercial de Guatemala – Estados Unidos de América
Millones de US dólares

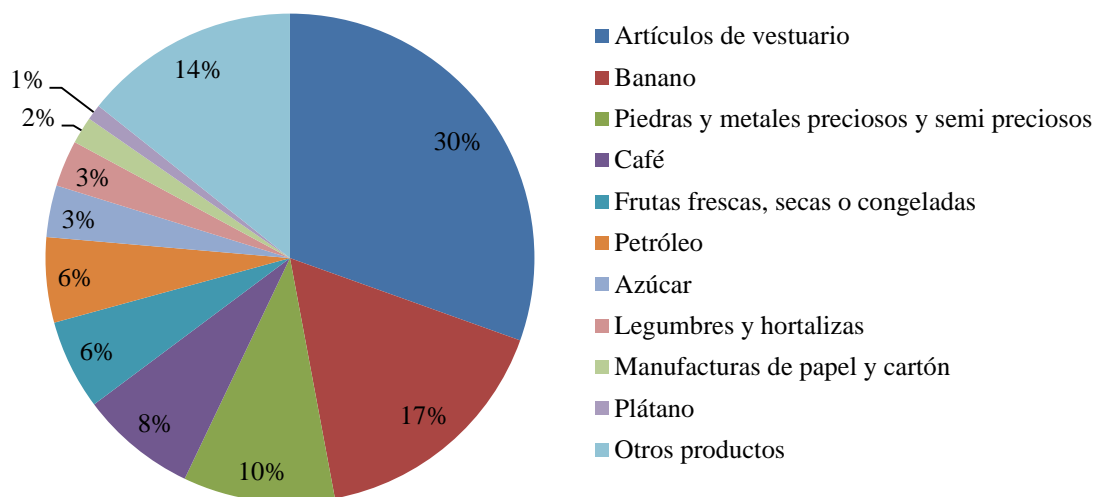


Fuente: Banco de Guatemala

5. Exportaciones de Guatemala hacia Estados Unidos de América

El principal producto que Guatemala exporta hacia Estados Unidos de América son artículos de vestuario con el 30% de participación en el año 2014, alcanzando la suma de US\$1,176.9 millones; le siguen en orden de importancia banano 17% y US\$640.8 millones; en tercer lugar se encuentran las piedras y metales preciosos y semipreciosos 10% y un monto de US\$387.5 millones; café 8% y US\$297.6 millones; frutas frescas, secas o congeladas 6% y US\$230.1 millones; petróleo 6% y US\$217.5 millones; azúcar 3% y US\$132.2 millones; legumbres y hortalizas 3% y US\$118.5 millones; manufacturas de papel y cartón 2% y US\$69.2 millones; plátano 1% y US\$39.9 millones. El resto de productos representan el 14%.

Gráfica 2: Principales productos exportados de Guatemala hacia Estados Unidos de América –Año 2014-



Fuente: Banco de Guatemala

De los productos que Guatemala exporta hacia Estados Unidos de América después de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio en el año 2006, sobresalen las piedras y metales preciosos y semi preciosos con 36.6% de crecimiento promedio anual; le sigue el banano 15.6%; plátano 14.8%; manufacturas de papel y cartón 13.6% y azúcar 12%.

Cuadro 3: Principales productos exportados de Guatemala hacia Estados Unidos de América

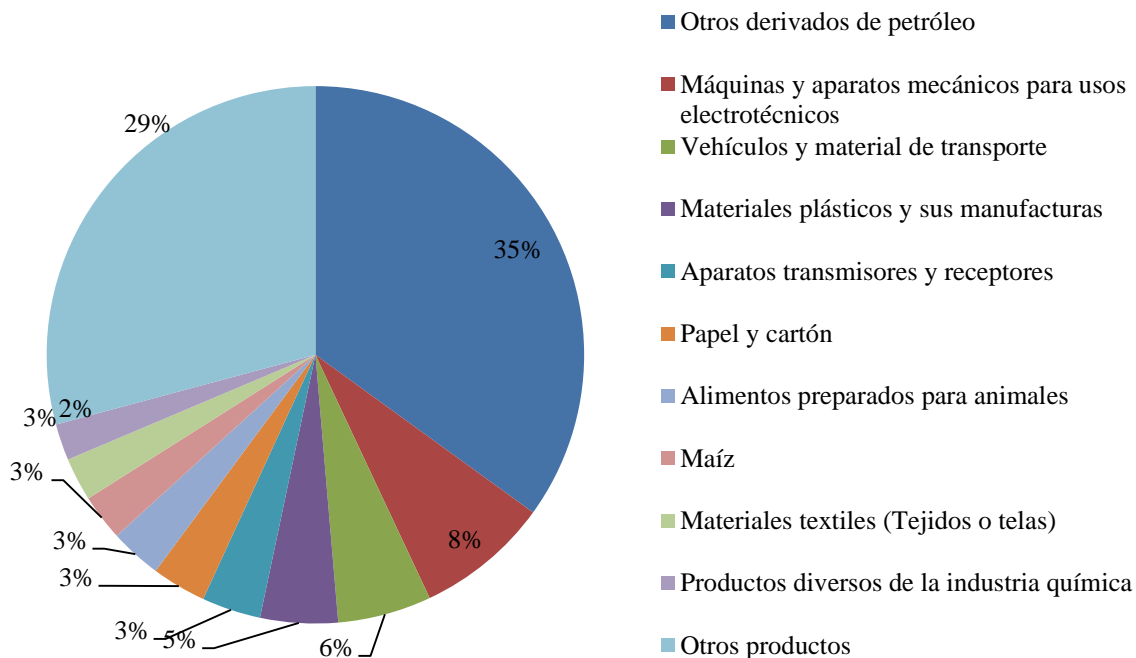
Millones de US dólares									
Años	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	2,782.8	2,909.6	3,014.4	2,924.4	3,258.7	4,307.6	3,955.0	3,823.0	3,863.0
Artículos de vestuario	1,436.0	1,309.0	1,145.5	963.6	1,088.0	1,131.1	1,103.5	1,167.5	1,176.9
Banano	201.0	258.8	258.9	360.0	326.4	451.7	482.4	560.7	640.8
Piedras y metales preciosos y semi preciosos	31.9	73.1	135.9	326.3	522.9	940.9	612.5	482.7	387.5
Café	197.7	277.9	302.0	283.7	260.9	475.3	433.2	328.4	297.6
Frutas frescas, secas o congeladas	117.8	164.4	127.0	176.6	149.1	172.0	181.8	226.0	230.1
Petróleo	233.2	231.5	356.3	191.7	247.2	335.4	291.7	253.1	217.5
Azúcar	53.4	38.6	125.1	60.3	118.8	112.2	126.2	26.0	132.2
Legumbres y hortalizas	65.5	89.5	110.4	99.9	80.0	105.2	114.5	108.8	118.5
Manufacturas de papel y cartón	25.0	39.8	31.9	37.3	45.2	63.6	61.0	76.4	69.2
Plátano	13.2	19.1	21.0	19.1	18.5	27.2	28.0	35.8	39.9
Otros productos	408.1	407.9	400.4	405.9	401.7	493.0	520.2	557.6	552.8

Fuente: Banco de Guatemala

6. Importaciones de Guatemala procedentes de Estados Unidos de América

El principal producto que Guatemala importa desde Estados Unidos de América son otros derivados de petróleo 35% de participación en el año 2014, alcanzando la suma de US\$2,568.3 millones; le siguen en orden de importancia máquinas y aparatos mecánicos para usos electrotécnicos 8% y US\$590 millones; en tercer lugar se encuentran vehículos y material de transporte 6% y US\$413.9 millones; materiales plásticos y sus manufacturas 5% y US\$342.5 millones; aparatos transmisores y receptores 4% y US\$260.6 millones; papel y cartón 3% y US\$240.4 millones; alimentos preparados para animales 3% y US\$228.4 millones; materiales textiles (tejidos o telas) 3% y US\$191.3 millones; productos diversos de la industria química 2% y US\$160.9 millones. El resto de productos representan el 29%.

Gráfica 3: Principales productos importados por Guatemala desde Estados Unidos de América –Año 2014-



Fuente: Banco de Guatemala

De los productos que Guatemala importa desde Estados Unidos después de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio en el año 2006, sobresalen otros derivados de petróleo con 20.1% de crecimiento promedio anual; le siguen alimentos preparados para animales 15.3%; papel y cartón 11.1%; maíz 7.5%, por último pero no menos importante aparatos transmisores y receptores 3.7%.

Cuadro 4: Principales productos importados por Guatemala desde Estados Unidos de América

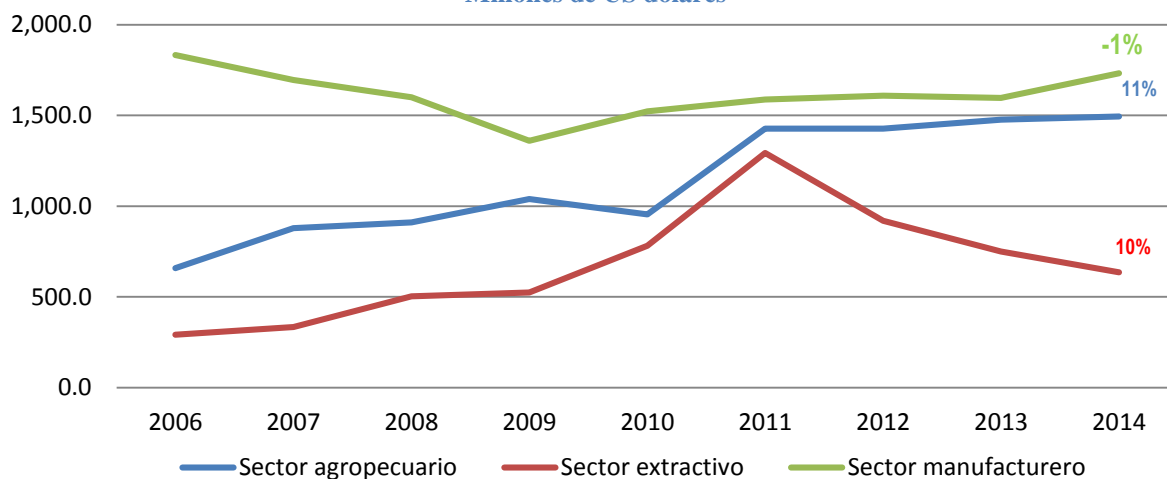
Millones de US dólares									
Años	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	4,198.2	4,642.9	5,242.4	4,211.9	5,124.7	6,508.6	6,460.1	6,487.8	7,343.1
Otros derivados de petróleo	591.5	726.1	1,148.9	923.7	1,356.9	2,038.8	2,143.3	1,954.3	2,568.3
Máquinas y aparatos mecánicos para usos electrotécnicos	612.8	608.3	568.7	482.7	472.5	591.7	594.4	605.6	590.0
Vehículos y material de transporte	464.3	401.1	378.7	345.6	378.2	396.2	439.1	403.1	413.9
Materiales plásticos y sus manufacturas	258.0	337.1	325.9	218.0	285.8	323.1	298.4	331.2	342.5
Aparatos transmisores y receptores	195.1	206.3	219.1	145.5	187.0	198.5	210.0	289.9	260.6
Papel y cartón	103.9	132.7	162.5	144.6	179.1	229.8	207.3	224.3	240.4
Alimentos preparados para animales	72.9	96.4	145.2	122.7	147.8	168.0	189.0	211.0	228.4
Maíz	114.8	144.1	175.4	149.1	146.0	232.1	145.7	104.8	204.3
Materiales textiles	186.7	174.5	151.9	133.2	173.3	195.2	192.4	185.4	191.3
Productos diversos de la industria química	131.1	135.3	158.5	128.4	149.9	162.6	172.5	159.7	160.9
Otros productos	1,467.1	1,681.0	1,807.6	1,418.4	1,648.2	1,972.6	1,868.0	2,018.5	2,142.5

Fuente: Banco de Guatemala

7. Comportamiento sectorial del comercio de Guatemala con Estados Unidos de América

En cuanto al comportamiento sectorial de las exportaciones guatemaltecas hacia Estados Unidos de América, el sector manufacturero refleja US\$1,832.9 millones en el 2006 y US\$1,732.2 millones en el 2014, con una tasa de decrecimiento promedio anual de 1% y una participación del 45% dentro de la rama de los sectores. Le sigue el sector agropecuario que en el 2006 alcanzaba la suma de US\$658.1 millones y en el 2014 alcanzó el monto de US\$1,494.8 millones, con una tasa de crecimiento promedio anual de 11% y una participación del 39% dentro de la rama de los sectores. El sector extractivo en el 2006 alcanzaba la suma de US\$291.7 millones aumentando a US\$635.9 millones, con 10% de crecimiento promedio anual y 16% de participación dentro de la rama de los sectores.

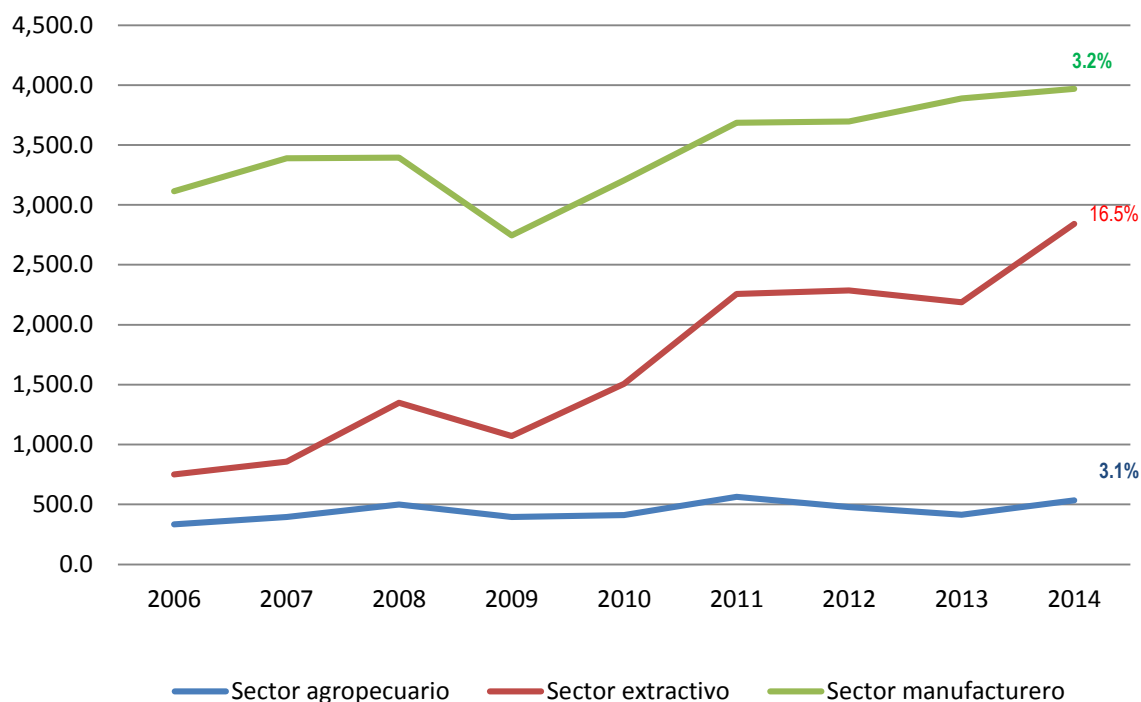
Gráfica 4: Exportaciones que realiza Guatemala hacia Estados Unidos de América por sectores
Millones de US dólares



Fuente: Banco de Guatemala

En cuanto al comportamiento sectorial de las importaciones guatemaltecas desde Estados Unidos de América, el sector manufacturero ha logrado aumentar su volumen pasando de US\$3,113.9 millones en el 2006 a US\$3,968.4 millones en el 2014, con una tasa de crecimiento promedio anual de 3.2% y una participación del 54% dentro de la rama de los sectores. Le sigue el sector extractivo que en el 2006 alcanzaba la suma de US\$751.4 millones y en el 2014 alcanzó el monto de US\$2,840.8 millones, con una tasa de crecimiento promedio anual de 16.5% y una participación del 39% dentro de la rama de los sectores. Por último el sector agropecuario en el 2006 alcanzaba la suma de US\$332.9 millones aumentando a US\$533.9 millones, con 3.1% de crecimiento promedio anual y 7% de participación dentro de la rama de los sectores.

Gráfica 5: Importaciones que realiza Guatemala desde Estados Unidos de América
Millones de US dólares



Fuente: Banco de Guatemala

Cuadro 5: Contingentes arancelarios activados dentro del marco del TLC caso de Guatemala-Estados Unidos de América

En la lista de compromisos de Guatemala en el marco del TLC con Estados Unidos de América, se detallan los productos con contingente arancelario activado y vigente para el año 2015, asignándose de acuerdo a los normativos respectivos:

**CONTINGENTE ARANCELARIO BAJO EL TLC GUATEMALA-DR
CAFTA**

Producto	Fración Arancelaria	Volumen activado TM
Carne de bovino	0201.20.00B 0201.30.00B 0202.20.00B 0202.30.00B	1,600
Queso	0406.10.10 0406.10.90 0406.20.20 0406.20.90 0406.30.00 0406.90.20 0406.90.90	698
Leche en polvo	0402.10.00 0402.21.11 0402.21.12 0402.21.21 0402.21.22 0402.29.00 0403.90.10 0403.90.90	621
Mantequilla	0405.10.00 0405.20.00 0405.90.90 0401.40.00 0401.50.00	155
Helado	2105.00.00	248
Carne de cerdo	0203.11.00 0203.12.00 0203.19.00 0203.21.00 0203.22.00 0203.29.00	5,925
Maíz blanco	1005.90.30	24,400
Arroz granza	1006.10.90	80,600
Arroz pilado	1006.20.00 1006.30.10 1006.30.90 1006.40.00	15,000
Cuadriles de pollo*	0207.13.99BB 0207.14.99BB 1602.32.90A	11,285

*es asignado por subasta

Fuente: DACE, MINECO

Sección II. Aspectos Económicos y Comerciales de Estados Unidos de América

1. Economía

La economía mundial siguió creciendo a un ritmo moderado, a una tasa estimada del 2.6 por ciento en 2014. La recuperación estuvo afectada por nuevos desafíos, entre los que se cuentan algunos eventos inesperados, como los mayores conflictos geopolíticos en diferentes regiones del mundo. Asimismo, la mayoría de las economías han evidenciado un cambio hacia menores tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en comparación a los niveles previos a la crisis, incrementando las posibilidades de un crecimiento económico mediocre de más largo plazo. En las economías desarrolladas, aunque se estiman algunas mejoras para 2015 y 2016, persisten significativos riesgos, especialmente en la zona euro y en Japón. Por su parte, las tasas de crecimiento económico en los países en desarrollo y las economías en transición fueron más divergentes en 2014, con una fuerte desaceleración en varias de las mayores economías emergentes, particularmente en América Latina y en la Comunidad de Estados Independientes (CEI). Varias de estas economías han enfrentado diversos desafíos, entre los cuales se pueden mencionar desbalances estructurales y tensiones geopolíticas. En el periodo de proyección, la economía mundial se expandirá a una tasa levemente superior a 2014 pero aún a un ritmo moderado, con una expansión del Producto Bruto Mundial (PBM) de 3.1 y 3.3 por ciento en 2015 y 2016, respectivamente.¹

Una debilidad significativa en el panorama macroeconómico mundial continúa siendo la situación del empleo, en particular debido a que el crecimiento del PIB todavía es lento y bajo su potencial, y por tanto no ha sido capaz de generar suficiente cantidad de empleos productivos. En las economías desarrolladas, las tasas de desempleo permanecen elevadas en diversos países, especialmente en la zona euro, mientras que el nivel de salarios continúa estando afectado por la crisis financiera.

Los precios internacionales de las materias primas han tenido una tendencia decreciente en los dos últimos años, y no se prevé un alza notoria para el periodo 2015-2016. El precio internacional del petróleo se redujo fuertemente en la segunda mitad del 2014, y se espera que continúe esta tendencia en 2015-2016, dado que el crecimiento de la demanda se espera se mantenga menor al incremento de la oferta. Los precios de otras materias primas también han evidenciado una tendencia a la baja, pero se espera se mantengan relativamente altos en comparación a los niveles de las últimas décadas. El crecimiento del comercio ha sido lento en los últimos años, debido fundamentalmente a la desigual recuperación en las mayores economías desarrolladas y el moderado crecimiento en los países en desarrollo. Se estima que el comercio mundial se expandió un 3.4 por ciento en 2014, aún por debajo de la tendencia previa a la crisis. De acuerdo a las proyecciones, se espera que el crecimiento del comercio aumente moderadamente, en concordancia con la producción mundial. De este modo, se prevé que el volumen de importaciones de bienes y servicios se expanda en 4.7 por ciento en 2015 y 5.0 por ciento en 2016. Sin embargo, esta proyección está sujeta a diversos riesgos, como las posibles perturbaciones en el comercio que puedan surgir de un incremento de las tensiones geopolíticas en algunas subregiones.

Los ingresos netos de capital en las economías emergentes se han reducido moderadamente desde 2013. Esto ha sido causado por la reducción de las medidas de liquidez monetaria por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos, el deterioro de las perspectivas de crecimiento en las economías emergentes y las mayores tensiones geopolíticas. En 2014, los ingresos netos de capital en estas economías emergentes se redujeron fundamentalmente debido a la fuga de capitales desde la Federación de Rusia, en medio del debilitamiento de las condiciones económicas y tensiones geopolíticas. Las perspectivas para los flujos de capital hacia las economías emergentes continúan siendo moderadamente positivas. En el agregado, se espera que los ingresos netos de capital permanezcan en los mismos niveles en 2015 y tengan un leve aumento en 2016. Sin embargo, cambios inesperados en la confianza de los inversionistas debido a tensiones geopolíticas, a cambios en la política monetaria de los Estados Unidos y a una mayor divergencia de la posición monetaria en los principales bancos centrales pueden afectar significativamente los flujos de cartera. De hecho, la divergencia de la posición

¹ Extractos del documento “Situación y perspectivas de la economía mundial 2015”, publicado por Naciones Unidas, Nueva York 2015.

monetaria ya ha contribuido al fuerte fortalecimiento del dólar durante la segunda mitad del 2014. Una continuación de esta tendencia podría tener también consecuencias en algunos patrones comerciales.

Las perspectivas económicas globales esta sujetas a diversos riesgos e incertidumbres, entre los que se incluyen una desviación de la política monetaria de la trayectoria establecida en la actual proyección base. Así, información macroeconómica más débil o más fuerte de lo esperado podría apuntalar un retraso o una aceleración en la normalización de las tasas de interés de política en los Estados Unidos, lo que traería una amplia serie de consecuencias. En el caso de un incremento más lento de tasas de interés, los posibles efectos son una mayor volatilidad en los mercados financieros y riesgos de inestabilidad sistémica derivados de un nivel de precios de activos excesivo. Por el contrario, una restricción monetaria más rápida podría derivar en mayores diferenciales de crédito, acompañado de un aumento en la volatilidad así como de fuertes repercusiones en los mercados financieros globales. Esto traería aparejado significativos efectos a nivel internacional, especialmente para las economías emergentes, en la forma de una caída de la liquidez y un incremento en el rendimiento de los bonos.

Actualmente, el principal riesgo para muchas economías emergentes proviene de los potenciales efectos negativos y retroalimentados entre una débil actividad económica, reversiones de flujos de capital y endurecimiento de las condiciones financieras domésticas, en un contexto de aumento esperado de tasas de interés en los Estados Unidos. Aunque la proyección base muestra una moderada recuperación en el crecimiento en 2015 y 2016 para casi todas las economías emergentes como por ejemplo en Brasil, India, Indonesia, México, Federación de Rusia, Sudáfrica y Turquía, y solo una suave moderación en China, existen significativos riesgos de una mayor desaceleración o de un periodo más prolongado de débil crecimiento.

La política monetaria en los Estados Unidos se encuentra definiendo su trayectoria en medio de una serie de desafíos. La evolución de la tasa de interés de política dependerá de una serie de factores, especialmente de la situación macroeconómica respecto al desempleo y la inflación, así como de los riesgos sobre la estabilidad financiera. Al mismo tiempo, las tasas de interés serán un determinante fundamental no solo del desempeño macroeconómico sino que también de la magnitud de los riesgos sobre la estabilidad financiera y los efectos secundarios a nivel global. De esta manera, los formuladores de política deben determinar la magnitud óptima y el ritmo de los cambios en la tasa de interés encarando un difícil dilema: postergar el endurecimiento de la política monetaria podría generar problemas de precios de los activos y crear riesgos para la estabilidad financiera; sin embargo una rápida e injustificada normalización monetaria podría debilitar la incipiente recuperación.

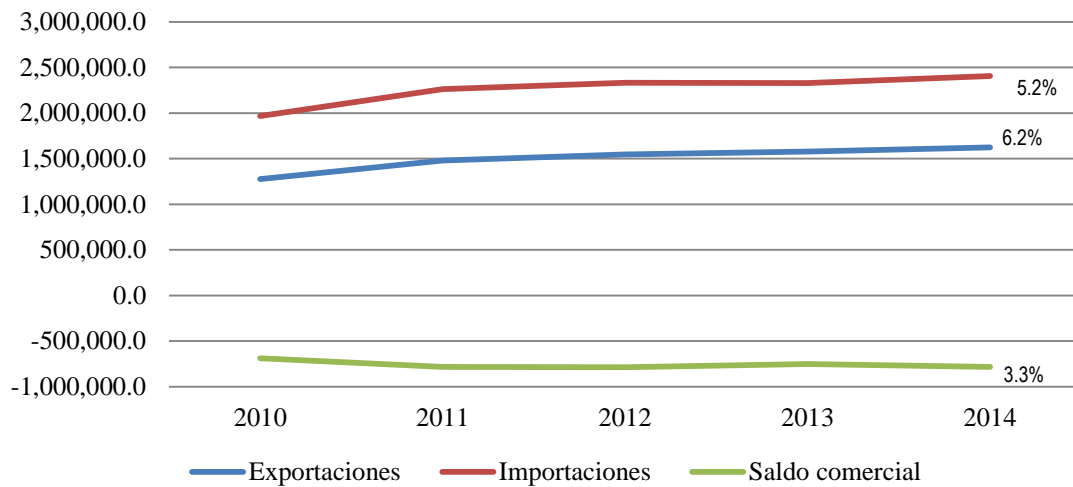
Para mitigar los riesgos y cumplir con los diversos desafíos de la economía global, es imperativo fortalecer la coordinación y cooperación de políticas en el ámbito internacional. En particular, las políticas macroeconómicas a nivel global deben estar alineadas para apoyar un crecimiento robusto y balanceado, la creación de empleos productivos y el mantenimiento de la estabilidad financiera y económica en el largo plazo. En tanto, la cooperación y coordinación de políticas a nivel internacional es igualmente importante para distender las tensiones geopolíticas y contener crisis como la epidemia del Ébola. Otras áreas donde los enfoques internacionales y multilaterales son indispensables son el fortalecimiento de la resiliencia del sector financiero a través de nuevas reformas regulatorias, la profundización de la cooperación en aspectos tributarios, la reforma a la gobernanza de instituciones financieras internacionales, la facilitación de las negociaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial de Comercio, la consecución de acciones concertadas para enfrentar el cambio climático, el cumplimiento con el compromiso de ayuda oficial para el desarrollo a los países menos desarrollados, y la formulación e implementación de una nueva agenda de política global de desarrollo posterior a 2015, incluyendo los objetivos de desarrollo sostenible.

2. La Balanza comercial de Estados Unidos de América

Estados Unidos de América tiene un intercambio comercial de aproximadamente US\$4,030,756.2 millones de dólares, presenta un comportamiento deficitario a lo largo de los últimos 5 años, con una tendencia aproximadamente paralela de las importaciones y exportaciones. En el período 2010 al 2014, las exportaciones presentaron un crecimiento promedio anual de 6.2%, contrario a la tasa de crecimiento de las importaciones que en promedio anual fue 5.2%. En el 2014 el déficit alcanzó la cifra de US\$-785,441.3 millones resultado de US\$1,622,657.5 millones que fueron exportados y US\$2,408,098.7 millones importados.

Estados Unidos de América para Guatemala, ocupó durante el año 2014, como socio comercial de las exportaciones e importaciones la posición número 1. Mientras que Guatemala para Estados Unidos de América, ocupó el número 41 para las exportaciones y el número 52 para las importaciones.

Gráfica 6: Balanza Comercial de Estados Unidos de América
Millones de US dólares

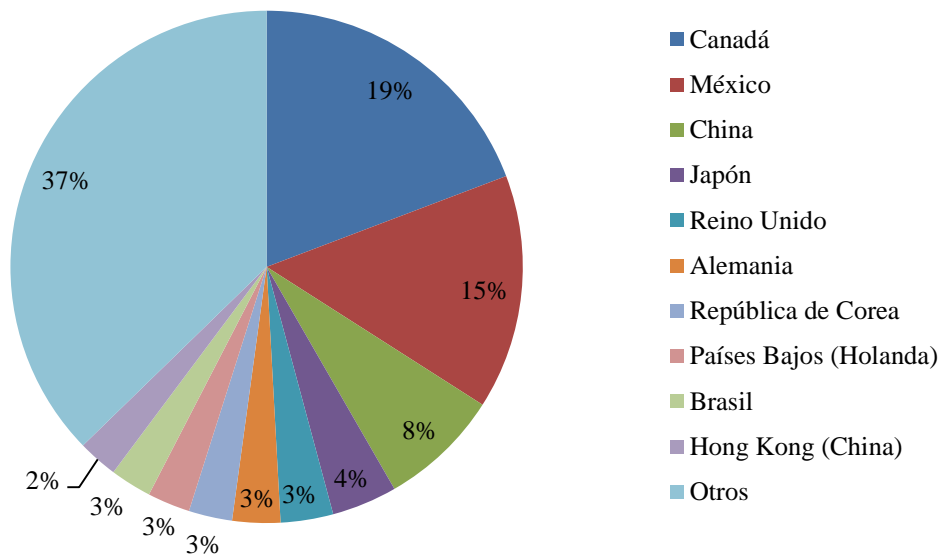


Fuente: Trademap

3. Destino de las exportaciones de Estados Unidos de América

El principal país destino de las exportaciones de Estados Unidos de América para el año 2014, es Canadá con 19%; le siguen México 15%; China 8%; Japón 4%; Reino Unido, Alemania, República de Corea, Países Bajos (Holanda) y Brasil 3% cada uno; Hong Kong (China) 2%. El resto representa el 37%.

Gráfica 7: Principales destinos de las exportaciones de Estados Unidos de América –Año 2014-

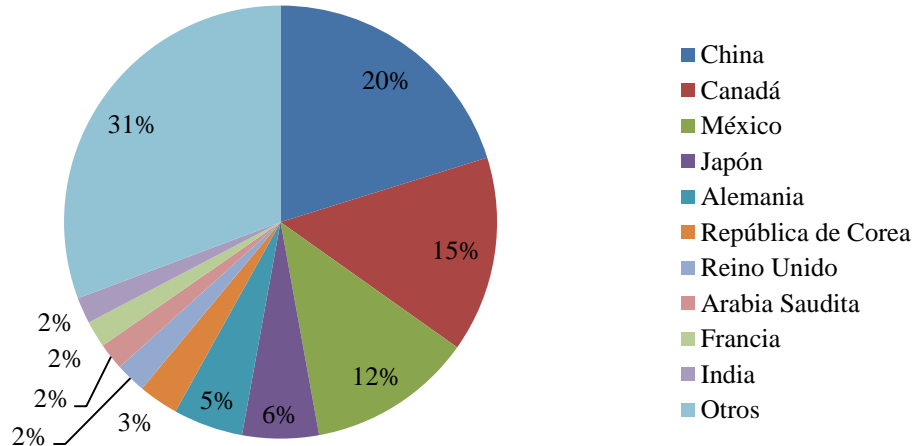


Fuente: Trademap

4. Origen de las importaciones de Estados Unidos de América

El principal país origen de las importaciones de los productos que adquiere Estados Unidos de América es China con 20%, le sigue de cerca Canadá con 15%, México 12%, Japón 6%, Alemania 5%, República de Corea 3%, Reino Unido, Arabia Saudita, Francia e India 2% cada uno. El resto representa 31%.

Gráfica 8: Principales orígenes de las importaciones de Estados Unidos de América –Año 2014-

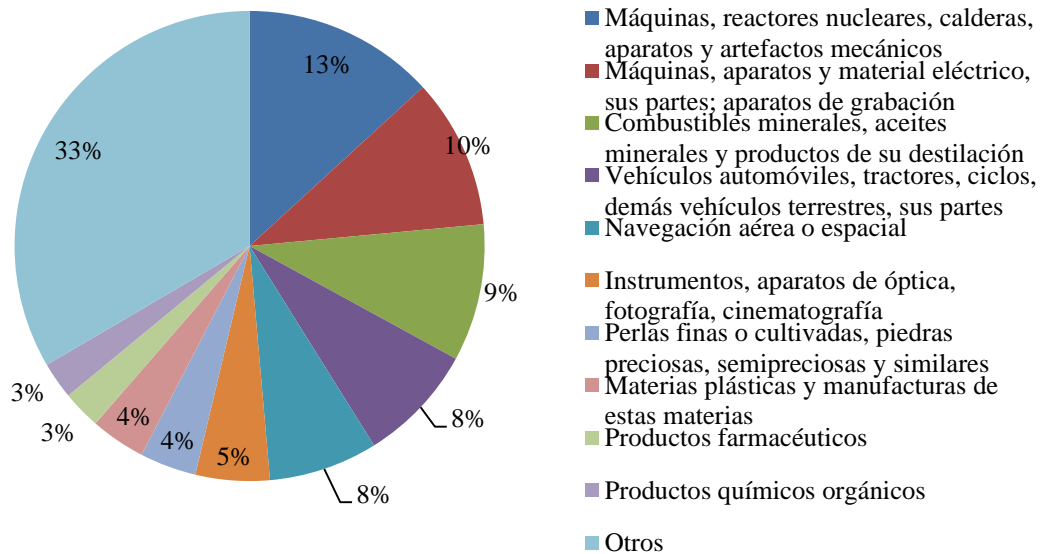


Fuente: Trademap

5. Los productos que exporta Estados Unidos de América

El principal producto de exportación de Estados Unidos de América para el año 2014, son las máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos 13% de participación; le siguen las máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes 10%; combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación 9%; vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes 8%; navegación aérea o espacial 8%; instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía 5%, perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares, materias plásticas y manufacturas de estas materias 4% cada uno; productos farmacéuticos y productos químicos orgánicos 3% cada uno. El resto representa 33%.

Gráfica 9: Principales productos exportados por Estados Unidos de América –Año 2014-

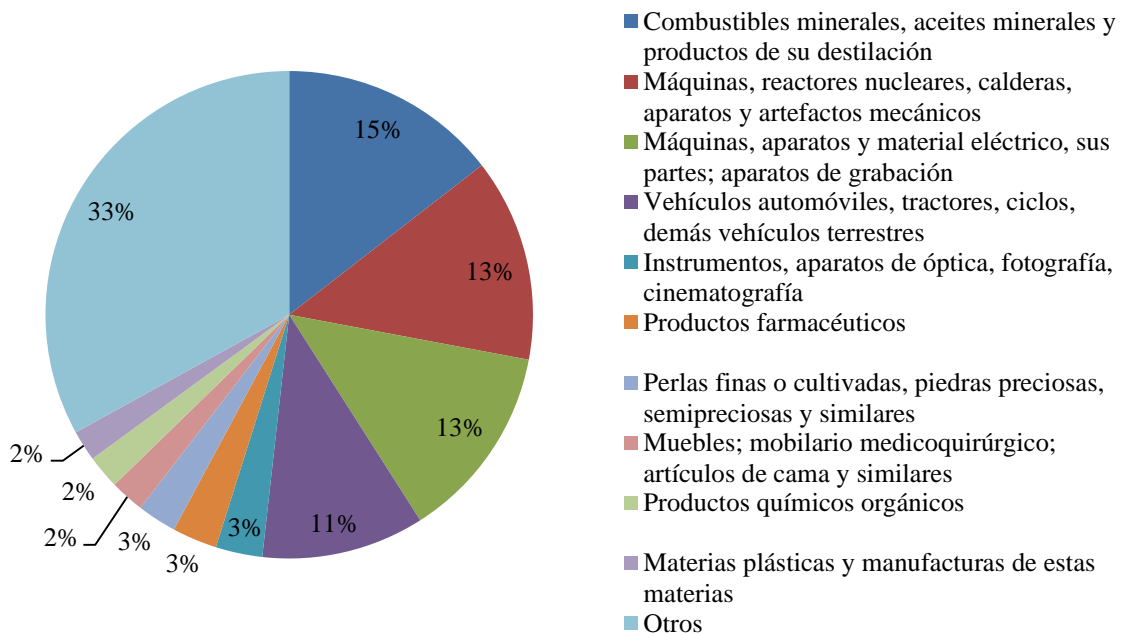


Fuente: Trade Map

6. Los productos que importa Estados Unidos de América

Los principales productos que importó Estados Unidos de América en el año 2014 son combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación con 15% de participación; máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos y máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación con 13% cada uno; vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes 11%; instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, productos farmacéuticos y perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares 3% cada uno; muebles, mobiliario médico-quirúrgico, artículos de cama y similares, productos químicos orgánicos y materias plásticas y manufacturas de estas materias 2% cada uno. El resto de productos 33%.

Gráfica 10: Principales productos que importa Estados Unidos de América –Año 2014-



Fuente: Trade Map