

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA Y ADMINISTRACION



**"MODELO DE EXPORTACION APLICABLE AL COMERCIO
EXTERIOR, ENTRE MEXICO Y GUATEMALA, CON
BENEFICIOS SUSTANCIALES PARA LA
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA"**

Por:

GABRIEL ESQUINCA MORENO

Como requisito parcial para obtener el Grado de

**MAESTRIA EN ADMINISTRACION PUBLICA
CON ESPECIALIDAD EN ADMINISTRACION PUBLICA**

FEBRERO 2000

"MODELO DE EXPORTACION APLICABLE AL COMERCIO

EXTERIOR, ENTRE MEXICO Y GUATEMALA, CON

BENEFICIOS SUSTANCIALES PARA LA

MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA"

TM

Z7164

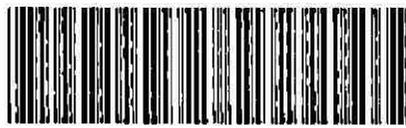
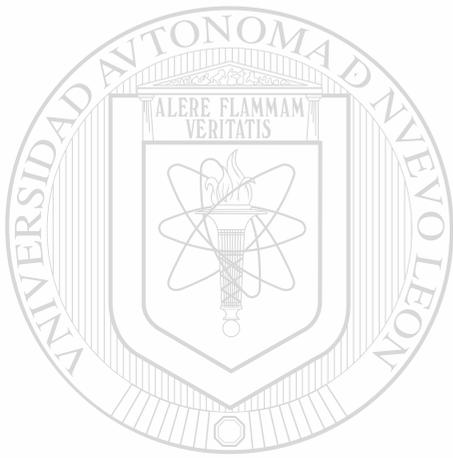
.C8

FCPYA

2000

E8

AUTOR:
GABRIEL
ESQUINCA
MORENO



1020130116

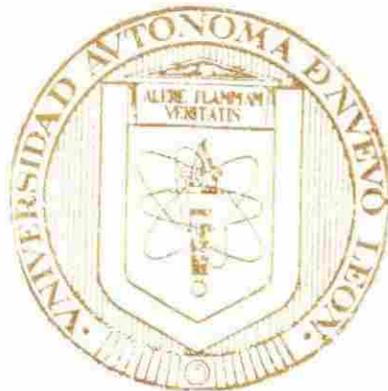
UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA Y ADMINISTRACION



"MODELO DE EXPORTACION APLICABLE AL COMERCIO
EXTERIOR, ENTRE MEXICO Y GUATEMALA, CON
BENEFICIOS SUSTANCIALES PARA LA
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA"

Por:
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
GABRIEL ESQUINCA MORENO ®
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Como requisito parcial para obtener el Grado de
MAESTRIA EN ADMINISTRACION PUBLICA
CON ESPECIALIDAD EN ADMINISTRACION PUBLICA

FEBRERO 2000

TM
Z7164
.C8
FLM4
2000
E8

5136-3260



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



FONDO
TESIS

**MODELO DE EXPORTACION APLICABLE AL COMERCIO
EXTERIOR, ENTRE MEXICO Y GUATEMALA, CON
BENEFICIOS SUSTANCIALES PARA LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**



Aprobación de la Tesis:

Asesor de la Tesis

Asesor de la Tesis

Asesor de la Tesis

Secretario de la División de Estudios de Postgrado

PROLOGO

La mayoría de los que hemos estudiado un Postgrado en Administración Pública, se nos presenta un gran problema al momento de seleccionar el tema principal para la elaboración de nuestra tesis, ya que la mayoría siempre incurrimos en plantear algo con respecto a la estructura general de cualquiera de los tres niveles de Gobierno, y nos acartonamos prácticamente con temas muy oficialistas, que pocas veces se logra encontrar planteamientos que dejen alguna aportación o propuesta de actualidad.

Después de analizar más de cincuenta posibles temas que podrían servir como base para la realización de mi tesis; investigando algo que me dejara satisfecho, y a la vez sirviera como base para otras investigaciones futuras; me llamó mucho la atención de que en nuestra Facultad de Contaduría Pública y Administración, de la Universidad Autónoma de Nuevo León, se había implemento un programa denominado "EXAC", o de Excelencia Académica, en donde uno de los objetivos principales del programa, decía que con ese nuevo programa se lograría crear una "Auténtica Escuela de Negocios".

El Segundo paso, sería el investigar en las diferentes bibliotecas Universitarias, los temas propuestos para tesis relacionadas precisamente sobre Negocios Internacionales, y en realidad me sorprendió al no encontrar nada al respecto.

Por tal motivo, después de analizar todas esas carencias y la necesidad de cubrirlas, como Tercer paso nació en mi el deseo de aportar un trabajo de investigación enfocado directamente al comercio exterior, aprovechando las ventajas que abrió la Administración Pública Federal Mexicana para el sector industrial, con las firmas de los Tratados de Libre Comercio, con los países Latinoamericanos, cuyos principios fundamentales fueron el otorgamiento de la cláusula de Nación más favorecida, y por ende el mejor trato para los países no socios de la región, que presenten menor grado de desarrollo económico, abriendo así la oportunidad para las empresas Micro, Pequeñas y Medianas, de poder realizar negocios internacionales, sobre el marco teórico de los Acuerdos de Alcance Parcial, signados por el Gobierno Mexicano.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Bajo este Marco Teórico, deseo proponer un Modelo de aplicación Práctica de exportación con beneficios sustanciales para las micro, pequeñas y medianas empresas, y la mecánica que se debe seguir, para realizar una operación comercial con un cliente en Centroamérica; que tiene como objetivo principal el lograr un mejor enlace con todas aquellas personas físicas o morales que tengan una actividad empresarial, y que no cuentan con los recursos suficientes, como para poder contratar los servicios de un

especialista en comercio exterior, para que los asesore y oriente, en la realización de un proyecto de exportación.

Por otro lado me gustaría que este trabajo de investigación, lograra en cierta forma servir como punta de lanza, para que los alumnos y maestros de nuestra casa de estudios, se involucren e incrementen sus conocimientos en el área de comercio exterior, ya que el sector productivo requiere de los servicios de profesionistas calificados, para poder desarrollar actividades relacionadas con el comercio exterior.

El Cuarto paso sería el de señalar la gran importancia que en materia industrial nuestro país tiene que realizar la tarea de establecer una cultura nacional de calidad y competitividad en todos los niveles de nuestra sociedad, esta tarea no podrá ser acometida exitosamente mediante la sola acción de los mercados, el Gobierno Federal deberá ser el principal apoyo del sector productivo, para que a través de sus acciones políticas, económicas, jurídicas, educativas y sociales necesarias, se atraiga la inversión productiva, se fortalezca la competencia, se incremente la competitividad y se genere la infraestructura física e institucional necesaria, para lograr el desarrollo de la industria mexicana; ya que los recursos que el Estado aplica en esta materia son en muchos aspectos insuficientes, pero en otros son apropiados y las fórmulas de fomento son muy variadas, en general estos instrumentos, se encuentran dispersos y con frecuencia sé

emplean sin la adecuada jerarquización de objetivos, es muy imperativo, que en los próximos años los recursos que destine el Gobierno Federal en política industrial, sean Aplicados con mayor coordinación y unidad de propósito, en los tres niveles de gobierno. Pues en una economía mundial globalizada, resulta cada vez más difícil alcanzar y mantener elevados niveles de competitividad a través del esfuerzo aislado de empresas o industrias; hoy en día acrecentar la competitividad internacional, es una tarea de largo plazo de la sociedad en su conjunto, ya que se requiere de una fuerza de laboral cada día más capacitada, infraestructura de comunicaciones y transporte más eficaz y barato, sistemas de información que pongan rápidamente al alcance de las organizaciones lo mejor de la tecnología de punta y las mejores prácticas administrativas disponibles.

Por otra parte, el desafío que la industria nacional enfrentará en los próximos años será el de multiplicar el número de las empresas mexicanas de competitividad internacional, también se requerirá crear una infraestructura física y una base humana e institucional, así como políticas públicas internacionalmente competitivas en todos los niveles, y sentar las bases para que estos esfuerzos sean perdurables, por otro lado la base humana e institucional necesaria para el desarrollo de la industria mexicana, abarca de manera prioritaria, la formación de recursos humanos, así como el marco legal y fiscal para el desarrollo de la actividad económica. Por lo que toca a la primera, en los países de rápida industrialización, la inversión en todos los niveles de la educación, y particularmente en la Básica, es cuantiosa y sostenida. Por dar un ejemplo, el Banco

Mundial estima que las altas tasas de cobertura de la educación Primaria y secundaria han contribuido en cerca del 50 % al crecimiento de las economías del Sudeste Asiático.

Resumiendo diremos, que un país que cuente con una fuerza de trabajo que tenga las habilidades y los conocimientos derivados de la educación, puede aprovechar cabalmente otras inversiones en capital físico y humano; de ahí que las reformas a las que nuestra Universidad está obligada a realizar, tienen que ser acordes al nuevo orden social, económico, político y cultural, reconociendo la realidad mexicana y su entorno, para así fortalecer y adecuar la curricula de todas y cada una de nuestras escuelas y facultades, dentro de la nueva era de globalización, que demandan los sectores productivos, para que se incremente la competitividad de nuestros egresados y con ello su presencia en la economía global, bajo los principios fundamentales en busca de la calidad total.

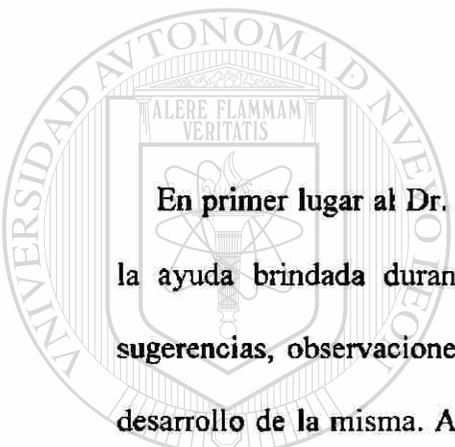
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

LIC. y CP. GABRIEL ESQUINCA MORENO

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a todas aquellas personas que no solo me han apoyado, sino que me han ayudado en forma directa a la realización de esta tesis.

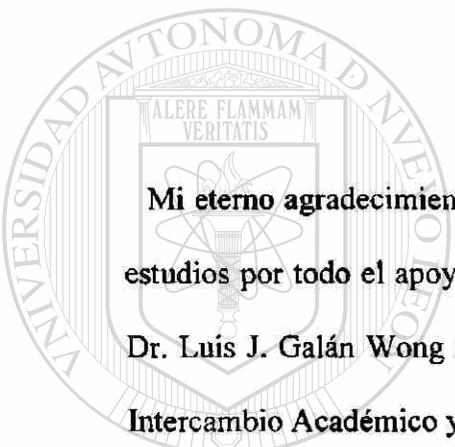


En primer lugar al Dr. José N. Barragán Codina asesor y tutor de ésta tesis, por toda la ayuda brindada durante todo el desarrollo de la investigación y por todas las sugerencias, observaciones y críticas, con las cuales retroalimentaron y facilitaron el desarrollo de la misma. A mis asesores de tesis M.A. Antonio Barragán Tellez y M.A. Gustavo V. Franco Garza, por todos sus comentarios y sugerencias, al M.A. José Magdiel Martínez Fernández, Secretario de Postgrado de FACPYA, amigo y compañero de muchos años, por todas sus atenciones y las facilidades otorgadas inmerecidamente hacia mi persona,; así como también al C.P. Horacio Bernal Rodríguez Director de nuestra querida FACPYA.

Agradezco también a todos los ejecutivos de las diferentes empresas que me facilitaron toda la información requerida para el apoyo de ésta investigación, lo mismo a ejecutivos de Bancomext, y a las diferentes Cámaras, Agencias Aduanales y embajadas

establecidas en México, D. F., y en Nuevo León; y a muchos más a los cuales por ética profesional, me veo en la necesidad de omitir sus nombres.

A mi estimado amigo y compañero Lic. Alberto Espinosa Butanda, quien me apoyó a lo largo de toda la investigación, no sólo con su generosidad, sino que también con material para la misma y sobre todo su tiempo.



ALERE FLAMMAM
VERITATIS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

UANL

Mi eterno agradecimiento a las autoridades y funcionarios de nuestra máxima casa de estudios por todo el apoyo recibido de todos ellos: Dr. Reyes S. Taméz Guerra Rector, Dr. Luis J. Galán Wong Secretario General, Dr. Rogelio González Castillo Director de Intercambio Académico y Becas.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

A todos Muchas Gracias.

LIC. y C.P. GABRIEL ESQUINCA MORENO

SINTESES

Cualquiera que sea la estructura de un Gobierno, su ideología, su posición geográfica, su dimensión, o su grado de desarrollo industrial, existe siempre una preocupación real y actual, y se llama comercio exterior.

¿Por qué esta preocupación real y actual?, Porque hasta hace poco, el comercio exterior solamente era patrimonio de algunos países desarrollados o privilegiados, que tenían una ubicación geográfica estratégica, o excelentes relaciones diplomáticas. Pero en la actualidad se está viviendo todo un fenómeno, una conmoción, un cambio de todos los principios, de una especialidad; el comercio exterior ya no es un campo limitado, sino que ha pasado a ser un problema de dirección empresarial, una técnica esencial de gestión, toda una prioridad nacional.

El comercio internacional, ocupa un lugar cada día más preponderante en nuestra vida cotidiana. Para convencerse, basta observar sus efectos en el entorno internacional, y sobretodo la influencia extranjera, y es muy común en nuestros días el observar el gran interés existente sobre estos temas, a tal grado que ya no son exclusivo de los

especialistas, sino que también de gente común que no tiene relación con el medio y la problemática actual, pero de que de alguna forma es afectada directa o indirectamente.

De exigencia.- El comercio exterior es de exigencia actual, porque todos los países tienden a agruparse no sólo por cuestiones de ideología, sino también para obtener el máximo rendimiento de sus medios de producción, para lograr abarcar mercados cada vez más amplios y sobre todo, para lograr la mayor productividad de los recursos propios y hacerlos más rentables, y a la vez para complementar con el comercio exterior la inexistencia o escasa rentabilidad de otros recursos.

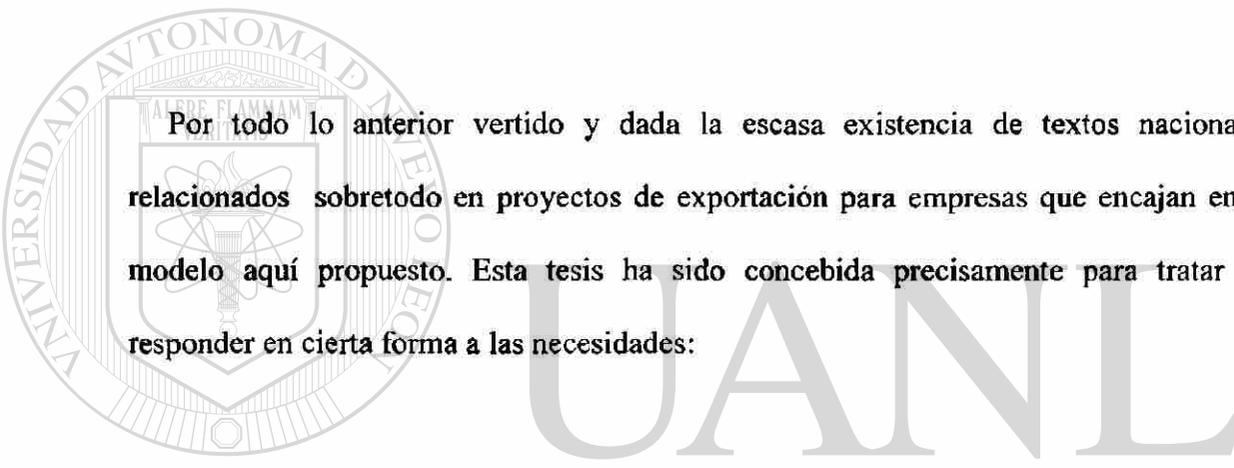
Las exigencias del mercado.- El comercio exterior es tan indispensable para la prosperidad del Estado, como para la prosperidad de las empresas. La empresa en sus aprovisionamientos y en su venta, pues no puede ignorar la existencia del comercio exterior; ya que los mercados cada día se estrechan más, y cada día es más urgente mirar por encima de nuestras fronteras, cada vez más permeables y más necesario es él poder encontrar otros mercados, para exportar más y obviamente ganar mucho más, para mantenerse en línea de competencia en el mercado interno, o quizás sea preciso buscar nuevas fuentes de aprovisionamientos de materias primas para su transformación, o productos para su comercialización.

Las empresas mexicanas ya sean micro, pequeñas o medianas, deben observar en los mercados extranjeros la evolución tecnológica y los avances en materia de marketing, porque el comercio exterior hace transparente la innovación en los mercados y al respecto muchos especialistas en diversas publicaciones expresan que en el mercado de los Estados Unidos, por poner un ejemplo, el 85 % de los productos de consumo que actualmente se venden, tienen menos de 15 años en el mercado. Esto significa, que los responsables de las empresas, si quieren mantener su posición actual en el mercado de los Estados Unidos, deben de buscar constantemente productos nuevos. Por eso es vital que nuestras empresas micro, pequeñas y medianas salgan y actúen en el mercado exterior, que aprendan a medirse con sus homólogos extranjeros y se conviertan en competidores de ellos, y a la vez, que se preparen para competir internamente, para cuando ellos lleguen a tocar las puertas de sus propios clientes.

El desarrollo adquirido por los medios de transporte, la rapidez de los medios de comunicación, y la dinámica de los mercados, nos permite afirmar, que cuando un país se encierra en una insana autarquía, o cuando una empresa se aísla, la nación y la empresa están destinados a una muerte lenta pero segura.

El número de empresas mexicanas que han logrado colocar sus productos directamente con éxito en los mercados internacionales, han crecido continuamente; sin embargo sabemos, que la mayor parte de los productores nacionales sobretudo las

Micro, Pequeñas y Medianas, que son las del tema que nos ocupa en esta investigación, carecen de los recursos y sobre todo de la experiencia necesaria para realizar por sí mismos las funciones de comercialización y promoción propias requeridas de sus productos para poder exportar con éxito. Los exportadores Micro, Pequeños y Medianos requieren de asistencia especializada en comercio exterior, para poder consolidar su presencia en los mercados externos, expandir su oferta, disminuir sus costos y aumentar la eficiencia y eficacia en todas las fases de la actividad exportadora.



Por todo lo anterior vertido y dada la escasa existencia de textos nacionales relacionados sobretodo en proyectos de exportación para empresas que encajan en el modelo aquí propuesto. Esta tesis ha sido concebida precisamente para tratar de responder en cierta forma a las necesidades:

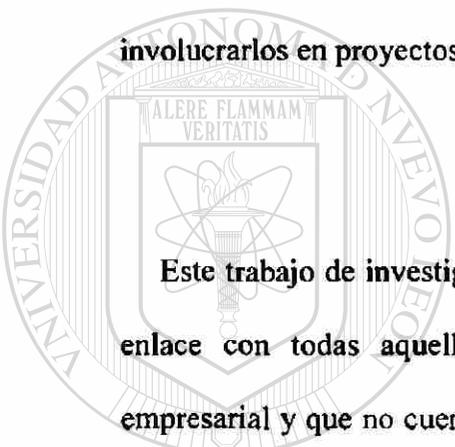
*Del industrial que quiere conocer y comprender mejor las posibilidades del comercio exterior y las formas que le permitan practicarlo. ®

*Del pequeño comerciante que restringido en su actividad comercial en el mercado interno, y que pretende extender su campo de acción, en busca de mejores ingresos.

*Para todos aquellos profesionistas sin empleo que quieran familiarizarse con una actividad que puede convertirse en una fuente generadora de ingresos.

***Para todos los catedráticos que de una u otra forma están involucrados en estos temas por la exigencia de la materia que imparten, y que deben estimular a sus estudiantes encargándoles temas relacionados con el comercio exterior**

***Para orientar y estimular a nuestros estudiantes al estudio y a la práctica del comercio exterior; ya que existen muchas empresas deseosas de contar con personal para involucrarlos en proyectos de exportación o en actividades relacionadas a las mismas.**



Este trabajo de investigación ha sido concebido con la intención de lograr un mejor enlace con todas aquellas personas físicas o morales que tengan una actividad empresarial y que no cuentan con recursos suficientes para contratar los servicios de un especialista en comercio exterior, para ser asesorados y poder realizar proyectos de investigación.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Por otro lado deseo hacer un llamado a todos los empresarios que al momento de analizar las oportunidades de exportar y competir con éxito en los mercados externos, que traten de no solamente de ver sus posibilidades en países como Estado Unidos o Europa, sino que analicen las ventajas que se tienen al exportar hacia Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, dado que las características que estos países tienen, nos pueden

TABLA DE CONTENIDO

CAPITULO	Página
1. INTRODUCCION	1
1.1 Antecedentes	3
1.2 Descripción del problema	4
1.2.A El rezago de las empresas Micro, Pequeña y Mediana	4
1.2.B La desarticulación de las cadenas productivas	4
1.2.C La obsolescencia de la planta productiva	5
1.3 Objetivo general	6
1.4 Hipótesis	7
1.5 Metodología	9
1.6 Conclusiones	14
2. MARCO TEORICO	18
3. MODELO DE APLICACION PRACTICA	42
3.1 Generalidades de la Empresa Exportadora	43
3.1.1 Nombre de la empresa y domicilio fiscal	43

CAPITULO**Página**

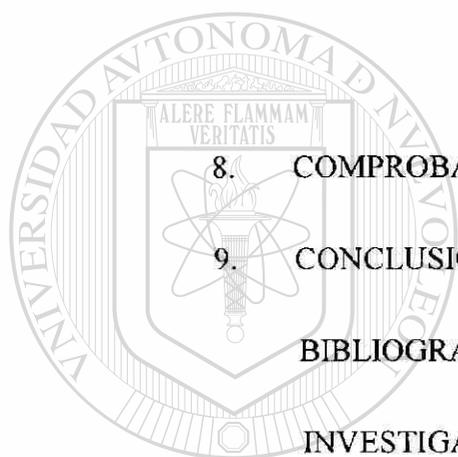
3.1.2	Giro de la Empresa.	43
3.1.3	Principales accionistas.	43
3.1.4	Antecedentes de la empresa	44
3.1.5	Los registros de la empresa	44
3.1.6	Línea de los principales productos	45
3.1.7	Sucursales	46
4.	NATURALEZA DEL PRODUCTO A EXPORTAR	47
5.	ASPECTOS CARACTERISTICOS DEL PAIS A EXPORTAR	49
5.A	Análisis Cultural y social	49
5.A.1	Ubicación Geográfica	49
5.A.2	Breve Historia de Guatemala	50
5.A.3	Población	52
5.A.4	Idioma	57
5.A.5	Religión	58
5.A.6	Clima	59
5.A.7	Salud y Alimentación	60
5.A.8	Educación	74
5.A.9	Vivienda	84
5.A.10	Empleo	89
5.A.11	Salarios	90
5.A.12	Folklore	93
5.A.13	Comunicaciones	94
5.A.14	Transportación	99
5.B	Estructura y Política Económica	102
5.B.1	La Tierra y la Agroexportación	102
5.B.2	Otros Sectores Económicos	104
5.B.3	Estructura Económica	106
5.1	Datos Macroeconómicos	109

CAPITULO**Página**

5.1.1	Producto Interno Bruto	109
5.1.2	Comercio Exterior	111
5.1.3	Deuda Externa	116
5.1.4	Inflación	128
5.1.5	Presencia Extranjera	130
5.C	Análisis de Mercado	135
5.C.1	Beneficios y ventajas de Penetración del Producto a exportar	135
5.C.2	Barreras de Entrada	138
6	DESCRIPCION DEL MODELO	141
6.1	Plan de Mercadotecnia	141
6.1.A	Resumen Ejecutivo	141
6.1.B	Situación Actual del Mercado	143
6.1.C	Competencia Nacional	144
6.1.D	Análisis FODA	145
6.1.D.1	Fuerzas	145
6.1.D.2	Oportunidades	146
6.1.D.3	Debilidades	147
6.1.D.4	Amenazas	148
6.1.E	Objetivo de Exportación	149
6.1.F	Estrategias de Mercadotecnia	150
6.1.G	Programa de Acción en Guatemala	151
7.	SISTEMA DE IMPORTACION	154
7.1	Medidas Arancelarias	155
7.1.A	Canales de Comercialización	158
7.1.B	Valoración Aduanera y Revisión Aduanal, y Medios de Transporte	161
7.B.1	Valoración Aduanera	162

CAPITULO**Página**

7.B.2	Revisión Aduanal	166
7.B.3	Medios de Transporte	167
7.1.C	Tramites y Legislaciones Aduaneras de Guatemala	169
7.1.D	Mecanismos de Pago	176
7.1.D.1	Información adicional de formas de pago En el Comercio Internacional	181
7.1.D.2	Cobranzas Bancarias Internacionales	187
8.	COMPROBACION DE LA HIPOTESIS	190
9.	CONCLUSIONES	206
	BIBLIOGRAFIA	210
	INVESTIGACION DE CAMPO	212
	RESUMEN AUTOBIOGRAFICO	213
	ANEXOS	215
	Tabla de contenido de los Anexos	215



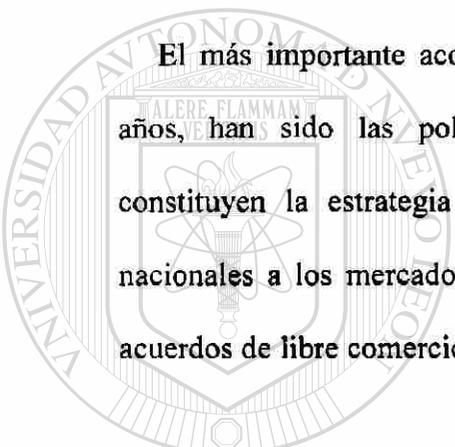
UANL

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCION GENERAL DE BIBLIOTECAS

CAPITULO 1

INTRODUCCION



El más importante acontecimiento en la vida económica mexicana en los últimos años, han sido las políticas de negociaciones comerciales internacionales, que constituyen la estrategia para ampliar y mejorar el acceso de nuestros productos nacionales a los mercados externos. A la fecha México ha suscrito cinco tratados o acuerdos de libre comercio:

Con Canadá y Estados Unidos, con Chile, Venezuela y Colombia. Con el denominado grupo de los tres, con Bolivia y Costa Rica, con los países del Mercosur: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, México negociará la adaptación de las disposiciones que rigen el comercio entre estos países, mediante la aplicación de disciplinas de la OMC, En las materias que éste cubra.

El acta de Tuxtla, suscrita en Enero de 1991, destaca la importancia que tiene para la región el fortalecimiento de la integración de México con América Central.

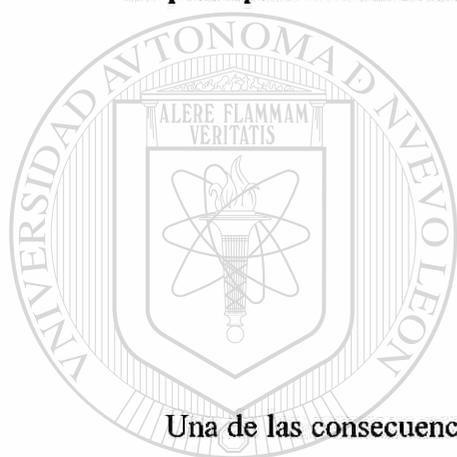
En este contexto se desarrollaron negociaciones bilaterales destinadas a concertar tratados de Libre Comercio con Nicaragua y en un marco multilateral, con Honduras, El Salvador y Guatemala.

Durante la cumbre del grupo de Río, en Septiembre de 1991, México y Ecuador acordaron iniciar negociaciones para un tratado de libre comercio; en esa misma ocasión, México y Perú decidieron establecer consultas destinadas a iniciar un proceso de negociaciones par un tratado de libre comercio, misma que iniciaron en Marzo de 1996; también tenemos que señalar que existen Otros muchos tratados realizados con la Unión Europea formada por 15 países y constituyen el segundo socio comercial de México.

Bajo este marco de nuevas políticas implementadas por la creciente globalización de los mercados internacionales, y las perspectivas de nuestro país, la Universidad Autónoma de Nuevo León, se ha definido como una institución destinada a preservar, transmitir, y acrecentar el conocimiento, la cultura y el servicio a la sociedad.

Ya que nuestra Institución es una organización dirigida hacia la actividad humana, que modela la conducta de sus miembros y su estructura, ya que poseen distintas modalidades operando de manera diferente en nuestro entorno. La masificación a la que se ha visto sometida en los últimos años ha requerido una transformación de estos procesos, en donde la diferencia estriba entre lo que estamos haciendo adentro y el afuera que ya no se sostiene dentro de los marcos conceptuales de épocas anteriores.

Por eso las reformas a las que nuestra Universidad está obligada a realizar, tienen que ser acordes al nuevo orden social, económico, político y cultural, reconociendo la realidad mexicana y su entorno, para así fortalecer y adecuar los planes y programas de la curricula de todas y cada una de nuestras Escuelas y Facultades dentro de la nueva era de globalización, que demandan los sectores productivos, para que se incremente la competitividad de nuestros egresados y con ello su presencia en la economía global, bajo los principios fundamentales en busca de la calidad total.



1.1 ANTECEDENTES

Una de las consecuencias de la orientación exportadora de nuestra industria nacional, ha sido su gradual relocalización en nuestro territorio. La creciente participación de la industria en los mercados externos ha creado un incentivo desconcentrador de las actividades productivas, fuera de los centros económicos tradicionales que se desarrollaron durante el período de sustitución de importaciones: en especial en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey, lo anterior debido al aumento de las posibilidades de acceso ha los mercados de exportación y que los costos de transportación a la meseta central son muy elevados.

1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

1.2.A EL REZAGO DE LAS EMPRESAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS

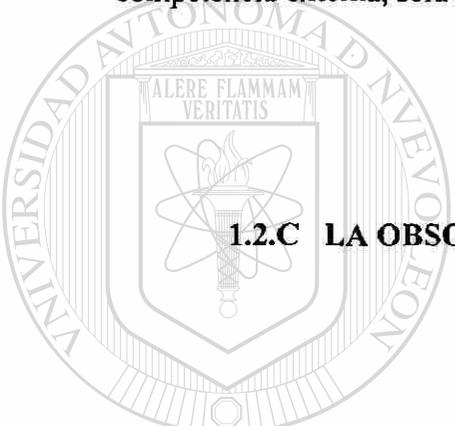
El predominio de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas mexicanas en diversos sectores productivos eran posibles gracias a que el mercado nacional estaba cerrado a la competencia externa. Sin embargo, en un mercado abierto, en el cual se requieren inversiones importantes en tecnología de punta, maquinaria, equipo y capacidad gerencial para operar exitosamente, nuestras formas tradicionales de producción, a una escala muy reducida perdieron su competitividad; esta problemática ha sido particularmente muy aguda en nuestras Pequeñas, Medianas y Micro empresas. Por citar un ejemplo: En la manufactura ligera, las del vestido, calzado, juguetes, muebles, etc. Ha sido particularmente gravoso la competencia con los países del Sudeste Asiático.

1.2.B LA DESARTICULACION DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS.

La apertura comercial redujo la integración de las diversas cadenas productivas

Nacionales, en la medida en que empresas que participaban en estas cadenas, ya sean como clientes o proveedores, perdieron terreno o fueron desplazadas, ante la competencia del mercado externo.

Para reconstruir todas estas cadenas productivas, ahora en un entorno de apertura a la competencia externa, será mucho el esfuerzo y el costo, sin embargo se tendrá que hacer.



1.2.C LA OBSOLESCENCIA DE PORCIONES DE LA PLANTA PRODUCTIVA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La planta productiva se había planeado y diseñado para operar en una industria[®] aislada de la competencia externa, de tal suerte que inmersas en un medio habiente de apertura económica se volvieron obsoletas y el considerable esfuerzo de inversión de los últimos años, no ha incrementado el acervo de capital disponible en la misma proporción, si acaso ha compensado esta obsolescencia, de ahí que los aumentos de la inversión en estos años, no ha sido suficiente para incrementar la producción en forma acorde con la experiencia histórica.

1.3 OBJETIVO GENERAL

El presente trabajo de tesis tiene como objetivo principal lograr un mejor enlace con todas aquellas personas físicas o morales que tengan una actividad empresarial y que no cuentan con los recursos suficientes, para contratar los servicios de un especialista en comercio exterior, para que los asesore u oriente, y poder realizar proyectos de exportación, así como instruir a todos aquellos estudiantes de nuestra Alma Mater, para que se interesen e incrementen sus conocimientos en el área de comercio exterior, ya que el sector productivo requiere los servicios de profesionistas calificados, para desarrollar actividades relacionadas con el comercio exterior.

Por otro lado los empresarios de Nuevo León, requieren de los apoyos provenientes de las Instituciones Públicas como lo es la Universidad Autónoma de Nuevo León, para que contribuyan con proyectos de investigación, e involucren a los maestros y alumnos, para que coadyuven al desarrollo de estas empresas.

Dada la importancia que tienen todas las empresas de Nuevo León, en nuestro contexto nacional, debemos de ser un eslabón que fortalezca y aliente estas actividades, pero sobretodo busquemos su proyección internacional, estoy seguro que un número

muy importante de nuestras empresas locales principalmente las micro, pequeña y mediana, tienen el deseo y la intención de competir en el exterior, pero por razones de cultura, desconocimiento, conformismo y la falta de experiencia, no concretan operaciones en otros mercados.

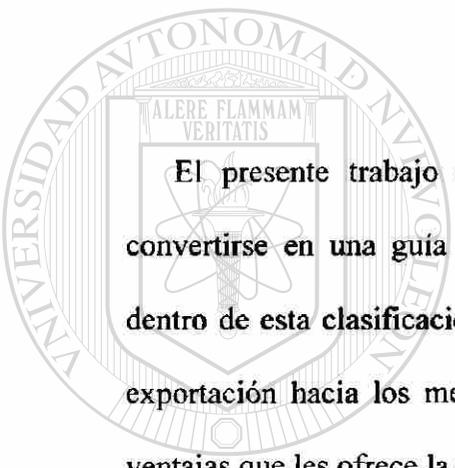
Por eso creo que todos nosotros desde el más alto catedrático, estudiante, empresario hasta el más modesto artesano o empleado, estamos obligados a formarnos en mayor o menor grado en las disciplinas que rigen los mercados internacionales; no cabe duda que anunciar esta tarea es muy fácil, pero las dificultades comienzan en el momento de señalar las formas prácticas o los medios para alcanzar este objetivo.

Bajo este enfoque deseo proponer un “ MODELO DE EXPORTACION APLICABLE AL COMERCIO EXTERIOR, ENTRE MEXICO Y GUATEMALA, CON BENEFICIOS SUSTANCIALES PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA”.

1.4 HIPOTESIS

Este modelo de aplicación practica, sostiene la Hipótesis de que en este momento un

Número muy considerable de empresas mexicanas, ya se encuentran operando y empleando modelos similares al propuesto, y realizando exportaciones a Centro, Sudamérica y el Caribe; y por lo tanto su utilización práctica, se puede comprobar fácilmente, con información que se puede solicitar o recabar en empresas como Bimbo del Norte, Vitro, Cemex, T.V. Azteca, etc., Ya que estas empresas están atacando al mercado Centroamericano, Sudamericano y el Caribe, como a ninguna otra parte del mundo.



El presente trabajo (de tesis), toma en consideración que puede éste modelo convertirse en una guía práctica para todos aquellos empresarios que se encuentran dentro de esta clasificación de empresas propuestas, y que desean iniciar proyectos de exportación hacia los mercados Centroamericanos, y puedan aprovechar las grandes ventajas que les ofrece la cercanía territorial, a todos estos países.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



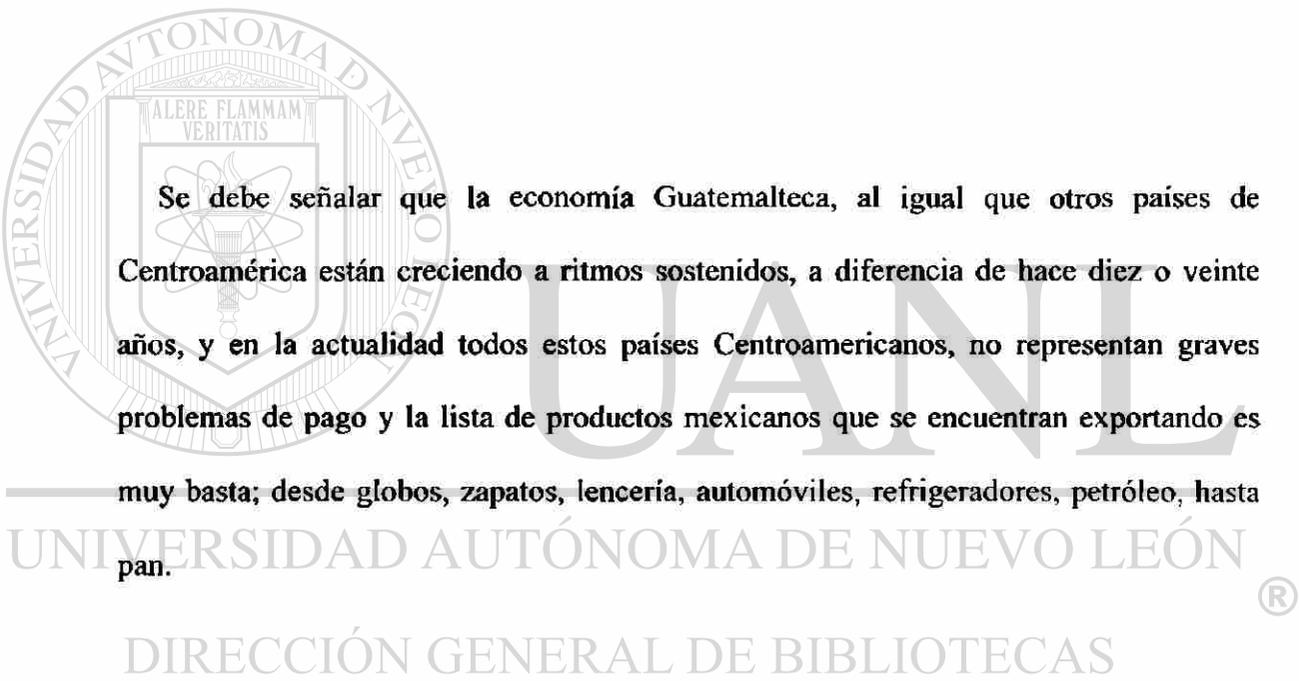
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Todos los mexicanos debemos estar conscientes de que nuestro país es el líder de exportaciones en América Latina, exportamos más del doble que Brasil y cerca de cuatro veces más que Argentina.

Por lo que debemos de pensar que es muy peligroso a largo plazo permanecer atados a un solo mercado interno, porque las empresas deben romper la diferencia de los ciclos

económicos de un mercado y las fluctuaciones cambiarias, contando con ingresos en otras divisas.

He aquí el porqué las empresas mexicanas Micro, Pequeñas y Medianas, deben exportar, ya que pueden crecer muy rápidamente y a corto plazo obtener grandes beneficios económicos.



Se debe señalar que la economía Guatemalteca, al igual que otros países de Centroamérica están creciendo a ritmos sostenidos, a diferencia de hace diez o veinte años, y en la actualidad todos estos países Centroamericanos, no representan graves problemas de pago y la lista de productos mexicanos que se encuentran exportando es muy basta; desde globos, zapatos, lencería, automóviles, refrigeradores, petróleo, hasta pan.

1.5 METODOLOGIA

El Primer paso que tenemos que comprender para realizar proyectos de exportación, es el entorno internacional, y aprender y comprender la gran importancia que tiene para

cualquier país el Comercio Exterior, y ya aplicada al mundo de los negocios internacionales, es muy importante el conocer y comprender el cómo la Marketing Internacional clasifica el tamaño o magnitud de una empresa, para poder ubicarnos en que posición se enmarca a la empresa que nosotros representamos en un momento determinado. Desgraciadamente para la Mercadotecnia Internacional, en todos los modelos que propone para esta clasificación, siempre se toma como base a las empresas Norteamericanas, y eso ya para nosotros representa un gran problema, ya que nuestras empresas en comparación con las Norteamericanas, la mayoría caen dentro de la empresa micro o pequeña, con excepción de algunos grupos mexicanos, que se contemplan como medianas y otras pocas como grandes, por eso es muy importante al considerar un mercado específico externo, el evaluar las características económicas, políticas, marco legal, y la cultura de los pueblos, en Segundo lugar la empresa debe considerar, que proporción de ventas totales extranjeras se debe buscar; si se van a hacer negocios en pocos o en muchos países, y a que tipo de naciones deberá

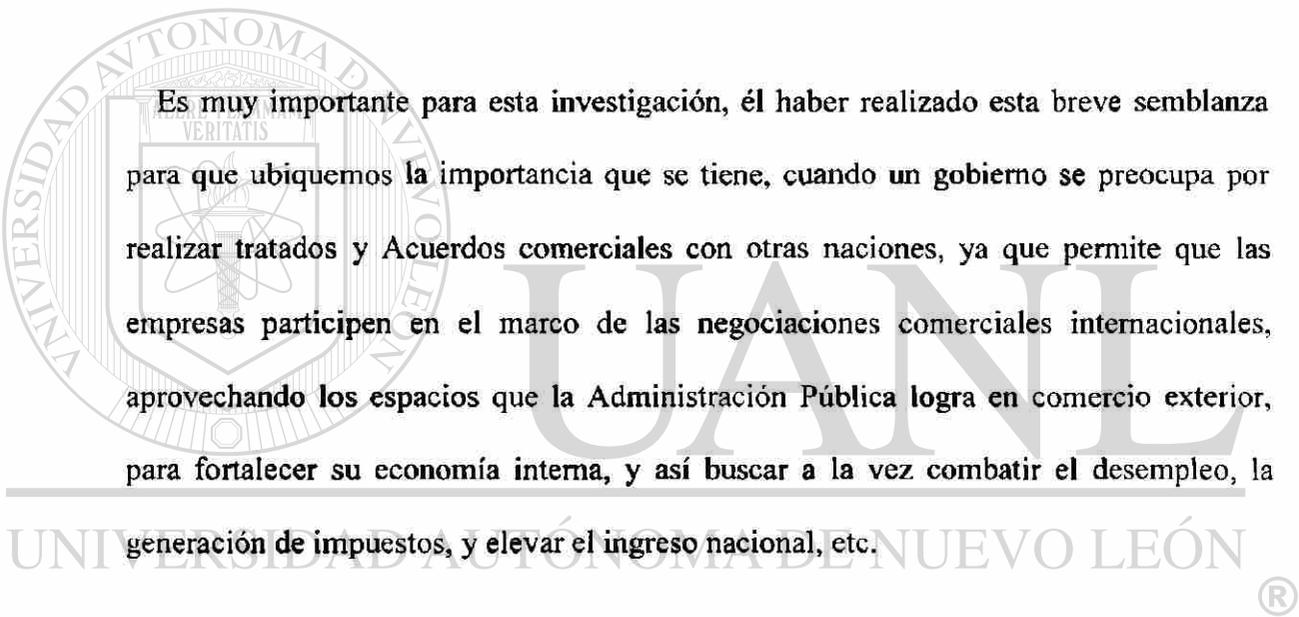
ingresarse, el Tercer paso por decidir, son los mercados específicos a los que se ingresará, con lo que nos conlleva a la evaluación de los rendimientos probables sobre las inversiones, y cuantificar los posibles riesgos. El Cuarto paso, la empresa deberá decidir como entrar en cada uno de los mercados meta, muchas empresas comienzan como exportadores directos o indirectos, y después pasan a las licencias, asociaciones en participación, y por último a la inversión directa; y a esta evolución, en diferentes textos de marketing, se le denomina "Proceso de Internacionalización".

A continuación, las empresas deberán decidir, hasta que punto deberán de adaptar sus productos, promoción, precio, y distribución en cada mercado extranjero específico; y por último, las empresas deberán desarrollar una organización eficaz, para buscar un marketing internacional.

La mayoría de las empresas comienzan con un departamento de exportaciones, y se gradúan con una división internacional, y muy pocas se convierten en empresas globales, lo que significa que la alta dirección planea y organiza a su empresa sobre una base global.

Para que se pueda apreciar en forma más clara la concepción de este modelo, diremos que el caso de aplicación práctica que se toma como prototipo en esta investigación, dentro de las clasificaciones que en varios textos de marketing internacional se señalan, se le denomina "Exportador experimental", ya que dentro de esta clasificación la empresa RUGO, S.A. DE C.V., Tiene Este Perfil; que aunque es considerada como una empresa Mediana y logra excelentes ventas nacionales, tiene la desventaja de que por primera vez en sus casi cincuenta años de vida está tratando de exportar, otra característica es de que este tipo de empresas cuentan con menos de 100 empleados, y se enfocan en promedio a 10 clientes, una tercera parte de este tipo de compañías buscan activamente su primer pedido de exportación, y su presidente es el ejecutivo principal, el cual piensa que exportar es una actividad favorable, pero existe poca

exploración acerca de las posibilidades de exportar; Los principales factores que los motivan a la exportación a este tipo de empresas normalmente son: que participan con una sola línea de productos, ventaja tecnológica y ventaja de utilidades, y los problemas de exportación, es percibida en las áreas del esfuerzo de ventas, obtención de información financiera, adaptación física del producto, recabación de la información de marketing, e información sobre prácticas de negocios.



Es muy importante para esta investigación, él haber realizado esta breve semblanza para que ubiquemos la importancia que se tiene, cuando un gobierno se preocupa por realizar tratados y Acuerdos comerciales con otras naciones, ya que permite que las empresas participen en el marco de las negociaciones comerciales internacionales, aprovechando los espacios que la Administración Pública logra en comercio exterior, para fortalecer su economía interna, y así buscar a la vez combatir el desempleo, la generación de impuestos, y elevar el ingreso nacional, etc.

Para una mayor comprensión de las ventajas que se tienen el aprovechar los convenios que en materia de Comercio Exterior realiza nuestro Gobierno, y para la empresa mexicana el saber sacar provecho de los Acuerdos Comerciales Internacionales, se presenta un proyecto de aplicación práctica en seis facetas, las cuales son las siguientes:

FASE I.- Marco teórico.

FASE II. - Modelo de aplicación práctica.

FASE III.- Naturaleza del producto a exportar.

FASE IV.- Aspectos característicos del país a exportar.

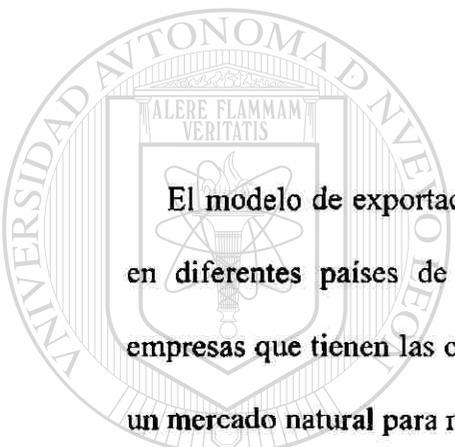
FASE V.- Plan de mercadotecnia, y

FASE VI.- Sistema de exportación.

Independientemente de las fases en las cuales se desarrolla la presente investigación, cabe señalar que todo el trabajo está apoyado por: Gráficas, diagramas de flujo, estadísticas, información real del proceso para realizar toda una exportación, así como el señalamiento oportuno para el lector de toda la información que requiere para realizar los trámites correspondientes y en que instancias de gobierno tienen que acudir, además se incluye información hotelera, agencias de viajes, líneas de transportación terrestre,

etc., Otro aspecto importante, es de que se incluye información de cómo se contacta uno con las embajadas, para asistir a una feria internacional de negocios, y todo tipo de información para que los interesados tengan una idea clara de la mecánica de una exportación, acompañada de los anexos correspondientes.

1.6 CONCLUSIONES



El modelo de exportación aquí propuesto, ya se encuentra operando en la actualidad en diferentes países de Centro y Sudamérica, con grandes ventajas para nuestras empresas que tienen las características señaladas en esta tesis; ya que Centroamérica es un mercado natural para nosotros en virtud de que:

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN[®]
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Los hábitos de consumo en general son similares a los nuestros y por lo tanto los productos a exportar, no necesitan adaptaciones especiales.

Las escalas de consumo de estos países, se adaptan generalmente al tamaño de las fabricas mexicanas, ya que los pedidos no son tan voluminosos, las restricciones en

cuestión sanitaria y de empaque son mínimas en comparación con los de Estados Unidos, Asia y Europa.

Otras ventajas que se pueden señalar son las siguientes:

- Tenemos el mismo idioma
- Costumbres y tradiciones semejantes
- La religión, predominantemente es la Católica Romana
- Forma de gobierno



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

- Nos ofrecen grandes ventajas arancelarias
- La cercanía territorial colindante.
- Podemos conocer a nuestros clientes de manera directa y captar sus impresiones sobre nuestros productos.

- Podemos identificar a los competidores directamente, así como las formas en que ellos presentan sus productos, empaques, precios, etc., y así poder captar las necesidades de iniciar nuestras campañas publicitarias o encuestas comerciales.

- Conocer la amplitud del mercado y las necesidades de innovación de nuestros productos.

- Poder manejar personalmente las condiciones de pago y la mecánica más conveniente para negociar las formas y las fechas de entrega de las mercancías.
- Poder obtener ingresos a corto plazo en otras divisas.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Independientemente de todas las ventajas que se tienen al exportar a países de la región, es muy importante no olvidar, que este proyecto de aplicación práctica tiene como base legal teórica las negociaciones internacionales que nuestro gobierno ha realizado, y muy especialmente para esta investigación nos referimos a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), de la cual México es socio, el cual surgió en 1960, con el tratado de Montevideo, el cual a su vez desarrolló un modelo de Libre Comercio cuyos principios fundamentales fueron el del otorgamiento de la cláusula de nación más favorecida, el de liberación gradual del intercambio, el de reciprocidad, el de

complementación, y el mejor trato para los países de menor desarrollo económico de la región, como es el caso de Guatemala quien no es socio de (ALADI), pero es un país con menor grado de desarrollo económico de la región.

Nuestras instituciones de nivel superior y nuestro gobierno, deben diseñar programas Específicos para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras o que deseen exportar, con estudios de mercado, asistencia para ferias y exposiciones internacionales, apoyos para el diseño de estrategias de exportación, búsqueda de representantes en los mercados externos, contacto y evaluación de los socios en coinversiones, localización de plantas subsidiarias, adquisición de compañías extranjeras y transferencia tecnológica, entre otros muchos aspectos.

Seguramente los beneficios pudieran tener una profundidad tal que puedan ser una parte muy importante del desarrollo y bienestar que tanto buscamos para nuestra sociedad.

LIC. y C.P. GABRIEL ESQUINCA MORENO

CAPITULO 2

MARCO TEORICO

La evolución que ha tenido la administración Pública Mexicana en los últimos años, nos permite conocer de mejor forma su situación actual en el contexto político, económico y social, en una economía globalizada, en la cual la administración Pública Federal se ha visto influenciada sobre todo en lo económico y en lo político; desde el punto de vista económico el comercio exterior y la mercadotecnia internacional, han venido a revolucionar todos los sistemas que en materia de negocios internacionales los

gobiernos implementaban casi sin contratiempos, en cambio ahora se debe destacar que en este momento: la internacionalización de los mercados, la globalización de todas las economías, la liberación de los mercados, la creación de alianzas estratégicas, bloques regionales, convenios, acuerdos comerciales internacionales, tratados de libre comercio bilaterales o trilaterales; bajo estas condiciones se está configurando el nuevo sistema económico mexicano con los componentes de la sociedad civil sobre todo el del sector industrial y de la sociedad política.

En la actualidad los gobernantes reconocen que cada vez es más difícil separar la actividad económica nacional, de los acontecimientos de los mercados internacionales, ya que las medidas políticas de una nación pueden ser vetadas o contrarrestadas por las actividades de las fuerzas del mercado global; decisiones que antes eran claras en la esfera nacional, ahora han llegado a estar sujetas al visto bueno por los organismos internacionales como la OMC, y otras muchas más, por lo consiguiente, el comercio internacional ha cambiado muchos conceptos y nociones sostenidas desde tiempos añejos con respecto a la soberanía Nación-Estado y a la extraterritorialidad; ya que los países participantes en las negociaciones internacionales deben tener aspiraciones compatibles antes de ceder cualquier parte en que se inmiscuya su soberanía nacional, ya que la soberanía del Estado es una de las posesiones más preciadas de cualquier Nación y que sólo se cede a cambio de una promesa de mejora significativa de la posición nacional a través de la cooperación. Cada tipo de unión económica parte del hecho de que el desarrollo y el crecimiento de las oportunidades de mercado son un objetivo

básico; generalmente los mercados crecen por medio de un tratamiento arancelario preferencial para los miembros participantes de la unión, o de barreras arancelarias comunes contra los países extraños o no pertenecientes a la unión.

Por ejemplo la función clave de crear un área de libre comercio, como es el caso de México con Estados Unidos y el Canadá, es el de proporcionar un mercado masivo sin barreras que impidan el flujo de bienes y servicios entre los miembros participantes; esencialmente, en un área de libre comercio se crea con la intención de reducir o eliminar las obligaciones aduaneras y las barreras comerciales no arancelarias entre los

países socios. En un área de libre comercio aunque no establece barreras comerciales comunes al exterior, ni obligaciones aduaneras, y de que tampoco se permite el libre flujo de mano de obra, ni de capital entre los países, como sucede en un mercado común, en realidad si existe una mayor comunicación y cooperación en asuntos económicos.

Por otro lado podemos comentar que los acuerdos sobre cooperación económica Latinoamericanos, antes de 1990, la mayoría de los grupos del mercado Latinoamericanos tenían diversos grados de éxito, el primero en surgir y el más ambicioso fue, el de la Asociación de Libre comercio Latinoamericana (ALCLA), que dio lugar a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), conformado por México, Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, y Venezuela.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Todos estos países asociados, atormentados por una deuda externa enorme, con sistemas económicos proteccionistas, con inflación de tres dígitos, propiedad Estatal de las industrias básicas y una sobrerregulación de la industria; la mayoría de estos países de la región se encontraban en un estado perpetuo de caos económico. En tales condiciones no existía mucho comercio o integración entre los países miembros, en cambio en la actualidad están sucediendo grandes cambios significativos en América Latina, y existe una gran ola de optimismo acerca del acontecimiento económico en marcha, propiciado claro por las reformas políticas y económicas que están ocurriendo desde México hasta Argentina.

La integración en Latinoamérica se ha dado a través de varios movimientos, entre los que se encuentran el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entre otros.

Para fines de esta investigación, nos referiremos básicamente a la Asociación Latinoamericana de integración (ALADI).

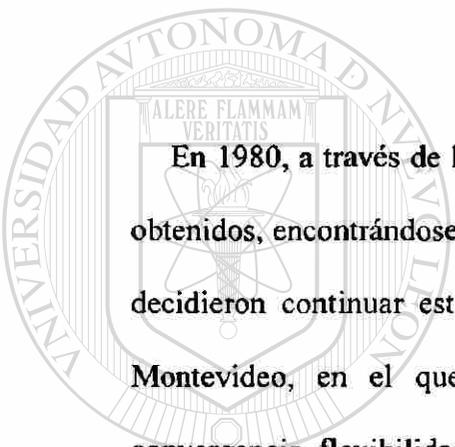
Este movimiento integracionista surgió en 1960, con el Tratado de Montevideo, el cual desarrolló un modelo de zona de Libre Comercio, cuyos principios fundamentales fueron el del otorgamiento de la cláusula de nación más favorecida, el de liberación gradual del intercambio, el de reciprocidad, el de complementación y el mejor trato para los países de menor desarrollo económico de la región.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Con base en el principio de nación más favorecida, los países signatarios se obligan a conceder dicho tratamiento a todos y cada uno de los países de la Asociación, extendiéndoles automáticamente cualquier ventaja, favor, franquicia o privilegio que se considere a cualquier otro país no-miembro de la Asociación. De 1960 a 1980, la Asociación acordó cerca de 12 mil concesiones arancelarias, conformando una lista común de productos. Asimismo, se suscribieron 25 acuerdos de complementación, de

los cuales México participó en 20 y dio cerca de 800 concesiones arancelarias, beneficiándose con unas 1800.

En este mismo período y a través de este mecanismo, los países signatarios centuplicaron su intercambio intrazonal, se unificó la nomenclatura arancelaria y se estableció un sistema ágil de compensaciones de pagos, entre otros resultados.



En 1980, a través de la Asociación, se llevó a cabo una evaluación de los resultados obtenidos, encontrándose éstos altamente posesivos, por lo cual los 11 países signatarios decidieron continuar este proceso integracionista, suscribiendo un nuevo Tratado de Montevideo, en el que se señalan como características del mismo: pluralismo, convergencia, flexibilidad, tratamientos diferenciales y multiplicidad.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Al tratado de este Tratado, se revisaron todas las concesiones acordadas anteriormente, llegando a negociarse éstas como el patrimonio histórico de la ALALC.

De estas negociaciones surgieron acuerdos de alcance parcial bilaterales entre México y cada uno de los diez países signatarios, los cuales incluyeron el citado patrimonio Histórico y se negociaron los productos que a través del tiempo se habían vuelto críticos y sensibles por su afectación directa sobre las industrias locales.

Asimismo se revisaron los 25 acuerdos de complementación sectoriales negociándose nuevamente, pero dentro del contexto de acuerdos de alcance parcial de naturaleza comercial.

Dentro del tratado de Montevideo se contempla la concentración de acuerdos de alcance parcial con otro país y áreas de integración económica no signatarios del Tratado, a los cuales se les consideran una serie de preferencias no extensivas a terceros países para productos que se negocien previamente.

El objetivo de incluir este Marco Teórico, es de que el lector de éste trabajo de investigación, tenga una idea clara del porqué seleccioné para mi propuesta de modelo

de exportación, a un país Centroamericano y en especial a Guatemala. Para el conocimiento del lector, México, como país miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y al amparo de Artículo N°. 25 del Tratado de Montevideo de 1980, ha suscrito varios acuerdos con países centroamericanos, entre ellos Guatemala. El 4 de Septiembre de 1984, México y Guatemala suscribieron un Acuerdo de Alcance Parcial que tiene por objeto fortalecer y dinamizar sus corrientes de comercio.

A continuación se presentan Las bases que sustentan la firma del Acuerdo de Alcance Parcial entre México y Guatemala.

**ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL ENTRE LA REPUBLICA DE
GUATEMALA Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS:**

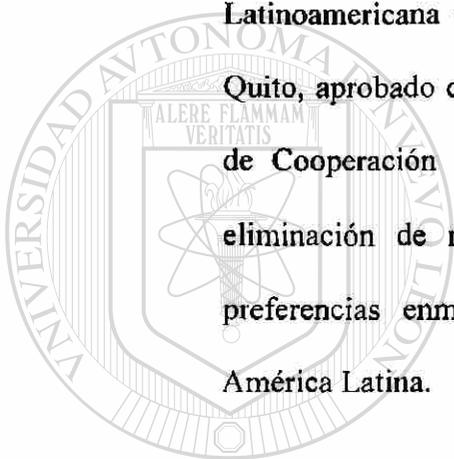
Los Plenipotenciarios de la República de Guatemala y de los Estados Unidos Mexicanos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, según poderes presentados en buena y debida forma, convienen en celebrar el presente Acuerdo de Alcance Parcial.

CONSIDERANDO:

- 1) Que Guatemala es parte integrante del Mercado Común Centroamericano y que la celebración del presente Acuerdo de alcance parcial no contraviene los compromisos adquiridos en virtud de los convenios regionales vigentes;
- 2) Que los Estados Unidos Mexicanos son signatarios del tratado de Montevideo de:
- 3) 1980, que en sus Artículos 7, 8 y 9 de la Sección III prevé la celebración de

Acuerdos de Alcance Parcial y el Artículo 25 del mismo instrumento autoriza la concentración de dichos acuerdos con otros países y áreas de Integración Económica de América Latina; así como lo previsto en la Resolución 2 del consejo de Ministros que establece las normas generales para estos Acuerdos;

- 4) Que los resultados de la II Reunión del Consejo de Ministros de la Asociación Latinoamericana fueron atendidas las recomendaciones del plan de Acción de Quito, aprobado durante la Conferencia económica Latinoamericana en Materia de Cooperación Económica, expansión y diversificación del comercio y la eliminación de restricciones no arancelarias; acuerdan el otorgamiento de preferencias enmarcadas dentro del espíritu de integración económica de América Latina.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

CAPITULO I

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

OBJETIVO DEL ACUERDO

ARTICULO 1

El presente acuerdo tiene por objeto impulsar el proceso de integración Latinoamericana basándose en lo establecido en el Tratado de Montevideo de 1980, y tomando en cuenta el grado de desarrollo económico de ambas partes, el otorgamiento

de concesiones que permitan:

- a) Fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio entre los dos países;
- b) Promover en la mayor medida posible la participación de productos básicos y manufacturados en dicho comercio; y
- c) Considerar, en la medida de lo posible, la situación especial de algunos productos de interés de los países signatarios; y
- d) Adoptar las medidas y desarrollar las acciones que correspondan para dinamizar el proceso de integración de América Latina a cuyo fin se fomentarán entre los dos países, acciones de cooperación y complementación económica.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

CAPITULO II

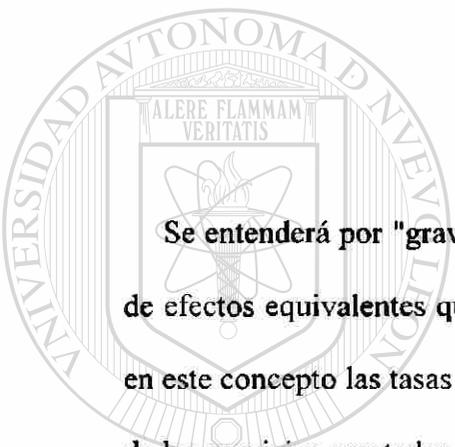
PREFERENCIA ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

ARTICULO 2

El presente acuerdo se basará en el otorgamiento de preferencias con respecto a los gravámenes y demás restricciones aplicadas por parte de la importación de los productos negociados en el mismo, cuando éstos sean originarios provenientes de sus respectivos territorios.

Las preferencias acordadas podrán ser permanentes, de carácter temporal o estatal, estar sujetas a contingentes o cupos de importación o recaer sobre productos de unas más secciones de sus respectivas nomenclaturas arancelarias.

ARTICULO 3



Se entenderá por "gravámenes" los derechos aduaneros y cualesquiera otros recargos de efectos equivalentes que incidan sobre las importaciones. No quedan comprendidas en este concepto las tasas y recargos análogos cuando correspondan al costo aproximado de los servicios prestados.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



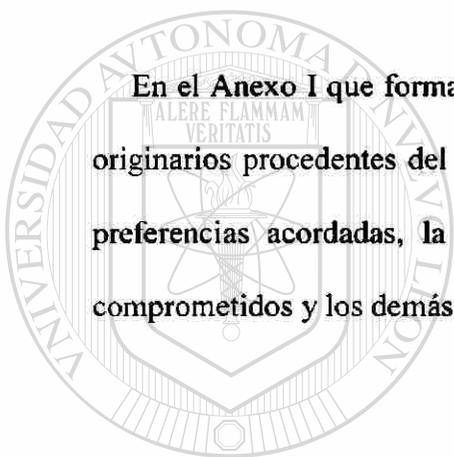
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Se entenderá por "restricciones" toda medida no arancelaria, de cualquier naturaleza, mediante la cual un país signatario impida o dificulte por decisión unilateral sus importaciones del otro país signatario. No quedarán comprendidas en este concepto las medidas adoptadas en virtud de las situaciones previstas en el Artículo 50 del Tratado de Montevideo de 1980 y aquéllas adoptadas con carácter general, no discriminatorias.

ARTICULO 4

En el presente Acuerdo, las preferencias arancelarias que se otorgan, consisten en rebajas porcentuales, cuyas magnitudes se aplicarán sobre los aranceles de importación aplicables a terceros países.

En el Anexo I que forma parte del presente Acuerdo se registran, para los productos originarios procedentes del territorio de las partes, las restricciones no arancelarias, las preferencias acordadas, la vigencia de las concesiones, los contingentes o campos comprometidos y los demás términos de la negociación.



UANL

CAPITULO III

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN

PREVENCION DE LAS PREFERENCIAS PACTADAS



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

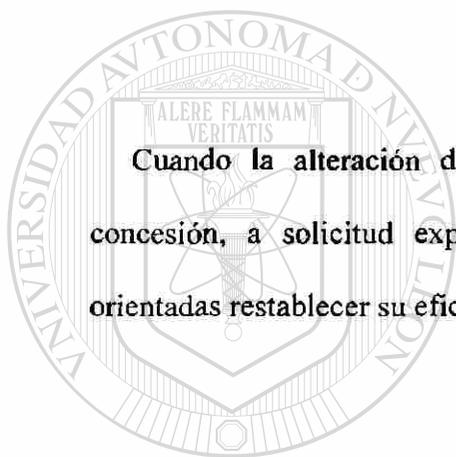
ARTICULO 6

Los países signatarios se comprometen a mantener las preferencias porcentuales pactadas cualquiera que sea el nivel de su arancel hacia terceros países para los productos negociados y a no adoptar medida de efectos equivalentes.

En caso de que se modifiquen los aranceles para terceros países se deberá ajustar automáticamente el gravamen para la importación de los productos incluidos en este Acuerdo, a fin de mantener la preferencia porcentual acordada.

ARTICULO 7

Cuando la alteración del arancel para terceros países afecte la eficacia de la concesión, a solicitud expresa del país afectado, deberán iniciarse negociaciones orientadas a restablecer su eficacia.



UANL

CAPITULO IV
UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN
REGIMEN DE ORIGEN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

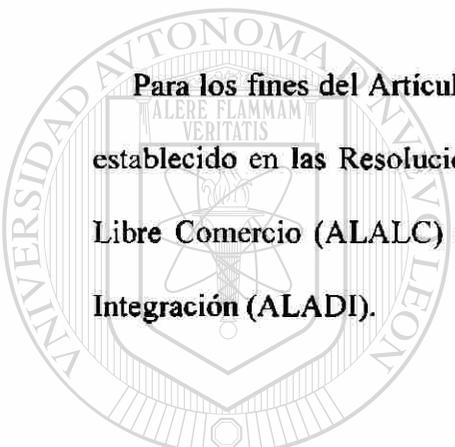


ARTICULO 8

Los beneficios derivados de las preferencias otorgadas en productos originarios provenientes del territorio de las partes, cuyos productos deberán estar amparados por los Certificados de Origen correspondientes.

Para el caso de Guatemala, dichos Certificados serán expedidos por la Dirección de comercio y Exterior del Ministerio de Economía.

ARTICULO 9



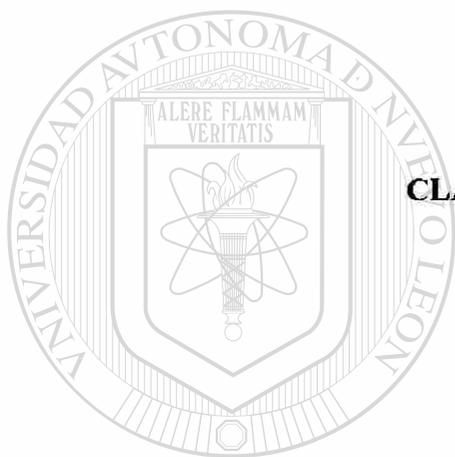
Para los fines del Artículo anterior, las partes acuerdan adoptar el régimen de origen establecido en las Resoluciones 82 (III), 83 (III) de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) actualmente vigentes en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Independientemente de lo dispuesto en el párrafo anterior, las partes podrán establecer requisitos específicos de origen basados en criterios porcentuales o en otros criterios tales como los establecidos en el Tratado de Integración Económica Centroamericana. ®

Cuando cualquiera de las partes utilice en su producción insumos originarios provenientes de la otra parte se consideran como insumos nacionales.

ARTICULO 10

Los productos importados desde cualquier país por uno de los países signatarios no podrán ser reexportados a otros países signatarios, salvo cuando para ello hubiera acuerdo entre las partes.



CAPITULO V

CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA

ARTICULO 11

Las partes se reservan el derecho de aplicar, unilateralmente y en forma transitoria, medidas de salvaguardia a las importaciones de productos amparados por el Acuerdo, cuando dichas importaciones causen o amenacen causar perjuicios graves a determinar actividades productivas. La aplicación de esas medidas no implica el pago de compensación alguna al país que aplica las medidas.

Una vez aplicadas las salvaguardias, las partes abrirán un periodo de consultas con el propósito de procurar que las medidas adoptadas afecten en la menor forma posible las corrientes del comercio recíproco.

ARTICULO 12

Las partes se reservan el derecho de aplicar unilateralmente, en forma transitoria y no discriminatoria, medidas de salvaguardia a las importaciones de productos amparados por el presente acuerdo, con el objeto de corregir los desequilibrios de su balanza de pagos global.

El país importador que acuda a la aplicación de salvaguardia deberá comunicar a los restantes países signatarios las medidas aplicables en virtud de la presente disposición, haciendo de su conocimiento la situación planteada y los fundamentos que le dieron origen.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CAPITULO VI

EVALUACION Y REVISION

ARTICULO 13

A partir de la vigencia del presente acuerdo, las partes efectuarán anualmente una apreciación conjunta de la marcha del mismo, con el fin de evaluar los resultados

obtenidos e introducir los ajustes necesarios que, de común acuerdo, ambas Partes consideren convenientes para su mejor funcionamiento.

CAPITULO 14

No obstante, solicitud de Parte y en cualquier momento, las partes podrán efectuar coordinadamente, las revisiones que sean necesarias para el mejor funcionamiento del presente Acuerdo.

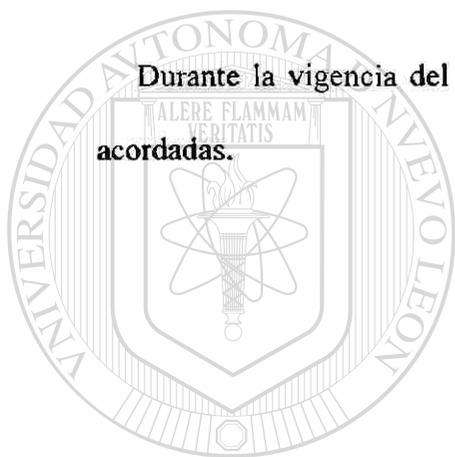
ARTICULO 15

Los compromisos derivados de las medidas y ajustes a que se refieren los artículos anteriores, deberán ser formalizados, mediante la suscripción de protocolos adicionales o Modificatorios que se pondrán en vigor mediante el canje de cancillería.

CAPITULO VII
RETIRO DE CONCESIONES

ARTICULO 16

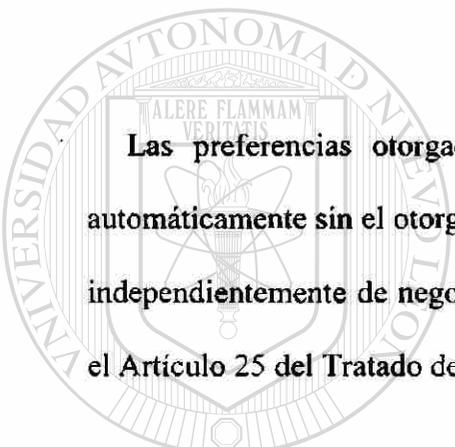
Durante la vigencia del presente acuerdo no procederá el retiro de las preferencias acordadas.



ARTICULO 17

UANL

No constituye retiro, a los efectos de este Acuerdo, la eliminación de las preferencias pactadas a términos, si al vencimiento de los respectivos plazos de vigencia no se hubiera procedido a su renovación, ni tampoco la exclusión de las preferencias, que pueden ocurrir con motivo de las negociaciones para la revisión a que se refiere el Capítulo VI del presente Acuerdo.

CAPITULO VIII**EXTENSION DE LAS PERIFERIAS ACORDADAS****ARTICULO 18**

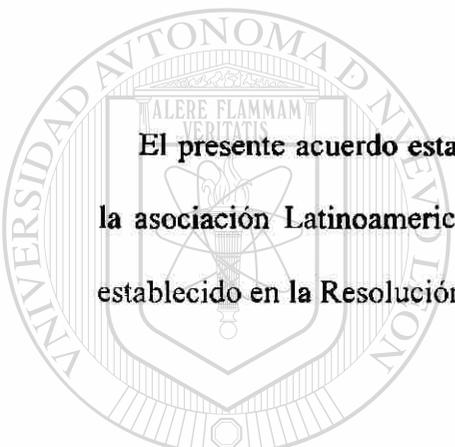
Las preferencias otorgadas por México en el presente acuerdo se extenderán automáticamente sin el otorgamiento de compensaciones a Bolivia, Ecuador y Paraguay, independientemente de negociación o adhesión al mismo, conforme a lo establecido en el Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

ARTICULO 19

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Los países de menor desarrollo económico relativo de la Asociación Latinoamericana de integración deberán dar cumplimiento a lo dispuesto en el Capítulo IV del presente acuerdo.

CAPITULO IX**ADHESION****ARTICULO 20**

El presente acuerdo estará abierto a la adhesión de los restantes países miembros de la asociación Latinoamericana de Integración mediante negociación, en atención a lo establecido en la Resolución 2 del Consejo de Ministros.

ARTICULO 21

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

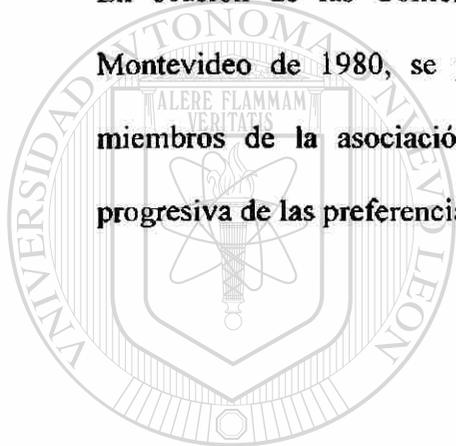
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La adhesión se formalizará una vez que se haya negociado los términos y condiciones de la misma entre los países signatarios y el país adherente, Mediante la suscripción de un protocolo adicional que entrará en vigencia treinta días después de su depósito en la secretaría General de la Asociación.

CAPITULO X
CONVERGENCIA

ARTICULO 22

En ocasión de las Conferencias a que se refiere el Artículo 33 del Tratado de Montevideo de 1980, se procurará realizar negociaciones con los restantes países miembros de la asociación, con la finalidad de proceder a la multilateralización progresiva de las preferencias comprendidas en el presente.



UANL

CAPITULO XI

VIGENCIA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

ARTICULO 23

El presente Acuerdo, que tendrá una duración de 4 años, se aplicará provisionalmente a partir de la fecha de su firma y entrará en vigor definitivamente en la fecha en que se realice el Canje de los Instrumentos de Ratificación, el cual se efectuará una vez que las Partes Contratantes hayan obtenido la aprobación que cada una de ellas requiera de acuerdo con sus respectivos procedimientos constitucionales.

CAPITULO XII**DENUNCIA****ARTICULO 24**

Cualquiera de las partes podrá denunciar este Acuerdo, mediante notificación a las demás, con 90 días de anticipación.

Formalizada la denuncia, cesarán automáticamente para el Gobierno denunciante los derechos adquiridos y las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo, salvo los referentes a las preferencias arancelarias y demás tratamientos pactados, los cuales continuarán en vigor por el término de un año, contado a partir de la fecha de formalización de la denuncia.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CAPITULO XIII**ADMINISTRACION DEL ACUERDO****ARTICULO 25**

Con el fin de lograr el mejor funcionamiento del presente acuerdo, las partes

convenientes en construir una Comisión Mista de Comercio integrado por representantes del Ministerio de Economía de Guatemala y de la Secretaría de Comercio y fomento Industrial México.

Dicha Comisión deberá quedar constituida dentro de los treinta días de suscrito el mismo, y establecerá su propio reglamento.

La Comisión tendrá, entre otras, las siguientes atribuciones:

- a) Velar por el cumplimiento de las disposiciones del presente acuerdo.
- b) Recomendar a los Gobiernos de las partes, modificaciones al presente acuerdo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

- c) Proponer a los Gobiernos de los países signatarios las recomendaciones que estime conveniente para resolver los conflictos que puedan surgir de la interpretación y aplicación del presente acuerdo.

- d) Proponer y revisar los requisitos de origen establecidos en el presente acuerdo y proponer su modificación.

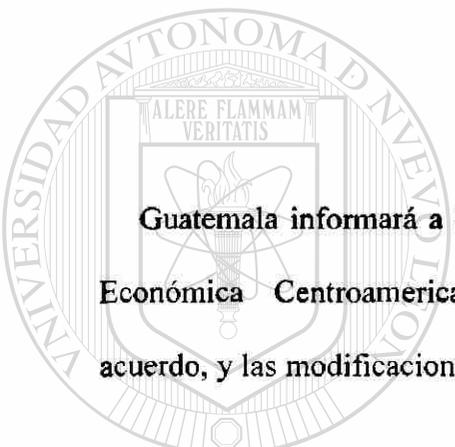
- e) Fijar requisitos específicos de origen; y

f) Presentar a las partes un informe periódico sobre la evaluación y funcionamiento del presente acuerdo.

CAPITULO XIV

DISPOSICIONES FINALES

ARTICULO 26



Guatemala informará a la Secretaría permanente del Tratado general de Integración Económica Centroamericana sobre la ejecución y funcionamiento del presente acuerdo, y las modificaciones al mismo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

ARTICULO 27

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Por su parte México informará anualmente al comité de representantes de los países de la Asociación Latinoamericana de integración, respecto a la ejecución y funcionamiento del presente acuerdo, así como de cualquier modificación que signifique un cambio sustancial de su texto.

Hecho en la ciudad de Guatemala, República de Guatemala, a los cuatro día del mes De Septiembre del año mil novecientos ochenta y cuatro, en dos ejemplares originales, en idioma español, siendo ambos textos igualmente válidos.

RUBRICA

**POR EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA
DE GUATEMALA**

**LEONEL HERNANDEZ CARDONA
MINISTRO DE ECONOMIA.**

RUBRICA

**POR LOS ESTADOS UNIDOS
MEXICANOS**

**HECTOR HERNANDEZ CERVANTES
SECRETARIO DE COMERCIO
Y FOMENTO INDUSTRIAL.**

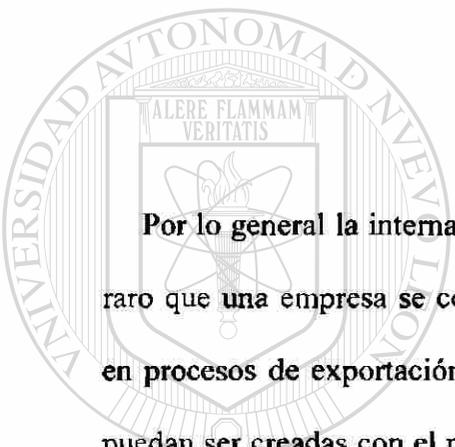
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



CAPITULO 3

MODELO DE APLICACION PRACTICA PARA EMPRESAS MICRO PEQUEÑAS Y MEDIANAS



Por lo general la internacionalización de las empresas es un proceso gradual, es muy raro que una empresa se constituya como tal, sólo y específicamente para involucrarse en procesos de exportación, sin embargo cabe la posibilidad de que algunas empresas puedan ser creadas con el propósito explícito de realizar operaciones de marketing en el

extranjero, debido a la importancia que en los últimos años ha tenido el comercio exterior, y porque el mercado interno puede ya estar cubierta la demanda, pero que la situación económica del país les permite buscar otros mercados, para así lograr el equilibrio financiero, y se opta por buscar otros mercados; Sin embargo cabe destacar que la mayoría de las empresas sufren una serie de transformaciones al considerar este proceso de internacionalización, un ejemplo de este tipo de procesos lo está viviendo la empresa que a continuación describiremos, ya que en estos momentos esta pasando precisamente por la etapa de exportador experimental.

3.1 GENERALIDADES DE LA EMPRESA EXPORTADORA

3.1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA Y DOMICILIO FISCAL

RUGO, S.A. DE C.V.

Av. Los Angeles Oriente # 1005, San Nicolás de Los Garza, N.L..

Código Postal # 66480 Tels. 351-0016, 351-0908 Fax. 351-8240

3.1.2 GIRO DE LA EMPRESA

Fabricación y venta de válvulas para tomas domiciliarias de agua, gas y vapor,
plomería en general, Exportaciones e importaciones.

3.1.3 PRINCIPALES ACCIONISTAS FUNDADORES:

Don Fernando Aldape López

Don Rodolfo Aldape Martínez

Don Ruperto González Bravo

Don Manuel V. Elizondo

Don Luis Taméz.

3.1.4 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

La empresa Rugo, S.A. de C.V., se constituye como una sociedad, el día 17 de Abril de 1950, según consta en escritura pública # 235 del Lic. José de la Luz Treviño González.

2.1.5 REGISTROS DE LA EMPRESA

R.F.C. RUG-500417-883

I.M.S.S. D50-47327-071

S.P.P. 60993314409

REG.EN EL EDO. 50-244413

CANACO. 50399

2.1.6 LINEA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS QUE MANEJA.

- Tomas domiciliarias
- Llaves de paso
- Piezas especializadas de fierro fundido
- Válvulas alimentadoras para W.C. de bronce
- Válvulas de compuerta de fierro fundido
- Válvulas alimentadoras para W.C. con asiento
- Válvulas globo de bronce
- Válvulas check.
- Válvulas compuerta de bronce
- Válvulas Macho
- Llaves rosca para mangueras
- Etc.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

- Mezcladoras
- Trampas de latón cromadas
- Lavados
- Contra canastas para fregaderos
- Fregaderos
- Llaves de control para lavabo
- Regaderas.
- Resumideros
- Llaves Industriales
- Llaves para regaderas
- Trampas de Plástico
- Etc.

3.1.7 SUCURSALES

La empresa RUGO, S.A. DE C. V. desde su constitución ha trabajado en la ciudad de San Nicolás de Los Garza, N.L. México, pero se ha expandido para brindar servicio a toda la República Mexicana, y tiene dos nuevas instalaciones en:

SUCURSAL MEXICO, D.F.:

SUCURSAL GUADALAJARA, JAL. :

Obrero mundial No. 629 Col. Narvarte

Dr. R. Michel No. 572, en Guadalajara

México, (12), D.F. TELS.

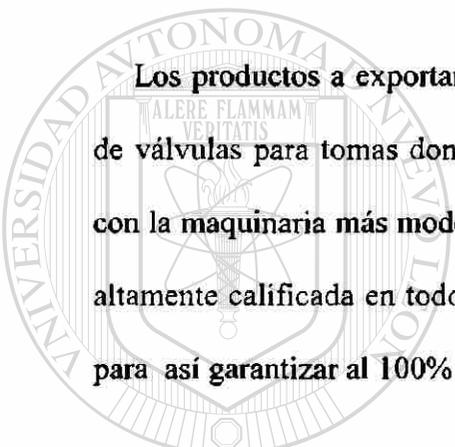
Jalisco. Teléfono 619-0679

530-1790 y 530-1795 fax. 530.1990

Fax. 619-0542

CAPITULO 4

NATURALEZA DEL PRODUCTO A EXPORTAR



Los productos a exportar son de más alta calidad y son principalmente toda la línea de válvulas para tomas domiciliarias para gas, agua y vapor. La producción se efectúa con la maquinaria más moderna y con materias primas seleccionadas, con mano de obra altamente calificada en todos los procesos y se mantiene un estricto control de calidad, para así garantizar al 100% todos los productos RUGO.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

La empresa se ha constituido en uno de los principales fabricantes y proveedores de válvulas y plomería en general, para toda la República Mexicana, cubriendo así la demanda del mercado interno; pero la situación económica del país les ha permitido buscar otros mercados, para así lograr el equilibrio financiero e intentar por primera vez, en la historia de la empresa penetrar en un mercado natural como lo es la República de Guatemala.

Aunque se sabe de antemano que RUGO, S.A. DE C.V. Es una empresa considerada como Mediana, actualmente sé esta empezando en la cuarta fase del proceso que marcan los diferentes textos sobre Marketing Internacional, que es la de "Exportador experimental", porque además de que mantiene el perfil de esta clasificación, se debe mencionar que la empresa en cuestión de ingresos promedios anuales, obtiene ingresos muy superiores en comparación de los límites establecidos para esta clasificación; pero sin embargo al seleccionar una sola línea de productos y a un país en especial como lo es la República de Guatemala, que es de la región, cae dentro de esta clasificación, aunque de acuerdo con los planes iniciales, la empresa ya ha rebasado en su etapa primaria concretar más operaciones comerciales a las previstas, inclusive ya se negocia con otros países.

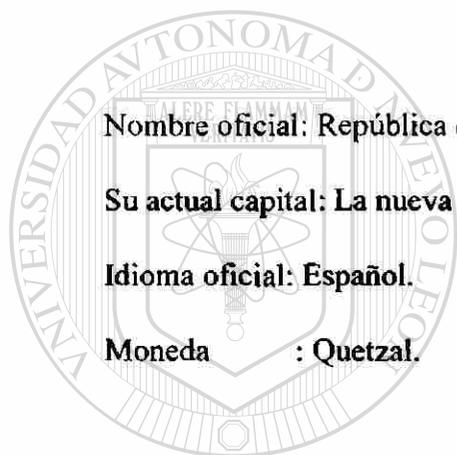
En primera instancia se buscara la exportación de las válvulas y en la segunda etapa se penetrará con la línea de plomería en general.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

También se tiene planeado, que para el mes de Septiembre de 1997, se realizará la primera exportación a Guatemala, y ya se iniciaron negociaciones con países como son: El Salvador, Colombia y la Habana Cuba, con los cuales inclusive ya se concretaron algunas operaciones.

CAPITULO 5

ASPECTOS CARACTERISTICOS DEL PAIS A EXPORTAR



Nombre oficial: República de Guatemala.

Su actual capital: La nueva Guatemala de la Asunción

Idioma oficial: Español.

Moneda : Quetzal.

UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

5. A ANALISIS CULTURAL Y SOCIAL



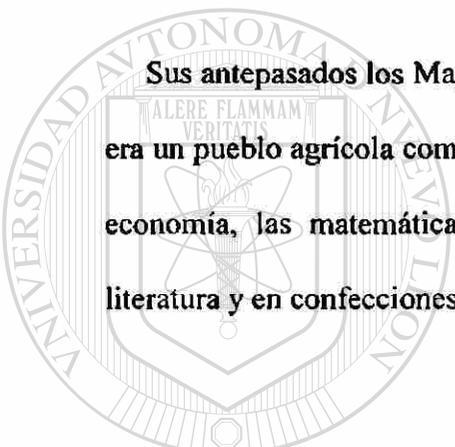
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

5.A.1 UBICACION GEOGRAFICA

Guatemala tiene una extensión de 108,899 Kilómetros cuadrados, limita al norte y occidente con México; al Este con Belice, el Océano Atlántico, Honduras, el Salvador; y al sur con el Océano Pacífico.

El país está dividido en veintidós departamentos, que a su vez se subdividen en un total de 330 municipios.

5.A.2 BREVE HISTORIA DE GUATEMALA



Sus antepasados los Mayas habitaban Guatemala desde el año 200 aproximadamente, era un pueblo agrícola comerciante, y Lograron grandes conquistas en los campos de la economía, las matemáticas, la arquitectura, la escultura, la pintura, la alfarería, la literatura y en confecciones textiles.

Hacia el año 900, los Mayas abandonaron sus grandes ciudades, las razones son aún desconocidas hasta nuestros días.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En el siglo XVI, Los conquistadores españoles encontraron a una sociedad en transición, conformada por varios grupos salidos del tronco Maya: Quichés, Mames, Cakchiqueles, Tzutúiles, entre otros.

Por medio de la ocupación militar, los españoles sometieron a los indígenas y se apoderaron de sus tierras. Así se inició un régimen de destrucción de la cultura y de la explotación de los indígenas.

En 1821, los oligarcas criollos proclamaron la independencia de España, en un proceso en donde no hubo participación popular y que no hubo repercusiones sociales para la mayoría de los Guatemaltecos: los indígenas y los ladinos (mestizos) pobres.

En 1871. Ocorre la Reforma Liberal. El sector más de la oligarquía se impuso económica y políticamente, modernizaron algunos aspectos de la sociedad, pero no modificaron el sistema social.

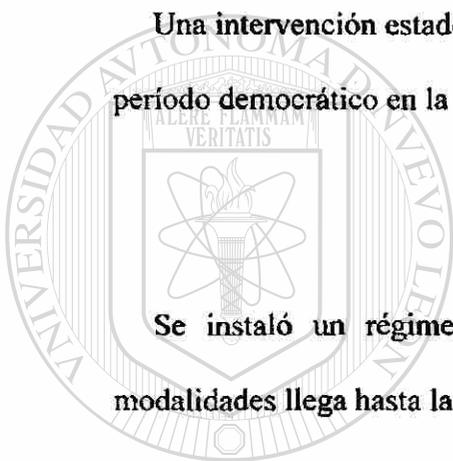
En la primera mitad del siglo XX, se dieron gobiernos militares dictatoriales. Los dictadores Estrada de Cabrera y Jorge Ubico, sumaron 36 años en el poder, con los regímenes policíacos y dóciles a los intereses estadounidenses.

En Octubre de 1944, un movimiento ciudadano terminó con el régimen de Ubico, con lo que se inicia la Revolución del 44".

Los gobiernos de Juan José Arevalo y Jacobo Arbenz (1945-1954), fueron democráticos y progresistas. Cesó el estado policiaco y represivo, cesaron los trabajos forzados y se permitió la organización democrática y popular. Una ley de reforma agraria comenzó a beneficiar a los campesinos desposeídos.

Una intervención estadounidense, junto con los altos jefes militares, puso fin al único periodo democrático en la historia de Guatemala.

Se instaló un régimen oscurantista, antipopular y represivo, que con diversas modalidades llega hasta la actualidad.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

5.A.3 POBLACION

DIRECCION GENERAL DE BIBLIOTECAS



La población de Guatemala era de 10.3 millones de habitantes en Septiembre de 1995, y el promedio familiar es de cinco miembros; es decir, que las familias suman aproximadamente dos millones. La densidad poblacional es de 92 habitantes por Kilómetro cuadrado.

La mayor densidad se da en el departamento de Guatemala (departamento central), donde se acercan a los 1,000 habitantes por kilometro cuadrado; les siguen los departamentos de Sacatepéquez, Quetzaltenango y Totonicapán.

La población actual de Guatemala se estima en 11,277.614 millones de habitantes, la mayor de Centroamérica, con una tasa de crecimiento poblacional del 2.88%. De continuar con esta tasa de crecimiento poblacional se duplicará para el año 2025 y alcanzara la cifra de 21.67 millones de habitantes. En la zona metropolitana de la ciudad capital se concentran aproximadamente 3.00 millones de personas o el 19% de la población total.

Aunque la mayoría de la población vive en las áreas rurales el 58.5%, la población urbana ha crecido a una tasa del 308%, la densidad poblacional es de 925 habitantes por hectárea.(Ver. Tabla 5.1.)

La distribución por edades de la población indica que la misma es joven: el 44.3% es menor de 15 años y el 52.2%, se encuentra en el rango de 15 a 65 años.

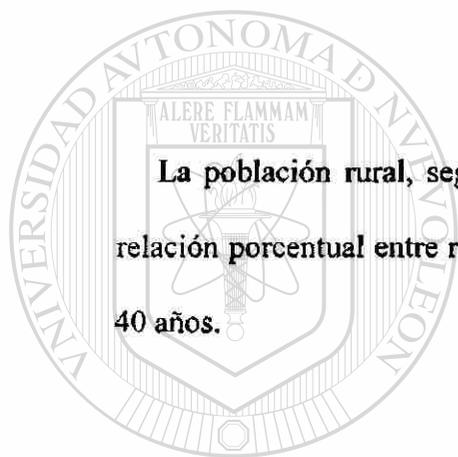
TABLA 5.1

EVOLUCION CUANTITATIVA DE LA POBLACION

AÑOS	MILLONES	AÑOS	MILLONES
1778	0.4	1970	5.3
1880	1.2	1980	7.2
1921	2.0	1990	9.2
1940	2.4	1995	10.3
1950	2.8	1997	11.3
1960	3.9		

* Fuente: SIECA, sobre la base del INE/SIS.

Entre 1950 y 1970, la tasa anual de crecimiento de la población según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), se mantuvo en el 3%, y subió entre 1970 y 1990, para situarse entre el 3.1 y el 3.2%, descendiendo a finales de 1990, situándose en 1994 en el 2.9%. Las mujeres representan el 49.5% de la población total.



La población rural, según las distintas fuentes, se sitúa entre el 62% y el 70%, la relación porcentual entre rural y urbana no ha variado prácticamente durante los últimos 40 años.

UANL

En la ciudad de Guatemala de la Asunción (capital de la República), viven más de dos millones de personas.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La edad promedio es de 22 años y el 54% de los Guatemaltecos tienen menos de 18 años, el 46% son menores de 15 años (17% entre 0 y 4 años, el 16% entre 5 y 9 años, el 13% entre 10 y 14 años). (Ver. Tabla 5.2)

TABLA 5.2

EDADES DE LA POBLACION, EXPRESADA EN PORCENTAJES

EDADES	PORCENTAJES
Entre 0 y 5 años	18.0%
Entre 5 y 10 años	16.6%
Entre 10 y 15 años	12.6%
Entre 15 y 20 años	9.9%
Entre 20 y 25 años	8.0%
Entre 25 y 30 años	7.1%
Entre 30 y 35 años	6.5 %
Entre 35 y 40 años	5.4%
Entre 40 y 45 años	4.3%
Entre 45 y 50 años	3.4%
Entre 50 y 55 años	2.7%
Entre 55 y 60 años	2.0%
Entre 60 y 65 años	1.8%
Entre 65 y 70 años	1.2%
Más de 70 años	1.8%

SIECA, basándose en el INE/SIS.

LA POBLACION INDIGENA

Diferentes censos y estudios oficiales cuantifican a los indígenas entre el 45% y el 60% del total de la población; el resto son mestizos y blancos (o ladinos), frecuentemente estas estimaciones se basan en aspectos externos, como la forma de vestir, de hablar, el apellido, etc., sin embargo si se atiende al pensamiento, el sentimiento, los valores, y la cultura, puede decirse que la población indígena o Maya oscila al rededor del 70%.

Los departamentos de mayor porcentaje de población indígena, según los censos oficiales son: Totonicapán con el 96%, Sololá con el 94.2%, Alta Verapaz con el 89.4%,

El Quiché con el 85% y el departamento con menor concentración indígena es Zacapa con el 2.6%.

5.A.4 IDIOMA

La constitución política de la República Guatemalteca de 1985, establece el español

(Castellano), como el " Idioma Oficial " y señala que las lenguas vernáculas forman parte del patrimonio cultural de la nación.

Se cuentan hasta 25 dialectos indígenas en el país, entre los que tienen el mayor número de hablantes son él: Mam, el Kekchí, Quiché, Akchiquel, Tzutujil, Pocomchí, Ixil, Uspanteco, Sacapulteco, Ximca, Aguacateco, Kanjobal, Chuj, Jacalteco, Chortí, Sipacapeño, Pocoman, Mopán, Caribe, Chol, Lacandón, Iztá Acateco y Tectiteco.

Las cuatro lenguas o dialectos más hablados son: Quiché, el Mam, el Kekchí y el Kakchiquel. El 68% de los indígenas hablan una de las cuatro lenguas o dialectos, el 24% hablan el Quiché; el 20% el Mam, el 12% el Kekchí, y otro 12% el Cakchiquel.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

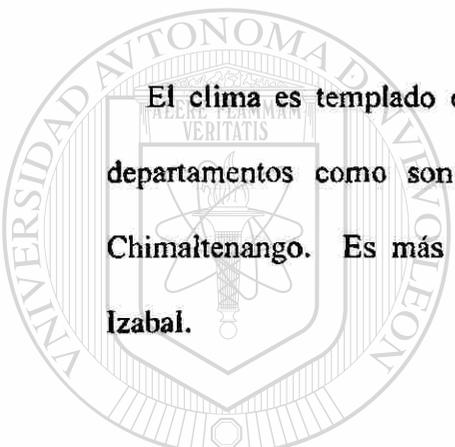
Algunas lenguas o dialectos están en extinción, como el Pocomán, el Acateco, el Itza, Mopán y el Tectiteco.

5.A.5 RELIGION

Las religiones que imperan en Guatemala son: La Católica Romana, Protestante y

Maya tradicional. El 90% de la población es Cristiana y el 1% es secular.

5.A.6 CLIMA



El clima es templado en la mayor parte del país y varía hacia lo frío en algunos departamentos como son: Huehuetenango, San Marcos, Quetzaltenango, Sololá y Chimaltenango. Es más cálido en Escuintla, Zacatecas, Chiquimula, el Progreso e Izabal.

UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Cuando se viaja a Guatemala, se podrá notar la diversidad de climas que ahí existen,

A pesar de que las tierras bajas y las costas son relativamente calientes y húmedas, con temperaturas de verano que oscilan entre los 30° y 36° centígrados (86° y 96.8° F), en el altiplano Guatemalteco suelen ser templadas. Por algo se conoce a Guatemala como el ¡País de la eterna primavera!

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

5.A.7 SALUD Y ALIMENTACION

LA NATALIDAD Y SU CONTROL.

La natalidad en Guatemala es de 41 por cada 1,000 habitantes, la más alta de Centroamérica y una de las más altas de Latinoamérica. Entre la población indígena, la natalidad supera el 55 por cada 1,000 habitantes. En 1986 nacieron vivos 319,321 niños y en 1990 nacieron 325,000 vivos. (Ver Tabla 5.3, y 5.4)

TABLA 5.3
DATOS E INDICADORES DEMOGRAFICOS DURANTE UN AÑO (1995)

CONCEPTO	CANTIDADES
* Número de nacidos vivos	375,144
* Número de defunciones totales	73,839
* Número de defunciones de menores de 1 año	16,450
* Número de matrimonios	54,879
* Número de matrimonios	1,716
* Tasa de natalidad por cada 1,000 habitantes	35.3
* Tasa bruta de mortalidad por cada 1,000 habitantes	7.0
* Tasa de mortalidad infantil por cada 1,000 nacidos vivos	43.9

*FUENTE: SIECA, basándose en el INE/SIS.

TABLA 5.4

TASA BRUTA DE NATALIDAD, POR CADA MIL HABITANTES

AÑO	GUATEMALA	CENTROAMERICA
1950	50.9	46.2
1960	49.5	46.5
1980	42.9	40.6

*Fuente: SIECA, sobre la base del INE/SIS.

Los departamentos de mayor natalidad son: Huehuetenango, Chimaltenango y Alta Verapaz.

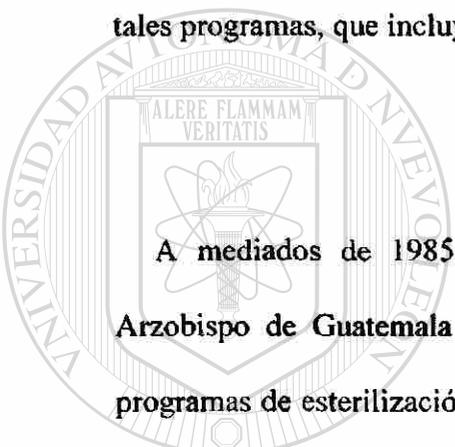
Desde hace casi tres décadas, se han desarrollado en Guatemala intensos programas para reducir la natalidad, programas vinculados a los intereses Norteamericanos.

Antes de finalizar el año de 1960, Guatemala fue presionada por agencias internacionales para que adoptara medidas de control de natalidad.

Estados Unidos amenazó con suspender el programa "alianza para el progreso", si no aceptaba tales medidas.

En 1986, se denunció que la Agencia Estadounidense para el desarrollo Internacional (AID), patrocinaba esterilizaciones masivas en Guatemala.

Sectores eclesiásticos han denunciado frecuentemente excesos en la realización de tales programas, que incluyen la esterilización involuntaria.



A mediados de 1985, en una carta dirigida al presidente Ronald Reagan, el Arzobispo de Guatemala acusó al gobernador estadounidense de apoyar y financiar programas de esterilización masiva de indígenas, que constituían una afrenta a la moral, la dignidad y los valores éticos, religiosos y culturales.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Un informe elaborado por organismos sanitarios de Europa y Estados Unidos, precisó que Guatemala está a la cabeza de los programas de esterilización masiva en el mundo, y que se utilizan sistemas que constituyen un engaño a las víctimas, que en su mayor parte son mujeres indígenas de las áreas rurales. El programa gubernamental de planificación familiar, a cargo de la asociación pro-bienestar de la familia (APROFAM), llega a la encubierta esterilización masiva de mujeres, que se hace sin contar con la autorización de las afectadas.

Un congresista Guatemalteco aseguró que Guatemala ocupa el primer lugar en América Latina en esterilizaciones masculinas, realizadas por APROFAM.

Una ley de la población y desarrollo, promulgada en 1993, dejaba abierta la puerta a programas de esterilización masiva en Mujeres.



LA MORTALIDAD

UANL

La esperanza de la vida en Guatemala es de 63.4 años. Es la tasa más baja de Centroamérica.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La tasa de mortalidad general es de 9 por cada 1000 habitantes es decir, que por cada 1000 habitantes que tiene el país, mueren 9 anualmente y el 21% es de menores de un año. (Ver Tabla 5.5.)

TABLA 5.5

TASA DE MORTALIDAD POR CADA 1000 HABITANTES

AÑO	GUATEMALA	CENTROAMERICA
1950	23.0	15.7
1960	17.9	12.2
1970	15.0	10.5
1980	13.1	8.0
1990	9.0	

*Fuentes: SIECA basándose en el instituto Nacional de estadísticas (INE/SIS)

La tasa de mortalidad infantil de menores de un año, es del 84.1 por cada 1000 habitantes; Es la más elevada de América Latina, luego de Haití la mortalidad preescolar, entre uno y cinco años, suma otros 44 por cada 1,000 habitantes, con lo que la tasa entre 0 y 5 años es de 128 por cada 1,000 nacidos vivos.(Ver tabla 5.6)

Muere un niño menor de cinco años cada doce minutos, aproximadamente; es decir 120 al día y unos 40,000 al año. Otros 4,000 niños de entre cinco y nueve años mueren al año.(Ver Tabla 5.7, y 5.8)

TABLA 5.6

TASA DE MORTALIDAD INFANTIL, POR CADA 1,000 NACIDOS VIVOS

AÑO	GUATEMALA	CENTROAMERICA
1950	106.8	90.0
1960	91.9	65.8
1970	87.1	62.3
1980	69.2	49.0
1990	84.1	

- Fuente: SIECA, sobre la base del instituto Nacional de estadística (INE/SIS)

La tasa de mortalidad infantil es considerada mayor en algunos departamentos en donde las consideraciones generales de la vida son más precarias; en el departamento de Sololá, por ejemplo, mueren cuatro de cada cinco niños menores de 5 años, debido a la mala alimentación. (Ver Tabla 5.6, 5.7 y 5.8.)

La mortalidad materna es del 2% por cada 1,000 alumbramientos, tasa sólo superada en América Latina por Honduras y Haití.

TABLA 5.7

LAS PRINCIPALES CAUSAS DE MUERTE SON

CONCEPTO	PORCENTAJE
- Las enfermedades gastrointestinales	41.5%
- Las enfermedades respiratorias	11.7%
- Homicidios y guerras	11.3%
- Mortalidad prenatal	4.8%

- Fuente: SIECA, sobre la base del instituto Nacional de estadística (INE/SIS)

TABLA 5.8

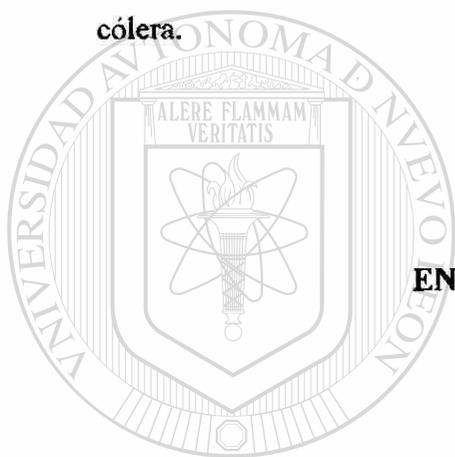
EN CUANTO A LA MORTALIDAD INFANTIL, PRINCIPALES LAS CAUSAS SON

PORCENTAJE	CONCEPTO
*36%	Por diarrea
*30%	Por enfermedades respiratorias agudas
*14%	Por problemas relacionados por el parto
*12%	Por enfermedades previsibles por vacunación
* 8%	Por desnutrición

- Fuente: SIECA, sobre la base del instituto Nacional de estadística (INE/SIS)

Anualmente mueren unos 30,000 niños por diarrea y se calcula que el 70% de las muertes de los niños menores de 5 años, están asociadas directamente con la desnutrición.

A mediados de 1993, unos 30 niños morirían diariamente por diarreas, incluido el cólera.



ENFERMEDADES MAS COMUNES

UANL

La mayoría de la población no tiene acceso a los servicios de saneamiento básico, aunque la población urbana tiene mayores posibilidades de acceso que la población rural. ®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En 1990, el 92% de la población urbana contó con servicios de abastecimiento de agua y un 72% de la población con servicios de saneamiento, comparado con el 43% y el 52% de la población rural.

En cuanto a la atención médica, el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS), cubre el 25% de la población, el Instituto Guatemalteco de Seguridad (IGSS), cubre el 15% y el sector privado el 14%, significa que el 46% de la población, no cuenta con servicios médicos. El país tiene un promedio de 8.3 médicos por cada 1,000 habitantes.

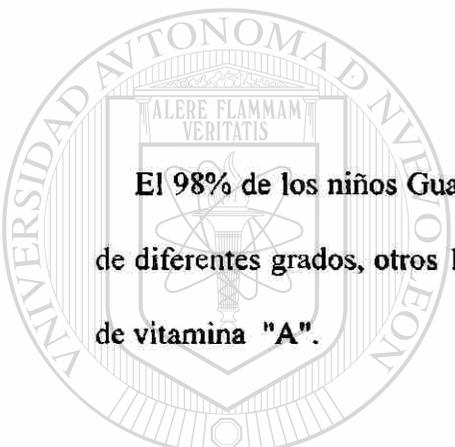
En los últimos años aumentaron en forma significativa los casos de paludismo, salmonella, lepra, epilepsia, sarampión, dengue, y cólera.

En 1989, el Viceministro de salud habló de un dramático incremento de tuberculosis, que afectaba a 47,000 personas, lo que atribuyó principalmente al descuido en las campañas de prevención de esta enfermedad, por extrema pobreza, el hacinamiento y la emigración. En 1994, se informó que cada vez era mayor el número de pacientes que acudían a los hospitales aquejados por la tuberculosis.

No menos dramático es el incremento de casos de lepra. El instituto de dermatología atendió en 1982 a 1,582 casos y en 1988 atendió a un total de 23,000 pacientes.

La malaria, que se había prácticamente erradicada en 1970 apenas se registraron 800 casos, pero reapareció con más fuerza en 1980 y en 1992, se registraron unos 52,000 casos.

El 2.5% de la población o sea unas 250,000 personas padecen de epilepsia, en Estados Unidos y Europa el porcentaje de 0.5%.



El 98% de los niños Guatemaltecos del área rural padecen de infestación de parásitos de diferentes grados, otros 100,000 niños padecen de enfermedades de la vista, por falta de vitamina "A".

Entre el 20 y el 25% de la población padece bocio endémico y es el mayor índice en Centroamérica.

Entre 1987 y 1992, se registraron miles de casos de dengue, prácticamente en todo el país y para fines de 1991, se detectaron de 10,000 casos.

A fines de 1990, se registró una epidemia de poliomiélitis.

Existen unos 85,000 niños minusválidos por esta enfermedad y por la parálisis cerebral.

DESNUTRICION GENERAL

El Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP), recomienda para toda la población del área el consumo de 2,250 calorías diarias, pero el 75% de los Guatemaltecos consumen menos de 1,500. En la dieta de los Guatemaltecos existe un servicio deficiente en casi todos los rubros, especialmente en proteínas, en el consumo de leche es el 90%; en el de carne el 80% y de huevo de 75%, sólo el 18% de los guatemaltecos tiene acceso al consumo de leche.

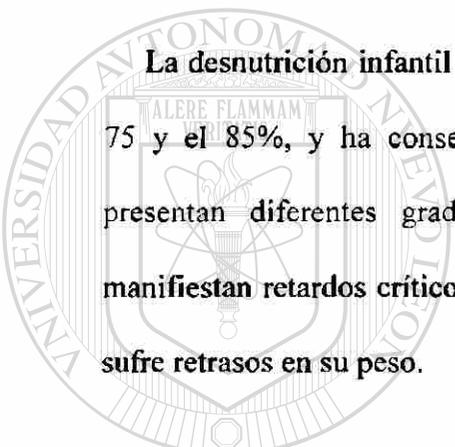
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Guatemala es el país Latinoamericano que produce menor cantidad de leche por habitante, la producción nacional alcanza para un consumo anual de 1.23 onzas por habitantes de leche en polvo y 2.81 litros de leche pasteurizada.

En otro orden, el 99% de la población adulta ingiere bebidas alcohólicas, de los bebedores, el 15% son bebedores problema y de estos entre el 3 y el 5% son bebedores

cuya digestión psicológica y social ha llegado a excluirlos totalmente de la vida productiva.

DESNUTRICION INFANTIL



La desnutrición infantil (de 0 a 5 años), oscila según distintas apreciaciones, entre el 75 y el 85%, y ha consecuencia de ella unos 250,000 niños menores de 5 años presentan diferentes grados de retardo mental, el 63% de los niños desnutridos manifiestan retardos críticos en la talla y al menos un tercio de la población infantil sufre retrasos en su peso.

UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

La desnutrición provoca que el 15% de los niños sufran enfermedades de la vista y de estos uno de cada 6 niños está ciego. ®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

El Rector de la Universidad de San Carlos informó en 1991, que los niños del altiplano occidental estaban naciendo con el cráneo deficiente como consecuencia del subdesarrollo y la extrema pobreza.

CONTAMINACION AMBIENTAL

En 1986, el ministro de salud dijo que más de 300 de los productos medicinales prohibidos en Estados Unidos se vendían libremente en Guatemala, también el presidente de la Comisión Nacional del Medio Ambiente, admitió, que en Guatemala se utiliza al menos 3 de los pesticidas del grupo conocido internacionalmente como

"La Docena Maldita", por los efectos nefastos que provocan en la vida humana, animal y vegetal (Paraquat, EDB y metil paration).

En Febrero de 1988 fue inaugurada en Guatemala una planta industrial para fabricar el Paraquat, uno de la "Docena Maldita". La comisión del medio ambiente señaló que las instalaciones no satisfacían los requisitos para tal actividad.

En el estudio realizado con mujeres campesinas, se encontró que la leche materna contiene 70 veces del máximo tolerable de DDT permitido para la leche de vaca.

Todos los años, en el mes de Julio, ocurren en la Costa del Pacífico muertes y enfermedades graves por intoxicaciones provocadas por la utilización de insecticidas altamente tóxicos en el cultivo del algodón.

Todas las cuencas hidrográficas de Guatemala están altamente contaminadas, asegura la UNICEF. Los principales elementos contaminantes son: Fertilizantes y pesticidas, desechos industriales y altas cargas fecales.

Entre 1987 y 1991, según la Organización Ecológica Greenpeace, Guatemala recibió 10 propuestas para que los desechos tóxicos fueran descargados en el país y la descarga se hizo al menos una vez.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En otro orden las autoridades municipales de la ciudad de Guatemala estiman que hay unos 100,000 millones de moscas y cucarachas y 20 millones de ratas, 80,000 perros callejeros y unas 35 mil personas que realizan sus necesidades fisiológicas en la vía pública.

5.A.8 EDUCACION

ANALFABETISMO

Guatemala tiene los más altos índices de analfabetismo en América Central, con un porcentaje nacional del 52% en la población mayor de 15 años, pero se incrementa hasta un 70% en las zonas pobres.

El analfabetismo en las mujeres mayores de 15 años es del 60% y del 67% para las mujeres indígenas mayores de 15 años; en hombres adultos es del 37% y 49% de la fuerza laboral carece de escolaridad.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

A escala nacional sólo el 72% de los niños en edad escolar asiste a la escuela primaria y en las áreas rurales este porcentaje sólo llega al 50%.

Según distintas estimaciones, el analfabetismo en Guatemala se sitúa entre el 58 y el 75% de la población mayor de 15 años.

La Universidad de San Carlos y la UNICEF, precisan que los Guatemaltecos que no saben leer ni escribir son el 55%, de los cuales hay que agregar otro 20% que, aunque maneja los códigos de lectura y escritura, son analfabetos funcionales.

Oficialmente se reconoce que Guatemala es uno de los países de América Latina con mayor número de analfabetos, y que solamente Bolivia, Perú y Haití se le comparan.

La tasa anual de crecimiento del analfabetismo es del 1.3%, que equivale a la mitad de la tasa de crecimiento de la población de 15 y más años, estimada en el 2.5%. En el caso de las mujeres, el analfabetismo supera el 85%.

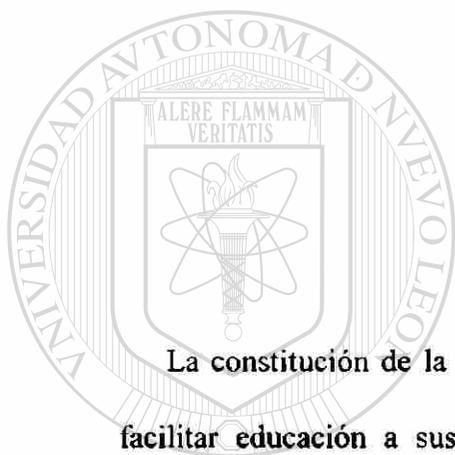
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Más del 83% de los indígenas son analfabetos, pero en el caso de las mujeres indígenas asciende al 95%. El analfabetismo es mayor en las zonas campesinas e indígenas más pobres y existe una relación directa entre el analfabetismo y la situación de pobreza; según el CEPAL, el 78.4% de los analfabetos son pobres, el 44.3% en extrema pobreza y sólo el 21.6% entra en la categoría de no pobres.

Entre 1986 y 1993, los programas oficiales apenas alfabetizaron a 168,000 personas, el sector privado por su parte, a través de la Asociación de Amigos del país, alfabetizaron a 25,000 personas entre los años de 1988 y 1993.



NIVEL DE INSTRUCCION

La constitución de la República atribuye al Estado la obligación de proporcionar y facilitar educación a sus habitantes, sin discriminación alguna. Los Guatemaltecos,

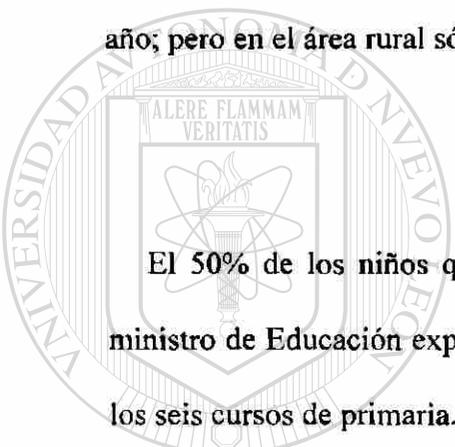
agrega la Carta Magna, tienen el derecho y la obligación de recibir educación inicial, pre-primaria, primaria y básica, dentro de los límites de edad que fije la ley. ®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Guatemala es signataria de la declaración de los derechos del Niño cuyo principio séptimo establece: "El Niño tiene derecho a recibir educación, que será gratuita y obligatoria por lo menos en etapas elementales. , Sin embargo sólo el 13% de los Guatemaltecos, de 15 años y más, han terminado toda la educación primaria; el 44% no ha terminado o cursado ningún grado, y el 43% sólo algunos grados. Sólo el 7.9% de la población accede a la educación secundaria y el 2% a la Universidad.

ESCOLARIDAD

De cada 100 niños que ingresan al primer año de primaria, sólo 27 terminan el sexto año; pero en el área rural sólo 15 terminan.



El 50% de los niños que se inscriben en la primaria tienen que repetir el año, el ministro de Educación explicó que un estudiante promedio tardaría 18 años en terminar los seis cursos de primaria.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

De los niños que finalizan la primaria, El 85% se inscriben en secundaria; y de estos sólo se gradúa el 36%.

El índice de escolaridad es de 1.7 grados de primaria. El mismo índice es de 5.0% en casi todos los países de América Latina en EU. Es el 9%.

En otro orden, del total de estudiantes que hay en el país, el 80% estudian primaria; el 17% secundaria y el 2.3 Universidad.

La cobertura educativa sólo alcanza el 55.6% de la población en edad escolar. El déficit en preprimaria es del 74%; en primaria de 42% en media del 84% y en superior es del 99%.(Ver Tabla 5.9)

TABLA 5.9

DATOS GENERALES SOBRE ESCOLARIDAD

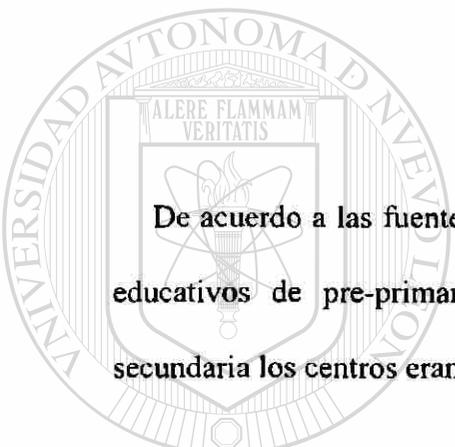
NIVEL	POBLACION	ALUM. INSCRITOS	DEFICIT %
preprimaria (5-6 años)	550,409	145,185	73.6%
primaria (7-14 años)	1.878,417	1.138,553	39.4%
secundaria (13-20 años)	1.509,459	247,661	83.6%

*Fuente: SIECA basándose en USIPE.

Unos 2.5 millones de niños y jóvenes dejan de asistir a la escuela en los niveles de pre-primaria, primaria y secundaria.

La confederación Episcopal de Guatemala señaló "La exclusión de niños y jóvenes Guatemaltecos de la escuela, por motivos económicos o sociales, es un incumplimiento al mandato constitucional y una afrenta a los derechos del niño y de los padres de familia".

RECURSOS EDUCATIVOS



De acuerdo a las fuentes del Ministerio de Educación en 1989, había 13,558 centros educativos de pre-primaria, de ellos 11,503 eran oficiales y 2,055 privados, en secundaria los centros eran 2,430, de que 1,494 eran oficiales y 936 privados.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

El 72%, del total de los estudiantes realizan sus estudios en los centros oficiales; pero [®] en la ciudad de Guatemala los centros privados absorben el 55% del estudiantado de nivel Secundaria.

En 1989, en centros oficiales de pre-primaria, trabajaban 1,419 maestros, en primaria lo hacían 31,509 y en secundaria 4,858. Los maestros en 1992 eran 64,465, incluyendo a los que trabajan en los establecimientos privados.

La UNICEF, estima que el promedio de los niños en edad escolar hay al rededor de 400 por cada maestro activo.

Un dirigente Magisterial calculó en el año de 1992, que serían necesarias 34,000 nuevas aulas para atender a la población en edad escolar, que no recibe educación.

La Viceministra de Educación dijo en 1993 que era necesario crear 15,000 plazas para maestros, para hacer frente al déficit existente.

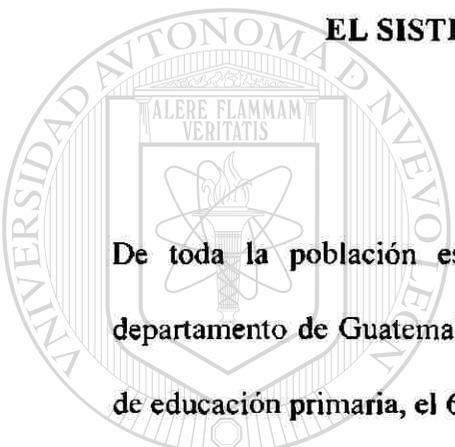
Las Naciones Unidas y otros organismos internacionales recomiendan dedicar a la educación como mínimo el 5%, del producto interno bruto para el caso de Guatemala, La UNESCO recomienda dedicar el 7%, pero Guatemala dedica entre el 1.5 y el 1.7%, lo que representa 12 Quetzales anuales por alumno (2.0 dólares USA), es el país que proporcionalmente gasta menos en educación de entre los países Centroamericanos.

De las asignaciones presupuestarias al Ministerio de Educación, el 95%, se dedica a gastos de funcionamiento y transferencias, y sólo el 5%, a inversión.

El presupuesto destinado en 1992 a la inversión fue de 4.3%.

En los años recientes se han producido numerosas manifestaciones de descontento, a cargo de estudiantes y padres de familia, por la grandes carencias educativas, especialmente por la inexistencia de escuelas, por las pésimas condiciones materiales en muchos de los establecimientos educativos, en los diferentes niveles y la falta de maestros y catedráticos.

EL SISTEMA EDUCATIVO DISCRIMINATORIO



De toda la población estudiantil del país, aproximadamente el 25% vive en el departamento de Guatemala. Sin embargo, en él se concentran el 33% de los servicios de educación primaria, el 61% de secundaria y el 90% de los de universitaria.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

El 33% de las escuelas rurales son "unitarias", es decir, un sólo maestro atiende los 6 grados de primaria.

Pese al elevado número de la población indígena monolingüe, la educación se imparte en castellano, y sólo en 5% de las escuelas tienen programas de educación bilingüe.

En un documento sobre la educación, los obispos católicos escribieron: "Con pena se constata como a lo largo de la historia de la vida independiente de Guatemala, grandes mayorías, sobre todo en el área rural y en las entidades indígenas, han crecido y crecen aún ahora sin la menor oportunidad de asistir a la escuela, por la sencilla razón de que ésta no existe en su entorno social."

"Desgraciadamente, en la práctica, el Ministerio de Educación volcó y sigue volcando sus débiles fuerzas y magros presupuestos hacia la ciudad, erigiéndola en el centro monopolizador y en el modelo único de educación escolar, mientras deja en el olvido a las etnias indígenas y al sector rural, los grandes olvidados e injustamente marginados sociales".

"Una necesaria reforma en el sistema educativo de Guatemala, que quiera responder a las inquietudes y legítimas exigencias del pueblo, debe encaminarse hacia la atención del indígena y del campesino ladino, respetando sus peculiaridades culturales".

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
CALIDAD DE LA EDUCACION

La CEPAL, ha observado que los maestros Guatemaltecos del área rural tienen escasa capacitación técnico-pedagógica y metodológica, desactualización de conocimientos, insuficiente información socioeconómica sobre la realidad en que actúan, y las condiciones socioeconómicas inadecuadas para el ejercicio de la profesión docente.

EDUCACION UNIVERSITARIA

El 75% de los estudiantes universitarios cursan sus estudios en la Universidad de San Carlos (estatal), una de las más antiguas en América Latina; fue creada por cédula real en 1676. En el año de 1944 le fue reconocida oficialmente su Autonomía. La USAC cuenta con unos 75,000 alumnos, de los cuales 65,000 estudian en la ciudad de Guatemala y 10,000 en los centros regionales; el 70% de los inscritos son hombres.

Las facultades de mayor preferencia de los estudiantes son las de:

Ciencias Económicas con el 22.4% de los inscritos.

Ciencias Jurídicas y Sociales con el 15.4%

Ingeniería con el 12.3%

Odontología con el 1.4%

Medicina, Veterinaria y Zootecnia con el 1.2%

Historia con el 1.0%

En 1989, se graduaron 2,281 Universitarios.

5.A.9 VIVIENDA

DEFICIT HABITACIONAL

Oficialmente se ha situado el déficit habitacional entre 650,000 y 725,000 unidades, pero según sectores no gubernamentales, asciende a un millón, es decir, cerca de la mitad de las familias Guatemaltecas crecen en una vivienda con las mínimas condiciones de habitabilidad, el crecimiento de la población genera una demanda anual adicional de 60,000 unidades. De las familias que se forman cada año, sólo el 9% obtienen vivienda.

En la ciudad de Guatemala, el déficit es de unas 300,000 unidades y crece anualmente en 10,000 unidades aproximadamente.

Según fuentes universitarias, el cinturón de miseria que rodea a la ciudad de Guatemala, está constituido por más de asentamientos, en los que viven cerca de 800,000 personas, la cuarta parte de esos asentamientos están ubicados en barrancos y otras áreas de alto riesgo.

Otras fuentes, sin embargo, señalan que en esos asentamientos viven el 78.4% de la población capitalina.

Un funcionario gubernamental precisó que, según la Secretaría General de Planificación Económica y la UNICEF, el número de asentamientos en la ciudad de Guatemala era de 232 a mediados de 1994, sin tomar en cuenta otros que han surgido en los últimos días.

CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA

De acuerdo al censo de vivienda de 1981, las viviendas Guatemaltecas están construidas con los siguientes materiales:

El 19% son de construcción sólida; el 31% de adobe y el 50% de madera, caña, cartón o similares.

Según el Instituto Nacional de Estadística, el 50% de las viviendas carecen de energía eléctrica, pero otras instituciones independientes sitúan el déficit entre el 64 y el 73%.

Los departamentos en donde la carencia es más alta son: Alta Verapaz , El Petén, El Quiché y Huehuetenango con el 80%, San Marcos más del 70%, Chiquimula y Baja Verapaz más del 65%, y Jalapa más del 60%.

El 51% de la población tiene acceso al agua domiciliaria en diversas formas: conexión particular, chorro compartido, fuentes públicas, etc., pero sólo el 38% posee conexión particular; en la ciudad de Guatemala, únicamente el 68% de las viviendas tienen agua. El 85% de la población urbana y el 99% de la rural es dotada con agua no potable. Sólo la ciudad de Guatemala y los 25 departamentos más cuentan con agua potable. (Ver Tabla 5.10)

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

El 18.5% de todas las viviendas del país cuentan con servicio sanitario para uso exclusivo de sus habitantes. En otros casos, un sanitario es utilizado por varias familias, o se utilizan letrinas, y un 30% de los hogares no cuentan con ningún servicio.

TABLA 5.10

VIVIENDAS CON CONEXION DOMICILIARIA DE AGUA EN %

CONCEPTO	PORCENTAJE
- En todo el país	38.5%
- En el área rural	14.2%
- En el área urbana	75.9%
- En la ciudad de Guatemala	79.9%

*FUENTE: SIECA basándose en el INE/SIS

El 80% de las viviendas el mobiliario es insuficiente y más del 50% de las viviendas consisten de un sólo cuarto y está habitado por un promedio de 5.65 personas en cada hogar.(Ver Tabla 5.11)

TABLA 5.11

**GUATEMALA: NUMERO Y AREA CONSTRUIDA PRIVADA AUT. POR LA
MUNICIPALIDAD DE GUATEMALA, POR USO O DESTINO, 1988-1995**

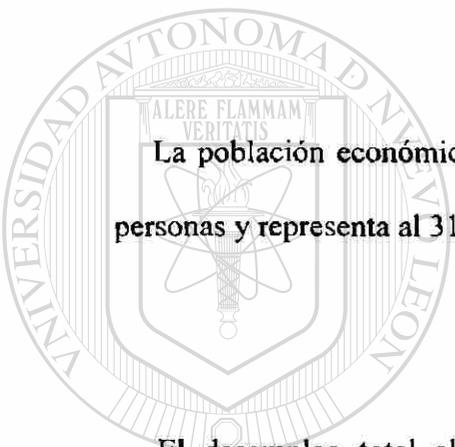
CONCEPTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AREA METROPOLITANA 1/								
NUMERO DE CONSTRUCCIONES	4817	5303	4171	4810	5524	5971	7825	...
AREA CONSTRUIDA EN M²								
Total	686638	870955	596117	929445	988488	1083326	1005375	...
Comercio	126170	253153	161733	274247	309101	355981	271656	...
Industria	85505	67782	24660	34718	22741	26720	8161	...
Uso público	22162	25292	17403	24365	39951	36685	28654	...
Ampliaciones	87181	71517	24611	24271	48851	52755	40735	...
Paredes	41915	60290	49958	72953	89258	...
Vivienda	365620	453211	325795	511554	517886	538232	566911	...
Unifamiliar y en serie	290946	357512	288459	420528	427356	436029	469689	...
Multifamiliar	74674	95699	37336	91026	90530	102203	97222	...

1/ Incluye los municipios de Guatemala, Mixco y Villa Nueva.

FUENTE: SIECA sobre la base del Banco de Guatemala y Cámara de la Construcción.

5.A.10 EMPLEO

Con los pocos datos que se pueden conseguir con respecto a este tema, hemos tomado de diferentes fuentes lo siguiente:



La población económicamente activa (PEA), es algo superior a los 3.3 millones de personas y representa al 31% de la población total del país.

El desempleo total alcanza al 76% de la población económicamente activa (El desempleo abierto es del 7% y el subempleo es del 60%,).

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

El 36% de los niños comienzan a trabajar a partir de los 6 años entre 30,000 y 40,000 de ellos son utilizados como mano de obra barata en los latifundios de la costa sur.

5.A.11 SALARIOS

Al iniciarse la gestión democristiana en Europa en Enero de 1986, la Ministra de

Trabajo declaró que el gobierno era contrario a decretar la elevación del salario mínimo; que no presentaría a los empresarios en ese sentido, ya que ello obstaculizaría la "Reactivación nacional"; y que el papel del Estado en ese campo debería ser subsidiario, y de ninguna manera absorbente".

La posición democristiana se manifestó congruente con el sector empresarial. Al respecto, uno de los principales dirigentes empresariales, por ejemplo: Calificó la Implementación de salarios mínimos como una medida "Falsamente populista y el principio del colapso económico".

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos escribió a finales de 1989: "La Política salarial ha tenido como objetivo reducir las remuneraciones de los trabajadores, en favor de la recuperación y fortalecimiento del capital, beneficiándose de los altos porcentajes de desempleo y subempleo existentes en el país".

Los gobiernos de Serrano y de León, no modificaron la política salarial de los democristianos.

En otro contexto, el establecimiento de nuevos salarios mínimos y el requerimiento por aumentos salariales, siempre han ido acompañados por despidos masivos y por mayores exigencias a los trabajadores. A principios de 1991, fueron despedidos al rededor de 30,000 empleados públicos y otra cantidad no menor de trabajadores agrícolas por eso en 1991, la mayoría de las dependencias de los Ministerios y Estatales se encontraban emplazadas en los tribunales de trabajo.

Los precios desde 1984 hasta 1994, crecieron en un 225%. Desde 1991, el salario mínimo es de 11.20 Quetzales diarios, para las actividades agrícolas y de 13 Quetzales diarios, para las actividades no agrícolas; pero los salarios reales continúan lejos de los mínimos establecidos; el 90% de las empresas no pagan los salarios mínimos.

COSTO DE LA VIDA

El Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad de San Carlos, realizó a mediados de 1991, un estudio, que reveló que la canasta básica familiar

promedio tenía un costo de 1,125 Quetzales mensuales (37 Q. Diarios), pero el salario mínimo promedio estaba al rededor de 456 Quetzales mensuales (14 Quetzales diarios), con el que se alcanzaba a medir poco más de la tercera parte del costo de la canasta básica.(Ver Tabla 5.12)

En cuanto al costo del mínimo vital, el Instituto nacional de Estadística estimó en el año de 1993, que para una familia de cinco miembros era en promedio de 25.16 Quetzales diarios (750.80 Quetzales mensuales), pero los ingresos de los sectores populares apenas alcanzaban un promedio de 14.70 Quetzales (441.05 Quetzales mensuales).

TABLA 5.12

**INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA CIUDAD CAPITAL, POR RUBRO
SEGUN PROMEDIOS ANUALES.**

CONCEPTO	CANTIDAD
1.- INDICE GENERAL	445.8
2.- ALIMENTOS Y BEBIDAS	514.8
3.- VIVIENDA USADA COMO HOGAR	371.4
4.- EQUIPO Y MANTENIMIENTO, EN EL HOGAR	389.2
5.- MUEBLES, VESTIDOS Y CALZADO	384.9
6.- ASISTENCIA MEDICA	606.9

- Fuente de información en base: SIECA al Instituto Nacional de Estadística INE/SIS.

5.A.12 FOLKLORE

El Cristo negro constituye la imagen de mayor veneración en Centroamérica. Antes de la conquista española Esquipulas formaba parte del gran reino Payaqui, cuya capital era Copán escenario del desarrollo del pueblo Nahuatl. En el pueblo de Esquipulas como se le conocía anteriormente, se construyó un centro ceremonial, en el cual se celebraban los ritos iniciados durante la primavera y que eran regidos por movimientos del sol.; Su fundación se hizo bajo la advocación de Santiago el Mayor apóstol de Jesús, por lo que su nombre fue Santiago de Esquipulas, uniendo así en ancestro español e indígena.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Esquipulas ubicada a 200 Kilómetros de Guatemala, es actualmente el centro de la fe, no sólo de la población Guatemalteca, sino también la de otros países de Centroamérica, los habitantes del lugar se dedican a trabajar tecomates, dulces en conserva, bordados de palma, coronas o gusanos de colores para adornar vehículos, tabletas de tierra bendita, elaboradas con barro blanco (caolín), y cerería.

5.A.13 COMUNICACIONES

El servicio básico que es el teléfono no cuenta con suficientes líneas, se tiene al rededor de 97,670 líneas principalmente localizadas en la ciudad de Guatemala, al nivel internacional está conectado con el sistema de Centroamérica; cuenta con un INTELSAT (Océano Atlántico), estación lunar.

GUANTE, reconoce que la demanda insatisfecha es de por lo menos 400 mil líneas y que no logrará instalarlas de aquí a fines de siglo.

En las áreas urbanas 7 de cada 100 Guatemaltecos cuentan con un teléfono, pero el promedio nacional es de 1.6 teléfonos por cada 100 habitantes, es uno de los promedios más bajos en América Latina y de los más bajos en el mundo, en el área rural es de 4 teléfonos por cada 1,000 habitantes.

En una encuesta realizada por la Gremial Exportadores de productos no tradicionales (GEXPRONT), el 50% de las empresas expresó su gran insatisfacción por la cantidad, calidad y costo de los servicios disponibles sobre todo en el interior del país.

Docenas de empresas exportadoras y nuevas empresas industriales en: Chimaltenango, Petén, Izabal, Escuintla y zacapa, no ha obtenido respuesta alguna luego de iniciar gestiones para la obtención del servicio telefónico. Esta situación fuerza al uso de otras opciones como es la telefonía celular y radio, que resultan muy costosa y que por lo tanto, inciden negativamente en la competitividad del producto.

La Gremial de exportadores de productos no tradicionales puntualiza “La deficiencia de las telecomunicaciones ha incidido negativamente en la inversión privada”.

Este y otros estudios realizados en varios países han demostrado que la cantidad de las líneas telefónicas son factores importantes para descentralizar la producción, genera exportaciones y atraer y retener a la inversión extranjera.

Nuevas industrias de información. Además, un sistema flexible de telecomunicaciones es imprescindible para operar las nuevas industrias de la información, como la maquina de servicios computarizados. Por ejemplo la Federal Expres scannea diariamente un millón de formas de envío en sus oficinas de Memphis, y distribuye las imágenes electrónicamente a cinco bureaus de Data Entry para que su contenido sea digitalizado. Uno de estos bureaus, la “Data Center del Norte” en Tijuana

México, emplea a más de 500 operadores que ingresan unos 500,000 documentos diarios.

En cuanto a la transmisión internacional, GUATEL ofrece desde 1992 el servicio IBS (International Business Service), cualquier empresa que esté dispuesta a pagar la cuota mensual promedio de \$8,000 dólares, tiene derecho al uso constante de un canal satelital de 64 Kbps (Kilobits por segundo), subdividido en un canal de datos (19.2 Kbps), y 4 líneas telefónicas. El canal de 128 Kbps constaría unos 12,000 dólares mensuales.

Las reformas de las telecomunicaciones en los países de América Latina muestran varias características comunes:

Generalmente se han establecido políticas reguladoras, separando las operaciones claramente de estas entidades. Para lograr esto, algunos países, como Brasil y Colombia, han tenido incluso que modificar la constitución, en el caso de Guatemala sería necesario modificar la ley de radiocomunicaciones de modo tal que el manejo de las bandas este a cargo de una institución distinta a los operadores este es uno de los ejemplos que Guatemala tendría que realizar, para que se puedan implementar medidas para las telecomunicaciones.

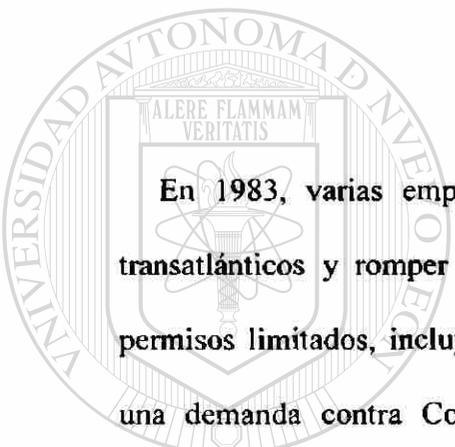
Finalmente, se ha buscado incrementar la participación de capital privado local e internacional. Esto último ha resultado bastante fácil, ya que el retorno sobre la inversión en estos proyectos se calcula que es en general entre 18% y 37%. En el caso específico de América atina, según AT&T, el mercado para estos servicios se triplicará, alcanzando los \$45,000 millones de dólares antes del año 2000.

Guatemala aún no tiene conexiones directas por fibra óptica a otros países, para las comunicaciones al resto de Centroamérica, se utiliza el sistema regional de microondas administrado por COMTELCA, la salida al resto del mundo se realiza por medio de satélite.

Guatemala forma parte de Intelsat (Internacional Telecommunications Satellite Organization), una cooperativa internacional creada en 1962 a iniciativa del Gobierno de Estados Unidos, con el propósito de ofrecer satélites no comerciales que impulsarán la armonía entre las naciones, está formada por 122 países, cada uno de los cuales posee un porcentaje de acuerdo con el uso que hace del sistema.

Hacia 1992, Estados Unidos tenía el 21.86%, seguido por el Reino Unido con el 12.05% y Japón con el 4.5%, el porcentaje más bajo permitido es 0.05%, que es el correspondiente a los países Centroamericanos, incluyendo a Guatemala.

El congreso de Estados Unidos creó Comsat (Communications Satellite Corporation), que administra el consorcio de países interesados en Intelsat, y actúa como representante y signatario por parte de Estados Unidos. Si una empresa necesita servicio internacional de comunicaciones, los solicita por ejemplo a AT&T, que a su vez, compra acceso a Intelsat a través de Comsat o su representante en la compañía telefónica local.



En 1983, varias empresas solicitaron permisos para operar servicios satelitales transatlánticos y romper el monopolio de Intelsat, en 1985 se adjudicaron varios permisos limitados, incluyendo a uno para el mexicano René Anselmo, quien iniciará una demanda contra Comsat por sus políticas de precios exagerados y prácticas competitivas injustas en América Latina.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

El primer satélite de René Anselmo el PAS-1 (PANAMSA), fue puesto en órbita en Julio de 1988.

Para Octubre de ese mismo año, la asamblea de Intelast aprobó el uso de PANAMSAT, en Costa Rica y la República Dominicana, abriéndose así el primer

servicio alternativo a Intelast. Como resultado, las tarifas mundiales han bajado y se han introducido nuevos servicios.

Sin duda cualquier reforma en el sector de las telecomunicaciones atravesará por situaciones difíciles y los beneficios no se verán de la noche a la mañana, ya que los periodos de ajuste son inevitables.

Pero en el caso de América Latina, ya se han visto beneficios y sobretodo, se han ampliado las posibilidades de cada país de participar en la nueva economía global de la información.

Finalmente GUATEL, como otras empresas, exhibe una capacidad muy limitada para mercadear adecuadamente los servicios que presta. Las empresas que no han hecho uso de estas operaciones que ya están disponibles, es porqué simplemente no las conocen.

4.A.14 TRANSPORTACION

El Territorio Guatemalteco cuenta con: Líneas aéreas, transporte terrestre, líneas férreas y marítimas.

LAS LINEAS AEREAS QUE PRESTAN SU SERVICIO EN GUATEMALA SON:

AVIACA, Aerónica, Copa, Continental Airlines, Eastern Airlines, Iberia, KLM, LACSA, Mexicana, Panamericana Airlines, Sahsa, Sam, TACA y la Aurora.



El aeropuerto internacional está ubicado en la ciudad capital, el cual permite la comunicación del país con Centroamérica y el resto del mundo.

También existen aeropuertos de segunda categoría en las ciudades de Cobán, Quetzaltenango y Huehuetenango.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

TRANSPORTE TERRESTRE

La red de carretera básicas enlaza en las principales ciudades y puertos del país, tienen una longitud aproximada de 13,500 Kilómetros, de los cuales 3,000 Kilómetros están asfaltados.

LINEA FERREA

La línea férrea del país tiene una longitud de 780 Kilómetros y enlaza al Océano Atlántico con el Pacífico, contando también con un troncal que llega a la frontera con México.



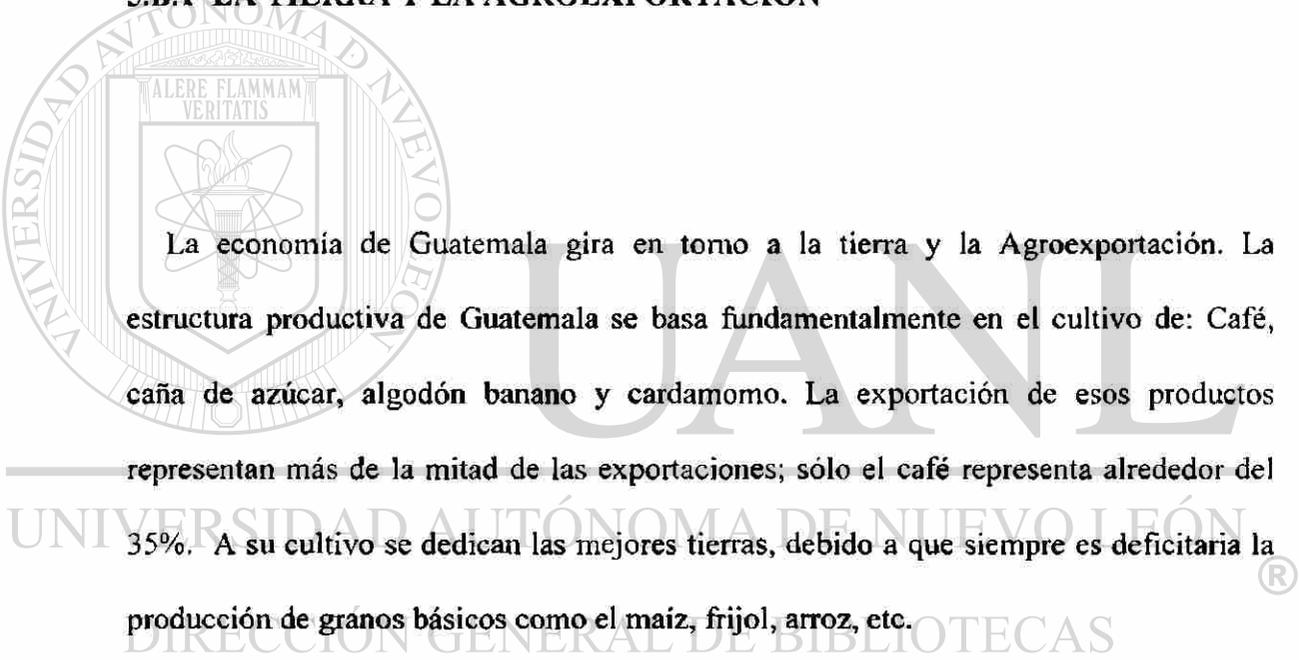
TRANSPORTE POR VIA MARITIMA

UANL

Los puertos de mayor importancia en Guatemala son: En el Océano Atlántico, están él de Santo Tomás de Castilla y él de Puerto Barrios. En el Océano Pacífico, está él de San José (también conocido como Puerto Quetzal), y él Puerto de Champerico. Los puertos de Santo Tomás de Castilla y San José, tienen instalaciones y equipo necesario, para realizar operaciones de carga a granel y Líquida general, contenedores, lash, roll off, y transporte de pasajeros.

5.B ESTRUCTURA Y POLITICA ECONOMICA

5.B.1 LA TIERRA Y LA AGROEXPORTACION



La economía de Guatemala gira en torno a la tierra y la Agroexportación. La estructura productiva de Guatemala se basa fundamentalmente en el cultivo de: Café, caña de azúcar, algodón banano y cardamomo. La exportación de esos productos representan más de la mitad de las exportaciones; sólo el café representa alrededor del 35%. A su cultivo se dedican las mejores tierras, debido a que siempre es deficitaria la producción de granos básicos como el maíz, frijol, arroz, etc.

El 2.56% de los propietarios agrícolas concentra en sus manos el 65.7% de la tierra y unos 420,000 campesinos (El 78% de los propietarios), poseen en promedio 1.05 hectáreas cada uno, que no alcanzan para producir el maíz necesario para el consumo familiar, y otros tantos carecen absolutamente de la tierra.

Cada año aumenta el número de las microfincas, y por consiguiente disminuye su tamaño, debido a las divisiones provenientes del reparto familiar.

El crédito agrícola es absorbido en un 90.5% por los terratenientes agroexportadores, y el 82% se concentra en la Costa y Bocacosta suroccidental.

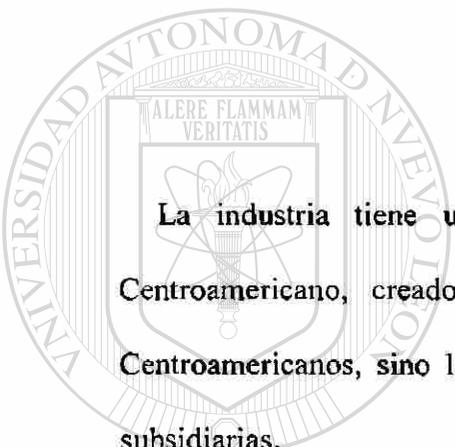
Aproximadamente 500,000 campesinos descienden cada año de las tierras altas a la costa y Bocacosta para trabajar los latifundios.

En no pocos latifundios persisten sistemas semif feudales, y los salarios son siempre bajos, independientemente de los precios de los productos en el mercado internacional.

Con frecuencia muchos latifundistas son despojados de sus pequeñas parcelas, por no poseer títulos de propiedad.

5.B.2 OTROS SECTORES ECONOMICOS

EL SECTOR INDUSTRIAL.



La industria tiene un escaso desarrollo, debido a que el mercado común Centroamericano, creado en los 60's, no propició el desarrollo de industriales Centroamericanos, sino la consolidación de las empresas transnacionales a través de subsidiarias.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En años recientes tomó auge la industria maquiladora: los artículos llegan al país semielaborados, para ser ensamblados o empacados, Es una modalidad de exportar mano de obra barata. Las empresas maquiladoras establecieron sus condiciones laborales y sociales sumamente precarias para sus trabajadores. Los salarios son muy bajos y no se permite la formación de sindicatos.

LA PRODUCCION PETROLERA

La producción petrolera en Guatemala es insignificante, en 1991 y 1992, la extracción alcanzó los 3,700 y 5,000 barriles de petróleo diarios.

EL TURISMO



El gran potencial turístico no puede desarrollarse debido a la inseguridad derivada de la represión política que prevalece en el país. En 1991 y 1992, ingresaron al país por concepto del turismo 212 y 224 millones de dólares respectivamente.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
EL SECTOR COMERCIAL

Hace sus negocios básicamente con la importación de artículos industrializados, especialmente con: Automóviles, electrodomésticos, aparatos electrónicos y artículos suntuarios, se trata de una actividad que acentúa la descapitalización del país.

EL SECTOR FINANCIERO

Ha tenido un notable desarrollo en las dos décadas pasadas, debido en gran medida a la acumulación de excedentes por los precios que en general han tenido los productos de agroexportación en el mercado internacional, así como otros aspectos que hacen altamente rentables las inversiones; aunados al alto nivel de explotación salarial, hacen que las inversiones tengan una gran velocidad de recuperación y que casi inmediatamente puedan obtenerse grandes utilidades.

5.B.3 ESTRUCTURA ECONOMICA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La economía Guatemalteca está caracterizada por la distorsión y la injusticia, la estructura agraria, fiscal y el comercio exterior no corresponden a las de un Estado moderno, y tienen el desarrollo económico-social frenado; mostrando así mismo el carácter parcial y clasista del Estado, cuyas políticas, aparatos y Organismos están orientados a garantizar el enriquecimiento de las minorías poderosas.

En el presupuesto general de la nación destaca el elevado porcentaje destinado a gastos de funcionamiento y al pago de la deuda pública, en detrimento de los gastos de Inversión. En los presupuestos de 1992 y 1993, el 52% se destinó al funcionamiento del Estado, y al pago de la deuda pública, y tan solo el 21% a la inversión.

El sistema impositivo en Guatemala, es uno de los más injustos en el mundo, los impuestos indirectos constituyen el 75% de los ingresos tributarios del Gobierno y los impuestos directos el 25%, es decir, que la mayoría de los impuestos los pagan los consumidores y no los poseedores de la riqueza.

Ante la imposibilidad de resolver el déficit por la vía impositiva, los Gobiernos recurren al financiamiento externo y la deuda interna en 1980 que era de 480.5 millones de Quetzales, pasó a 3,946.8 millones de Quetzales al finalizar 1990.

En el presupuesto de gastos aparecen rubros destinados a encubrir la corrupción y el financiamiento de actividades represivas del Estado, tal es el caso de los rubros de "Gastos confidenciales", "Créditos por aplicar atenciones y festejos, transferencias presupuestarias y asignaciones globales". Los gastos en la mayoría de estos rubros, no necesitan comprobación, y su destino es desconocido. En 1990 el presupuesto que se

asignó fue de 28 millones de Quetzales para "Gastos confidenciales" al presidente de la República.

A continuación se presenta la tabla en donde se muestra la estructura presupuestaria en porcentajes del año de 1985 a 1993.(Ver Tabla 5.13)

TABLA 5.13

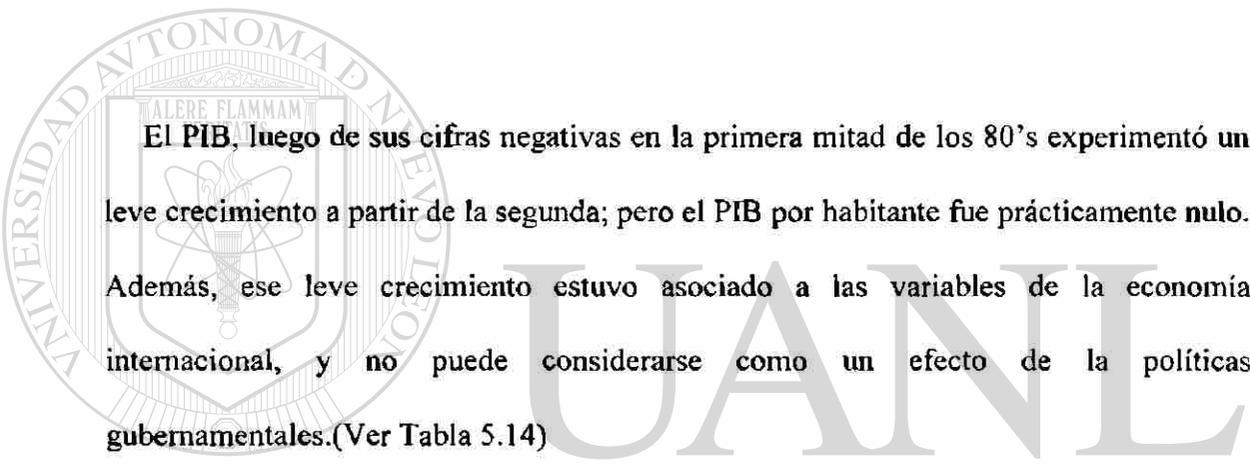
GUATEMALA: ESTRUCTURA PRESUPUESTARIA EN PORCENTAJES

AÑO	FUNCIONAMIENTO	INVERSION	DEUDA PUBLICA
1985	62.0	19.8	17.2
1986	50.0	25.4	24.6
1987	55.4	24.5	20.1
1988	59.9	19.3	20.8
1989	51.0	28.0	21.0
1990	3.0	26.0	21.0
1991	51.0	21.0	28.0
1992	65.0	20.0	15.0
1993	52.0	28.0	20.0

*FUENTE: ELABORACION PROPIA, SOBRE LA BASE DE DATOS DE EL CEPAL.

5.1 DATOS MACROECONOMICOS

5.1.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO



El PIB, luego de sus cifras negativas en la primera mitad de los 80's experimentó un leve crecimiento a partir de la segunda; pero el PIB por habitante fue prácticamente nulo. Además, ese leve crecimiento estuvo asociado a las variables de la economía internacional, y no puede considerarse como un efecto de la políticas gubernamentales. (Ver Tabla 5.14)

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Al respecto, una central sindical muy importante precisó. Que tal crecimiento “No llegó al pueblo, sino que se quedó, en las arcas empresariales; muchas empresas reportan que la mejores ganancias de su historia las han obtenido durante el Gobierno Demócrata”.

TABLA 5.14
GUATEMALA: PRODUCTO INTERNO BRUTO, EN MILLONES DE
DOLARES, Y TASAS DE CRECIMIENTO EN PORCENTAJES.

AÑO	PIB GENERAL		PIB POR HABITANTE	
1997	2,987	4.7	583	1.7
1980	3,106	3.7	589	1.0
1981	3,127	0.7	577	-2.0
1982	3,016	-3.5	541	-6.2
1983	2,939	-3.7	512	-5.4
1984	2,958	0.6	498	-2.7
1985	2,935	-0.1	390	-4.0
1986	2,935	0.0	379	-2.8
1987	2,986	0.5	342	-1.1
1988	3,060	2.4	347	0.2
1989	3,284	3.8	365	0.8
1990	3,403	3.0	370	0.1
1991	3,522	3.0	374	0.1

*FUENTE: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL.

Tal crecimiento del PIB, coincidió con la debilitación de los sectores populares, con intensos conflictos sociales y con desequilibrios socioeconómicos básicos, como la iniquidad en la distribución del ingreso; en 1980, el 10% de la población con ingresos altos percibía, el 41% de los ingresos totales, mientras que en 1987, esta misma población percibió el 44% de los ingresos.

El PIB, esta compuesto en un 26% del sector secundario y el 56.50% del sector terciario.

5.1.2 COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior Guatemalteco continúa caracterizado por un fuerte predominio de los productos agropecuarios en las exportaciones, y de bienes de consumo y productos intermedios en las importaciones, así como un déficit crónico en la balanza comercial. (Ver Tabla 5.15)

El café, algodón, azúcar, plátano, cardamomo y otros productos agrícolas totalizan el 80% del valor de las exportaciones (el café alcanza el 40% del total), lo que hace a la economía Guatemalteca altamente dependiente de las variables de los precios en el mercado internacional.

TABLA 5.15

**GUATEMALA: COMERCIO EXTERIOR, EN MILLONES DE DOLARES Y
TASAS DE CRECIMIENTO, EN PORCENTAJES.**

AÑO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		BALANZA
	MILLONES	%	MILLONES	%	
1980	1,789	17.50	1,964	9.00	-216
1981	1,479	-10.00	2,032	3.50	-553
1982	1,288	-16.00	1,634	-19.00	-346
1983	1,173	-10.00	1,341	-19.00	-168
1984	1,228	6.50	1,427	10.00	-199
1985	1,059	-6.00	1,174	-8.00	-115
1986	1,043	-1.00	959	-18.50	84
1987	980	-6.00	1,150	20.00	-170
1988	1,073	9.50	1,413	22.50	-340
1989	1,146	7.00	1,498	6.00	-352
1990	1,265	10.50	1,605	7.00	-340
1991	1,229	2.00	1,051		
1992	1,312		1,675		

*FUENTE: Elaboración propia sobre la base de datos del CEPAL

PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO

En la estructura del presupuesto general de gastos de la nación, destaca el elevado porcentaje destinado a gastos de funcionamiento y al pago de la deuda pública.

En el presupuesto de 1992, el 655, se destinó al funcionamiento, el 15%, al pago de la deuda pública, y solo el 20%, a inversión, en 1993 y 1994, al funcionamiento destinó

el 52%, a la inversión el 28%, y la deuda pública el 20%. En los 80's el gasto social como porcentaje del PIB, representó un promedio del 5%, en 1991, descendió al 3%, esto significa que por cada Quetzal generado, se destinan 3 centavos al gasto social.

Dos de las causas fundamentales del déficit presupuestario son la obsoleta política tributaria y la corrupción administrativa, en los años recientes no obstante, el déficit ha disminuido, debido en buena medida a la mayor captación fiscal. (Ver Tabla 5.16)

TABLA 5.16

**GUATEMALA: PRESUPUESTO GENERAL DE GASTOS DEL ESTADO Y
DEFICIT FISCAL, EN MILLONES DE QUETZALES**

AÑO	PRESUPUESTADO	EJECUTADO	DEFICIT
1985	1,282	1,068	202
1986	2,481	1,704	298
1987	2,556	1,940	279
1988	2,593	2,400	467
1989	3,648	2,485	988
1990	4,154		1626
1991	5,516	5,134	1600
1992	6,463	5,400	1000
1993	7,938		

• FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE LOS DATOS DEL CEPAL.

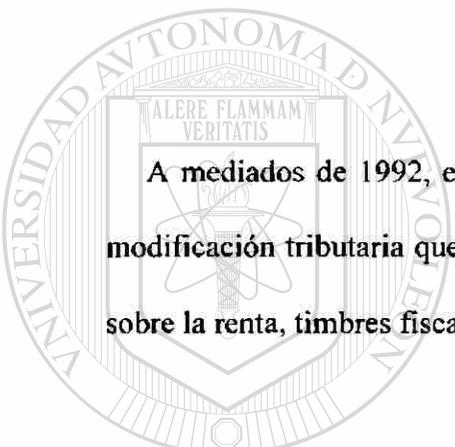
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

POLITICA FISCAL

El sistema tributario Guatemalteco exhibe rezagos anacrónicos muy injustos: Los impuestos indirectos constituyeron en 1991, el 69% de los ingresos tributarios del

Gobierno, y los impuestos directos el 3%. El promedio en toda América Latina fue del 31% de impuestos indirectos y el 69% de los impuestos directos.

Se considera al I.V.A., Como el impuesto más justo, ya que es pagado por todos los sectores, sobre la base de quien consume menos, paga menos, y quien consume más pagará más.



A mediados de 1992, el Organo Legislativo, a propuesta del Ejecutivo, aprobó una modificación tributaria que afectaba a los impuestos siguientes: Al I.V.A., Al impuesto sobre la renta, timbres fiscales y petróleo.

La Universidad de San Carlos señaló que las modificaciones agudizarían al desempleo y a la subocupación, reduciendo el ingreso real de los asalariados y expandiendo la pobreza extrema.

Las más importantes centrales obreras denunciaron que se fortalecería la estructura regresiva del sistema tributario, pues la modernización beneficiaría a los sectores económicos más poderosos, e incrementarían la pobreza y eliminarían del esquema productivo a la pequeña y mediana empresa.

Se comentó a finales de 1991, que Guatemala tiene los niveles de impuestos más bajos del mundo, en cuestión de recaudación fiscal, ya que la evasión de impuestos, ha llegado a formar parte de la vida de los más adinerados.

La evasión fiscal en 1990 y 1991, fue de sólo 1,300 y 1,600 millones de Quetzales, equivalentes al 35% y al 29%, respectivamente, del presupuesto general del Estado.

5.1.3 DEUDA EXTERNA

La deuda externa de Guatemala ha descendido de 2,835 millones de dólares a 2,200 millones de dólares, las autoridades la consideran como una de las más bajas del continente, y aseguran que es manejable; pero aunque no parece tan preocupante como la de otros países Latinoamericanos, si es importante, en términos relativos. Atendiendo, a la capacidad económica del país. El Gobierno debe sacrificar el 20% del producto interno bruto al pago de la deuda. (Ver Tabla 5.17).

En 1992, y en la mitad de 1993, el Gobierno desembolsó 153.4 millones de dólares al pago de la deuda externa, cifra superior a un 70% a lo destinado a la educación y a la salud.

Al igual que en otros casos, la renegociación de su deuda, ha venido a dar vida a las finanzas Estatales, sin renegociación, en estos últimos años, la deuda habría absorbido el 60% aproximadamente del total de las exportaciones.

TABLA 5.17

GUATEMALA: DEUDA EXTERNA EN MILLONES DE DOLARES

AÑO	SEGUN EL CEPAL	SEGUN EL BANCO DE GUATEMALA
1981	1,385	
1982	1,841	
1983	2,149	
1984	2,505	
1985	2,694	
1986	2,674	2,468
1987	2,700	2,465
1988	2,599	2,341
1989	2,732	2,457
1990	2,835	2,386
1991		2,337
1992		2,135
1993		2,200

*Fuente: Elaboración Propia Sobre La Base de Datos de Sieca Tomados del Banco de Guatemala.

En los años recientes, la captación de divisas por exportaciones ha correspondido aproximadamente a un 52% a los productos tradicionales y a un 28% a los productos no tradicionales, y en las exportaciones a países de Centroamérica en un 20%.

En 1988 y 1993, la exportación de productos no tradicionales registró una tasa de crecimiento promedio del 22% anual; y a mediados de 1993, las reservas internacionales absolutas eran de 786.4 millones de dólares americanos y las netas a 499.4 millones de dólares americanos.(Ver Tabla 5.18, y 5.19)

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

TABLA 5.18

GUATEMALA: VOLUMEN Y VALOR DE LA EXPORTACION AL RESTO DEL MUNDO, SEGUN BLOQUES ECONOMICOS Y PAISES, 1990-1992, EN TONELADAS METRICAS Y MILES DE PESOS CENTROAMERICANOS.

REGIONES Y PAISES	(P) 1990		(P) 1991		(P) 1992	
	T.M.	MILES SCA.	T.M.	MILES SCA.	T.M.	MILES SCA.
TOTAL	1954822	1162970	2496596	1201609	2792393	1295291
AMERICA *	1592823	882721	2095828	936955	2151687	1009567
Mercado Común Centroamericano	329370	288195	556153	323626	475187	395376
Guatemala						
El Salvador	230818	144197	341583	154695	306877	182544
Honduras	32259	38006	85581	43854	48139	61050
Nicaragua	26640	32277	48982	49822	63735	62169
Costa Rica	39654	73716	80008	75256	56437	89612
Mercado Común Caribeño	95470	26649	90711	23640	94854	22048
Barbados	218	137	1038	2211	9468	2877
Belice	2627	2073	4824	3403	7809	4012
Guyana	19000	4699	23009	4412	8065	1497
Jamaica	56537	14649	24102	5167	35921	6954
Trinidad y Tobago	5020	1332	16027	3125	3386	682

CONTINUACION

Otros	12068	3760	21712	5322	30205	6026
Asoc. Lat. de Integración	101169	54353	189522	82170	232871	82093
Argentina	1	4	122	142	144	241
Brasil	52	118	327	541	71	63
Chile	27	104	7057	1506	22063	4555
México	48347	35638	119228	61946	134679	58745
Paraguay	0	0	4	3	0	1
Uruguay	22	13	12	33	9	18
Grupo Andino:	52720	18476	62772	18000	75905	18471
Bolivia	2	40	7	75	0	0
Colombia	4198	3184	4498	3696	4708	3353
Ecuador	48134	14983	51687	12823	67055	13428
Perú	12	19	5031	917	3478	1217
Venezuela	374	250	1549	489	665	472
Grupo de los Tres	52918	39072	125275	66131	140051	62569
Colombia	4198	3184	4498	3696	4708	3353
México	48347	35638	119228	61946	134679	58745
Venezuela	374	250	1549	489	665	472
Tratado libre Comercio	1071268	500861	1339823	521429	1449579	525784
Canadá	10038	15629	9645	15021	24582	13833
Estados Unidos	1012883	449594	1210951	444463	1290319	453206
México	48347	35638	119228	61946	134679	58745

CONTINUACION

Otros Países de América	43892	48299	38846	48036	33874	43011
Aruba	200	1149	191	1935	961	766
Panamá	19148	27613	21169	28241	8409	26447
República Dominicana	4469	5572	2608	6028	3630	6367
Resto de países	20075	13965	14879	11833	20875	9431
EUROPA	197711	169590	146443	150673	238127	162918
Unión Europea 1/	161819	145503	135340	134706	199456	138868
Alemania 2/	45847	63427	29797	45417	37569	44306
Bélgica-Luxemburgo	48111	17779	32353	15644	35829	18885
Dinamarca	1074	1504	1086	1014	1190	1339
España	3385	2421	1974	2114	4476	6434
Francia	4558	7515	5806	10676	4773	9092
Grecia	17	26	440	328	93	52
Irlanda (EIRE)	-	-	6	14	2	9
Italia	11340	17253	15508	19839	49547	23006
Países Bajos (Holanda)	22178	22890	25378	27363	27959	22217
Portugal	530	1392	5001	2614	2560	3369
Reino Unido	24778	11294	17990	9685	35458	10159
Asoc. Europea Libre Comercio	9233	16045	10259	15191	13687	18192

CONTINUACION

Austria	222	710	230	643	231	690
Islandia	-	-	-	-	-	-
Finlandia	4310	7120	4933	6480	5436	7552
Liechtenstein
Noruega	392	687	308	441	874	864
Suecia	2466	4406	2979	4793	4496	5598
Suiza	1843	3122	1807	2833	2649	3488
Consejo Ayuda Mutua Económica	26102	7697	558	594	24984	5859
Albania	-	-	-	-	-	-
Bulgaria	35	68	106	219	35	44
Checoslovaquia 3/	-	-	-	-	87	108
Hungría	139	221	69	96	138	195
Polonia	-	-	382	279	475	347
Rumania	-	-	-	-	99	190
Unión Soviética 4/	25928	7408	-	-	24150	4974
Otros Países de Europa	557	345	287	183	-	-
Yugoslavia 5/	394	100	197	44	-	-
Resto de países	163	245	90	139	-	-
ASIA	90637	86660	122614	86555	75175	61916
China-Taiwán	1996	2700	959	1115	98	81
Japón	25316	34577	27304	34060	20983	21928

CONTINUACION

Resto de países	63326	49383	94352	51381	54094	39907
AFRICA	73290	22982	131313	26774	257698	47839
Marruecos	-	-	35	60	83391	15401
Sudáfrica, Rep. de	323	574	830	665	352	364
Resto de países	72967	22408	130448	26048	173955	32074
OCEANIA	361	1017	398	651	69707	13048
Australia	253	311	324	509	220	478
Nueva Zelanda	0	3	55	57	214	243
Resto de países	108	703	19	85	69273	12327
RESTO DEL						
MUNDO					0	3

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

*Fuente: SIECA basándose en datos proporcionados por el Banco de Guatemala.

TABLA 5.19

GUATEMALA: VOLUMEN Y VALOR DE LA EXPORTACION AL RESTO DEL MUNDO, SEGUN BLOQUES ECONOMICOS Y PAISES, 1993-1995 EN TONELADAS MÉTRICAS Y MILES DE PESOS CENTROAMERICANOS

REGIONES Y PAISES	(P) 1993		(P) 1994		a/ 1995	
	T.M.	MILES SCA.	T.M.	MILES SCA.	T.M.	MILES SCA.
TOTAL	2597143	1338222	2804388	1502556	1804551	1020635
AMERICA *	2147346	1078668	2329525	1177472	1388974	712807
Mercado Común Centroamericano	492291	418218	591204	474993	413815	277849
Guatemala						
El Salvador	303675	191162	376730	228979	266397	139196
Honduras	67258	77013	82127	87036	78977	58505
Nicaragua	63549	54578	67559	61355	33905	32481
Costa Rica	57810	95465	64788	97623	34536	47667
Mercado Común Caribeño	50386	16211	29753	13122	7039	7115
Barbados	9914	3436	160	1677	118	1046
Belice	10874	6159	7504	5141	2893	2031
Guyana	21	33	0	0	20	28
Jamaica	2584	873	741	818	753	934
Trinidad y Tobago	5030	1181	120	299	101	355
Otros	21963	4529	21227	5186	3153	2721

CONTINUACION

Asoc. Lat. de Integración	227250	78219	446619	141642	147406	55238
Argentina	114	390	66	174	210	491
Brasil	16370	2980	23881	5037	647	525
Chile	580	282	47560	11261	60537	16710
México	105941	47619	151834	67168	19151	15355
Paraguay	-	-	0	0	0	0
Uruguay	9	20	32	89	0	0
Grupo Andino:	104235	26929	223246	57913	66862	22157
Bolivia	-	-	1	6	1	14
Colombia	4676	4411	5206	4588	2705	3128
Ecuador	10041	2006	25132	5899	107	292
Perú	71128	16444	68759	17888	49339	14526
Venezuela	18389	4068	124148	29532	14709	4197
Grupo de los Tres	134371	53693	281188	101288	36565	22679
Colombia	10041	2006	5206	4588	2705	3128
México	105941	47619	151834	67168	19151	15355
Venezuela	18389	4068	124148	29532	14709	4197
Tratado libre Comercio	1435931	562282	1387175	561456	823463	357734
Canadá	12065	12605	9433	14896	6253	13502
Estados Unidos	1317925	502058	1225908	479392	798059	328877
México	105941	47619	151834	67168	19151	15355
Otros Países de América	47429	51357	26608	53428	16402	30226
Aruba	363	572	707	916	132	215
Panamá	10317	28520	10374	32679	5923	17937

CONTINUACION

República Dominicana	22549	11972	12805	14818	7783	7818
Resto de países	14199	10293	2723	5014	2564	4255
EUROPA	287150	174613	192816	190308	156013	183688
Unión Europea 1/	239439	149802	164877	164509	143252	150317
Alemania 2/	52088	59281	45976	65266	47169	63616
Bélgica-Luxemburgo	13195	15142	10768	16601	10439	19309
Dinamarca	1137	1022	1101	1397	398	500
España	3091	4886	4105	6440	2373	4819
Francia	6843	15372	6917	14981	5128	13440
Grecia	111	111	17	26	18	57
Irlanda (EIRE)	23	46	1	2	1939	1256
Italia	17263	14540	18800	18309	14785	13188
Países Bajos (Holanda)	23454	20752	26692	27943	23789	24924
Portugal	2123	2801	1199	2308	1149	3259
Reino Unido	120111	15848	49301	11235	36063	5950
Asoc. Europea Libre Comercio	13558	17570	13471	21551	11822	30836
Austria	416	791	149	208	144	172
Islandia	-	-	-	-	-	-
Finlandia	5642	7528	4946	7256	4851	12954
Liechtenstein	-	-	-	-	-	-
Noruega	831	963	357	496	442	1160
Suecia	4596	5396	5977	10288	5023	12808
Suiza	2072	2893	2042	3303	1362	3742
Consejo Ayuda Mutua	34151	7228	14429	4139	869	2292

CONTINUACION

Económica						
Albania	-	-	-	-	-	-
Bulgaria	-	-	-	-	56	190
Checoslovaquia 3/	-	-	0	0	123	285
Hungría	37	28	-	-	37	34
Polonia	621	408	359	846	653	1739
Rumania	13168	2935	20	63	1	44
Unión Soviética 4/	20326	3858	14050	3230	0	0
Otros Países de Europa	2	12	39	109	70	242
Yugoslavia 5/	-	-	0	0	-	-
Resto de países	2	12	39	108	70	242
ASIA	55646	62561	190523	111766	246634	118806
China-Taiwán	97	38	22479	4759	40810	9833
Japón	21812	23254	28559	38801	17193	34847
Resto de países	33737	39270	139485	68206	188632	74125
AFRICA	106150	21423	78662	19242	12281	4575
Marruecos	23537	4827	104	146	208	557
Sudáfrica, Rep. de	34067	6794	278	423	11887	3651
Resto de países	48545	9802	78280	18673	186	367
OCEANIA	852	956	12838	3653	649	760
Australia	547	681	472	545	448	555
Nueva Zelanda	305	272	364	370	201	205
Resto de países	1	3	12001	2739	-	-
RESTO DEL MUNDO	-	-	24	114	0	0

*/ Los valores correspondientes a México, Colombia y Venezuela sólo han sido incluidos una vez en el

TOTAL AMERICA a/ Período enero-junio/95.

1/ A partir de febrero de 1993, la Comunidad Económica Europea se denomina "UNION EUROPEA". 2/

Incluye Alemania Democrática y Alemania Federal. 3/ Checoslovaquia dividida en República Checa y

República Eslovaquia. 4/ Unión Soviética en: Estonia, Letonia, Lituania, Armenia, Arzerbaián,

Bielorrusia, Georgia, Kasajstán, Kirguisia, Moldavia, Rusia, Tadjikistán, Turbemenistán, Ucrania y

Uzbequistán. 5/ Yugoslavia en Bosnia o Herzegovina, Croacia, Eslovenia, Kosovo, Macedonia,

Montenegro, Serbia, Voivodina y Yugoslavia.

FUENTE: SIECA basándose en datos proporcionados por el Banco de Guatemala

5.1.4 INFLACION

Entre 1986 y 1992, la inflación acumuló un crecimiento del 192%, los principales impulsos inflacionarios provinieron de los rubros, como son los alimentos y la atención médica, lo cual repercute negativamente, en la economía de la mayoría de los Guatemaltecos. (Ver Tabla 5.20)

La evolución de los salarios no correspondió a ese elevado nivel de inflación, que constituyó un severo castigo para la economía familiar de los Guatemaltecos.

TABLA 5.20

LA INFLACION AL FINAL DEL AÑO INDICADO EN PORCENTAJES

AÑO	PORCENTAJE
1985	31.5
1986	25.7
1987	20.0
1988	12.3
1989	23.5
1990	84.0
1991	12.0
1992	14.2

*Fuente: Sieca Sobre La Base Del Banco De Guatemala

5.1.5 PRESENCIA EXTRANJERA

La presencia extranjera en la economía Guatemalteca, iniciada en el siglo XVI, con la conquista de los españoles, ha sido constante a lo largo de la historia, en el primer tercio del siglo XIX, tras romperse el vínculo colonial, se produjo la penetración Inglesa, a mediados de ese siglo los capitales y técnicos Europeos, principalmente los Alemanes tuvieron gran influencia en la producción y comercialización del café.

Coincidiendo con el nacimiento del siglo XX, los Estados Unidos de América, entran a jugar un papel determinante, durante la primera mitad del siglo, los Gobiernos de Guatemala hacen importantes concesiones a las compañías Estadounidenses, en el campo de la agricultura, las comunicaciones, el transporte terrestre y marítimo, la comercialización de las frutas, la producción de electricidad, entre otras cosas. En los años 70's, las inversiones Norteamericanas se han concentrado más en el comercio y los servicios como: Las minas, los hidrocarburos, pero se han concentrado más en el turismo y la banca.

Uno de los aspectos más sobresalientes de la evolución económica de Guatemala desde el inicio de los 80's, fue la de los recursos provenientes del exterior, Los Estados Unidos aportaron entre 1986 y 1991, alrededor de 1,000 millones de dólares a Guatemala, de los cuales el 90% fueron en donación.

El Gobierno del Presidente Cerezo(1986-1991), recibió en total unos 3,000 millones de dólares en préstamos y unos 2,000 millones de dólares en donación, tales recursos se convirtieron en el principal motor de la economía. Según los informes oficiales los fondos captados, se destinaron en su mayoría a apoyar la balanza de pagos y a fortalecer al sector empresarial, y en menor medida, a la ampliación de los servicios y programas de seguridad, asistenciales y humanitarios; sin embargo, parece más exacto afirmar, que esos fondos se canalizaron en su mayoría, a cubrir los gastos de funcionamiento del control poblacional. (Ver Tabla 5.21)

TABLA 5.21

GUATEMALA: BALANZA DE PAGOS, 1988-1995
EN MILLONES DE PESOS CENTROAMERICANOS.

CUENTAS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	(E)1995
CUENTA CORRIENTE								
Exportación de bienes, servicios y renta	1301.2	1452.9	1621.1	1752.3	1941.1	2084.6	2339.8	2868.5
Mercancías (FOB)	1073.4	1126.1	1211.5	1230	1283.6	1363.2	1525.3	2005.3
Servicios y renta	227.8	326.8	409.6	522.3	657.5	721.4	814.5	863.2
Embarques	0.4	2.1	7.2	6.7	2.2	4.5	6.6	7.0
Otros transportes	16.5	22.0	12.2	17.4	24.9	30.0	26.0	39.0
Viajes	62.1	108.9	117.9	145.2	186	204.4	171.7	221.6
Renta de la inversión	28.7	14.6	9.2	24.0	25.4	25.7	33.6	44.5
Otras transacciones	120.1	179.2	263.1	329.0	419	456.8	576.6	551.1
Importación de bienes, servicios y renta	1943.2	2073.0	2095.4	2226.2	3055.3	3149.7	3447.2	4053
Mercancías (FOB)	1413.2	1484.4	1428.0	1673.0	2327.9	2384	2545	3130.3
Servicios y renta	530.0	588.6	667.4	553.2	727.4	765.7	902.2	922.7
Embarques		148.3	220.8	178.2	229.1	259.1	278.1	334.5

CONTINUACION

Otros transportes	6.5	19.2	14.3	13.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Viajes	95.3	123.5	99.5	100.2	103.0	117.0	229.7	161.2
Renta de la inversión	209.9	205.3	201.7	195.1	203.7	177.1	129.6	185.2
(Intereses)	[159.1]	[139.7]	[154.0]	[150.5]	[167.3]	[.7]	[92.6]	[120.7]
Otras transacciones	80.0	92.3	131.1	65.8	191.6	212.5	264.8	241.8
Saldo de mercancías	(339.8)	(358.3)	(216.5)	(443.0)	(1044.3)	(1020.8)	(1019.7)	(1125.0)
Saldo de servicios y renta	(302.2)	(261.8)	(257.8)	(30.9)	(69.9)	(44.3)	(87.7)	(59.5)
Saldo de mercancías, servicios y renta	(642.0)	(620.1)	(474.3)	(473.9)	(1114.2)	(1065.1)	(1107.4)	(1185)
Transferencias unilaterales (netas)	224.0	249.8	231.2	260.0	390.6	363.3	448.8	561.8
Privadas	98.5	146.6	178.7	220.0	289.6	310.6	383.8	480.4
Oficiales	125.5	103.2	52.5	40.0	101.0	52.7	65.0	81.4
Saldo en Cuenta Corriente	(418.0)	(370.3)	(243.1)	(213.9)	(723.6)	(701.8)	(658.6)	(622.7)

CONTINUACION

CUENTA DE CAPITAL								
Capital privado (neto)	460.2	223.6	184.7	847.7	616.7	952.6	740.5	524.0
Largo plazo	332.4	53.8	69.0	304.8	218.4	418.5	384.4	466.6
Inversión directa	96.2	62.2	59.3	90.4	89.9	138.1	151.7	69.7
Préstamos	236.2	(2.6)	5.5	53.8	40.4	120.5	135.6	222.6
Otros 1/	...	(5.8)	4.2	160.6	88.1	159.9	97.1	174.3
Corto plazo 2/	127.8	169.8	115.7	542.9	398.3	534.1	356.1	57.4
Capital oficial y bancario (neto)	(106.5)	219.7	209.8	(119.9)	(70.9)	(241.4)	(83.4)	(146.1)
Largo plazo	64.3	134.8	(2.1)	(78.1)	76.0	(71.4)	14.1	(93.9)
Gobierno central	38.8	62.3	22.2	(20.9)	(16.3)	(51.4)	80.5	(42.4)
Banco Central 3/	25.5	56.1	(12.6)	(38.9)	92.3	(20)	(66.4)	(51.5)
Resto sector público	...	16.4	(11.7)	(18.3)	0.0	0.0	0.0	0.0
Otros 4/	0.0	0.0	0.0	0.0
Corto plazo 5/	(170.8)	84.9	211.9	(41.8)	(146.9)	(170.0)	(97.5)	(52.2)
Asignación derechos especiales de giro	0.0	0.0	0.0	0.0
Errores y omisiones	(19.0)	(152.2)	(169.3)	85.8	152.6	196.2	61.3	244.8
Saldo en Cuenta	334.7	291.1	225.2	813.6	698.4	907.4	718.4	622.7

CONTINUACION

de Capital								
SALDO								
BALANZA DE	(83.3)	(79.2)	(17.9)	59.7	(25.2)	205.6	59.8	0.0
PAGOS								

1/ Incluye Inversión de Cartera (neta) y Repatriación de capitales. 2/ Comprende Obligaciones comerciales y diversos. 3/ Desde 1983 incluye obligaciones vencidas pendientes de pago (PRESA). 4/ Comprende financiamiento por renegociación de deuda externa. 5/ Constituye líneas de crédito del Banco de Guatemala. Financiamiento del FMI. Depósitos. Bonos de Estabilización y otros.

FUENTE: SIECA sobre la base del Boletín Estadístico 1994. Consejo Monetario Centroamericano. Banco de Guatemala (1994-95).

5.C ANALISIS DE MERCADO

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

**5.C.1 BENEFICIOS Y VENTAJAS DE PENETRACION DEL
PRODUCTO A EXPORTAR**

1. Poder ofrecer los productos a precios competitivos, por la cercanía territorial, con relación a la competencia internacional.

2. Los productos de RUGO, S.A. DE C.V. tienen un nivel alto de calidad, en relación con los que se venden actualmente en Guatemala.

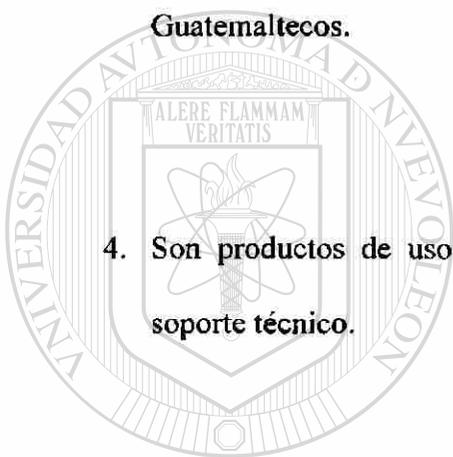
3. Los productos mexicanos gozan de gran prestigio y aceptación, por los consumidores Guatemaltecos.

4. Son productos de uso doméstico, por lo que el consumidor no necesita mucho soporte técnico.

5. Les permite obtener ingresos en otras divisas.

6. Les sirve de plataforma para buscar otros mercados de la Región Centroamericana, y del Caribe.

7. Se habla nuestro idioma.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

8. Tienen costumbres parecidas a las nuestras, y por lo tanto, no se tienen que adecuar nuestros productos, ni empaques.

9. Las promociones y publicidad, se pueden aplicar indistintamente, ya que son culturas semejantes.

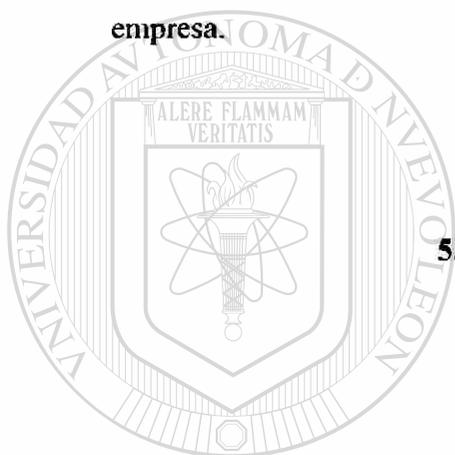
10. RUGO, S.A. DE C.V. Puede reconocer a sus clientes de forma directa, y así captar sus impresiones con respecto a los productos que la empresa ofrece.

11. Pueden manejar personalmente las condiciones de pago, y la mecánica de envíos de la mercancía.

12. Pueden percatarse de la amplitud real del mercado y las necesidades de innovación en sus productos.

13. Pueden identificar a los competidores, así como también las formas de sus empaques, y la forma de presentación de productos similares de otras empresas que exportan a Guatemala.

14. En Guatemala casi no existen impedimentos para el ingreso de los productos de esta empresa.



5.C.2 BARRERAS DE ENTRADA

UANL

1. La empresa RUGO, S.A. DE C.V. No cuenta con una imagen corporativa.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

2. Los clientes potenciales de Guatemala no conocen toda la línea de productos de manera integral.

3. El público consumidor de Guatemala tampoco sabe que esta empresa existe.

4. Existe mucha competencia internacional en Guatemala para los productos de esta empresa, sin embargo no tienen ni las características de sus producto, ni tampoco la misma calidad que respaldan a esta empresa Mexicana.

5. RUGO, S.A. DE C.V., No tiene representación, ni oficinas en Guatemala, por lo tanto, no pueden atender pedidos en el momento que lo requiere el demandante.

6. Los responsables de las ventas al exterior, Tienen eventualmente que realizar viajes a Guatemala, con los costos que estos implican.

7. No disponen de datos sobre el mercado o condiciones que afectan o puedan dañar la comercialización.

8. Existe mucha escasez de lugares adecuados para el establecimiento de oficinas de representación en Guatemala.

9. No disponer de tiempo suficiente para atender cobros, controversias, etc., que normalmente surgen en toda actividad comercial.

10. Existen muy pocas fuentes de información confiables sobre Guatemala en cuestión de estadísticas comerciales verídicas.

11. Todavía no existe un tratado de libre comercio entre México y Guatemala.

12. Guatemala no pertenece a la Organización Mundial del Comercio.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

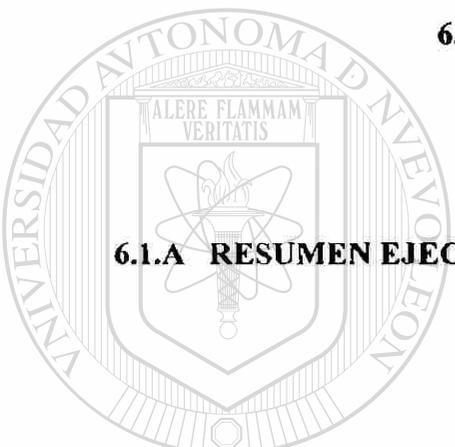
Al analizar las barreras de entrada, muchas empresas creerán que es demasiado difícil realizar operaciones comerciales en Guatemala; sin embargo nosotros creemos que es más el beneficio que se puede lograr, que los costos que haya que soportar, y sobre todo a corto plazo.

CAPITULO 6

DESCRIPCION DEL MODELO

6.1 PLAN DE MERCADOTECNIA

6.1.A RESUMEN EJECUTIVO

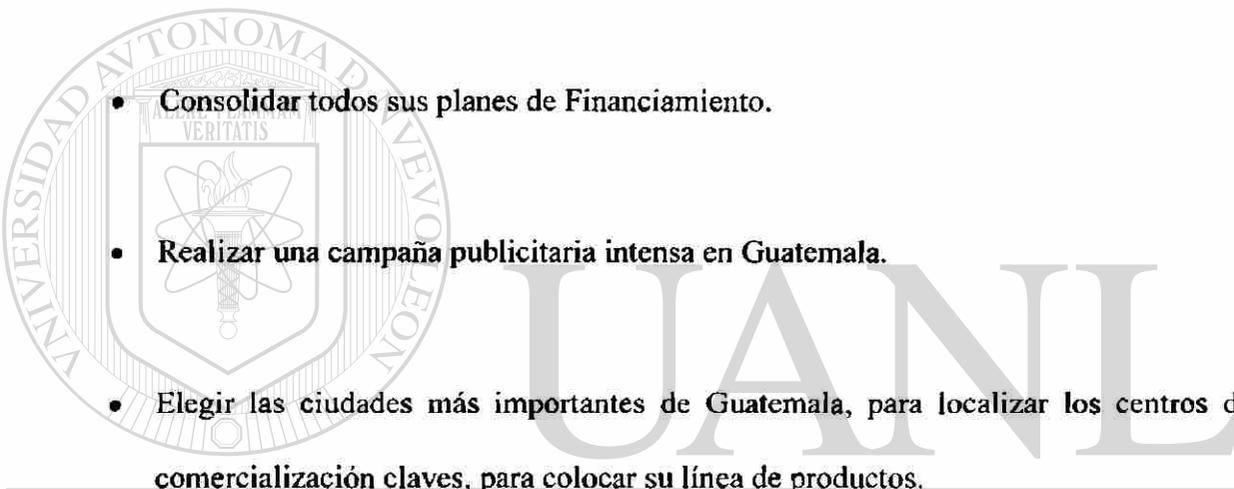


El objetivo de la empresa RUGO, S.A. DE C.V., para el año de 1997, consiste en introducir las líneas de sus productos al mercado Centroamericano, iniciando la incursión en la República de Guatemala, con el fin de alcanzar un volumen de ventas de alrededor un 30%, o más con respecto a 1996.

Para lograr su objetivo, la estrategia de mercadotecnia consiste en dar a conocer sus productos en Centroamérica, primeramente en Guatemala, así como también en Nicaragua, el Salvador, en Sudamérica, en Colombia, y en el Caribe de la Habana Cuba.

Las condiciones del mercado interno y la de esta empresa son muy favorables, por lo que se encuentran en el momento oportuno para superar la competencia primaria y llegar a alcanzar el liderazgo del mercado, dentro de los próximos años.

Para lograr este objetivo, la empresa deberá realizar, las actividades siguientes:

- 
- Consolidar todos sus planes de Financiamiento.
 - Realizar una campaña publicitaria intensa en Guatemala.
 - Elegir las ciudades más importantes de Guatemala, para localizar los centros de comercialización claves, para colocar su línea de productos.
-
- Participar constantemente en ferias industriales con exhibidores y regalos promocionales.
 - Enviar y distribuir catálogos y listas de precios a los distribuidores más importantes y casas comerciales de Guatemala.
 - Mantener precios altamente competitivos en toda su línea de productos

6.1.B SITUACION ACTUAL DEL MERCADO LOCAL

La empresa RUGO, S.A. de C.V., se ha constituido como una de las principales proveedoras de materiales de plomería en general y válvulas de tomas domiciliarias para agua, gas y vapor en toda la República mexicana, ya que abastece a los principales centros de distribución nacional incluyendo: ferreterías, plomerías, tiendas especializadas en acabados residenciales, compañías constructoras, tiendas de auto servicio, mayoristas, etc.

La empresa RUGO, S.A. de C.V., aunque no necesita publicidad masiva para dar a conocer sus productos, ya que se ha dado a conocer por medio de sus clientes y proveedores y de la visita directa de sus agentes de ventas distribuidos en el ámbito nacional, si cuenta con planes concretos mediatos, para penetrar en los medios masivos de comunicación como son periódicos de mayor circulación nacional, revistas especializadas en el área de acabados residenciales para la industria de la construcción, radio y televisión.

6.1.C COMPETENCIA NACIONAL

En nuestro contexto Nacional las empresas más importantes en su ramo son:

URREA, S.A. de C.V.

FABRICAS ORION, S.A. de C.V.

ROMZCO, S.A. de C.V.

METAL FLU., S.A. de C.V.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Pero aún así la empresa RUGO, S.A. DE C.V., cuenta con la preferencia de sus clientes ya que en primer lugar sus productos tienen un gran prestigio y excelente calidad, además cuenta con personal capacitado a nivel profesional, para que sus técnicos proporcionen asesoría especializada a sus clientes.

6.1.D ANALISIS FODA

(FUERZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, Y AMENAZAS.)

6.1.D.1 FUERZAS



La empresa maneja una línea de productos, que posee el respaldo de 47 años de prestigio y calidad en la República Mexicana.

Cuenta con imagen de marca en la mente del consumidor que día con día se incrementa.

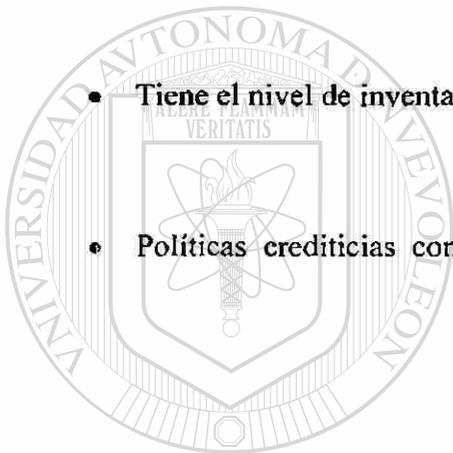
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Excelentes relaciones públicas en el ámbito directivo, con los principales clientes potenciales.

Cuenta con una red de distribución que cada día logra mayor consolidación y crecimiento.

La fuerza de ventas está integrada por un equipo con gran experiencia en su ramo, consolidado y eficiente que brinda la atención profesional a los distribuidores; además.

- Posee centros especializados de servicio técnico en Nuevo León, Guadalajara, y en México, D.F.



- Tiene el nivel de inventario adecuado, y.
- Políticas crediticias competitivas.

UANL

6.1.D.2 OPORTUNIDADES

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

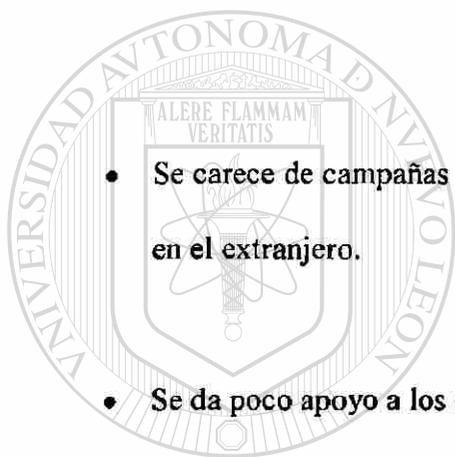
®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

- Son en su ramo de las líneas más completas.
- Son productos de excelente calidad y poseen alta tecnología.
- Son fáciles de identificar.
- No requieren los usuarios conocimientos técnicos muy especializados.

- Son de uso doméstico e industrial.
- Son productos indispensables en los hogares, fábricas, oficinas, etc.

6.1.D.3 DEBILIDADES



- Se carece de campañas publicitarias y de promoción adecuada tanto en México como en el extranjero.
- Se da poco apoyo a los distribuidores, a pesar de poseer una relación estrecha.

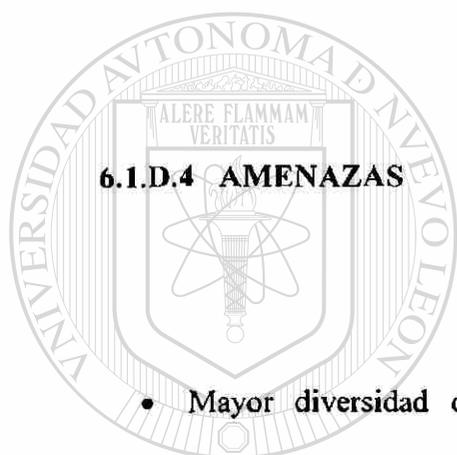
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

- La empresa fuera de nuestro territorio nacional no es muy conocida.
- En el mercado de consumidores no se conoce toda la línea de productos.
- Durante toda su existencia jamás ha realizado operaciones en el extranjero.
- Es la primera vez que inicia proyectos de exportación.

- Se desconoce con exactitud la competencia que tiene esta empresa en la República de Guatemala, por la nula referencia que hay en estadísticas de fabricas existentes y de las compañías que no están registradas legalmente en ese país; así como las empresas de otros países que operan en Guatemala.



6.1.D.4 AMENAZAS

- Mayor diversidad de productos similares, al incrementares los niveles de importación, debido a la apertura económica de Guatemala, incrementándose así la competencia.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

- Posible incremento en el deslizamiento cambiario y por lo tanto de precios, o bien, reducción en el margen de utilidades.
- Inestabilidad política por problemas constantes de la guerrilla Guatemalteca
- Falta de planeación en las políticas del Gobierno Guatemalteco, para la construcción de viviendas.

6.1.E OBJETIVO DE EXPORTACION

A corto plazo introducir el mayor número de productos que maneja el mercado Guatemalteco, así como también proyectar las ventas de la empresa utilizando a los clientes potenciales en Guatemala, para que ellos introduzcan nuestros productos a otras Regiones de Centro, Sudamérica, y el Caribe, también para los planes de exportación a corto y mediano plazo, la orientación de las estrategias básicas de mercadotecnia, deberán de estar en función del mercado, como son la del producto y línea de producto, precio, canales de distribución y promoción, debido a que la empresa debe utilizar sus recursos sobre la base de las necesidades de su mercado meta y las tendencias del medio externo. Todo esto con el fin de monitorear todas las actividades seguidas y los resultados obtenidos, estableciendo con ello los controles necesarios.

A largo plazo exportar nuestros productos a toda Centroamérica, Sudamérica y el Caribe.

6.1.F ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA

Las estrategias de mercadotecnia en Guatemala y la elaboración de las mismas, no garantizan completamente el logro de los objetivos deseados pero si reduce en gran medida la incertidumbre e incrementan las posibilidades de éxito, ya que permite contar con información oportuna.

Se recomienda en este caso, que una vez que el plan sea aprobado y puesto en operación, sea revisado trimestralmente, para evaluar si se están alcanzando los resultados previstos y si no, ajustarlos en caso de que sea necesario.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

ACTIVIDADES
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

A.- Campaña Publicitaria y plan de medios, incluyendo, revistas y directorios.

B.- Programa de publicidad compartida desglosada por clientes.

C.- Programa de exposiciones en ferias nacionales e internacionales.

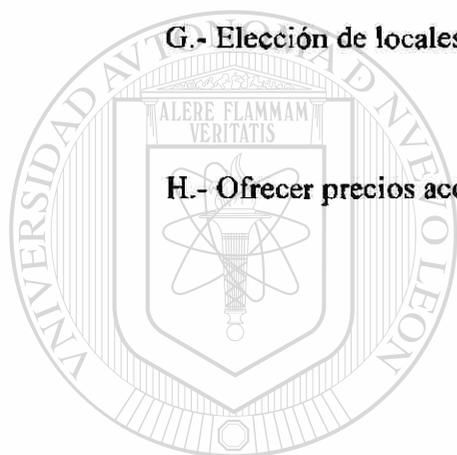
D.- Elaboración de folletería y artículos promocionales.

E.- Elaboración de muebles y exhibidores especiales para los productos.

F.- Elaboración de programas de promociones durante todo el año, especificando el material publicitario y puntos de venta necesarios.

G.- Elección de locales comerciales en ciudades claves e importantes.

H.- Ofrecer precios accesibles y competitivos.



6.1.G PROGRAMA DE ACCION

EN GUATEMALA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

- FEB-97. - Investigar la ubicación de posibles clientes y ofrecer la línea de productos a importar, convirtiéndolos en clientes potenciales.
- MAR-97. - Elección del lugar para instalar oficina de representación.
- ABR.97.- Iniciar campaña publicitaria y plan de medios para penetración en el mercado Guatemalteco.

- **MAY-79.** - Iniciar venta masiva de nuestra línea de productos.
- **JUN-97.** - Observar nuevos territorios para ampliar la cobertura.
- **SEP-97.** - Determinar el posicionamiento logrado de la línea de productos dentro del mercado, iniciando un estudio de investigación de mercados.
- **OCT-97.** - Seguir impulsando nuestras ventas y promover la imagen de la compañía en todas las ciudades claves de Guatemala.
- **NOV.-97.** - Incrementar el apoyo promocional y publicitario con los distribuidores.

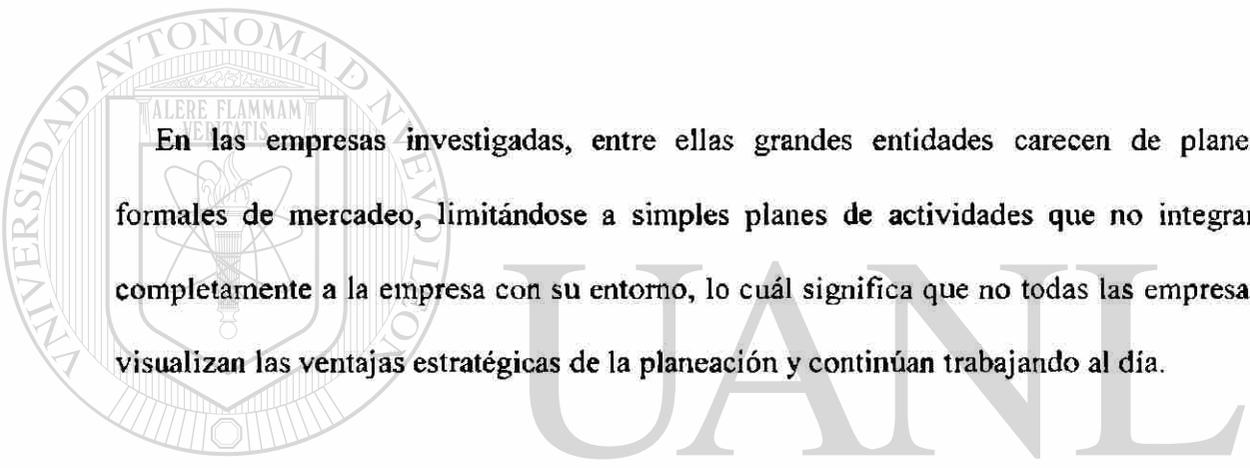
-
- **NOV-97.** - Promoción de ofertas para Navidad y año nuevo.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

- **DIC-97.** - Crear programa de cuotas de ventas y comisiones para vendedores de mostrador para incrementar la venta de nuestra línea.
- **DIC-97.** - Establecimiento de las bases para la realización de concursos de ventas para promotores.

- ENE-98. - Realización de juntas de evaluación para revitalizar y fortalecer las políticas, normas y procedimientos, elaboración de programas y estrategias de mercadeo.

La planeación no representa un acto Homogéneo para todos los productos de una empresa, sino que cada uno de ellos debe ser visualizado en forma independientemente.



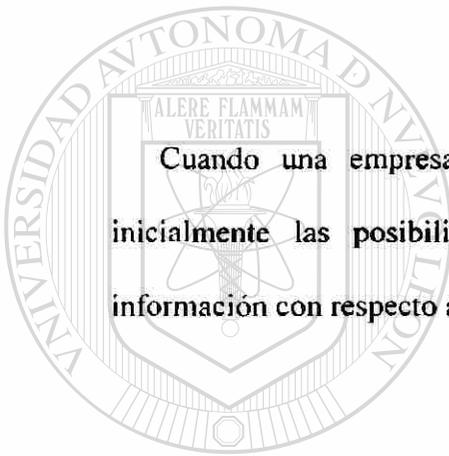
En las empresas investigadas, entre ellas grandes entidades carecen de planes formales de mercadeo, limitándose a simples planes de actividades que no integran completamente a la empresa con su entorno, lo cuál significa que no todas las empresas visualizan las ventajas estratégicas de la planeación y continúan trabajando al día.

No existe un modelo estándar que se ajuste a todas las necesidades de una organización, sin embargo el análisis del entorno, la empresa, y la competencia, son los elementos básicos que lo forman.

Cada empresa posee un medio interno y externo específico por lo cual es necesario que adopte un modelo específico; por ejemplo: El plan de mercadotecnia de una empresa de computadoras, diferirá totalmente de una que se dedique a la venta de productos del mar.

CAPITULO 7

SISTEMA DE IMPORTACION



Cuando una empresa mexicana desea exportar a Guatemala, debe investigar inicialmente las posibilidades de comercialización de sus productos, y obtener información con respecto a:

UANL

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN



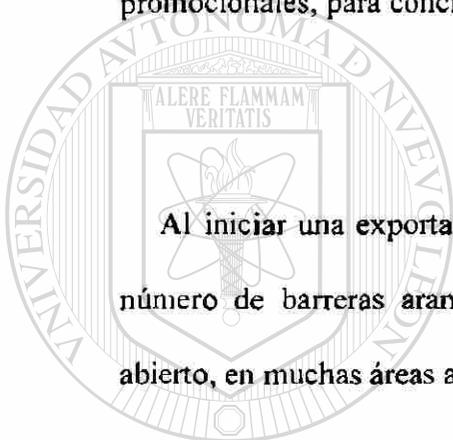
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

- Tratamiento arancelario específico.
- Relación de clientes potenciales.
- Evaluación sobre penetración comercial.

- **Persistencia comercial externa y producción local.**
- **Cualquier otra información que requiera la empresa para exportar.**

Así la empresa contactará con sus posibles clientes; cotizará sus productos y enviará muestras de las mismas, y posteriormente efectuará un programa de visitas promocionales, para concretar posibles cierres de ventas.

Al iniciar una exportación a Guatemala, las mercancías están sujetas a un reducido número de barreras arancelarias, por lo que puede considerarse, como un mercado abierto, en muchas áreas a la competencia internacional.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

7.1 MEDIDAS ARANCELARIAS

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



La importación de productos en Guatemala, está regida por la Nomenclatura Arancelaria Unificada Centroamericana (NAUCA II), mediante la cual hasta el Segundo semestre de 1989, se aplica una protección arancelaria relativamente alta sobre los productos importados de terceros países, quedando gravados principalmente

aquellos artículos que pudieran ser producidos en Centroamérica, los productos de lujo y en general, los bienes de consumo.

El 9 de Marzo de 1990, a través del acuerdo Gubernativo N° 294-90, el Gobierno de Guatemala, de manera unilateral, modificó substancialmente los niveles arancelarios a los productos de importación proveniente de terceros países, determinando niveles de: 1% 2% 5% 7% 27% y 37%, para el cobro de los derechos arancelarios sobre el valor CIF (Costo, Seguro y Flete), de las mercancías importadas. A estos niveles arancelarios determinados en la NAUCA II, actualizada, habrá que adicionar el gravamen dispuesto por el decreto legislativo 62-85, de Guatemala, que para el año de 1990, es del 3%, y para el año del 91, del 2%.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Los cambios unilaterales antes expuestos, obedecen a que los Gobiernos[®] Centroamericanos han convenido en adoptar medidas que coadyuven a resolver los diversos problemas de carácter económico a los que se enfrentan, por lo que el Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano, en la sexta reunión en 1988, autorizó a los países signatarios, a efectuar modificaciones arancelarias de carácter unilateral, acordes a los programas de desarrollo económicos dispuestos por cada país.

Cabe señalar que Guatemala no fue miembro del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), por tal razón su legislación comercial carece de disposiciones específicas acerca de prácticas desleales de comercio tales como: El dumping o la aplicación de derechos compensatorios.

Sin embargo el Gobierno Guatemalteco anunció que en 1991, iniciaría el proceso para la adhesión al GATT, con lo que se prevé que se reducirán los niveles arancelarios y se introducirían en la legislación compromisos específicos en materia de normas, valoración aduanera, subsidios y uso de licencias de importación.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

También se hace la aclaración que Guatemala no pertenece a la Organización Mundial del Comercio (OMC), y las pláticas iniciadas durante 1991, con el GATT, ahora se está realizando con la OMC, por lo que se espera que las exportaciones mexicanas tengan mayores beneficios con la disminución arancelaria.

7.1.A CANALES DE COMERCIALIZACION.

Las formas tradicionales de venta que operan en el mercado Guatemalteco son las siguientes:

1. - Representantes y/o distribuidores - comisionistas, que pueden ser:

a. - Empresas especializadas en representaciones de casas extranjeras, y

b. - Comerciantes mayoristas.

2. - Ventas directas.

3. - Establecimiento de oficinas de representación permanente.

Los agentes - representantes - comisionistas trabajan en base a comisiones que fluctúan de acuerdo con las características y volúmenes de venta del producto generalmente, es necesario un contrato de representación legislado; por lo que se

recomienda la consulta de un abogado, para la elaboración del convenio de representación en Guatemala. (Ver Figura 7.1 pp.160)

Este sistema de comercialización, a través de representantes comisionistas, tiene la ventaja de que la promoción del producto se hace de manera permanente; además de que el agente puede realizar cobros, trámites, atender pedidos urgentes y reclamos.

Algunas empresas mexicanas utilizan el sistema de venta directa, que consiste en la visita periódica de un vendedor o representante para realizar actividades de promoción de venta.

La empresa RUGO, S.A. de C.V. inicialmente operará realizando sus ventas a través de representantes y distribuidores mayoristas, Así ellos se encargarán de cubrir todos los gastos arancelarios de importación, a mediano plazo la empresa tiene planes para establecer una oficina de representación permanente en Guatemala, ya que las negociaciones con la República Salvadoreña, La Colombiana y con la Habana Cuba están muy avanzadas y se espera que para el mes de Enero de 1998, se estén iniciando las primeras exportaciones a estos países.



1.- TIPO DE CONTRATO
De acuerdo a éste, serán los derechos y obligaciones de los contratantes.



2.- DATOS GENERALES
Nombre y domicilio del comprador, vendedor y representantes legales. Datos de quien tiene poder para obligar a la empresa, y si éste no ha sido revocado a la fecha de la firma.



3.- OBJETIVO
Descripción clara y precisa de los actos jurídicos que deberán otorgarse recíprocamente.



5.- PAGO.
Establecer forma lugar y de pago, además de intereses moratorios o por financiamiento, de ser necesario.



4.- PRECIO.
Determinar el valor de las mercancías y fórmulas de ajuste, en caso de precios no estables que sean fijables a la fecha de entrega de la mercancía.



6.- GARANTIAS
Para protegerse, el exportador podrá solicitar además del contrato, ya sea una carta de crédito, la reserva de dominio del bien vendido, fianza, hipoteca, etc.



7.- RIESGO DE LA CARGA.
Debe de quedar claramente definido el momento de entrega de la mercancía, por el exportador al importador, pues ahí pasa toda la responsabilidad de la carga a éste último.



8.- COMPETENCIA LEGAL.
En caso de intervención legal por incumplimiento del comprador, debe establecerse un domicilio legal, donde se deslinden responsabilidades judiciales.

Figura 7.1

Puntos fundamentales en todo contrato de compra-venta y exportación

7.1.B VALORACION ADUANERA, REVISION ADUANAL Y MEDIO DE TRANSPORTE

Como primer paso a exportar a Guatemala, es recomendable contratar a un agente aduanal que tenga sus oficinas en Ciudad Hidalgo Chiapas, siempre y cuando los embarques se realicen por vía terrestre, como es el caso de la elección de empresas RUGO, S.A. de C.V., porque estos agentes, son los únicos autorizados para realizar tramites en esta aduana.

El punto anterior es muy importante, principalmente para las empresas que no tienen experiencia en trámites de exportación, ya que el agente aduanal es experto en lo relacionado con los trámites relativos al despacho de mercancía tanto de exportación como de importación, subsidios, finanzas, permisos, transportes, seguros, etc.

La contratación del agente aduanal, significará para la empresa exportadora el tener a un asesor a quien consultar en detalle sobre temas como clasificación arancelaria de la mercancía que se pretenda exportar, lo cual determinará si el producto está sujeto o no a licencia de exportación; si paga o no impuestos; si requiere o no de algún requisito

fitosanitario, o de cómo asegurar la mercancía de exportación, y la forma de contratar al transporte más adecuado, entre otros.

7.1.B.1 VALORACION ADUANERA

En Guatemala no hay, expresamente una disposición, para que cuando existan dudas sobre el costo de una mercancía se utilice la Valoración Aduanera, Lo Más recomendable para evitar problemas de retraso es realizar lo siguiente:

- Legalizar ante el consulado de Guatemala, para empresas de Nuevo León, como

en este caso se hace aquí en la ciudad de Monterrey, N.L., Todos los documentos requeridos por el importador, acción que de alguna manera garantiza la fidelidad de la información expresada en los documentos, esta acción le beneficiará en demasía a la expresa exportadora, para cualquier problema de controversia que se pudiera presentar, en la aduana de Guatemala.

- En segundo lugar enviar la lista de precios y catálogo de productos, esto se realizará cuando los documentos no se hubieran legalizado, de esta forma la

información será utilizada por los agentes aduanales, para formalizar la acción de **Valoración Aduanera.**

Los documentos que la empresa deberá entregar al importador son:

Envío de factura vía fax, para que se puedan tramitar divisas y/o forma de pago ante el Banco de Guatemala; esta factura proforma deberá contener los siguientes datos:

- A: Nombre del Importador

- De: Nombre del exportador

1. - Factura proforma número:

2. - Vendido a: Nombre de la empresa Importadora

3. - Embarcado a: nombre de la empresa Importadora

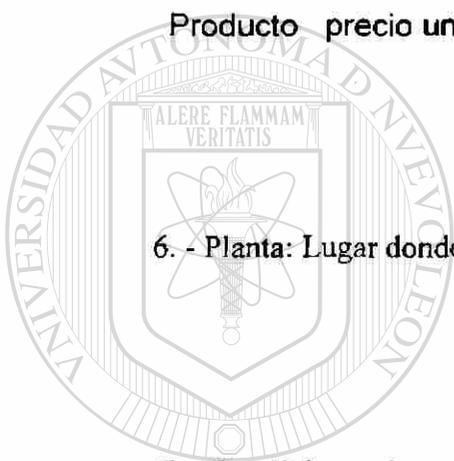
4. - Marcas: si los contenidos tienen alguna clave, lista y número de empaque.

5. - Descripción del producto:

Producto precio unitario unidades cantidades Kg. Importe en dólares.

6. - Planta: Lugar donde fue embarcado.

7. - Condiciones de venta: CIF, FOB, C y F.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

8. - Condiciones de pago:

9. - Entrega: Poner el número de días conforme a la fecha de la factura proforma.

10. - Fecha de embarque en bodega o planta.

11. - Fecha estimada de arribo a Ciudad Hidalgo, Chiapas, México.

12. - Fecha de factura proforma tiene validez a partir de:

Datos de la empresa



Nombre

Dirección

Teléfono

Fax.

R.F.C.

UANL

Factura proforma certificada por: (consulado de Guatemala en Monterrey, N.L.)

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Una vez efectuado el embarque se requiere entregar copia de la siguiente documentación al importador:

*Copia del pedido.

*Factura proforma y/o Factura comercial.

*Lista de embarque.

*Conocimiento de embarque.

*Carta de porte original.

7.1.B.2 REVISION ADUANAL

Todo vehículo que llega a Guatemala es revisado por la autoridad aduanal y supervisado por las autoridades migratorias y sanitarias.

Una vez revisado el vehículo, se descarga la mercancía y se verifica de que se ajusta a las disposiciones del código aduanal, se procede a la aprobación o rechazo de la mercancía.

El código aduanero Guatemalteco no expresa claramente la condiciones para que una mercancía sea rechazada, sin embargo, las razones más comunes que provoca el rechazo, son las siguientes:

*Cuando la mercancía a importar pueda afectar a la salud.

*Cuando la mercancía registre daños detectables a la vista.

***Cuando la mercancía no cumpla con las condiciones requeridas por el importador.**

Cuando se emita una disposición Gubernamental, que impida la entrada de materiales que pongan en peligro la inseguridad nacional.

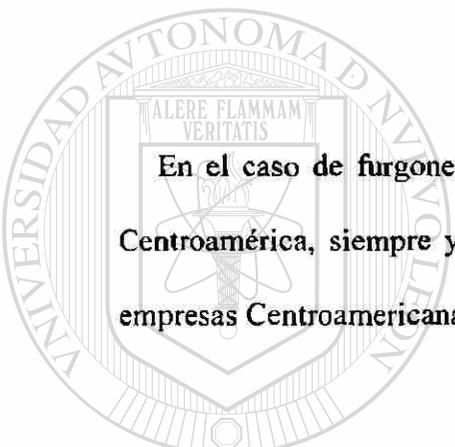
7.1.B.3 MEDIOS DE TRANSPORTE

La mayor parte del comercio exterior de México con Guatemala se realiza a través de la aduana Mexicana ubicada en CD. HIDALGO, Chiapas, ésta población ubicada a 38 Kilómetros de la Cd. De Tapachula en el Estado de Chiapas; el movimiento comercial restante se realiza por vía aérea y marítima.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En Cd. Hidalgo, Chiapas, existen varias agencias aduanales, también hay una terminal de Ferrocarriles Nacionales de México, que entronca con el Ferrocarril de Guatemala.

Desgraciadamente, todas las mercancías mexicanas con destino a Centroamérica tienen que transbordarse, ya sea al ferrocarril de Guatemala, por ser éste de vía angosta, o a líneas de transporte terrestre, en virtud de que los transportistas mexicanos no pueden circular por el territorio Centroamericano y viceversa.



En el caso de furgones o cajas de trailers mexicanos, éstos si pueden circular por Centroamérica, siempre y cuando sean remolcados por tractocamiones o tractores de empresas Centroamericanas.

En términos generales, todos los países Centroamericanos cuentan con un magnífico equipo y servicio de autotransporte. ®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La empresa RUGO, S.A. de C.V. ha seleccionado el transporte terrestre, por ser de bajo costo, y para tener mayor seguridad en las fechas pactadas para la entrega de mercancías con las empresas importadoras.

7.1.C TRAMITES Y LEGISLACIONES

ADUANERAS DE GUATEMALA

En la actualidad, el Gobierno Guatemalteco no exige al importador la licencia cambiaria de importación, en virtud de que a partir del 6 de Noviembre de 1989, mediante decreto/ley, el Banco de Guatemala, permitió a la banca comercial de este país, intervenir en el mercado de divisas.

Para el retiro de las mercancías que se encuentran en la aduana, para uso o consumo definitivo en Guatemala, se solicitará al exportador mexicano que al cerrar una operación deberá enviar a su cliente en Guatemala los documentos siguientes:

1. - Factura comercial en original y cinco copia.
2. - Conocimiento de embarque y carta porte en original y cinco copias.

Estos documentos deberán ser legalizados por el consulado de Guatemala en Monterrey, N.L., el precio actual de este trámite es de 30 Quetzales. (6.50 Q. x 1 dólar aproximadamente).

De no contar con este requisito, el importador pagará una multa del 6% sobre los derechos arancelarios de importación.

Cabe señalar que la mercancía que se envía por línea aérea, no debe necesariamente de contar con el requisito antes mencionado, porque el trámite no es exigible cuando se utiliza este medio de transporte.

Al contar con los documentos anteriores, el importador puede acudir a la aduana y proceder a liberar la mercancía, de no haber dudas sobre los valores declarados la aduana otorga una póliza y con ella se procederá a la liquidación de los impuestos de la importación.

El pago de derechos cuenta con un plazo máximo, para su liquidación de doce días o bien, hasta dos meses, cuando esta se traslada de la aduana a un depósito fiscal..

La póliza que otorga la aduana Guatemalteca constituye una declaración del importador, en la que especifica las características del producto:

- Peso
- Valor
- Descripción, y
- Fracción Arancelaria, entre otros que marca el reglamento de la ley orgánica de la aduana de Guatemala.

Otros documentos que el importador deberá presentar con la póliza son:

- El conocimiento de embarque

- La carta de porte

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

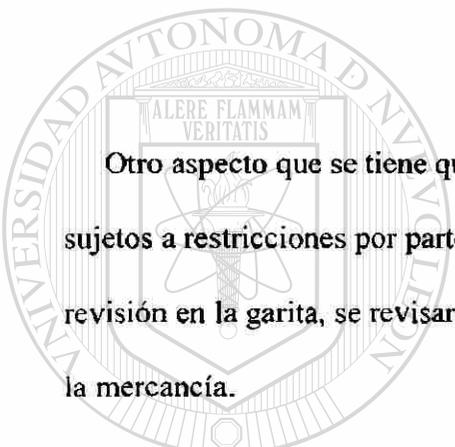
- La factura comercial

- Lista de embarque

- Documento de Aseguramiento y

- Permiso de exportación.

El tratamiento arancelario a los productos de RUGO, S.A. de C.V. están sujetos a reducidos impuestos y solo hay que cubrir los gastos de trámite arancelario que fluctúan entre el 10 y 12%.



Otro aspecto que se tiene que señalar es que los productos de esta empresa no están sujetos a restricciones por parte del gobierno de Guatemala, solo en cuestión de la revisión en la garita, se revisará que no se presenten daños visibles o de consideración en la mercancía.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN [®]
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Actualmente, la NAUCA II (Nomenclatura Arancelaria Unificada Centroamericana II), sólo establece que con excepción de las drogas que dañan la salud, y las armas, no existe ninguna otra prohibición para exportar productos a Centroamérica.

PRODUCTOS EXENTOS

Solo los medicamentos y las materias primas para la fabricación de medicinas, quedan exentos de pago del impuesto adicional del 3%, en 1990, y del 2% para el año de 1991.



LEY SOBRE ZONAS FRANCAS

UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Con el objeto de desarrollar áreas específicas, que aporten beneficios a la economía de Guatemala, recientemente se presentó al congreso Guatemalteco el "Proyecto de la ley sobre zonas francas", con el cual se pretende impulsar el establecimiento de empresas, apoyándolas y brindándoles tanto beneficio fiscales, como importantes apoyos para ellos.



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

REGULACIONES NO ARANCELARIAS

El arancel es un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador. En cambio las barreras no arancelarias no son tan transparentes, ofrecen poca certidumbre y muchas veces resultan difíciles de interpretar adecuadamente, lo que dificulta su cumplimiento.

Las barreras no arancelarias relativas al: Etiquetado, medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas, el exportador puede verse obligado a cumplir otras regulaciones dependiendo del producto que vaya a exportar.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Este grupo comprende las regulaciones sobre protección del ambiente, mejor conocidas como ecológicas.

Es importante conocer, por ejemplo, las regulaciones ecológicas que se aplican en el mercado de la Unión Europea, principalmente en Alemania, a la comercialización de frutas y vegetales frescos.

En el caso de estos productos el empaque debe estar elaborado con material reciclable y biodegradable, y las tintas que se usen tienen que ser a base de agua.

Entre otras regulaciones están las normas de calidad que se refieren al grado, el tamaño y la madurez del producto, también se requiere ser inspeccionados o certificados antes de embarcarse.

Es importante señalar que existen normas internacionales de calidad adoptadas por un número cada vez mayor de países.

Destacan entre estas normas de calidad las conocidas como ISO 9000, el objetivo que se persigue con estas normas es obtener la calidad total o la más alta posible de los productos.

Las regulaciones de toxicidad, son también utilizadas en algunos países para los productos en cuya elaboración se incorporen insumos peligrosos o dañinos a la salud humana, cada país elabora listas en donde se especifican qué insumos se consideran tóxicos. Se suelen incluir los derivados del petróleo, plomo, bario, selenio, etc.

Para evitar problemas en el cumplimiento de regulaciones no arancelarias, es muy conveniente, que antes de realizar una operación comercial y hacer el embarque, el exportador se informe y se asesore para comprobar que, en la medida de lo posible, su producto cumpla con las disposiciones no arancelarias del mercado de destino, el exportador puede consultar al agente aduanal o a la autoridad comercial del país importador.

7.1.D MECANISMOS DE PAGO

Las principales formas de pago que se utilizan en Guatemala son: Carta de Crédito, giro a la vista, También llamadas cobranzas, y al contado.

El procedimiento que deben llevar al cabo los importadores Guatemaltecos, dentro del mercado regular, para el registro y pago de sus importaciones son:

a.- Dentro de este mercado se otorgarán divisas para el pago de todas las importaciones de mercancías, debiendo registrarlas previamente ante el departamento de Cambios del Banco de Guatemala. El registro tendrá una vigencia de 180 días.

b.- Las importaciones podrán pagarse a través de cartas de crédito, cobranzas, giros o transferencias bancarias y éstas no podrán ser de un monto mayor al valor CIF (costo, seguro y flete), de la mercancía a importar. El registro lo solicita el importador con la documentación siguiente: Forma A-20132 DC-32 (solicitud de licencia cambiaria de importación), copia del pedido, factura proforma o cualquier documento que evidencie la transacción comercial.

c.- El importador que desee efectuar pagos anticipados por concepto de importaciones, deberá establecer una garantía equivalente al 50% del monto de las divisas solicitadas a favor del Banco de Guatemala o algún banco del sistema, esta garantía puede constituirse en cualquiera de las formas siguientes:

- Depósitos en efectivo

- Fianzas.
- Bono del tesoro nacional que goce de garantía de recompra inmediata.

d.- Para que el importador pueda solicitar divisas en el Banco de Guatemala, deberá presentar la documentación siguiente:

- Copia de factura comercial y/o proforma

- Copia del conocimiento de embarque.

- Copia del certificado de origen.

- Cuadruplicado de póliza aduanal liquidada y su comprobante de pago.

- **Compromiso de importación (En el caso de pagos por anticipado o que no cuenten con documentos de importación requeridos).**

El 20 de Abril de 1987 el banco de Guatemala informó lo siguiente:

“El departamento de cambios del Banco de Guatemala se complace en informar que la honorable junta Monetaria con fecha 13 de Abril de 1987, emitió su resolución JM-6787, ha aprobado disposiciones de la política cambiaria que entraron en vigor el día 15 del mismo mes. “Las de aplicación a la importación y exportación de mercancías se mencionan a continuación”:

1. -Importaciones.- En el mercado regulado se atenderá el pago de todas las importaciones.

2. -Exportaciones.- Las divisas generadas por exportaciones a países fuera del área Centroamericana se liquidarán en su totalidad en el mercado regulado.

3. - Liquidación de importaciones y exportaciones con los demás países del área Centroamericana.- Se liquidarán conforme a los convenios especiales de pago vigentes y que en el futuro celebre el banco de Guatemala. En todo caso los tipos de compra y de referencia para todas las operaciones de importación y exportación de y hacia Centroamérica serán los del mercado regulado.

4. - Autorizar al departamento de cambio para atender con divisas del mercado regulado.- El pago de aquellas importaciones de mercancías, que estando en el mercado bancario se encuentran en tránsito a la entrada en vigor de la resolución

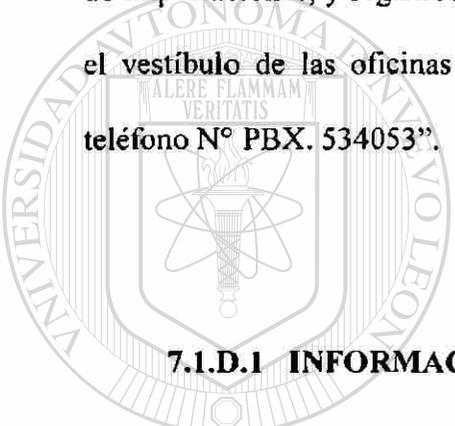
JM-67-87. - Los importadores deberán comprobar ante dicho departamento que el

pago se encuentre pendiente de efectuar.

5. - Las cartas de crédito para las importaciones contempladas en el mercado regulado se continuarán liquidando al tipo de venta vigente en la fecha de apertura de las mismas.

6. - Tipos de compra y venta en el mercado regulado.- En el mercado regulado el tipo de compra será de 6.49 Quetzales por dólar el tipo de venta será de 6.525 Quetzales por dólar. Este último incluye una comisión bancaria del 1%.

“Cualquier asistencia o información adicional les será proporcionada en las secciones de importaciones, y registros del departamento de cambios del Banco de Guatemala, en el vestíbulo de las oficinas en el centro Cívico, o por la vía telefónica a través del teléfono N° PBX. 534053”.



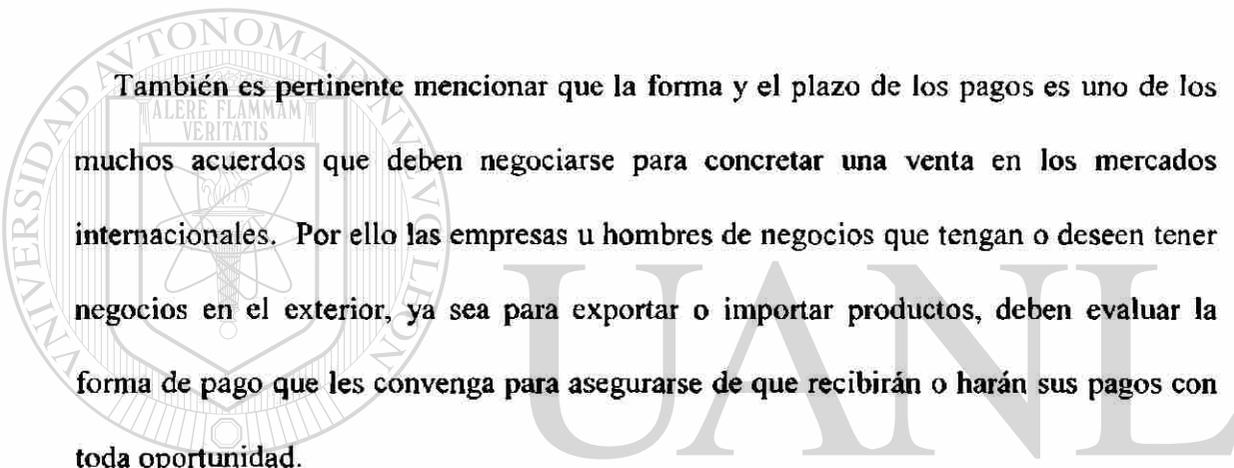
7.1.D.1 INFORMACION ADICIONAL DE LAS FORMAS DE PAGO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Sin duda uno de los puntos claves para el éxito de las operaciones de comercio internacional es elegir la forma mas adecuada para recibir o efectuar los pagos en las transacciones comerciales. Por lo general los participantes en una operación de este tipo se encuentran en países diferentes y por lo mismo pueden presentarse grandes diferencias. Una de ellas es el marco legal que regula el comercio internacional en los respectivos países de las partes.

También, se deben considerar otros aspectos que pueden influir en forma negativa en las transacciones si no se utiliza una forma de pago adecuada, por ejemplo: Embarcar las mercancías a una empresa al extranjero sobre la que se carece de referencias, aceptándose el compromiso solamente de ésta, a veces vía telefónica de que enviará el pago correspondiente en cuanto reciba el pedido en su fábrica o bodega.



También es pertinente mencionar que la forma y el plazo de los pagos es uno de los muchos acuerdos que deben negociarse para concretar una venta en los mercados internacionales. Por ello las empresas u hombres de negocios que tengan o deseen tener negocios en el exterior, ya sea para exportar o importar productos, deben evaluar la forma de pago que les convenga para asegurarse de que recibirán o harán sus pagos con toda oportunidad.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías.

A continuación se describen algunas de ellas:

- Cheques.

- Giros.
- Ordenes de pago.
- Cobranzas bancarias Internacionales.
- Cartas de crédito.



CHEQUES

UANL

No es raro que en algunas operaciones de comercio internacional se convenga en que

los pagos se efectúen con cheque, porque se tiene la confianza de que se cobrarán sin dificultad. Sin embargo, en muchas ocasiones esto no sucede.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Hasta en las operaciones nacionales es muy frecuente que los bancos no paguen los cheques por diversos motivos, como por la falta de fondos para cubrir la cantidad establecida en esos documentos.

Las empresas o personas físicas que reciben cheques con cargo a los bancos establecidos en el extranjero difícilmente podrán estar seguras si en ese momento esos cheques, o si la cuenta que los respalda existe o tiene fondos suficientes, o bien si quien firma el documento está autorizado para hacerlo, en estos casos el exportador recurre a un banco de la localidad y por lo general deposita ese cheque “Salvo buen cobro”, el banco abonará la cantidad equivalente en moneda nacional sólo cuando cobre ese documento en el banco del extranjero, por lo regular son tres o cuatro semanas lo que se tarda.

También es práctica común que compradores y vendedores se entreguen cheques posfechados, pues el beneficiario confía en que el deudor contará con fondos en la fecha propuesta. Sin embargo existe la posibilidad de que jamás se pueda cobrar el documento por falta de recursos en la cuenta. Los riesgos de esta práctica son evidentes.

Si el exportador decide aceptar esta forma de pago, deberá prestar mucha atención a lo siguiente:

- Que el nombre del beneficiario se anote correctamente.
- Que las cantidades anotadas con números y con letras coincidan.

- Que el documento no presente enmendaduras o alteraciones.

GIROS BANCARIOS

El giro se define como un título de crédito nominal, en virtud de que debe expedirse invariablemente a nombre de una persona física o moral, pues no existen giros al portador.

Esta forma de pago tiene gran aceptación en el comercio internacional, ya que se pueden emitir giros casi en cualquier divisa, además de que es necesario tener cuenta con

ningún banco.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

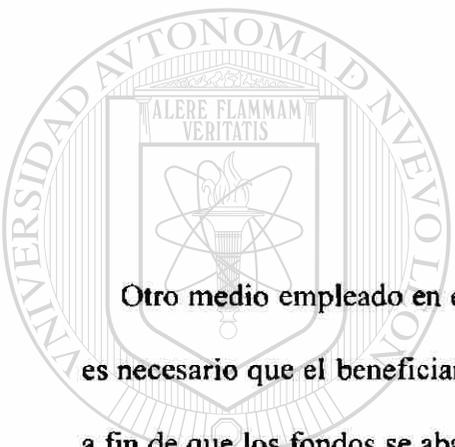


DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Estos documentos también se caracterizan por ser de negociabilidad registrada, ya que los bancos sólo los reciben para abono en cuenta del beneficiario, por ello el beneficiario no recibe efectivo y se le exige identificarse a satisfacción de las instituciones bancarias. Por lo general no se permite que estos documentos se endosen a terceros.

Es una práctica común que los exportadores que aceptan esta forma de pago embarquen las mercancías antes de recibir el original del giro, lo cual no es nada aconsejable, pues no debe despacharse mientras no se reciba el documento original y se presente para cobro.

ORDEN DE PAGO



Otro medio empleado en el comercio internacional es la orden de pago para utilizarla es necesario que el beneficiario, por lo general el exportador, posea una cuenta bancaria a fin de que los fondos se abandonen precisamente en esa cuenta. Es pertinente destacar

que no existen órdenes de pago condicionadas, por lo que es posible que el banco exija al exportador que pruebe, por ejemplo, que las mercancías se han embargado a fin de efectuar el abono. Por tal motivo esta forma de pago es recomendable sólo en los casos en que haya mucha confianza entre las partes involucradas.

Las partes que intervienen en este tipo de operaciones son:

- **Ordenante:** La persona que compra la orden de pago. (El importador).
- **Beneficiario:** La persona física o moral que recibirá en la cuenta previamente establecida el importe de la operación.
- **Banco Ordenante:** El que recibe en sus ventanillas el importe de la operación por parte del importador.
- El que acepta efectuar el pago mediante el depósito a uno de sus cuenta-habituantes.

Por último, no debemos olvidar el negociar con el cliente quién y como se cubrirán los gastos y las comisiones de los bancos que intervienen en la instrumentación de esta forma de pago.

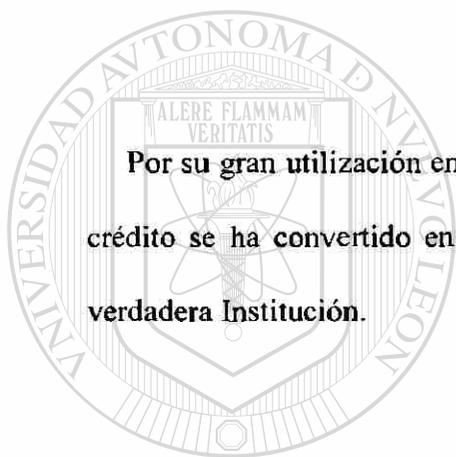
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
7.1.D.2 COBRANZAS BANCARIAS INTERNACIONALES

Los exportadores pueden emplear el servicio de cobranza bancaria internacional, los cuales ofrecen los bancos para gestionar aquellas a su nombre.

El exportador acude a un banco generalmente de su localidad y solicita el servicio de cobranza Internacional. Para ello deberá instruir al banco por escrito qué gestiones deberá realizar por encargo del exportador.

CARTAS DE CREDITO



Por su gran utilización en la práctica moderna del comercio Internacional, la carta de crédito se ha convertido en un pilar fundamental de aquel; en otras palabras, es una verdadera Institución.

UANL

No obstante que la bibliografía en Español sobre esta materia es muy poca debido a que se trata de un instrumento de reciente empleo en México sobre las operaciones de comercio Internacional, la apertura comercial y financiera que nuestro país ha experimentado en los últimos años ha provocado que día con día esta forma de pago sea más estudiada por los empresarios mexicanos.

Ante la ausencia de normas sobre esta materia, la Cámara Internacional de Comercio, organización Gubernamental al servicio del comercio mundial, cuyos miembros son más de 120 países, representan a millares de compañías y organismos comerciales, trabaja

desde hace varias décadas para hacer una compilación de reglas conocidas mundialmente como “Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios” (Uniform Customs and Practice of Credits) o en su forma abreviada “UCP-500”.

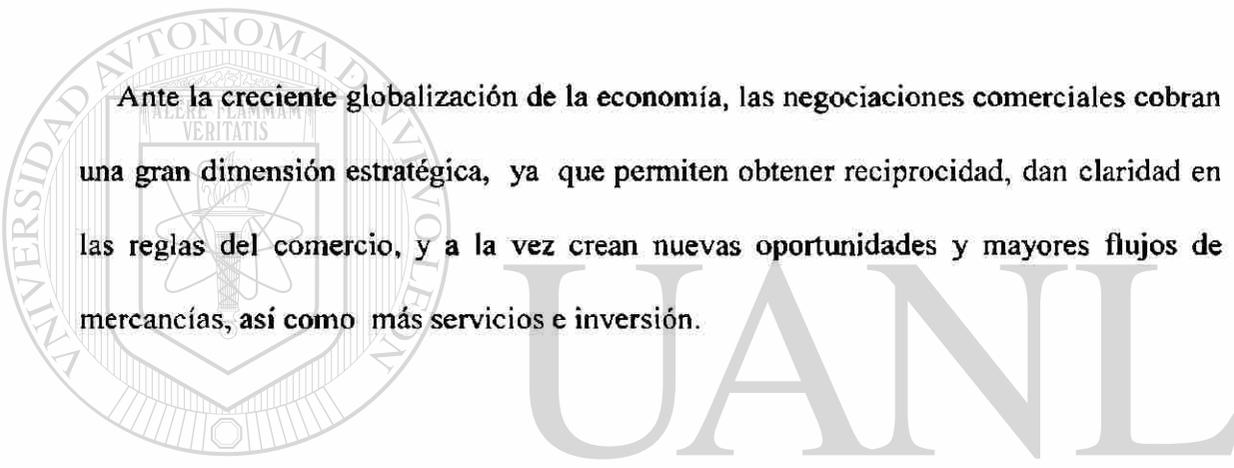
Los UCP-500 rigen las relaciones entre compradores, vendedores y banqueros en todos aspectos de créditos documentarios. Por ello resulta muy recomendable que antes de iniciar una operación con carta de crédito se analice profundamente este documento o bien se busque la asesoría de un banco sobre las particularidades de esta modalidad de pago.

Si usted exporta, se le aconseja que trate de negociar que el pago de sus productos se realice mediante una carta de crédito documentaria, irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos, sobre todo cuando no exista confianza con su cliente.

*(Toda esta información fue proporcionada por BANCOMEXT , delegación Monterrey, N.L.)

CAPITULO 9

CONCLUSIONES



Ante la creciente globalización de la economía, las negociaciones comerciales cobran una gran dimensión estratégica, ya que permiten obtener reciprocidad, dan claridad en las reglas del comercio, y a la vez crean nuevas oportunidades y mayores flujos de mercancías, así como más servicios e inversión.

La expansión y diversificación de las exportaciones mexicanas que se han observado en los últimos años, explican la importancia de la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, ya que hoy en día cerca del 90%, de las exportaciones no petroleras de nuestro país se destinan a los Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, además de aprovechar, el enorme potencial exportador que existe hacia esas dos naciones, el empresario mexicano requiere abrir otros mercados y beneficiarse de las oportunidades que presentan otras Regiones, como Centroamérica, Sudamérica y

El Caribe, ya que representan un mercado potencial de alrededor de 440 millones de consumidores, que en 1991, importó casi 140 mil millones de dólares, México goza de una posición muy privilegiada en éstos mercados por la similitudes en: Idioma, cultura, costumbres y patrones similares de consumo.

Los tratados de Libre Comercio suscritos por México con éstos países y los Acuerdos Parciales con Guatemala, hicieron un registro de 403 millones de dólares, de los cuales 347 millones correspondieron a exportaciones de productos mexicanos, y sólo 55 millones a importaciones de productos Centroamericanos.

El país Centroamericano con el que México tiene más intercambio comercial es con Guatemala; éste país representa el 36%, del total del comercio con Centroamérica, le

siguen el Salvador con el 23%, y Costa Rica con el 21%.

Además del petróleo los productos de exportación son de diversa índole como: Automóviles de pasajeros y para transporte de mercancías, zinc, hilos de nylon recipientes de vidrio, etc.

Como hemos podido constatar a lo largo de toda esta investigación, es de vital importancia para la Micro, Pequeña y Mediana empresa mexicana que quiere crecer y ganar dinero a corto plazo, iniciar proyectos de exportación lo más pronto posible, ya que las tendencias indican que el crecimiento de las importaciones será un hecho en los próximos años y por lo tanto el mercado interno mexicano registrará una competencia enorme por la llegada de capitales y de todo tipo de materias primas y productos terminados del extranjero, logrando así que nuestras empresas sobre todo aquellas que participan al final de la cadena productiva, tengan mayores repercusiones, no solamente en sus finanzas, sino que en un momento determinado puedan llegar al cierre de las mismas.

No me resta más que resaltar que la promoción de nuevos exportadores y la búsqueda de nuevos mercados de exportación, reviste la importancia fundamental de las estrategias que la industria mexicana deberá emprender, con esquemas y programas de importación temporal, para producir artículos de exportación, y un programa maquilador, que es fundamental para el desarrollo exportador de nuestro país, los apoyos oficiales en cuestión financiera orientados al desarrollo de nuevos mercados, requieren ser fortalecidos y consolidados, para poder afrontar exitosamente las condiciones cambiantes de los mercados internacionales, y ser equivalentes a los mejores que puedan obtener nuestras empresas exportadoras, de las naciones con las cuales competimos actualmente, y con las que competiremos en el futuro.

Nuestras instituciones de nivel superior en conjunto con nuestro Gobierno, deberán diseñar programas específicos para apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras o que deseen exportar, con estudios de mercado, asistencia a ferias y exposiciones internacionales, apoyos para el diseño de estrategias de exportación, búsqueda de representantes en los mercados externos, contacto y evaluación de los socios en coinversiones, localización de plantas subsidiarias, adquisición de compañías extranjeras y transferencia tecnológica, entre muchos aspectos, que son vitales para un desarrollo integral de la industria Mexicana.

Es por eso que éste modelo de aplicación práctica, de **“Exportación aplicable al Comercio Exterior entre México y Guatemala, con beneficios sustanciales para la Micro, Pequeña y Mediana empresa”**, propuesto en ésta tesis, tiene su aplicación real; ya que todas aquellas empresas que se encuentren en ésta categoría tienen ahorita, la gran oportunidad de iniciarse en el campo del Comercio Exterior, ya que no solamente lograrán crecer rápidamente, sino que también lograrán obtener ingresos en otras divisas y no permanecer atadas solamente al mercado nacional, ya que si sus desventajas en éste momento son grandes, a corto plazo, serán superlativas.

BIBLIOGRAFIA**LIBROS**

Michael R. Czinkota/Ilkka A. Ronkainen. **Marketing Internacional**. Ed. Mc. Graw Hill. México 1998

Cateora Philip R. **Marketing Internacional**. Ed. Mc. Graw Hill. México 1999

Robinson Richard D. **Administración de Empresas Internacionales**. Ed. I C.E.C.S.A. México 1970

Mercado H. Salvador. **Comercio Internacional II**. Ed. Limusa. México 1991

Rachman David J. **Introducción a los Negocios**. Ed. Mc. Graw Hill. México 1994

Harold Koontz & Heinz Weihrich. **Administración una Perspectiva Global**. Ed. Mc. Graw Hill. México 1999

Lamson Whitney Lamson Whitney. **Elementos de Investigación**. Editorial Omega, S.A. Barcelona 1970

Guerrero Orozco Omar. **La Administración Pública Mexicana**. Ed. Harla. México 1984

Gómez Díaz de León Carlos. **Administración Pública Contemporánea**. Ed. Mc. Graw Hill. México 1997

Secunza y Sandoval. **Lecturas de Contabilidad Administrativa**. Ed. Instituto de Contadores Públicos de Nuevo León, A.C. México 1973

BANCOMEXT. **Guía Básica del Exportador**. Ed. BANCOMEX. México 1996

Instituto Mexicano de Comercio Exterior. **Como Utilizar el Acuerdo de Alcance Parcial Entre México y Guatemala**. Ed. Unica. México 1985

Fuentes de información en Internet:**NETSCAPE:**

<http://www.geocitis.com/thetropics/6886>

<http://www.pronet.net.gt/bases/sieca/industria>

<http://www.pronet.net.gt/bases/sieca/comercio>

<http://www.pronet.net.gt/bases/sieca/poblacion>

<http://www.pronet.net.gt/bases/dsieca/economia>

<http://www.pronet.net.gt/bases/sieca/educacion>

<http://www.pronet.net.gt/bases/sieca/notasexplicativas>

<http://www.guate.net/zolic/indez>

<http://www.concyt.gob.gt/camaras>

<http://www.pronet.net.gt/leyes>

<http://www.webpres.com/quetzalinet/bus-guide.htm/>

<http://dgcnesyp.inegi.gob.mxhttp://dgcnesyp.inegi.gob.mx>

<http://www.odci.gov/cia/publications/nsolo/factbook/gt.htm>

http://ourworld.compuserve.com/homepages/sqarik_/n3dic.htm

<http://www.database.iadb.org/int/basicrep/bagtm.htm>

<http://www.guate.net/zolic/index.html#1>

<http://www.eclac.cl/bp95/bpca1.html>

INVESTIGACION DE CAMPO

Ing. Arturo Morán Bravo, Vicecónsul de la República de Guatemala en N.L.

Ing. Roger González Moreno Cónsul General de la República de Cuba en N.L.

Lic. Humberto Fornaris, consejero comercial de la Embajada de Cuba en México.

Lic. Alberto Espinosa Butanda, Director de Comercio Exterior de la empresa Separadores Internacionales, S.A. de C.V. en Monterrey, N.L.

Ing. Reynaldo Ocampo Jaimes, Gerente General de Ventas Nacionales y Exportaciones de la empresa RUGO, S.A. de C.V., en Monterrey, N.L.

Srita. Cristina Ordáz Ovilla, Representante de la Agencia Aduanal Servicios Integrados del Suréste, en Ciudad Hidalgo, Chiapas.

Srita. Rosalinda Goicochea, Ejecutiva de BANCOMEXT, en Nuevo León.

Lic. Dolores Albuérne de Covarrubias, Rep. De Convenciones de Cuba en México.

Lic. René Ortiz Muñoz, Coordinador Nacional de la Comisión Mixta para la Promoción de las exportaciones de la SECOFI. En México, D.F.

Lic. Ulises de la Garza Valdéz, Director del Centro de Negocios Internacionales, de la presidencia de San Nicolás de los Garza, N.L.

Lic. Gustavo Lozano Cano, Director de Fomento Económico, de la presidencia Municipal de CD. Guadalupe, N.L.

RESUMEN AUTOBIOGRAFICO

Gabriel Esquinca Moreno
Universidad Autónoma de Nuevo León
Facultad de Contaduría Pública y Administración

Fecha de Graduación: Febrero del 2000

**Título de Estudio: MODELO DE EXPORTACION APLICABLE
 AL COMERCIO EXTERIOR ENTRE MEXICO
 Y GUATEMALA, CON BENEFICIOS
 SUSTANCIALES PARA LA MICRO,
 PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Número de Páginas: 327

**Candidato para el grado de Maestría en
 Administración Pública**

Area de Estudio: Administración Pública

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Propósito y Método del Estudio: Es el de destacar la importancia que tiene para la empresa Mexicana Micro, Pequeña y Mediana , en materia de Comercio Exterior, la actuación del Gobierno Mexicano en los últimos diez años, con la firma del Tratado de Libre Comercio no solamente con los Estados Unidos y Canadá, sino que también, destacar el movimiento integracionista con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), con el Tratado de Montevideo de 1960, en el cual se desarrolló un Modelo de Zona de Libre Comercio cuyos principios fundamentales fueron el otorgamiento de la Cláusula de Nación más favorecida, el de liberación gradual del

intercambio, el de reciprocidad, el de complementación y el mejor trato para los países de menor grado de desarrollo económico de la región, el cual dio pie para la firma de Acuerdos de Alcance Parcial bilateral entre México y cada uno de los diez Países signatarios, México como País Miembro de la (ALADI), y al amparo del Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, ha suscrito varios Acuerdos con Países Centroamericanos, entre ellos Guatemala. El Método del Estudio es presentado en seis fases las cuales son: Marco Teórico, Modelo de Aplicación Práctica, Naturaleza del Producto a Exportar, Aspectos característicos del País a Exportar, Plan de Mercadotecnia, y Sistema de Exportación.

Contribuciones y Conclusiones: Se propone un Modelo de Aplicación Práctica, para empresas Micro, Pequeñas y Medianas, para realizar operaciones comerciales con Países Centroamericanos, y en especial a un País como lo es Guatemala, en donde estas

empresas Mexicanas pueden tener grandes ventajas a corto plazo, ya que Guatemala es un mercado natural para nosotros, en virtud de que los hábitos de consumo en general son similares a los nuestros y por lo tanto los productos a exportar, no necesitan adecuaciones especiales, las escalas de consumo son similares, y se adaptan al tamaño de nuestras empresas, ya que los pedidos no son tan voluminosos, y las restricciones en cuestión sanitaria y empaque son mínimas en comparación con los Estados Unidos o Europa, y así lograr obtener divisas en otra moneda a corto plazo.

FIRMA DEL ASESOR: _____

ANEXOS

TABLA DE CONTENIDO DE LOS ANEXOS

	Página
ANEXOS	
Anexo A. - Mecanismos de apoyo al comercio con Centroamérica	217
Anexo B. - Comercio entre México y Centroamérica	221
Anexo C. - Importancia del conocimiento de embarque (C.E.)	225
<hr/>	
Anexo D. - Aspectos básicos del envase	226
Anexo E. - Marcado del Embalaje	227
Anexo F. - Flujograma básico de la Exportación Proceso 1	228
Anexo G.- Flujograma de la Exportación Proceso 2	229
Anexo H.- Flujograma de la exportación Proceso 3	230
Anexo I.- Flujograma de la Exportación Proceso 3 (Continuación)	231
Anexo J.- Flujograma de la Exportación Proceso 4	232

ANEXOS**Página**

**Anexo K. - Juego de documentos utilizados, para realizar una
Operación Comercial con un cliente de Guatemala. 233**

**Anexo L. - Mecanismos para la obtención de líneas de crédito por medio
de BANCOMETX, con el programa denominado Forfaiting ... 248**

Anexo M. - Programa del Gobierno Guatemalteco denominado ZOLIC ... 258

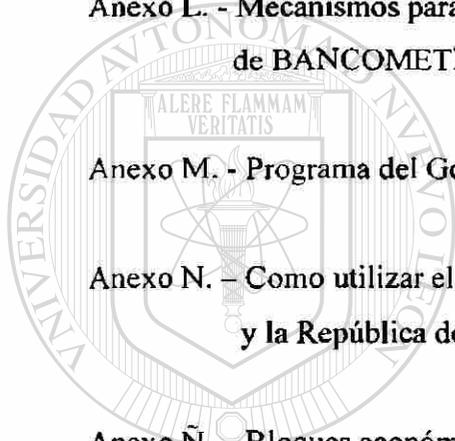
**Anexo N. - Como utilizar el acuerdo de alcance parcial entre México
y la República de Guatemala 267**

**Anexo Ñ. - Bloques económicos y Organismos a los que pertenece la
República de Guatemala 279**

Anexo O. - Días festivos oficiales en Guatemala, y horarios de oficinas ... 281

Anexo P. - Directorio Práctico de Guatemala 283

Anexo Q - Modelo de cómo se participa en una feria Internacional 308



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

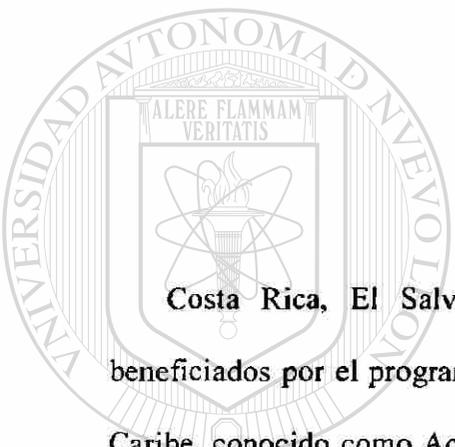
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



ANEXO A

MECANISMOS DE APOYO AL COMERCIO CON CENTROAMERICA

ACUERDO DE SAN JOSE



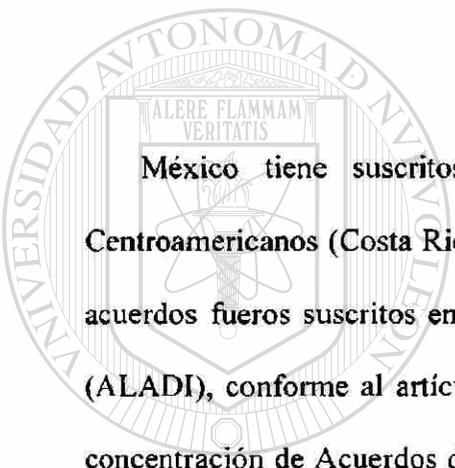
Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua son los países beneficiados por el programa de Cooperación Energica para Países de Centroamérica y Caribe, conocido como Acuerdo de San José, firmado el 3 de agosto de 1980. En este

acuerdo se garantiza el suministro de hasta 130 mil barriles diarios de petróleo en partes iguales por México y Venezuela, de acuerdo a los requerimientos netos de los países beneficiados. El 20% de las respectivas facturas petroleras se destinan para financiar el intercambio comercial de bienes, servicios y proyectos de desarrollo económico.

En el caso de los países centroamericanos, el financiamiento al intercambio comercial y al desarrollo de proyectos se realiza a través del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), con el que el Gobierno de México suscribió, en noviembre de 1984, un convenio de cooperación financiera cuyo objetivo es fortalecer el

proceso de integración económica de los países centroamericanos y promover el intercambio comercial entre México y Centroamérica.

ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL

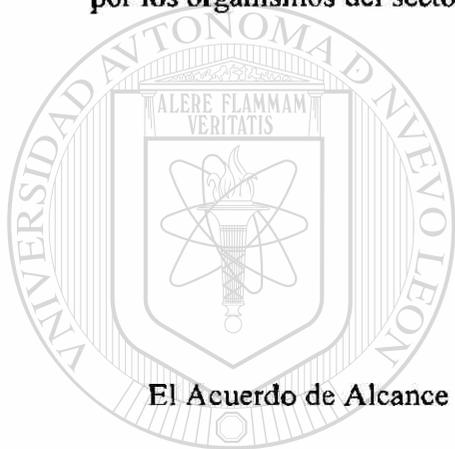


México tiene suscritos acuerdos de alcance parcial con los cinco países Centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). Estos acuerdos fueron suscritos en el marco de la asociación latinoamericana de integración (ALADI), conforme al artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, que autoriza la concentración de Acuerdos de alcance parcial con otros países no miembros de ALADI

y áreas de integración económica de América Latina. El objetivo de los acuerdos de alcance parcial es otorgar concesiones que permitan fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio mutuo en forma compatible con las respectivas políticas económicas y coadyuvar a la consolidación del proceso de integración de América Latina.

México ha considerado el desarrollo económico de los países centroamericanos y con el propósito de atenuar el desequilibrio comercial existente, ha proporcionado el incremento del comercio de productos centroamericanos hacia México, aceptando que el beneficio de los Acuerdos de Alcance sea unilateral.

Las preferencias arancelarias que se pactaron en relación con los gravámenes aplicados por México a la importación, consisten en conceder disminuciones en los porcentuales comunes aplicables sobre los aranceles nacionales. Los productos beneficiados deberán ser originarios y provenientes del territorio de los países Centroamericanos y no deberán estar amparados por los certificados de origen expedidos por los organismos del sector público que los gobiernos designen.



COSTA RICA

El Acuerdo de Alcance Parcial entre México y Costa Rica fue suscrito el 22 de julio de 1982. Actualmente se ha suscrito dos protocolos Modificatorio. El Segundo

Protocolo Modificatorio se firmó el 12 de septiembre de 1988 y concede preferencias arancelarias a 239 fracciones.

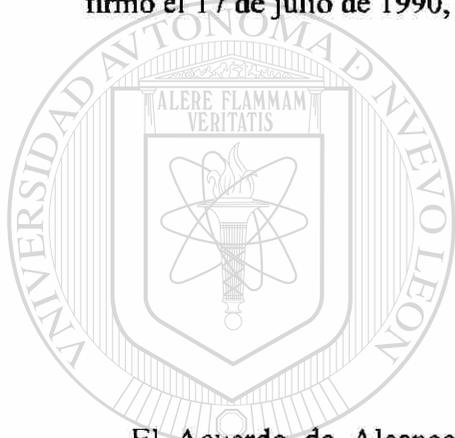
DIRECCION GENERAL DE BIBLIOTECAS

EL SALVADOR

El Acuerdo de Alcance Parcial entre México y El Salvador se firmó el 6 de febrero de 1986. El primer Protocolo Modificador se firmó el 17 de mayo de 1989 y el segundo el 7 de junio de 1990, que otorga concesiones arancelarias para 269 fracciones.

GUATEMALA

El Acuerdo de Alcance Parcial entre México y Guatemala se suscribió el 4 de septiembre de 1964. A la fecha se ha firmado cinco protocolos Modificatorios y actualmente esta vigente el sexto Protocolo Modificador de Alcance Parcial el cual se firmó el 17 de julio de 1990, e incluye 278 fracciones arancelarias.



HONDURAS

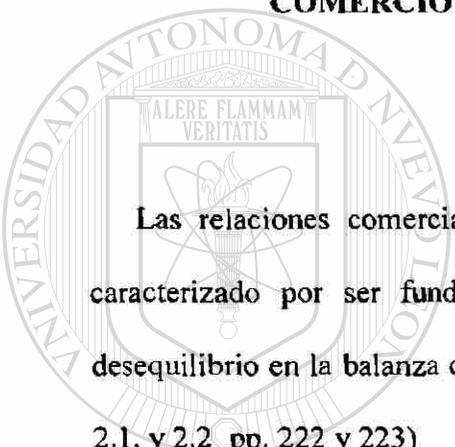
El Acuerdo de Alcance Parcial entre México y Honduras se suscribió el 3 de diciembre de 1984, con preferencia acordadas por México para la importación de 128 fracciones arancelarias. El primer Protocolo Modificador se firmó el 13 de octubre de 1990, incorporando 46 fracciones adicionales.

NICARAGUA

El acuerdo de Alcance Parcial entre México y Nicaragua fue suscrito el 8 de Abril de 1985, y en él se otorgan concesiones arancelarias a 66 fracciones.

ANEXO B

COMERCIO ENTRE MEXICO Y CENTROAMERICA



Las relaciones comerciales entre México y los países centroamericanos se han caracterizado por ser fundamentales de valores reducidos por mostrar un amplio desequilibrio en la balanza comercial con saldos superavitarios para México (Ver Tabla 2.1, y 2.2 pp. 222 y 223)

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



El comercio global de México con Centroamérica en 1989 registró un monto de 403 millones de dólares, de los cuales 437 correspondieron a exportaciones de productos mexicanos y 55 a importaciones de productos Centroamericanos.

El país centroamericano con el que México tiene mayor intercambio comercial es Guatemala; este país representa el 36% del total del comercio con Centroamérica, le sigue El Salvador con el 23% y Costa Rica con el 21%.

TABLA 2.2

**MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON LOS PAISES
CENTROAMERICANOS 1988-1989
(MILES DE U.S DOLARES)³**

PAIS	1988			1989		
	EXPOR- TACION	IMPOR- TACION	SALDO	EXPORTA- CION	IMPOR- TACION	SALDO
Costa Rica	74,302	3,257	71,045	81,503	4,754	76,749
El Salvador	85,798	1,597	84,201	91,42	4,096	87,328
Guatemala	109,271	29,714	79,557	105,697	41,651	64,046
Honduras	54,955	5,200	49,755	59,684	837	58,847
Nicaragua	9,750	923	8,827	9,668	4,418	5,250
Total	334,076	40,691	293,385	347,976	55,756	292,220

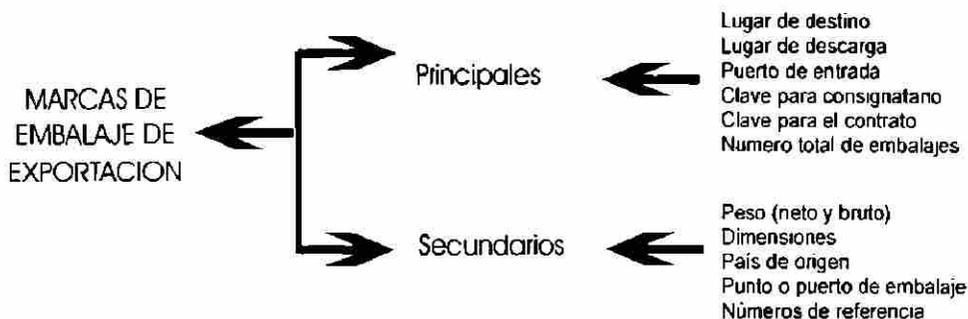
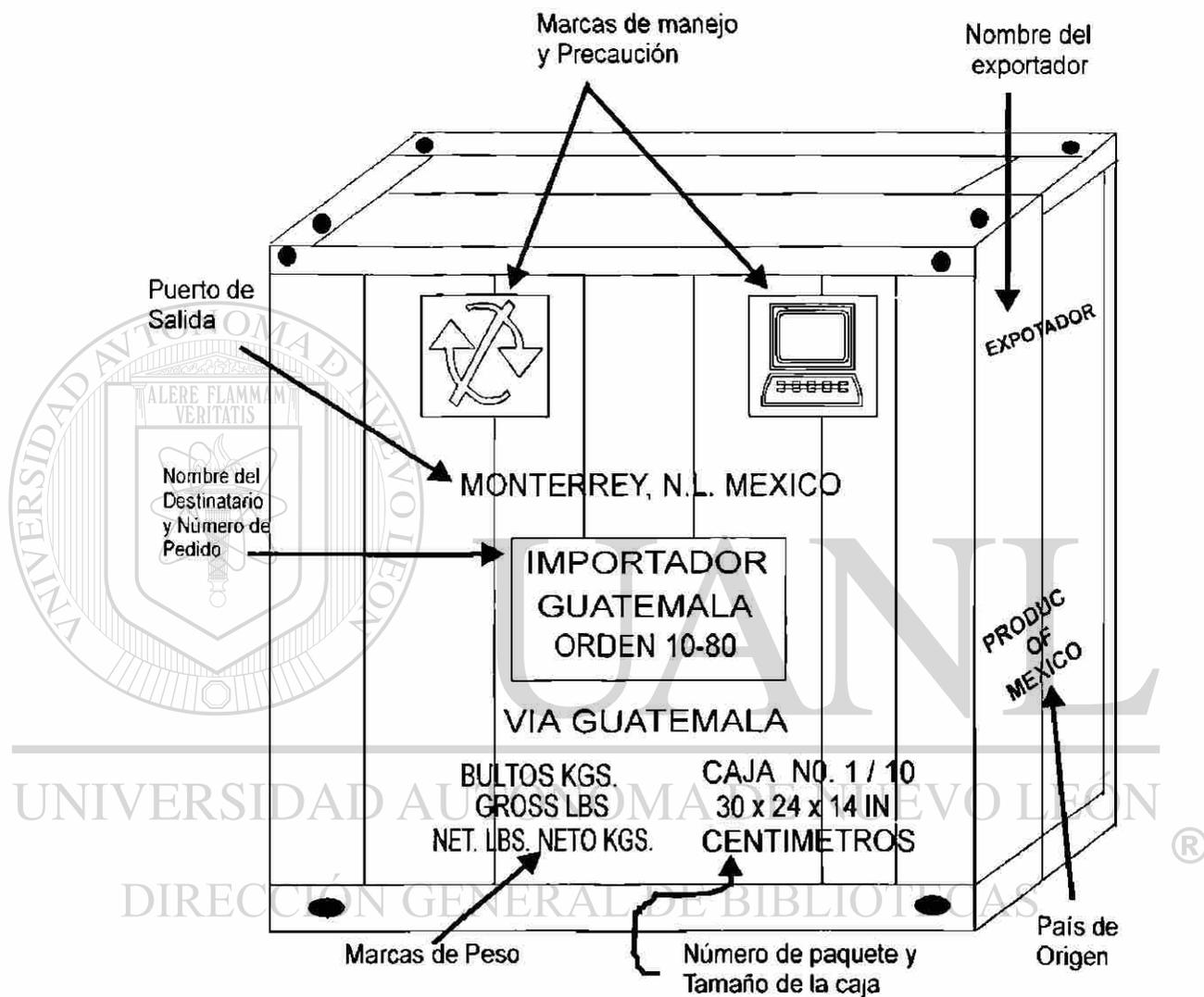
³Grupo de trabajo SPP- SHCP, y Banco de México.

TABLA 2.3
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS Y EXPORTADOS ENTRE MEXICO Y LOS
PAISES CENTROAMERICANOS EN MILES DE DOLARES U.S. AÑO 1989

Exportados a:		Importados de:	
COSTA RICA		COSTA RICA	
Petróleo crudo	33,590	Mezcla y preparados para uso industrial	456
Zinc afinado	5,382	Otros aceites y grasas animales y vegetales	349
Zinc en minerales concentrados		Maquinaria para molinería	
		Otros productos alimenticios.	348
EL SALVADOR		EL SALVADOR	
Petróleo crudo	46,937	Lámina y plancha de aluminio	2,100
Fibras textiles artificiales o sintéticas	4,074	Otros textiles artículos de vestir e industria de cuero	612
Automóviles para transporte de carga	2,306	Aparatos para equipo radio- fónico y telegráfico	323
GUATEMALA		GUATEMALA	
Petróleo crudo	18,499	Azúcar	14,892
Fibras textiles artificiales o sintéticas	11,365	Caucho natural	5,734
Automóviles para transporte de personas	4,193	Llantas y cámaras	2,153
HONDURAS		HONDURAS	
Petróleo crudo	34,201	Otros textiles, artículos de vestir e industria del cuero	429
Vidrio ó cristal y sus manufacturas	1,723	Caseína y sus derivados	83
Materias Plásticas resina sintéticas	1,150	Máquinas de coser y sus partes	75
NICARAGUA		NICARAGUA	
Gasóleo	1,324	Carnes frescas y refrigeradas	2,938
Pilas eléctricas	966	Pieles y cuernos sin curtir	1,116
Gasolina	587	Látex de caucho sintético ficticio o regenerado	234

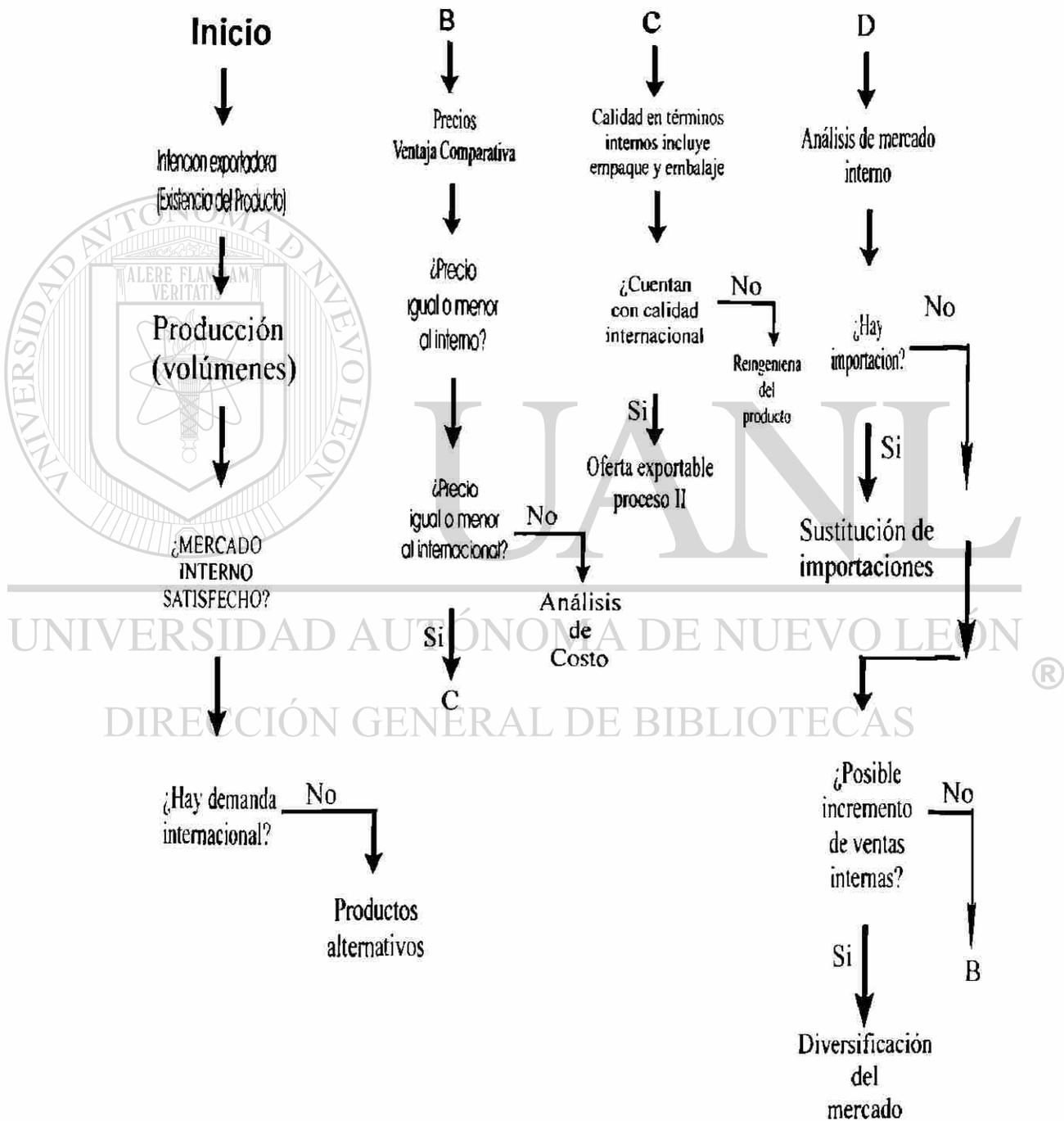
ANEXO E

MARCADO DEL EMBALAJE



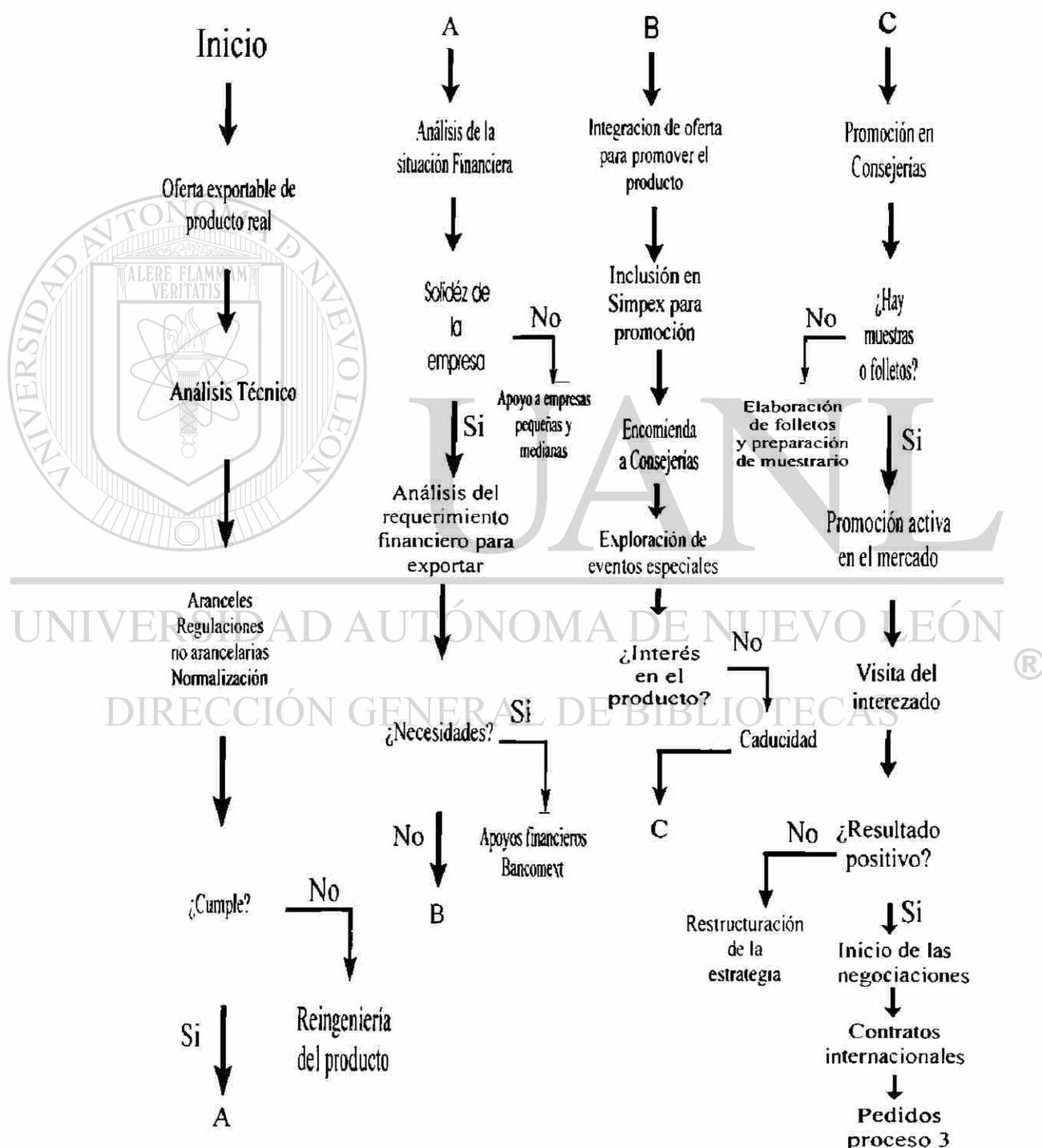
ANEXO F

**FLUJOGRAMA BASICO DE LA EXPORTACION.
PROCESO 1: VIABILIDAD INICIAL**



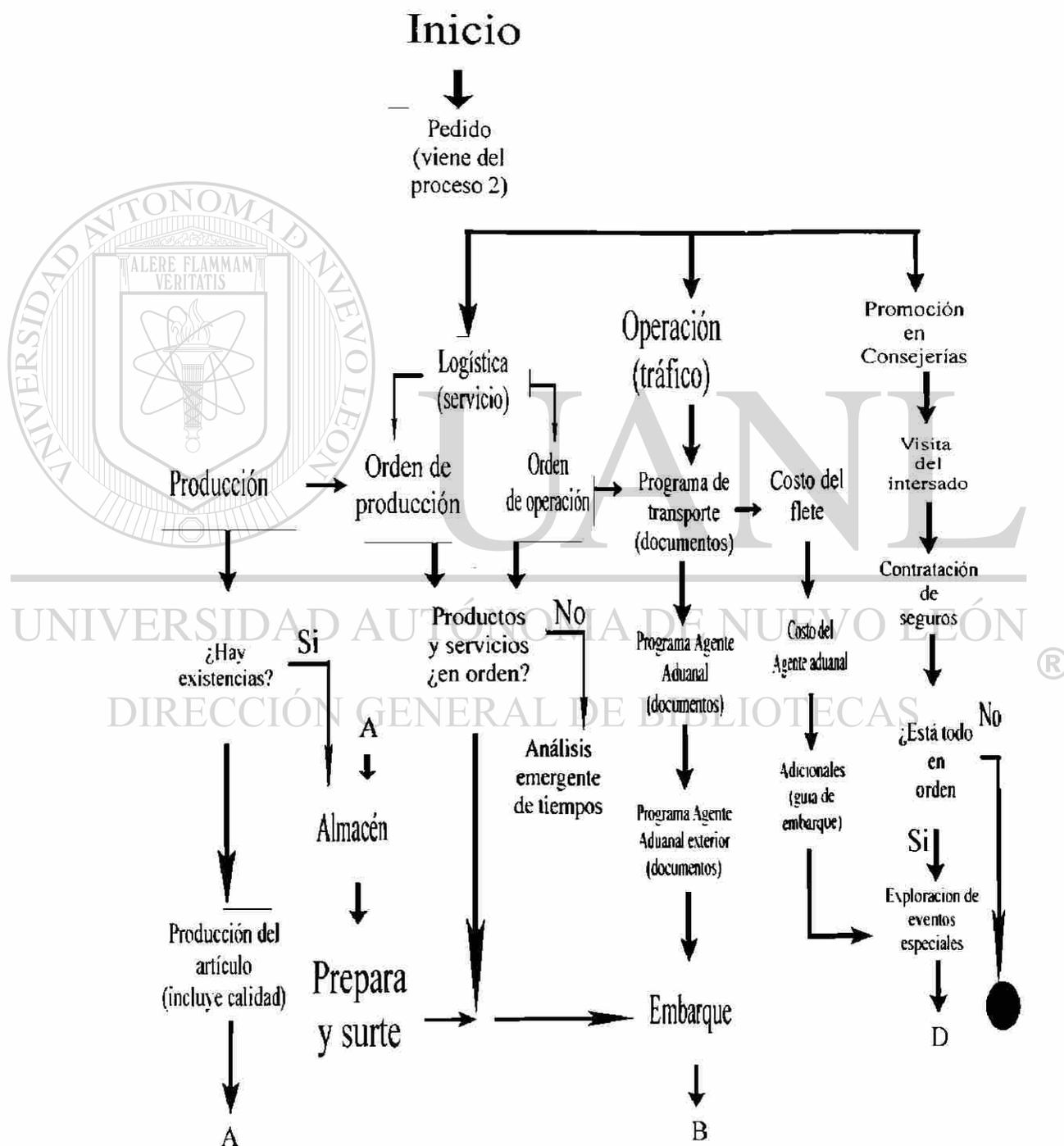
ANEXO G

**FLUJOGRAMA BASICO DE LA EXPORTACION.
PROCESO 2: VIABILIDAD REAL**



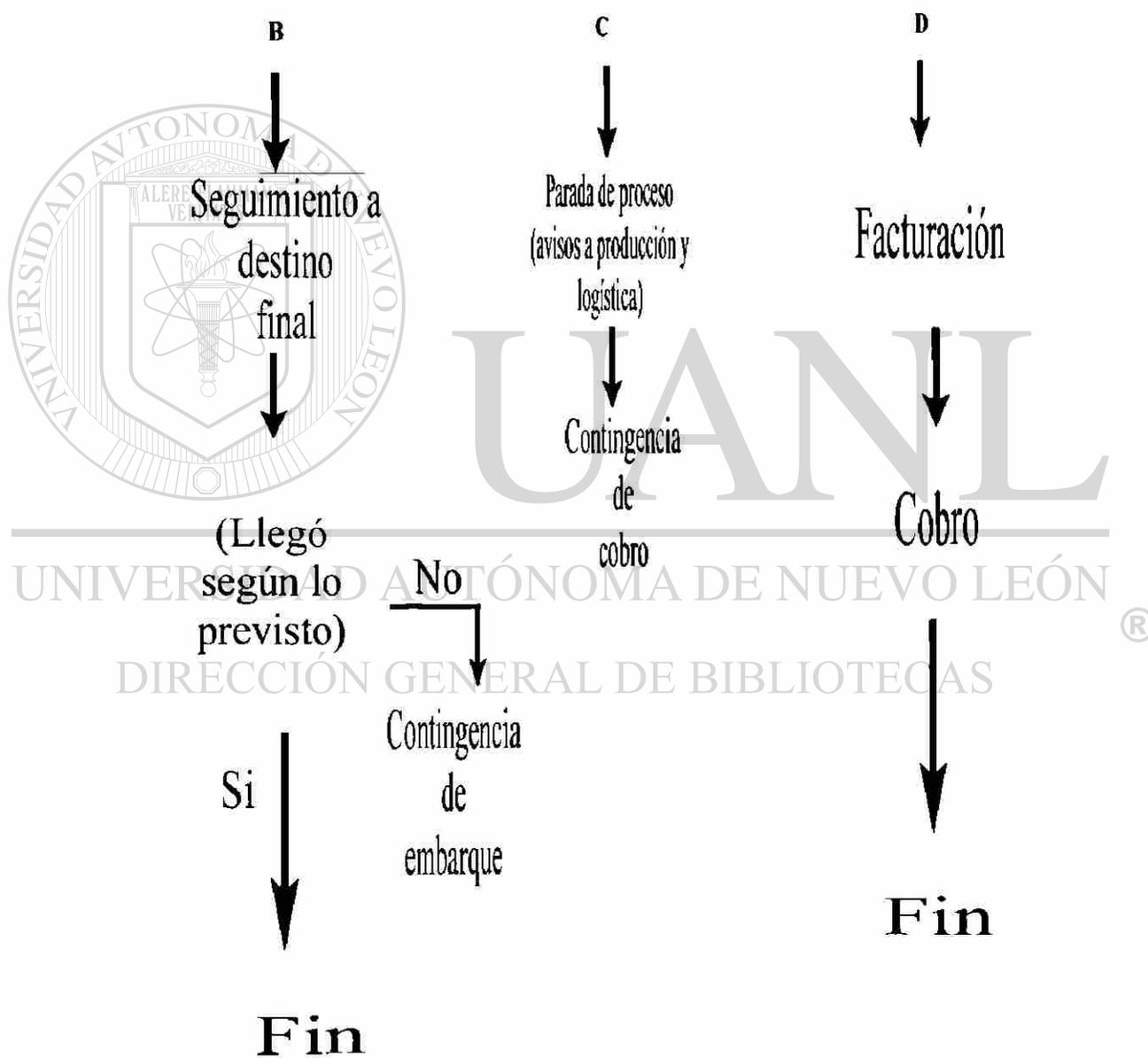
ANEXO H

FLUJOGRAMA BASICO DE LA EXPORTACION.
PROCESO 3



ANEXO I

**FLUJOGRAMA BASICO DE LA EXPORTACION
PROCESO 3(CONTINUACION)**



ANEXO J

FLUJOGRAMA BASICO DE LA EXPORTACION
PROCESO 4: CONSOLIDACION Y PERFECCIONAMIENTO



ANEXO K**JUEGO DE DOCUMENTOS UTILIZADOS, PARA REALIZAR
UNA OPERACION COMERCIAL CON UN CLIENTE EN GUATEMALA****FAX ENVIADO POR EL CLIENTE DE GUATEMALA**

CENTRAL FERRETERA GUATEMALTECA GUATEMALA GUAT C A TEL 502-4760874 OCT 11 97 12 198 P 01

MEMORANDUMDE: CENTRAL FERRETERA GUATEMALTECA
(FROM)PARA: RUGO, S.A. DE C.V.
(TO)FECHA: 11 DE OCTUBRE DE 1998
(DATE)AT'N: ING. REYNALDO OCAMPO JAIMES
(ATTN)MENSAJE FAX No. 1
(FAX MESSAGE No.)FAX No. 351-00-16
(FAX PHONE No.)ASUNTO: CONFIRMACION
DEL PEDIDO
(SUBJECT)DE: DANIEL QUEZADA ORTIZ
(FROM)No. DE HOJAS 1
(No OF PAGES)

De acuerdo a nuestra conversación telefónica de hoy en la mañana, te confirmo que el pedido 16/98, será de la siguiente forma:
TRANSFERENCIA GUATEMALA-ORDEN DE PAGO A BANKERS TRUS COMPANY, NEW YORK, N.Y., A CUENTA 26789-720, BANCO BILBAO VISCAYA, MONTERREY, N.L. MEXICO, POR \$ 52,669.00 DOLARES AMERICANOS.

*Indicame la fecha en la cual estará siendo enviado nuestro pedido, y si está correcto el número de tu cuenta y el banco, para hacer efectiva la transferencia.

PARA CUALQUIER DUDA, ESTOY A TUS ORDENES.

A T E N T A M E N T E

DANIEL QUEZADA ORTIZ

FACTURA PROFORMA PARA CLIENTE EN
EN GUATEMALA



NOMBRE DE LA EMPRESA EXPORTADORA
DIRECCION
TELEFONOS
CIUDAD
R.F.C.

**FACTURA
PROFORMA**

DIA MES AÑO
10 10 98

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

CLIENTE	DATOS DEL CLIENTE DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, C.A.	TELS	
DIRECCION		FAX	
		RFC	

CONDICIONES DE VENTA: CONTADO USD

PEDIDO: 16/98

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1,000	VALVULAS MACHO MANGO T DE 13 MM.	\$ 5.66	\$ 5,660.00
1,000	VALVULAS MACHO MANGO CUADRADO 32 MM.	17.41	17,410.00
1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-FIERRO DE 13 MM. E.	6.48	8,424.00
1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-COBRE DE 19 MM. E.	15.75	20,475.00
	* FLETE MONTERREY, N.L. A CD. HIDALGO, CHIAPAS		700.00
	OBSERVACIONES GENERALES	USD \$	52,669.00
	* Tiempo de entrega 8 días hábiles planta Monterrey, en CD. HIDALGO, CHIAPAS. Tiempo en tránsito 7 días.		
	* Forma de pago: De contado vía orden de pago en dólares Americanos. -Bankers Trust Company, New York, N.Y. - Cuenta 03245-430, Banco Bilbao Viscaya. - Banamex Cuenta 056772289 a favor de RUGO, S.A. DE C.V.		
	* Precio FOB. Ciudad Hidalgo, Chiapas.		
	* Calidad y garantía de Válvulas acorde a Normas Internacionales.		
	* Empacado en 10 Pallets(40 cajas con 4,600 Válvulas, para su transportación). SI DESEA ALGUNA INFORMACION ADICIONAL, CON GUSTO LE ATENDEREMOS.		
	A T E N T A M E N T E		SUBTOTAL \$
	ING. REYNALDO OCAMPO JAIM,ES GERENTE DE VENTAS DE EXPORTACION		IVA
			TOTAL \$ USA

OFICIO A LA AGENCIA ADUANAL

AGENCIA ADUANAL SIS.
(SERVICIOS INTEGRADOS DEL SURESTE)
1ª. AVENIDA NORTE No. 7 INTERIOR
CD. HIDALGO, CHIAPAS.
TELS. 91-969-805-23, Y 801-12

AT'N. SRITA. CRISTINA ORDAZ OVILLA

Estoy enviando documentos para que por su conducto, nos sea tramitada, la Exportación de nuestros productos, a la República de Guatemala, Guatemala, C.A., y los documentos son los siguientes:

- Factura original No. 00000 y 3 copias, con firma original.
- Lista de embarque en original y copia, con firma original
- Lista de empaque en original y copia, con firma original

El cliente pasará a recoger la mercancía, y además liquidará los gastos que le corresponden por maniobras, impuestos y carga de su mercancía, y lo que se origine por tramites de importación.

Nuestra empresa cubrirá los gastos Aduanales y honorarios de esta Exportación, por lo que las facturas que expidan, deberán estar a nuestro nombre.

Solicitamos nos envíen tan pronto como les sea posible, el pedimento de Exportación, así como también los comprobantes respectivos y cuenta de gastos.

Agradecemos la atención que le preste al presente, y para cualquier duda o aclaración, favor de dirigirse al suscrito

A T E N T A M E N T E.
ING. REYNALDO ORTIZ JAIMES

FACTURA PARA IMPORTADOR
ENVIADA A LA AGENCIA ADUANAL



**DATOS DE LA
EMPRESA
EXPORTADORA**

FACTURA		
N 00000		
DÍA	MES	AÑO
13	10	98

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

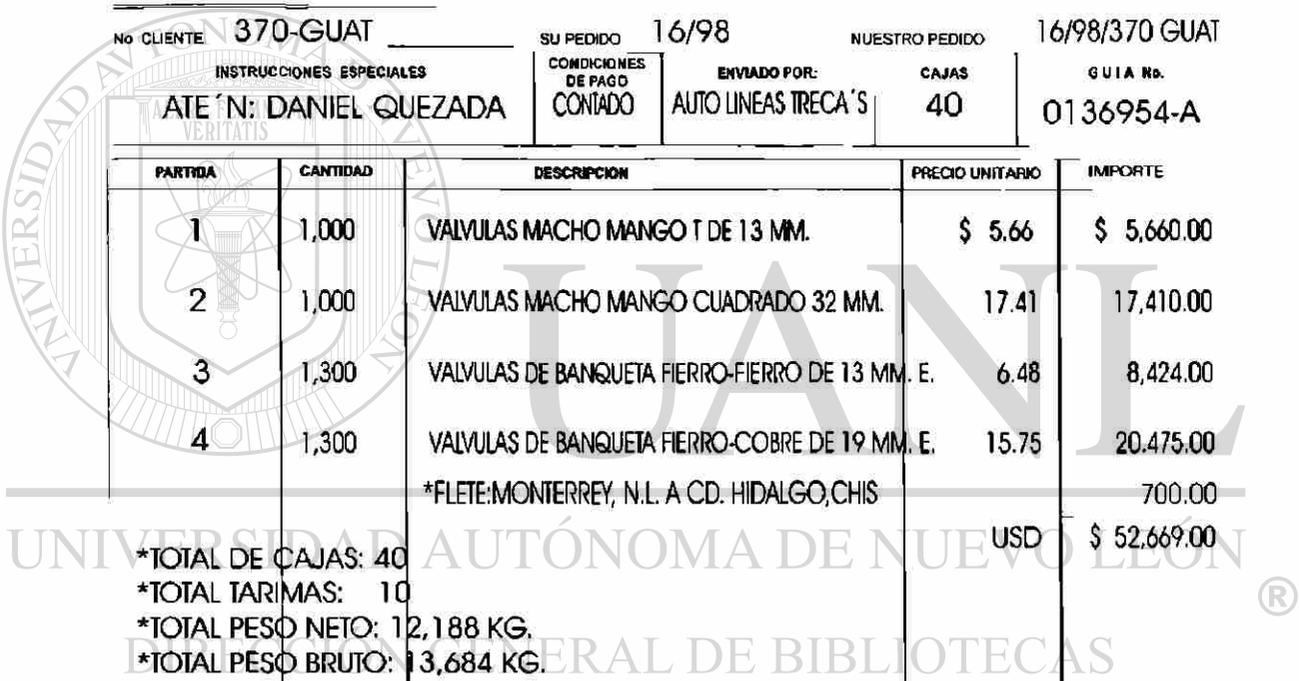
CLIENTE: **DATOS DEL CLIENTE DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, C.A.**
 DIRECCION:

TELS
FAX

RFC

No CLIENTE **370-GUAT** SU PEDIDO **16/98** NUESTRO PEDIDO **16/98/370 GUAT**
 INSTRUCCIONES ESPECIALES **ATE 'N: DANIEL QUEZADA** CONDICIONES DE PAGO **CONTADO** ENVIADO POR: **AUTO LINEAS TRECA'S** CAJAS **40** GUIA No. **0136954-A**

PARTIDA	CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	1,000	VALVULAS MACHO MANGO T DE 13 MM.	\$ 5.66	\$ 5,660.00
2	1,000	VALVULAS MACHO MANGO CUADRADO 32 MM.	17.41	17,410.00
3	1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-FIERRO DE 13 MM. E.	6.48	8,424.00
4	1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-COBRE DE 19 MM. E.	15.75	20,475.00
		*FLETE: MONTERREY, N.L. A CD. HIDALGO, CHIS		700.00
			USD	\$ 52,669.00
*TOTAL DE CAJAS: 40				
*TOTAL TARIMAS: 10				
*TOTAL PESO NETO: 12,188 KG.				
*TOTAL PESO BRUTO: 13,684 KG.				
			SUBTOTAL \$	\$ 52,669.00
			IVA.	- 0 -



DEBEMOS Y PAGAREMOS INCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE **TOTAL \$ USA** \$ 52,669.00
 EN SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N.L. EL IMPORTE DE LA MERCANCIA A (NUESTRA) ENTERA SATISFACCION POR LA CANTIDAD DE

IMPORTE CON LETRA
CINCUENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS SESENTA Y NUEVE DOLARES 00/100 USD.

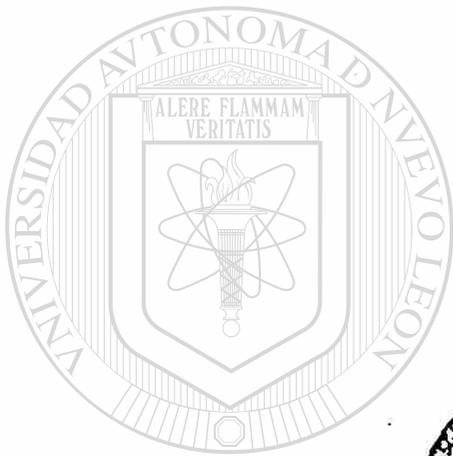
EL DIA _____ DE _____ DE _____ SI NO FUERA PAGADO A SU VENCIMIENTO QUEDAMOS

OBLIGADOS A PAGAR INTERESES MORATORIOS DEL _____ % MENSUAL
 LA FIRMA EN CUALQUIER LUGAR SE CONSIDERA COMO ACEPTACION DE ESTE PAGARE

NOS RESERVAMOS EL DERECHO DE COBRAR EL 20% SOBRE CHEQUES DEVUELTOS, DE CONFORMIDAD
 CON LA LEY GENERAL DE TITULOS Y DE OPERACIONES DE CREDITO
 EL IMPORTE DE ESTA FACTURA DEBERA SER LIQUIDADO
 CON CHEQUE A NOMBRE DE ESTA COMPAÑIA.

CONSEJO PUBLICITARIO GABRIEL ESCOBAR MORENO R.F.C. CUMEX-31125-435
 CIMAL ESCOBARCO No. 723 NTE. MONTERREY N.L. CP 64000 TEL. 375-48-30
 IMPRESOR AUTORIZADO POR LA S.N. A PUBLICACION SA DE L. EL DIA 02/09/98

FIRMA DEL CLIENTE



REPÚBLICA DE GUATEMALA

12-600-0762-11 11-11-1999 104/105
LIC. SI: *Curtis D. De*
S. P. MINISTROS CONSULARES
EXPLICA LA *Consulada de Nuevo León*
EN *Monterrey N. L.*
CORRESPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL
NÚMERO Y FECHA: *606/99*

13 NOV 1999



[Handwritten signature]

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
ING. ADRIÁN MORALES GALVAO
VICECONSUL HONORARIO
DE GUATEMALA EN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
MONTERREY, N. L.



FACTURA PARA IMPORTADOR
ENVIADA A LA AGENCIA ADUANAL



**DATOS DE LA
 EMPRESA
 EXPORTADORA**

FACTURA

N 00000

DIA MES AÑO
 13 10 98

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

CLIENTE: **DATOS DEL CLIENTE DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, C.A.**
 DIRECCION:

TELS
 FAX

RFC

No CLIENTE: **370-GUAT** SU PEDIDO: **16/98** NUESTRO PEDIDO: **16/98/370 GUAT**

INSTRUCCIONES ESPECIALES
ATE 'N: DANIEL QUEZADA

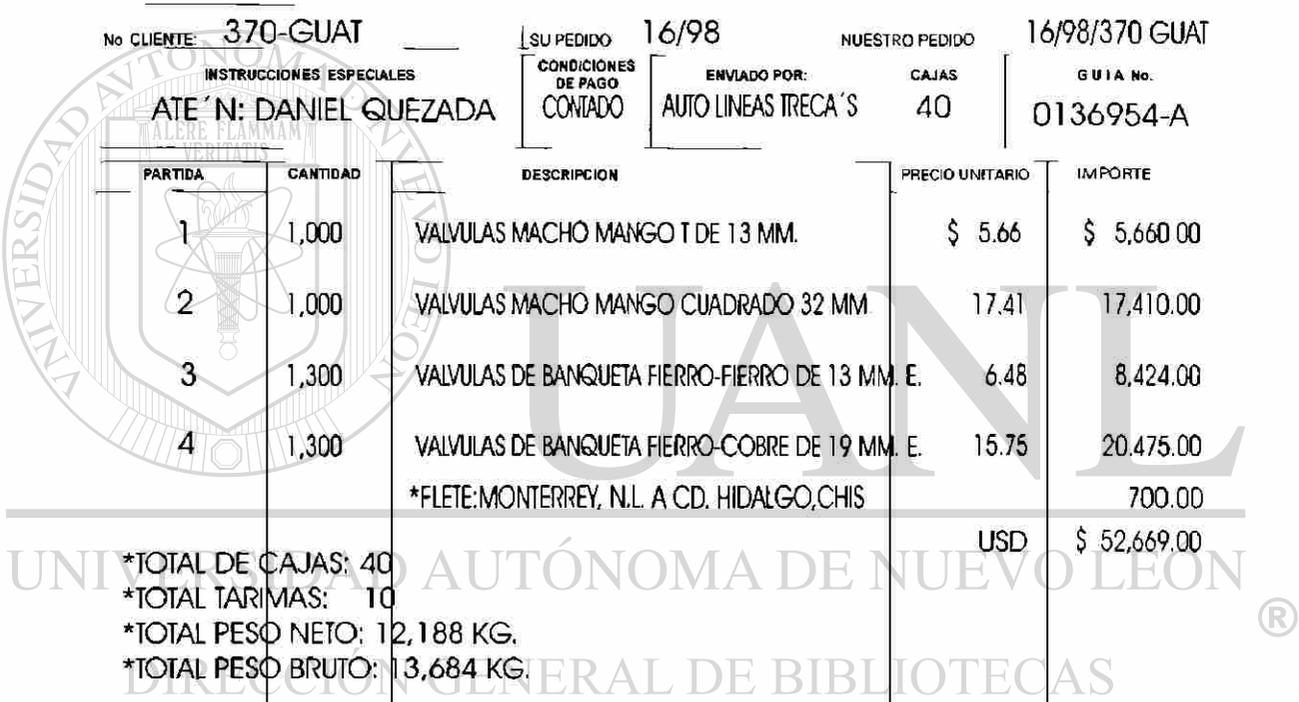
CONDICIONES DE PAGO
CONTADO

ENVIADO POR:
AUTO LINEAS TRECA 'S

CAJAS
40

GUIA No.
0136954-A

PARTIDA	CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	1,000	VALVULAS MACHO MANGO T DE 13 MM.	\$ 5.66	\$ 5,660.00
2	1,000	VALVULAS MACHO MANGO CUADRADO 32 MM	17.41	17,410.00
3	1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-FIERRO DE 13 MM. E.	6.48	8,424.00
4	1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-COBRE DE 19 MM. E.	15.75	20,475.00
		*FLETE: MONTERREY, N.L. A CD. HIDALGO, CHIS		700.00
			USD	\$ 52,669.00
*TOTAL DE CAJAS: 40				
*TOTAL TARIMAS: 10				
*TOTAL PESO NETO: 12,188 KG.				
*TOTAL PESO BRUTO: 13,684 KG.				
RUGO, S.A. DE C.V. ING. FERNANDO ALDAPE MARTINEZ DIRECTOR GENERAL			SUBTOTAL \$	\$ 52,669.00
			IVA	- 0 -



DEBEMOS Y PAGAREMOS INCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE

TOTAL \$ USA \$ 52,669.00

EN SAN NICOLAS DE LOS GARZA N.L. EL IMPORTE DE LA MERCANCIA A MI NUESTRA ENTERA SATISFACCION POR LA CANTIDAD DE

IMPORTE CON LETRA

CINCUENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS SESENTA Y NUEVE DOLARES 00/100 USD.

EL DIA _____ DE _____ DE _____ SI NO FUERA PAGADO A SU VENCIMIENTO QUEDA AOS

OBLIGADOS A PAGAR INTERESES MORATORIOS DEL _____ % MENSUAL

LA FIRMA EN CUALQUIER LUGAR SE CONSIDERA COMO ACEPTACION DE ESTE PAGARE

NOS RESERVAMOS EL DERECHO DE COBRAR EL 20% SOBRE CHEQUES DEVUELTOS DE CONFORMIDAD

CON LA LEY GENERAL DE TITULOS Y DE OPERACIONES DE CREDITO

EL IMPORTE DE ESTA FACTURA DEBERA SER LIQUIDADO

CON CHEQUE A NOMBRE DE ESTA COMPAÑIA

CONSORCIO FISCALTARIO GABRIEL ESCOBAR MORENO R.F.F. LUMQ-011726-432
 GRAL. ESCOBAR DO 103 723 ATE. MONTERREY N.L. CP 54000 TEL. 375.02.30
 IMPRESOR AUTORIZADO POR LA SHC P. PUBLICADA EN E. EL DIA 10/07/99

FIRMA DEL CLIENTE

REPUBLICA DE GUATEMALA

12-600-976-11 11-11-1999

EN SE: *Carta P.A.*

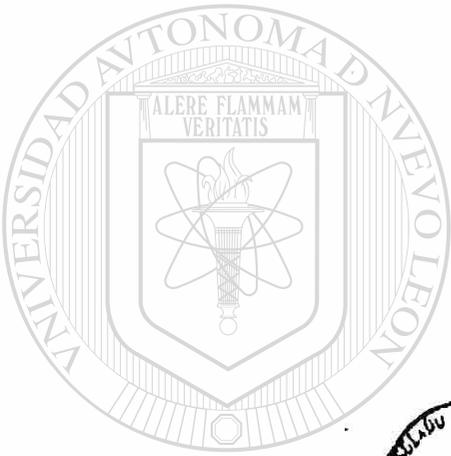
VICECONSUL HONORARIO

EN *Monterrey N.L.*

CORRESPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL

NUMERO Y FECHA: *600/96*

13 NOV 1999



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN

ING. *AGUSTIN GARCIA GONZALEZ*
VICECONSUL HONORARIO

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
DE GUATEMALA EN
MONTERREY, N. L.



FACTURA PARA IMPORTADOR
ENVIADA A LA AGENCIA ADUANAL



**DATOS DE LA
 EMPRESA
 EXPORTADORA**

FACTURA
N 00000
 DIA MES AÑO
 13 10 98

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

CLIENTE: **DATOS DEL CLIENTE DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, C.A.**
 DIRECCION:

TELS
 FAX

RFC

No CLIENTE: **370-GUAT** SU PEDIDO: **16/98** NUESTRO PEDIDO: **16/98/370 GUAT**
 INSTRUCCIONES ESPECIALES: **ATE N: DANIEL QUEZADA** CONDICIONES DE PAGO: **CONTADO** ENVIADO POR: **AUTO LINEAS TRECA S** CAJAS: **40** GUIA No.: **0136954-A**

PARTIDA	CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	1,000	VALVULAS MACHO MANGO T DE 13 MM.	\$ 5.66	\$ 5,660.00
2	1,000	VALVULAS MACHO MANGO CUADRADO 32 MM.	17.41	17,410.00
3	1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-FIERRO DE 13 MM. E.	6.48	8,424.00
4	1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-COBRE DE 19 MM. E.	15.75	20,475.00
*FLETE: MONTERREY, N.L. A CD. HIDALGO, CHIS				700.00
*TOTAL DE CAJAS: 40				USD \$ 52,669.00
*TOTAL TARIMAS: 10				
*TOTAL PESO NETO: 12,188 KG.				
*TOTAL PESO BRUTO: 13,684 KG.				
RUGO, S.A. DE C.V. ING. FERNANDO ALDAPE MARTINEZ DIRECTOR GENERAL			SUBTOTAL \$	\$ 52,669.00
			IVA	- 0 -

DEBEMOS Y PAGAREMOS INCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE
 EN SAN NICOLAS DE LOS GARZA, NL EL IMPORTE DE LA MERCANCIA A NI (NUESTRA) ENTERA SATISFACCION POR LA CANTIDAD DE
 IMPORTE CON LETRA:

TOTAL \$ USA \$ 52,669.00

CINCUENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS SESENTA Y NUEVE DOLARES 00/100 USD.

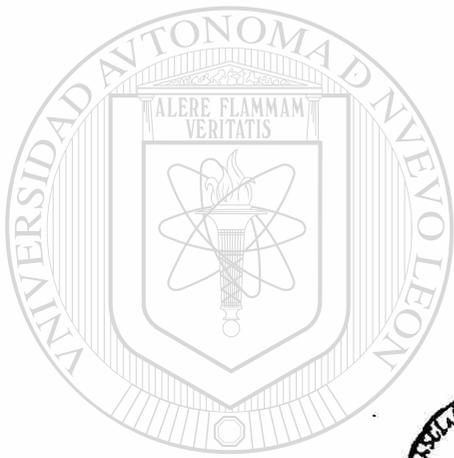
EL DIA _____ DE _____ DE _____ SI NO FUERA PAGADO A SU VENCIMIENTO QUEDA (AÑOS)

OBLIGADOS A PAGAR INTERESES MORATORIOS DEL _____ % MENSUAL
 LA FIRMA EN CUALQUIER LUGAR SE CONSIDERA COMO ACEPTACION DE ESTE PAGARE

NOS RESERVAMOS EL DERECHO DE COBRAR EL 20% SOBRE CHEQUES DEVUELTOS DE CONFORMIDAD
 CON LA LEY GENERAL DE TITULOS Y DE OPERACIONES DE CREDITO
 EL IMPORTE DE ESTA FACTURA DEBERA SER LIQUIDADO
 CON CHEQUE A NOMBRE DE ESTA COMPANIA

CONSORCIO PUBLICITARIO LARRE I. ESCOLINCA MORENO S. DE C.V. C.P. 51125-428
 GRAL. ESCOBEDO No. 723 MTE. MONTERREY N.L. CP 64000 TEL. 375-02 30
 IMPRESOR AUTORIZADO POR A.S.N.C.P. PUBLICADA EN T. D. 7 EL DIA 02/02/98

FIRMA DEL CLIENTE



REPÚBLICA DE GUATEMALA

12-500-876-11 21-11-2021/03 104/105

116 51: *Cristina Poltz*

57 Acreditado, CONSULADO

EN *Monterrey, N. L.*

CORRESPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL

NÚMERO Y FECHA: *1004/96*

13 NOV 199



[Handwritten signature]

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

ING. ADRIÁN MORALES CRISTÓBAL

VICECONSUL HONORARIO

DE GUATEMALA EN

MONTERREY, N. L.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



CARTA DE EMBARQUE

ENVIADO POR: Auto Líneas Treca's, S.A. DE C.V.

REMITE: RUGO, S.A. DE C.V.

AV. Los Angeles Oriente No. 1005
San Nicolás de los Garza, N.L.
México, APARTADO POSTAL 939.
TES. 351-00-16, fax: 351.82-40
R.F.C. RUG-500417-883

DESTINO: AGENCIA ADUANAL SIS.
(SERVICIOS INTEGRADOS DEL SURESTE)

1ª. Avenida Norte No. 7 Interior
Entre 3ª. Y 5ª. Calle Oriente.
CD. Hidalgo, Chiapas, México
TELS: 91969-804-42 al 44
Srita. CRISTINA DIAZ OVILLA

MERCANCIA:

10 Tarimas con Válvulas para toma domiciliaria con 40 cajas
Peso: bruto total: 13,684 Kgs.

NUMERO DE GUIA: 0136954-A

VALOR: \$ 52,669.00 Dólares Americanos.
Cincuenta y dos mil seiscientos sesenta y nueve Dólares Americanos 00/100
USD.

FLETE: PAGADO AL REGRESO CON TALOS FIRMADO.

ING. REYNALDO OCAMPO JAIMES

NOTA: ESTA MERCANCIA VIAJA ASEGURADA CON POLIZA DE SEGUROS
TEPEYAC No. 76245-893478

San Nicolás de los Garza, N.L. A 14 de Octubre de 1998

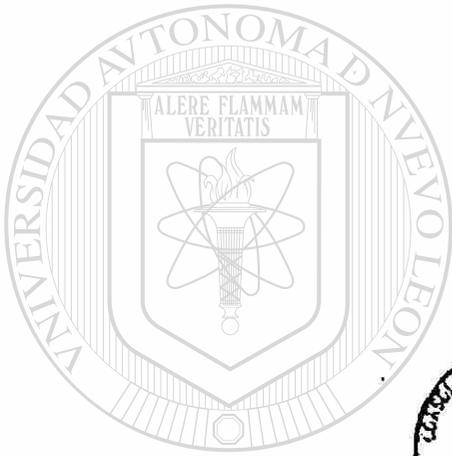
REPUBLICA DE GUATEMALA

12-600-016-11-11-11-102/103 104/105

LEG. DE: *Costa Rica* -----

PRESENTE POR *Consulado de Guatemala*
EN *Monterrey, N. L.*
CORRESPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL
NUMERO Y FECHA: *600/96*

13 NOV 1999



[Handwritten signature]

JUAN L

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN

ING. ARTURO MORAN STAVO
VICECONSUL HONORARIO
DE GUATEMALA EN
MONTERREY, N. L.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

®

CARTA DE EMBARQUE

ENVIADO POR: Auto Líneas Treca's, S.A. DE C.V.

REMITTE: RUGO, S.A. DE C.V.

AV. Los Angeles Oriente No. 1005
San Nicolás de los Garza, N.L.
México, APARTADO POSTAL 939.
TES. 351-00-16, fax: 351.82-40
R.F.C. RUG-500417-883

DESTINO: AGENCIA ADUANAL SIS.
(SERVICIOS INTEGRADOS DEL SURESTE)

1ª. Avenida Norte No. 7 Interior
Entre 3ª. Y 5ª. Calle Oriente.
CD. Hidalgo, Chiapas, México
TELS: 91969-804-42 al 44
Srita. CRISTINA DIAZ OVILLA

MERCANCIA:

10 Tarimas con Válvulas para toma domiciliaria con 40 cajas
Peso: bruto total: 13,684 Kgs.

NUMERO DE GUIA: 0136954-A

VALOR: \$ 52,669.00 Dólares Americanos.
Cincuenta y dos mil seiscientos sesenta y nueve Dólares Americanos 00/100
USD.

FLETE: PAGADO AL REGRESO CON TALOS FIRMADO.

ING. REYNALDO OCAMPO JAIMES

NOTA: ESTA MERCANCIA VIAJA ASEGURADA CON POLIZA DE SEGUROS
TEPEYAC No. 76245-893478

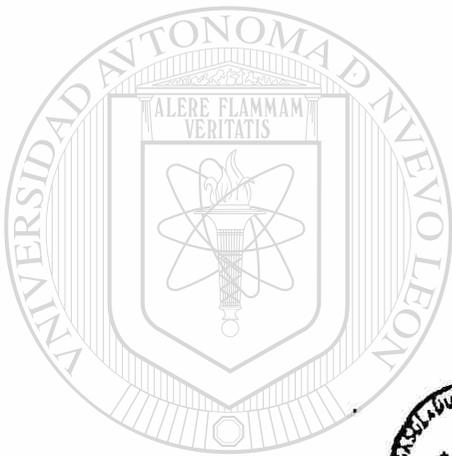
San Nicolás de los Garza, N.L. A 14 de Octubre de 1998

REPUBLICA DE GUATEMALA

12-600-026-01 11-13 192/193 10/1/195

LIBRO DE: *Carter Peltz*
DE: *Los Bibliotecarios*
EN: *Monterrey N. L.*
CORRESPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL
NUMERO Y FECHA: *1004/96*

13 NOV 199



[Handwritten signature]

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN
ING. AGUSTO MORALES FIGUEROA
VICECONSUL HONORARIO
DE GUATEMALA EN
MONTERREY, N. L.
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



LISTA DE EMPAQUE

TARIMA UNO A LA
CINCO

VALVULAS MACHO CON MANGO T DE 13 MM. Y
VALVULAS MACHO MANGO CUADRADO 32 MM.
TARIMAS CON 20 CAJAS CON 2,000 VALVULAS
PESO NETO POR TARIMA 1,218.18 KGS.
PESO BRUTO POR TARIMA 1,368.40 KGS.
VOLUMEN POR TARIMA 2.57 M³.



VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-FIERRO DE
13 MM. ECO. Y VALVULAS DE BANQUETA FIE—
RRO-COBRE DE 19 MM. ECO.
TARIMAS CON 20 CAJAS CON 2,600 VALVULAS
PESO NETO POR TARIMA 1,218.18 Kgs.
PESO BRUTO POR TARIMA 1,368.40 KGS.
VOLUMEN POR TARIMA 2.57 M³.

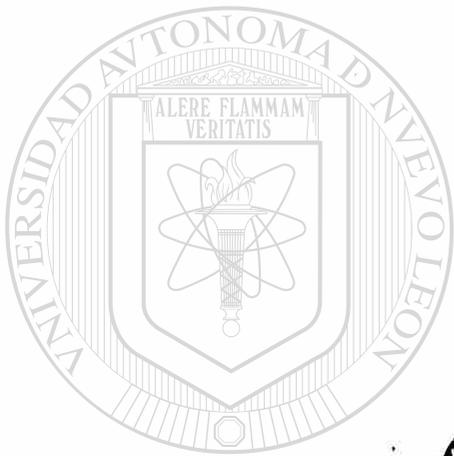
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

PESO NETO TOTAL: 12,181.80 Kgs.
PESO BRUTO TOTAL 13,684.00 Kgs.
VOLUMEN TOTAL: 25.70 M³.
TOTAL CAJAS: 40
TOTAL PIEZAS: 4,600
TOTAL TARIMAS: 10

RUGO, S.A. DE C.V.

ING. FERNANDO ALDAPE MARTINEZ

DIRECTOR GENERAL.



REPUBLICA DE GUATEMALA

12-609-0110-11-70-11-1999/1042105

REG. DE: *Costa Rica*

EN: *Monterrey, N. L.*

CONTRAPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL

NÚMERO Y FECHA: *000/96*

13 NOV 1999

A handwritten signature in black ink, appearing to read "J. J. J.", written over the large "UANL" watermark.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

ING. ABEL MORA PÉREZ

VICECONSUL HONORARIO

DE GUATEMALA EN

MONTERREY, N. L. MEXICO

DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO Y CONTROL DE DOCUMENTOS



LISTA DE EMPAQUE

TARIMA UNO A LA
CINCO

VALVULAS MACHO CON MANGO T DE 13 MM. Y
VALVULAS MACHO MANGO CUADRADO 32 MM.
TARIMAS CON 20 CAJAS CON 2,000 VALVULAS
PESO NETO POR TARIMA 1,218.18 KGS.
PESO BRUTO POR TARIMA 1,368.40 KGS.
VOLUMEN POR TARIMA 2.57 M³.



TARIMA SEIS A LA
DIEZ

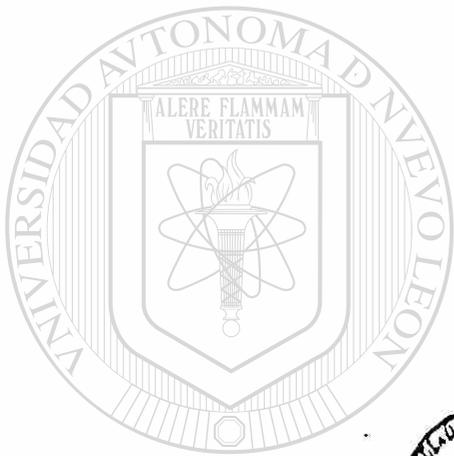
VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-FIERRO DE
13 MM. ECO. Y VALVULAS DE BANQUETA FIE—
RRO-COBRE DE 19 MM. ECO.
TARIMAS CON 20 CAJAS CON 2,600 VALVULAS
PESO NETO POR TARIMA 1,218.18 Kgs.
PESO BRUTO POR TARIMA 1,368.40 KGS.
VOLUMEN POR TARIMA 2.57 M³.

PESO NETO TOTAL: 12,181.80 Kgs.
PESO BRUTO TOTAL 13,684.00 Kgs.
VOLUMEN TOTAL: 25.70 M³.
TOTAL CAJAS: 40
TOTAL PIEZAS: 4,600
TOTAL TARIMAS: 10

RUGO, S.A. DE C.V.

ING. FERNANDO ALDAPE MARTINEZ

DIRECTOR GENERAL.



REPUBLICA DE GUATEMALA

12-600-026-11 11-11-1992/103 104/105
C.C. de: *Costa Rica*
VICERESIDENTE *Costa Rica*
DE *Monterrey N.L.*
CORRESPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL
NÚMERO Y FECHA: *10/1/96*

13 NOV 199

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "J. J. J.", written over the large "UANL" watermark.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

ING. AGUSTO AGUIRRE GILAVO
VICECONSUL HONORARIO
DE GUATEMALA EN
MONTERREY, N. L.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



ESTADO DE CUENTA ENVIADA**AL EXPORTADOR**

SIS AGENCIA ADUANAL (SIS) S.A. DE C.V.

CLIENTE: RUGO, S.A. DE C.V.
 CIUDAD: MONTERREY, N.L.
 ADUANA: CD. HIDALGO, CHIAPAS A 17 DE OCTUBRE DE 1998

ESTADO DE CUENTA

DESCRIPCION	DEBE	HABER	SALDO
FACTURAS 1 FOLIO 00000 PEDIMENTO 69967543	\$ 2,601.18		\$ 2,601.18
SALDO A PAGAR.....			\$ 2,601.18
A T E N T A M E N T E			
CRISTINA ORDAZ OVILLA			

NOTA: AL RECIBIR SU ESTADO DE CUENTA, SI EXISTE ALGUNA INCONFORMIDAD, LES SUPPLICAMOS, NOS LO HAGAN SABER, DENTRO DE LOS PROXIMOS 10 DIAS, DE NO RECIBIR NINGUNA ACLARACION POR PARTE DE USTEDES, SE CONSIDERARA COMO BUENOS, LOS SALDOS DEL MOVIMIENTO RECIBIDO.

3a. Norte # 7 entre 3a. Y 5a. Oriente
 CIUDAD HIDALGO, CHIAPAS, CP. 30840
 TELS. 8-04-42 8-04-43 FAX. 8-04-44

FACTURA DE LA AGENCIA ADUANAL PARA EXPORTADOR

SIS AGENCIA ADUANAL **(SIS)** S.A. DE C.V.

Grupo

SUCURSAL MEXICO, D.F.

EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS Y ASESORIA EN COMERCIO INTERNACIONAL CDH
IMPORTACIONES, EXPORTACIONES Y CONSOLIDACION DE CARGA MARITIMA,
AEREA, TERRESTRE Y TRANSITOS INTERNACIONALES

3a. AV NORTE No 7 ENTRE 3a. Y 5a. ORIENTE
CIUDAD HIDALGO, CHIAPAS C.P. 30840
TELS. 8-04-42 8-04-43 FAX 8-04-44

Nº	- A
00001	
6357 04711798	
No. TRAFICO :	515-940
PEDIMENTO :	1225-600952
FECHA PED. :	04/09/98
FACTURA :	1992

RUGO, S.A. DE C.V. AV. LOS ANGELES OTE. 1005 SAN NICOLAS.

REGISTRO :	
TRANSPORTE :	
ENVIO :	

MARCA RUGO	DESCRIPCION VALVULAS	PESO 13,684 Kgs.
----------------------	--------------------------------	----------------------------

IMPUESTOS ADUANAL DE DESPACHO ; CD. HIDALGO, CHIS.	
FLETE	70.00
MANOBRAS	133.00
VISACION	326.50
PEDIMENTO F-5921	100.00
VALIDACION VALIACION	0.00

SUMA DE GASTO COMPROBADOS EN M.N.	639.58
VALOR FACTURA	431,885.80
BASE PARA EL CALCULO DE HONORARIOS	431,885.80
HONORARIOS	1,511.60
0.35%	
DOCUMENTACION ADUANAL Y FRAGMENTOS	
REVISION ADUANAL Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	50.00
TELEFONO, TELÉX Y GASTOS MENORES	0.00
TELEFONO	50.00
	0.00
	0.00

SUMA LAS ERRORES	1,911.60
FINANCIAMIENTO	0.00
AGUIRIA/MANEJO	1,511.60
IS: I.V.A.	226.74
SUBTOTAL	2,601.18
DE	0.00
TOTAL M.N. N°.	2,601.18

IMPORTE CON LETRA
DOS MIL SEISCIENTOS UN PESOS 18/100 M.N.

NOTA: Esta cuenta de gastos debe ser revisada de inmediato, si no se nos hace observación alguna, antes de 15 días se tendrá como correcta, no se responde por inculpas, supuestos, errores o mala documentación en las facturas comerciales, así como faltantes por robo o pérdida de mercancía que no esté asegurada. La liquidación de los derechos queda sujeta a las observaciones que haga la Dirección General de Aduanas. Efectuando el despacho de las mercancías, cesa toda responsabilidad de nuestra parte.

SIS AGENCIA ADUANAL, S.A. DE C.V.
RFC SAA-940414-PV3

FACTURA DE LA AGENCIA ADUANAL POR MANIOBRAS PARA EL EXPORTADOR

SERVICIOS INTEGRADOS DEL NORESTE, S.A. DE C.V.

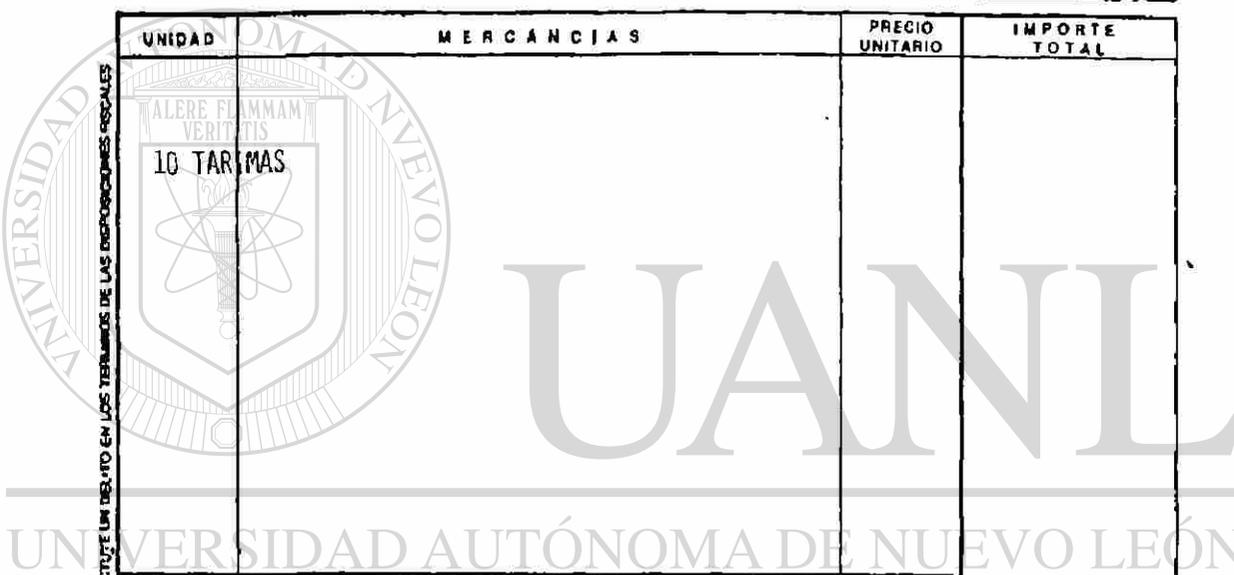
1a AV NORTE No 7 CARRETERA A JARITAS KM. 1
CIUDAD HIDALGO CHIAPAS, MEX CP 30040
TEL: 8-01-07 8-01-12 8-02-48 FAX 8-01-07 8-01-93
R.F.C. 518 910724 056 ECF 123-92



CLIENTE: RUGO, S.A. DE C.V. DOMICILIO: AV. LOS ANGELES # 1005 SAN NICOLÁS DE LOS GZA. REG. FED. CAUS: RUG-500417-883 TELEFONO: 351-00-16	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">FACTURA</th> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">Nº</td> </tr> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">FECHA</th> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">DIA</th> <th style="text-align: center;">MES</th> <th style="text-align: center;">AÑO</th> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">17</td> <td style="text-align: center;">Oct.</td> <td style="text-align: center;">98</td> </tr> </table>	FACTURA			Nº			FECHA			DIA	MES	AÑO	17	Oct.	98
FACTURA																
Nº																
FECHA																
DIA	MES	AÑO														
17	Oct.	98														

UNIDAD	MERCANCIAS	PRECIO UNITARIO	IMPORTE TOTAL
10	TARIMAS		
<p>ALMACENAJE: A POR DIA</p> <p>MANIOBRAS, NORMAL \$ 7.64 X TARIMA. PORTONELADA</p> <p>DOBLE MANIOBRA - A PORTONELADA</p> <p>TRIPLE MANIOBRA - A PORTONELADA</p> <p style="text-align: center;">MANIOBRA REALIZADA EN BODEGA.</p>			
	DESCARGA DE 10 TARIMAS C/VÁLVULAS	\$ 7.64 X 22	-\$ 76.40
	CARGADA " " " " "	\$ 7.64 X 22	-\$ 76.40
SUB-TOTAL			NS 152.80
I.V.A.			NS 22.92
TOTAL			NS 175.72

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES



SH CP
 SECRETARIA DE HACIENDA
 Y CREDITO PUBLICO
 SUBSECRETARIA DE NEGOCIOS
 CIUDAD DE MEXICO
 SECTOR DE ECONOMIA
 DIRECCION GENERAL DE MANEJO DE VALORES
 RE SUBSECRETARIA DE CP

MANIFIESTO DE MERCANCIAS

MANIFIESTO DE LAS MERCANCIAS QUE EL SUSCRITO REMITE AL PUERTO EL VIAL DE TECUMAN, GUATEMALA

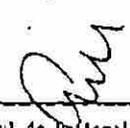
DESCRIPCIÓN	MARCAS	CANTIDAD	CLASE DE UNIDADES	CONTENIDO	CONSIGNATARIO
RUGO	S/A.		VALVULAS	VALVULAS	CENTRAL FERRETERA GUATEMALTECA. CALZ. AGUILAR BATRES # 4431 ZONA 12 GUAT. GUAT. C.A. "PARA SU DESPACHO EN LA ADUANA CENTRAL DE GUATEMALA, C.A."
FACTURA			PESO EN KILOGRAMOS		
RUGO, S.A. DE C.V.			13,684 Kgs.		
<p>Ciudad Hidalgo, Chiapas, Mexico. de _____</p> <p style="text-align: center;">  El Agente Aduanal, LAURE PATRICIA SANTIBAÑEZ PARRA HERNANDEZ. </p>					

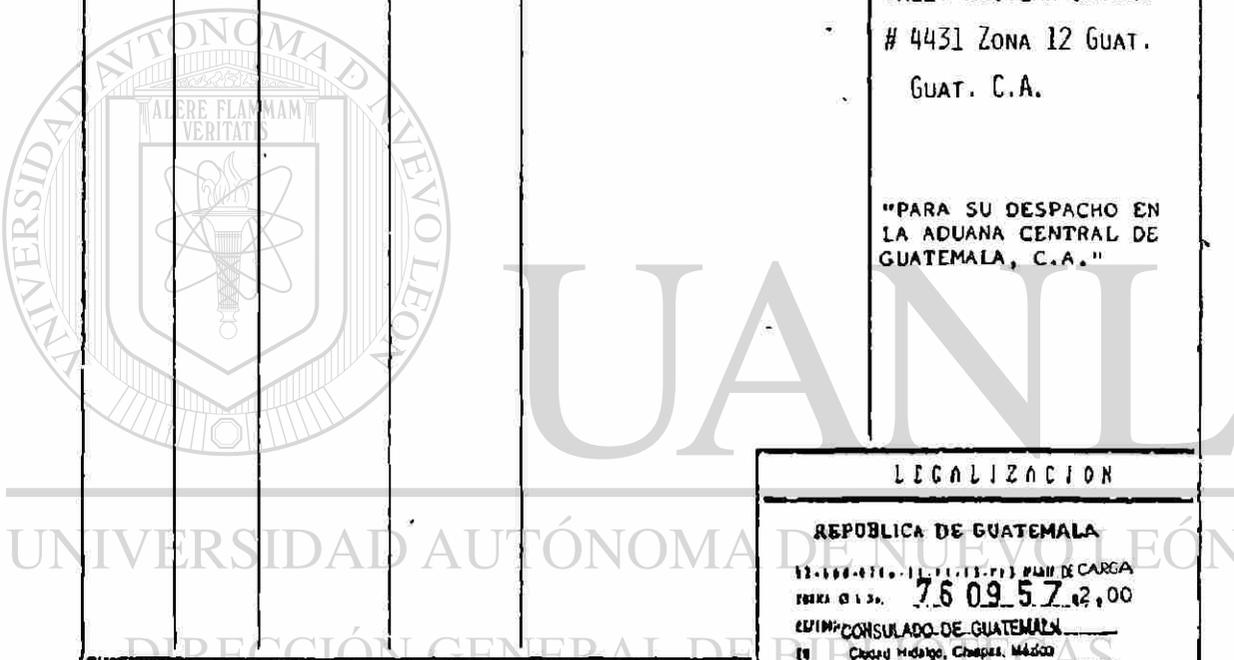
LEGALIZACION

REPUBLICA DE GUATEMALA

VALOR DE LAS MERCANCIAS EN MONEDA NACIONAL DE CARGA
 PARA EL PAIS: **7,609,572.00**

ESTIMADO CONSULADO DE GUATEMALA _____
 EN Ciudad Hidalgo, Chiapas, México
 EL SUSCRITO MANIFIESTA QUE EL CONTENIDO DE ESTE
 MANIFIESTO ESTÁ DE ACUERDO CON EL VALOR DE LAS
 MERCANCIAS QUE SE ENVIAN EN EL PRESENTE Y QUE
 ESTE MANIFIESTO SE PRESENTA EN TRES EJEMPLARES
 DE LOS CUALES SE DEPOSITAN EN ESTE CONSULADO
 UN EJEMPLAR ORIGINAL Y DOS COPIAS EN
 LOS CUALES SE DEPOSITAN EN TRES EJEMPLARES
 POR LA AGTE. ADUANAL QUE DECLARA
 POR CANTIDAD 22 UNIDADES, CON PESO DE
13,684 KGS. CONTIENE TAMBIEN QUE ESTE
 MANIFIESTO NO TIENE EFECTOS, RESPONDIENDO AL CONTENIDO
 DE LA LEY DE ADOLESCENCIA Y DEL
 No. 010848
 FECHA ABRIL 8/98


 El Consul de Guatemala



CARTA PORTE

SIS AGENCIA ADUANAL

SIS

S.A. DE C.V.

CARTA DE PORTE

AGENTE ADUANAL

Expodida en Ciudad Hidalgo, Chis., el 17 de OCTUBRE de 19 98

Remitente RUGO, S.A. DE C.V.

Dirección AV. LOS ANGELES # 1005 SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N.L. MEX.

Consignatario CENTRAL FERRETERA GUATEMALTECA

Marca y Número de los Bultos	Cantidad y Clase de los Bultos	CONTENIDO	Poso Bruto en Kilos
RUGO 40 CAJAS	10 TARIMAS	VALVULAS	13,684 Kgs.

REPUBLICA DE GUATEMALA
 12-648-8788-11-11-11-102/102/11/613
 LIC. DE **CARTA DE PORTE**
 CON DERECHOS COASTALES
 PERMISO **CONGULADO DE GUATEMALA**
 Ciudad Hidalgo, Chiapas, México
 00 48 7 8 = 22
 8 ABR. 1998

Fleto Contratado _____

La mercancía deberá ser entregada a CENTRAL FERRETERA GUATEMALTECA
CALZ. AGUILAR BATRES 4431 ZONA 12 en GUATEMALA, C.A.

Medio de Transporte TERRESTRE

Ref. _____ Fact. 00000

Derechos Q. 5.00

Forma 63-A

No.

PORTEADOR

AGENCIA ADUANAL SIS, S.A. DE C.V.

CARTA PORTE

SIS AGENCIA ADUANAL

SIS

S.A. DE C.V.

CARTA DE PORTE

AGENTE ADUANAL

Expedida en Ciudad Hidalgo, Chis. el 17 de OCTUBRE de 19 98

Remitente RUGO, S.A. DE C.V.

Dirección AV. LOS ANGELES # 1005 SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N.L. MEX.

Consignatario CENTRAL FERRETERA GUATEMALTECA

Marca y Numero de los Bultos	Cantidad y Clase de los Bultos	CONTENIDO	Poso Bruto en Kilos
RUGO 40 CAJAS	10 TARIMAS	VALVULAS	13,684 Kgs.

REPUBLICA DE GUATEMALA
 12-010-1211-01-1 - 13-112/01/001/008
 LIC. DE CARTA DE PORTE
 CON DENOMINACION CONSULARES
 REPUBLICA CONSULADO DE GUATEMALA
 Ciudad Hidalgo, Chiapas, México
 CORRESPONDE AL ENCUM. REG. 126 17200 1-
 004878 EN 22
 08 ABR. 1998

Floto Contratado

La mercancía deberá ser entregada a CENTRAL FERRETERA GUATEMALTECA
 CALZ. AGUILAR BATRES 4431 ZONA 12 on GUATEMALA, C.A.

Medio de Transporte TERRESTRE

Ref. Fact. 00000

Derechos Q. 5.00

Forma 63-A

No.

PORTEADOR

AGENCIA ADUANAL SIS, S.A. DE C.V.

**DOCUMENTOS ENVIADOS AL
CLIENTE EN GUATEMALA, C.A.**

SR. DANIEL QUEZADA ORTIZ
DIRECTOR GENERAL DE FERRETERA
GUATEMALTECA
CD. DE GUATEMALA, GUAT. C.A.

ESTIMADO DANIEL:

POR ESTE CONDUCTO TE ENVIO LA DOCUMENTACION SOLICITADA:

- *FACTURA ORIGINAL No. 00000 Y COPIA
- *LISTA DE EMPAQUE Y COPIA
- *COPIA DE CERTIFICACION DE LEGALIZACION DE FACTURA YA PAGADA.

EN CUANTO A TUS VALVULAS, COMUNICATE CON LA AGENCIA

ADUANAL SIS, CON ATENCION A LA SEÑORITA CRISTINA ORDAZ
OVILLA, PARA QUE RECOJAS TU MATERIAL.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
SI TIENES ALGUN COMENTARIO ADICIONAL, ESTAMOS A TUS ORDENES.

A T E N T A M E N T E.

ING. REYNALDO OCAMPO JAIMES
GERENTE DE VENTAS DE EXPORTACION

FACTURA PARA CLIENTE EN GUATEMALA



DATOS DE LA EMPRESA EXPORTADORA

FACTURA

N 00000

DIA MES AÑO
13 10 98

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

CLIENTE: DATOS DEL CLIENTE DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, C.A. TELS FAX
DIRECCION R F C

No CLIENTE **370-GUAT** SU PEDIDO **16/98** NUESTRO PEDIDO: **16/98/370 GUAT**
INSTRUCCIONES ESPECIALES **ATE N: DANIEL QUEZADA** CONDICIONES DE PAGO **CONTADO** ENVIADO POR: **AUTO LINEAS TRECA'S** CAJAS **40** GUIA No. **0136954-A**

PARTIDA	CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	1,000	VALVULAS MACHO MANGO T DE 13 MM.	\$ 5.66	\$ 5,660.00
2	1,000	VALVULAS MACHO MANGO CUADRADO 32 MM.	17.41	17,410.00
3	1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-FIERRO DE 13 MM. E.	6.48	8,424.00
4	1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-COBRE DE 19 MM. E.	15.75	20,475.00
		*FLETE: MONTERREY, N.L. A CD. HIDALGO, CHIS		700.00
			USD	\$ 52,669.00

*TOTAL DE CAJAS: 40
*TOTAL TARIMAS: 10
*TOTAL PESO NETO: 12,188 KG.
*TOTAL PESO BRUTO: 13,684 KG.

RUGO, S.A. DE C.V.
ING. FERNANDO ALDAPE MARTINEZ
DIRECTOR GENERAL

SUBTOTAL \$ \$ 52,669.00
IVA - 0 -

TOTAL \$ USA \$ 52,669.00

DEBEMOS Y PAGAREMOS INCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE EN SAN NICOLAS DE LOS GARZA N.L. EL IMPORTE DE LA MERCANCIA A MI (NUESTRA) ENTERA SATISFACCION POR LA CANTIDAD DE IMPORTE CON LETRA.

CINCUENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS SESENTA Y NUEVE DOLARES 00/100 USD.

EL DIA _____ DE _____ DE _____ SI NO FUERA PAGADO A SU VENCIMIENTO QUEDA (AMOS)

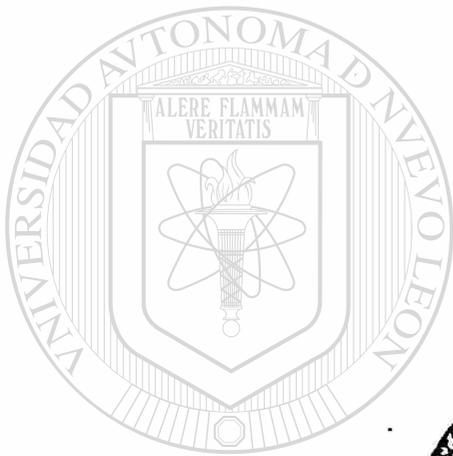
OBLIGADOS A PAGAR INTERESES MORATORIOS DEL _____ % MENSUAL LA FIRMA EN CUALQUIER LUGAR SE CONSIDERA COMO ACEPTACION DE ESTE PAGARE

NOS RESERVAMOS EL DERECHO DE COBRAR EL 20% SOBRE CHEQUES DEVUELTOS, DE CONFORMIDAD CON LA LEY GENERAL DE TITULOS Y DE OPERACIONES DE CREDITO EL IMPORTE DE ESTA FACTURA DEBERA SER LIQUIDADO CON CHEQUE A NOMBRE DE ESTA COMPAÑIA

CONSORCIO PUBLICITARIO CASABEL S.S. OFICINA MONTERREY P.C. TEL: 81725-495
DIR: ESCOBEDO No. 723 INT. MONTERREY N. CP 64000 TEL. 375-6030
IMPRESOR AUTORIZADO POR LA S.H.P. PUBLICADA EN EL D.F. EL DIA 02/02/98

FIRMA DEL CLIENTE

ORIGINAL CLIENTE



REPUBLICA DE GUATEMALA

12-600-0266-11-11-11 12/11/13 104/105

REG. N.º: *Corta Peltz* ...
5º PERIODO CONSULADO

EXPIRA EN: *Consulado de Monterrey, N. L.*
EN: *Monterrey, N. L.*
CORRESPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL
NÚMERO Y FECHA: *104/105*

13 NOV 199

A handwritten signature in black ink, appearing to read "J. Peltz".



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

ING. ARTURO MORAN SUAYO
VICECONSUL HONORARIO
DE GUATEMALA EN
MONTERREY, N. L.

DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTROS Y FIDEICOMISOS



FACTURA PARA CLIENTE EN GUATEMALA



DATOS DE LA EMPRESA EXPORTADORA

FACTURA		
N 00000		
DIA	MES	AÑO
13	10	98

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

CLIENTE: **DATOS DEL CLIENTE DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA, C.A.**

TELS
FAX

R F C

No CUENTE: **370-GUAT** SU PEDIDO: **16/98** NUESTRO PEDIDO: **16/98/370 GUAT**

INSTRUCCIONES ESPECIALES	CONDICIONES DE PAGO	ENVIADO POR:	CAJAS	GUIA No.
ATE N: DANIEL QUEZADA	CONTADO	AUTO LINEAS TRECA'S	40	0136954-A

PARTIDA	CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	1,000	VALVULAS MACHO MANGO T DE 13 MM.	\$ 5.66	\$ 5,660.00
2	1,000	VALVULAS MACHO MANGO CUADRADO 32 MM.	17.41	17,410.00
3	1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-FIERRO DE 13 MM. E.	6.48	8,424.00
4	1,300	VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-COBRE DE 19 MM. E.	15.75	20,475.00
		*FLETE: MONTERREY, N.L. A CD. HIDALGO, CHIS		700.00
			USD	\$ 52,669.00
*TOTAL DE CAJAS: 40				
*TOTAL TARIMAS: 10				
*TOTAL PESO NETO: 12,188 KG.				
*TOTAL PESO BRUTO: 13,684 KG.				
RUGO, S.A. DE C.V. ING. FERNANDO ALDAPE MARTINEZ DIRECTOR GENERAL			SUBTOTAL \$	\$ 52,669.00
			IVA	- 0 -

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCION GENERAL DE BIBLIOTECAS

DEBEMOS Y PAGAREMOS INCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE **TOTAL \$ USA \$ 52,669.00**

EN SU VOUCHER DE LOS CARZOS AL EL IMPORTE DE LA MERCANCIA A MI (NUESTRA) ENTERA SATISFACCION POR LA CANTIDAD DE

IMPORTE CON LETRA

CINCUENTA Y DOS MIL SEISCIENTOS SESENTA Y NUEVE DOLARES 00/100 USD.

EL DIA _____ DE _____ DE _____ SI NO FUERA PAGADO A SU VENCIMIENTO QUEDA (AMOS)

OBLIGADOS A PAGAR INTERESES MORATORIOS DEL _____ % MENSUAL
LA FIRMA EN CUALQUIER LUGAR SE CONSIDERA COMO ACEPTACION DE ESTE PAGARE

NOS RESERVAMOS EL DERECHO DE COBRAR EL 20% SOBRE CHEQUES DEVUELTOS DE CONFORMIDAD

CON LA LEY GENERAL DE TITULOS Y DE OPERACIONES DE CREDITO

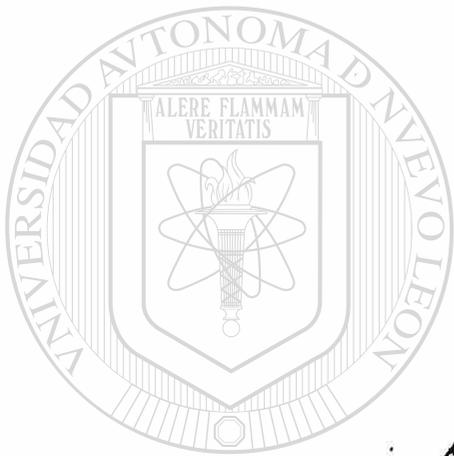
EL IMPORTE DE ESTA FACTURA DEBERA SER LIQUIDADO

CON CHEQUE A NOMBRE DE ESTA COMPANIA

CONSORCIO PUBLICITARIO TARRIBO, C.S. LINCA MORE NO 417 C. EL RAO-51125-050
GRAL. ESCOBEDO N° 775 INT. MONTERREY N.L. C.P. 64000 TEL. 375 92 30
IMPRESOR/AUTOR: ADI'S FORLA S.A. P. PUBLICACION F. 10/07/98 D.M. 026/98

FIRMA DEL CLIENTE

ORIGINAL CLIENTE



REPUBLICA DE GUATEMALA

12-600-0165-11 11-11-1992/193 104/105

OTG DE: *Carla Peltz*
S. P. (MICHOS) CONSULADO
TARJETA DE: *Carla Peltz*
EN: *Monterrey N. L.*
CORRESPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL
NUMERO Y FECHA: *604/96*

13 NOV 199

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Carla Peltz".



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

ING. AGUSTO MORAN BRAVO

VICECONSUL HONORARIO

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

DE GUATEMALA EN
MONTERREY, N. L.



LISTA DE EMPAQUE

TARIMA UNO A LA
CINCO

VALVULAS MACHO CON MANGO T DE 13 MM. Y
VALVULAS MACHO MANGO CUADRADO 32 MM.
TARIMAS CON 20 CAJAS CON 2,000 VALVULAS
PESO NETO POR TARIMA 1,218.18 KGS.
PESO BRUTO POR TARIMA 1,368.40 KGS.
VOLUMEN POR TARIMA 2.57 M³.

TARIMA SEIS A LA
DIEZ

VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-FIERRO DE
13 MM. ECO. Y VALVULAS DE BANQUETA FIE—
RRO-COBRE DE 19 MM. ECO.
TARIMAS CON 20 CAJAS CON 2,600 VALVULAS
PESO NETO POR TARIMA 1,218.18 Kgs.
PESO BRUTO POR TARIMA 1,368.40 KGS.
VOLUMEN POR TARIMA 2.57 M³.

PESO NETO TOTAL: 12,181.80 Kgs.
PESO BRUTO TOTAL 13,684.00 Kgs.
VOLUMEN TOTAL: 25.70 M³.
TOTAL CAJAS: 40
TOTAL PIEZAS: 4,600
TOTAL TARIMAS: 10

RUGO, S.A. DE C.V.

ING. FERNANDO ALDAPE MARTINEZ

DIRECTOR GENERAL.

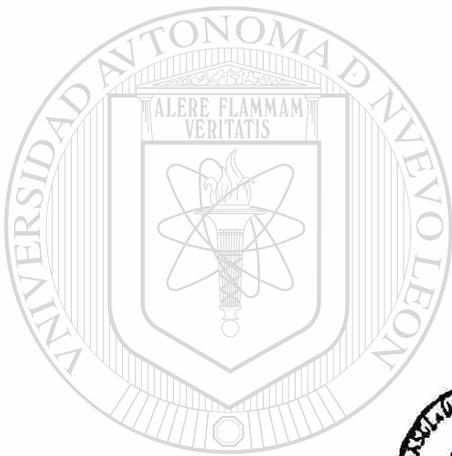
REPUBLICA DE GUATEMALA

12-800-0286-11-11-11-1927/93 190/185

UG. N.º: *Costa Rica* -----
54 DÍGITOS CONSTANTES

EMISIÓN EN *Consulado de Guatemala*
EN *Monterrey N. L.*
CORRESPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL
NÚMERO Y FECHA: *604/96.*

13 NOV 199



Juan L. ...

JUAN L

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

ING. ARTURO AGUIRRE CORVAO
VICECONSUL HONORARIO
DE GUATEMALA EN
MONTERREY, N. L.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



LISTA DE EMPAQUE

TARIMA UNO A LA
CINCO

VALVULAS MACHO CON MANGO T DE 13 MM. Y
VALVULAS MACHO MANGO CUADRADO 32 MM.
TARIMAS CON 20 CAJAS CON 2,000 VALVULAS
PESO NETO POR TARIMA 1,218.18 KGS.
PESO BRUTO POR TARIMA 1,368.40 KGS.
VOLUMEN POR TARIMA 2.57 M³.



TARIMA SEIS A LA
DIEZ

VALVULAS DE BANQUETA FIERRO-FIERRO DE
13 MM. ECO. Y VALVULAS DE BANQUETA FIE—
RRO-COBRE DE 19 MM. ECO.
TARIMAS CON 20 CAJAS CON 2,600 VALVULAS
PESO NETO POR TARIMA 1,218.18 Kgs.
PESO BRUTO POR TARIMA 1,368.40 KGS.
VOLUMEN POR TARIMA 2.57 M³.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

PESO NETO TOTAL: 12,181.80 Kgs.
PESO BRUTO TOTAL 13,684.00 Kgs.
VOLUMEN TOTAL: 25.70 M³.
TOTAL CAJAS: 40
TOTAL PIEZAS: 4,600
TOTAL TARIMAS: 10

RUGO, S.A. DE C.V.

ING. FERNANDO ALDAPE MARTINEZ

DIRECTOR GENERAL.

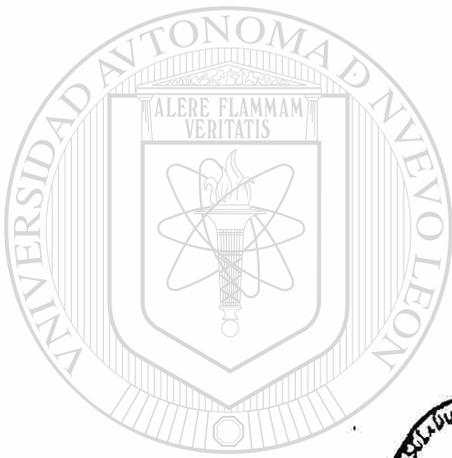
REPUBLICA DE GUATEMALA

12-600-076-11 11-11-1992/103 104/105

N.º: *Costa Delte*

EN *Monterrey N. L.*
CORRESPONDE AL DOCUMENTO LEGALIZADO BAJO EL
NUMERO Y FECHA: *1004/96*

13 NOV 199



[Handwritten signature]

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN
ING. *AGUSTO MORA ESPINO*
VICECONSUL HONORARIO
DE GUATEMALA EN
MONTERREY, N. L.
DIRECCIÓN GENERAL DE *OTECAS*



**COPIA DE CERTIFICACION Y LEGALIZACION
DE FACTURA YA PAGADA**

FORMA 63-A

SERIE "R"

REPUBLICA DE GUATEMALA, AMERICA CENTRAL



Nº 254903

RECIBO ORIGINAL PARA EL ENTERANTE.

OFICINA CONSULADO HONORARIO DE GUATEMALA

LUGAR MONTERREY, N.L.

RECIBO DE INGRESOS

POR Q. 15.00 U.S.

RECIBIDA DE RUGO, S. A. DE C. V.

LA CANTIDAD DE (QUINCE DOLARES AMERICANOS EXACTOS)

EN CONCEPTO DE V/ S DER/ LEG. DE FACT. Y DOCUMENTOS DE
EMBARQUE REG. No. 644/96

FECHA 14 DE OCTUBRE DE 1998

BELLO

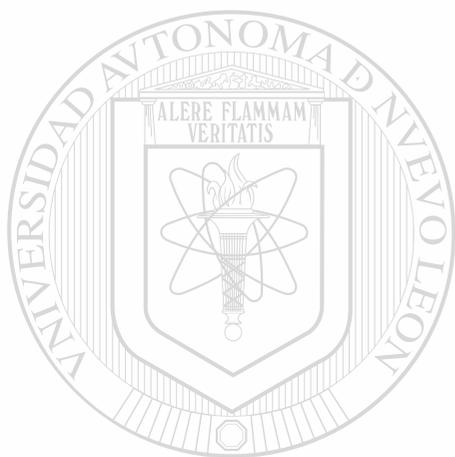

 FIRMA RECEPTOR O JEFE DE LA OFICINA

NOTAS IMPORTANTES

- 1 PARA EL RECEPTOR—Deben llenarse simultáneamente los dos comprobantes utilizando papel carbón. En caso de error anúlase el formulario completo y acompáñese con la cuenta sin neglosar. No tendrá valor si contiene borrónes, tachaduras o enmiendas
- 2 PARA EL ENTERANTE—En caso de notarse anomalías en este recibo debe comunicarse a la Contraloría de Cuentas, acompañando el presente documento.

ANEXO L

**MECANISMOS PARA LA OBTENCION DE LINEAS DE
CREDITO POR MEDIO DE BANCOMEXT, CON EL
PROGRAMA DENOMINADO FORFAITING.**



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

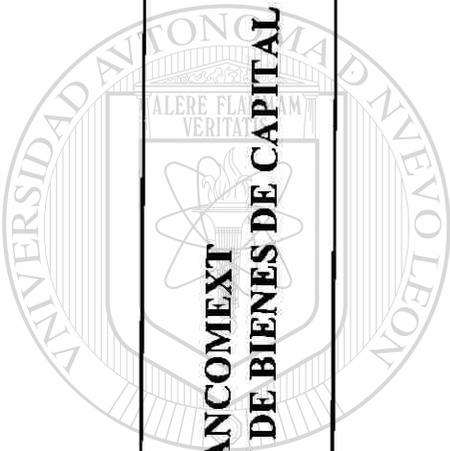
**BANCOMEXT
IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL**

- LINEA GARANTIZADA

- AVAL DE BANCOMEXT

A) CARTA GARANTIA

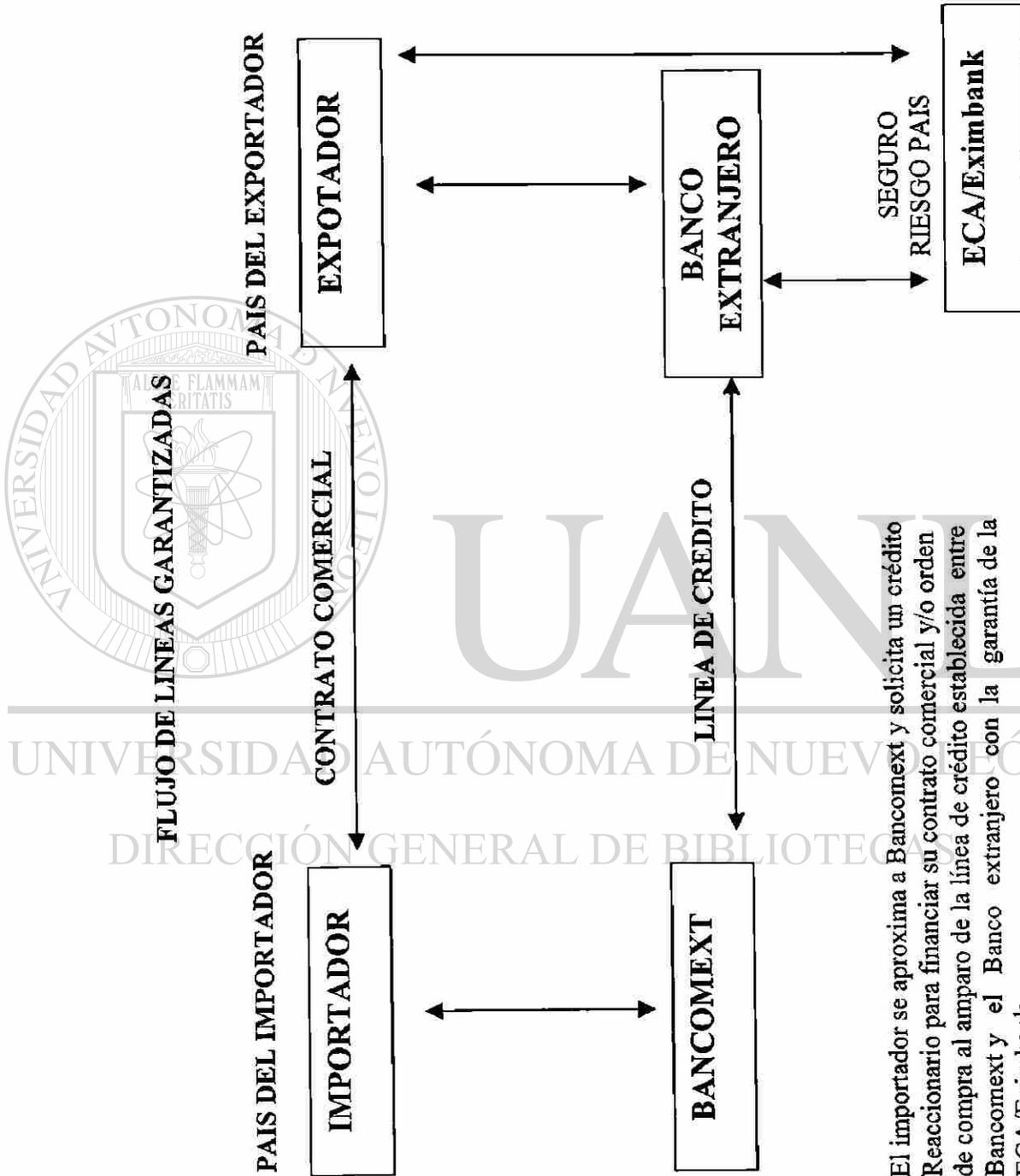
B) FORFAITING



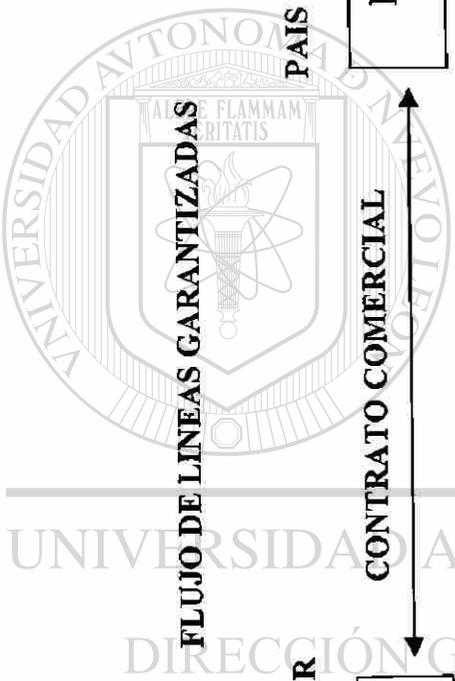
UANL

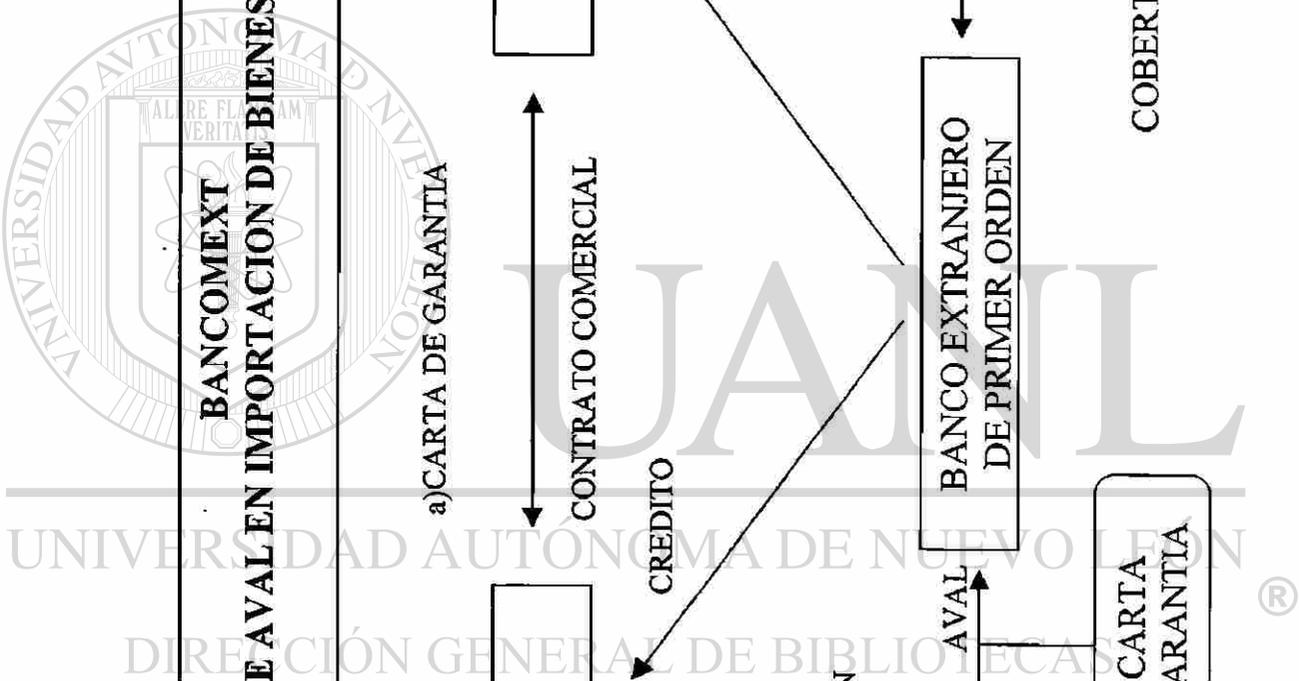
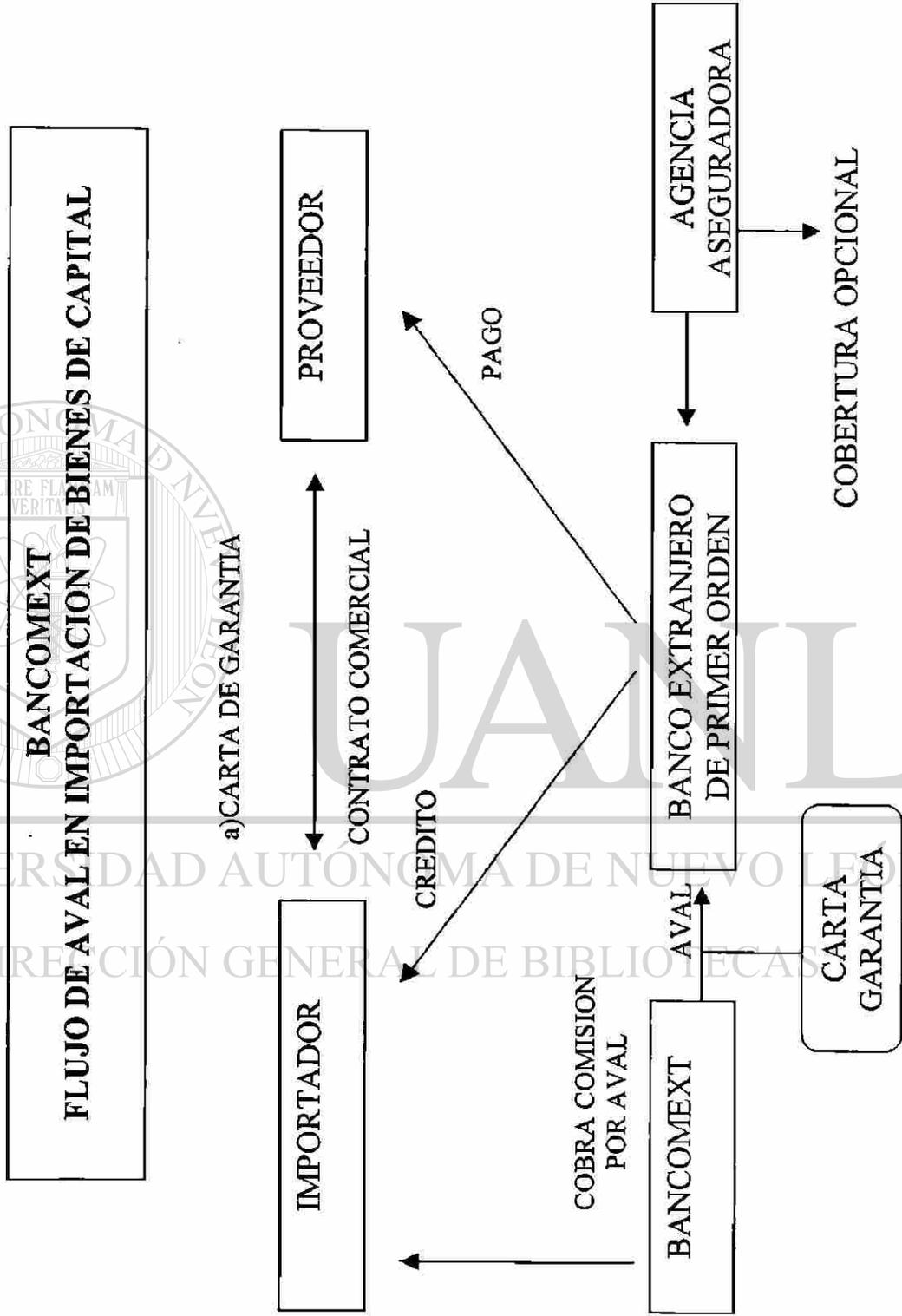
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

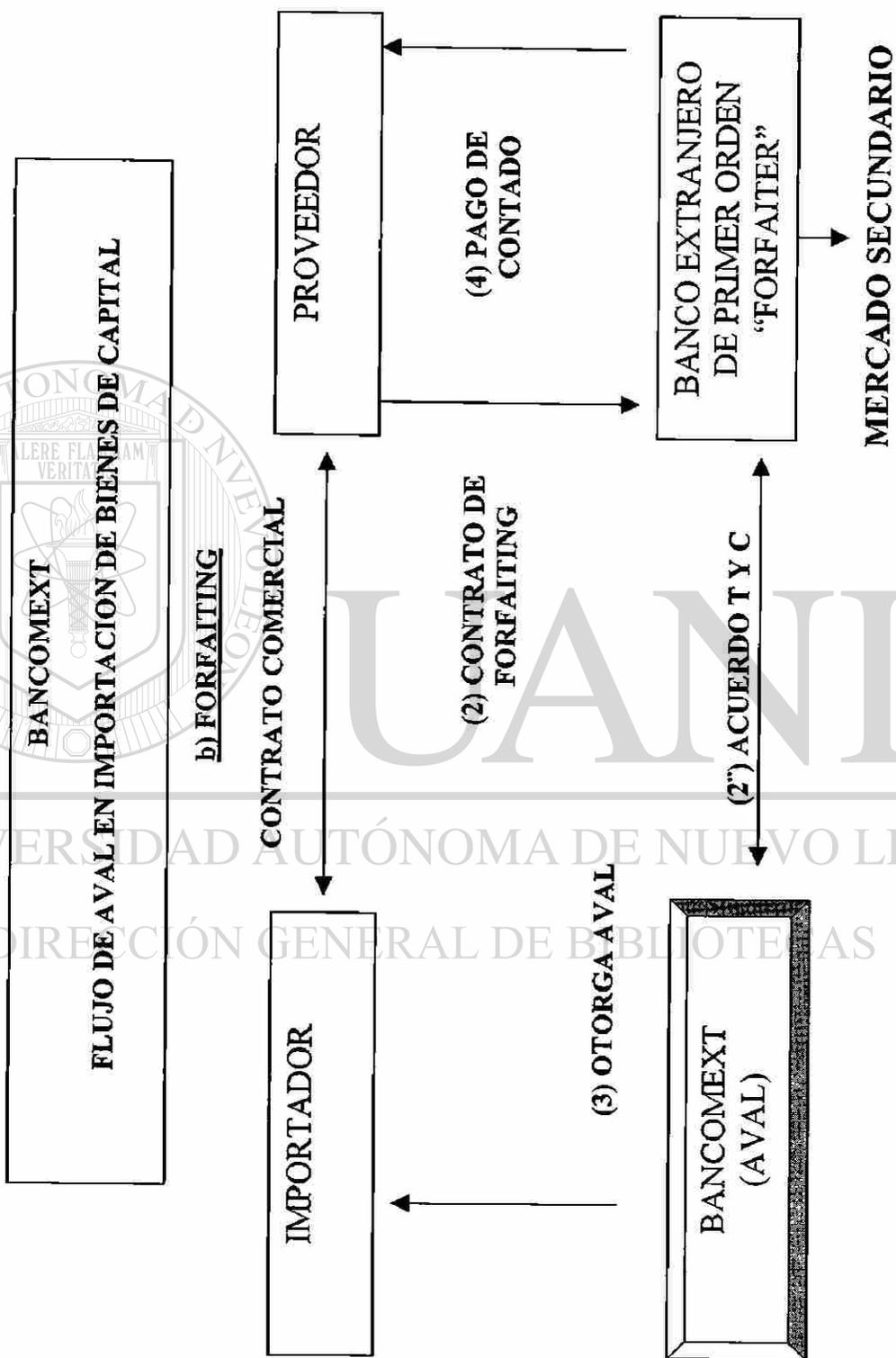




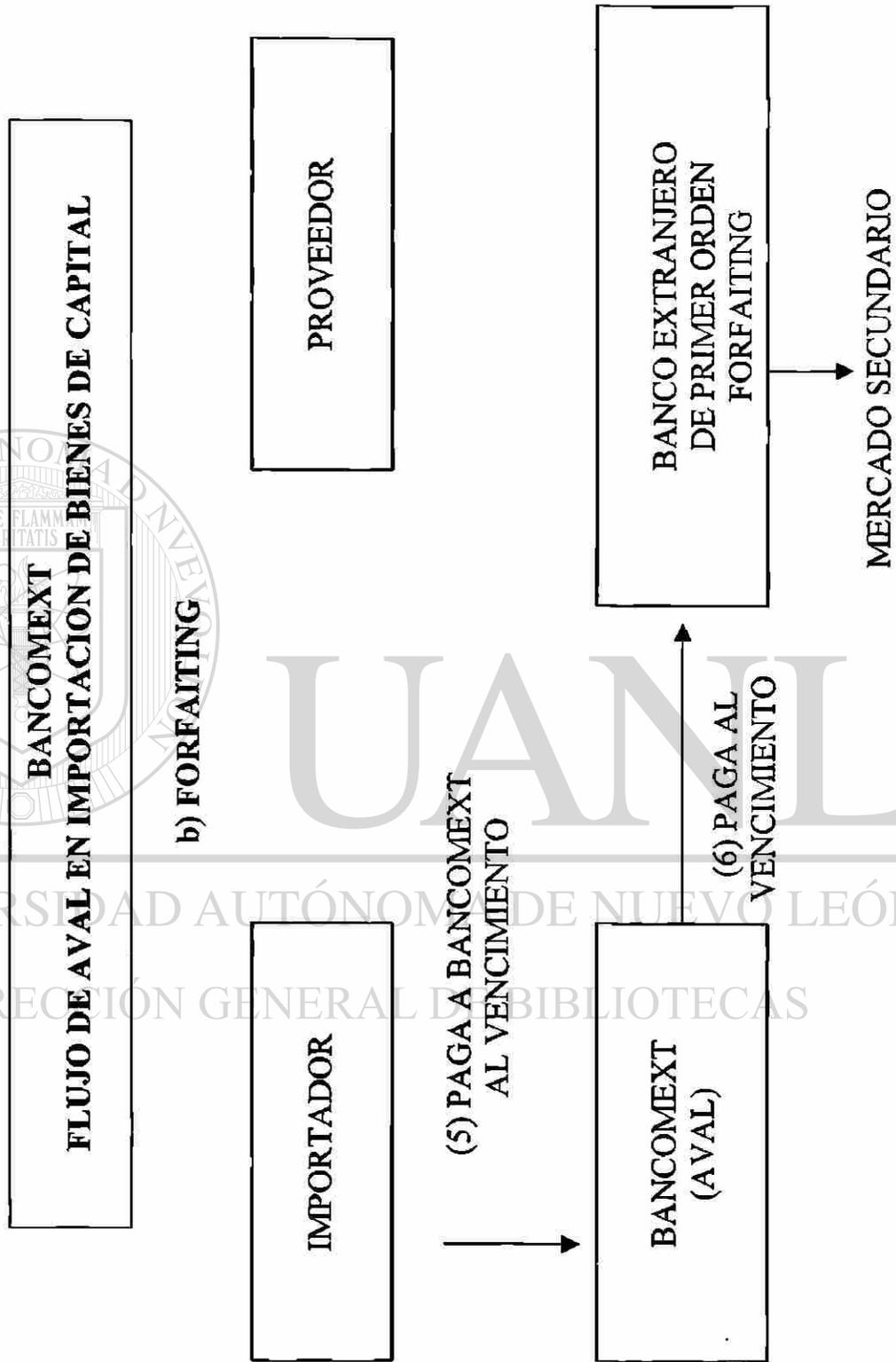
El importador se aproxima a Bancomext y solicita un crédito Reaccionario para financiar su contrato comercial y/o orden de compra al amparo de la línea de crédito establecida entre Bancomext y el Banco extranjero con la garantía de la ECA/Eximbank.







UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



**BANCOMEXT
IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL**

AVALES: FORFAITING

AVAL: GARANTIA INCONDICIONAL, IRREVOCABLE DE PAGO AL VENCIMIENTO

- 1. EL CONTRATO COMERCIAL SE FIRMA ENTRE EL PROVEEDOR EXTRANJERO Y EL IMPORTADOR MEXICANO CON LA ANUENCIA DE BANCOMEXT.**
- 2. BANCOMEXT NEGOCIA LOS TERMINOS Y CONDICIONES DE ACUERDO A LOS PARAMETROS ESTABLECIDOS PARA LA DEUDA SOBERAN**
- 3. AUTORIZACIONES DE LA SHCP**

BANCOMEXT
IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL

AVALES: FORFEITING

4.- INSTRUMENTACION: PAGARES (PROMISSORY NOTES)

RESTRICCIÓN: SERAN NEGOCIABLES SOLAMENTE CON INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE:

- ✓ **ESTEN ESTABLECIDAS EN PAISES QUE CUENTEN CON UN TRATADO PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACION CON MEXICO.**
- ✓ **ESTEN REGISTRADOAS ANTE LA SHCP**

**BANCOMEXT
IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL**

AVALES: FORFAITING

✓ RIESGO BANCINEXT ALTAMENTE ACEPTABLES EN EL MERCADO DE FORFAITING.

CLASIFICACION DE RIESGO BANCOMEXT

Tipo de deuda	DCR	MOODY'S	S&P
Deuda de largo plazo (no pesos)	BB	B a 2	BB
Deuda de largo plazo (pesos)	A-	NR	NR
Deuda de corto plazo (no pesos)	D-4	NR	NR
Deuda de corto plazo (pesos)	D-1-	NR	NR

**BANCOMEXT
IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL**

AVALES: FORFAITING

INFORMACIÓN BÁSICA PARA OBTENER EL FORFAITING EN BANCOMEXT:

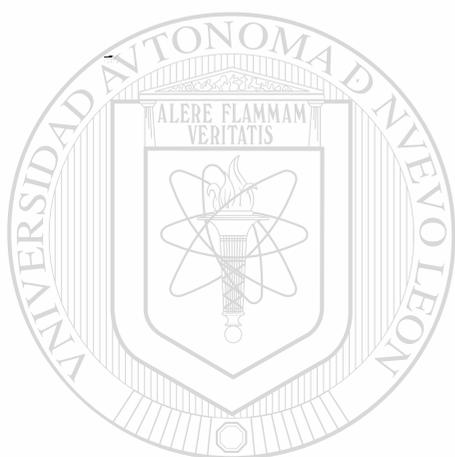
- ✓ País de destino
- ✓ Mercancía
- ✓ Valor del contrato y divisa
- ✓ Plazo requerido
- ✓ Fecha de embarque (APROX)
- ✓ Contrato firmado y condiciones
- ✓ Involucrar BANCOMEXT en la negociación



ANEXO M

PROGRAMA DEL GOBIERNO GUATEMALTECO

DENOMINADO ZOLIC



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



BIENVENIDOS

**Zona Libre de Industria y Comercio
Santo Tomás de Castilla
Guatemala, Centroamérica.**



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

ZOLIC, es la primera zona franca de Guatemala, creada por el Estado para promover el desarrollo industrial y comercial del país, con personalidad jurídica, patrimonio propio, autonomía funcional, duración ilimitada. Se encuentra ubicada en el Puerto de Santo Tomás de Castilla, del Departamento de Izabal, Guatemala, Centroamérica. Funciona en un área extra aduanal cercada y vigilada.

Dentro de ella se pueden realizar las siguientes operaciones, manufacturar, envasar, montar, ensamblar, refinar, purificar, mezclar, transformar, y en general: comerciar y manipular, toda clase de mercancías, productos, materias primas, equipos, envases, y además efectos de comercio, con la única excepción de los artículos que sea prohibida su importación, de acuerdo con las leyes de la República de Guatemala.



ZOLIC está situada en forma adyacente al Puerto Santo Tomás de Castilla. Un Puerto de primera categoría, con facilidades para descarga de cualquier clase de mercancías, ya se sean éstas en contenedor, a granel o carga convencional.

Actualmente un porcentaje de la carga que ingresa al país lo hace por este Puerto

ZOLIC se encuentra ubicada en la Ciudad de Puerto Barrios, la cual cuenta con toda la infraestructura básica de una ciudad pequeña (teléfono, electricidad, hospitales, hoteles, restaurantes, aeropuerto, etc.), lo cual permite una fácil operación a cualquier actividad económica que se desarrolle en este parque industrial y comercial.

La ciudad de Puerto Barrios se encuentra a 300 kilómetros de la Ciudad de Guatemala, enlazada por una carretera de primer orden y a 410 kilómetros de distancia (7 horas en camión) de Puerto Quetzal (Océano Pacífico). Lo cual sitúa a la Zona Libre en una posición estratégica para poder embarcar productos tanto en Costa Este, como a la Oeste del Continente Americano.

Según la Ley Orgánica de **ZOLIC**, todas las empresas que se sitúen en esta Zona franca, están exentas del pago de impuestos, derechos, contribuciones y cualquier gravámen fiscal o municipal creados o por decretarse, de todas las mercancías, equipos, maquinaria, accesorios, y demás bienes que se destinen para sus operaciones dentro de la ZONA LIBRE.

Adicionalmente, las empresas que se instalen y operen en la Zona Libre, estarán exentas del pago del impuesto sobre la Renta, durante los primeros 12 años, computados a partir del inicio de sus operaciones. Las personas extranjeras, individuales o jurídicas, no gozarán de este beneficio, cuando estén sujetos a los mismos impuestos en su país de origen y la legislación de su país les permita deducir los impuestos pagados en Guatemala, de los impuestos que debe pagar en su país de origen.



INSTALACIONES

ZOLIC cuenta con 50 hectáreas de terreno debidamente cercado debidamente cercado y protegido por personal de seguridad las 24 horas del día.

Actualmente dentro del Predio Fiscal, se cuenta con edificios de diferentes tamaños y diferentes usos (comercio, industria, servicios), los cuales están debidamente equipados con la infraestructura necesaria (sanitarios, agua, electricidad, etc.). Se tiene adecuada cantidad de teléfonos, para comunicación tanto nacional como internacional.

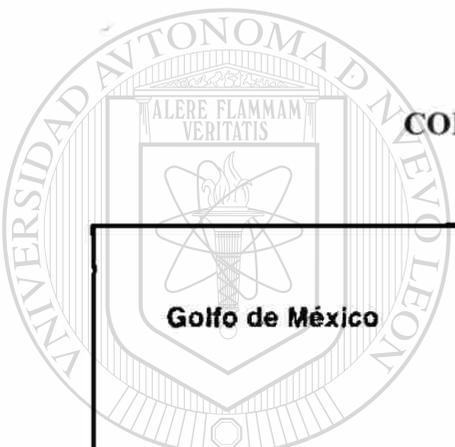
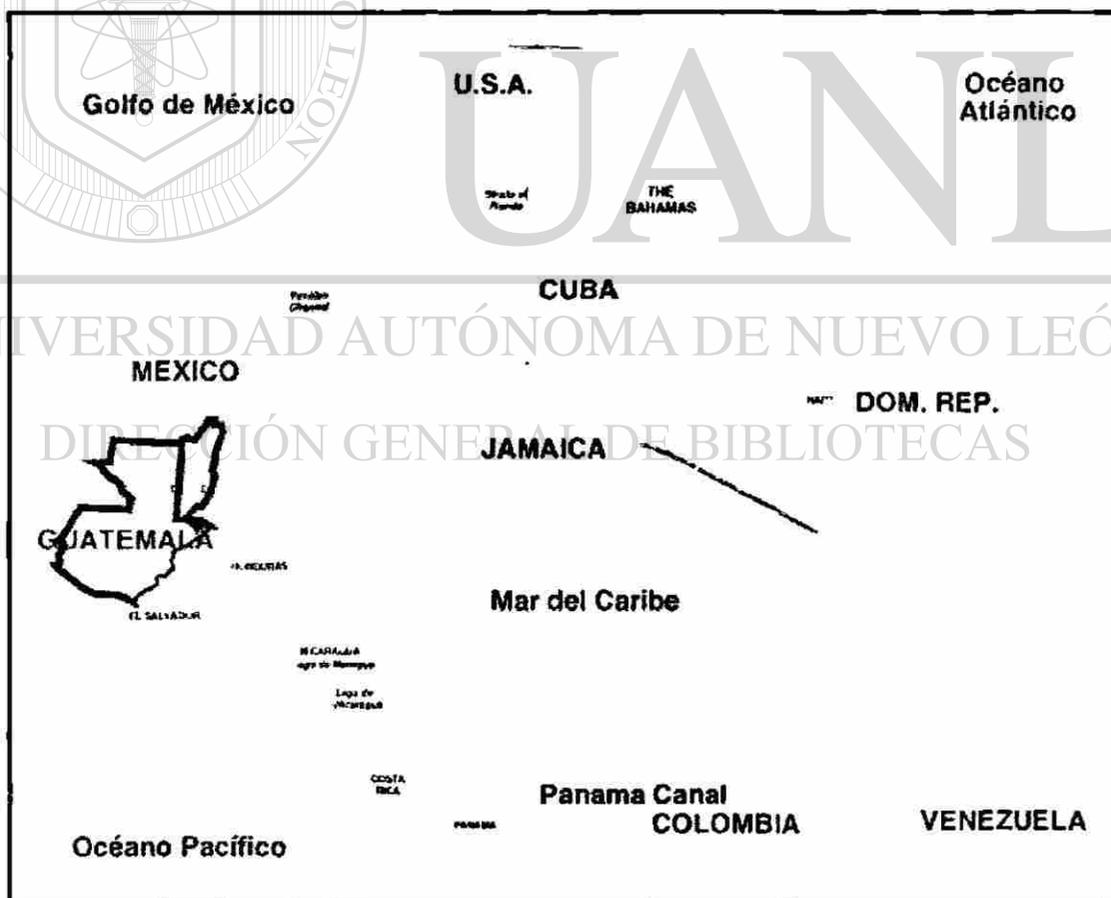
Fuera del área Fiscal también existen áreas disponibles y adecuadas para instalación de oficinas administrativas y/o comerciales.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

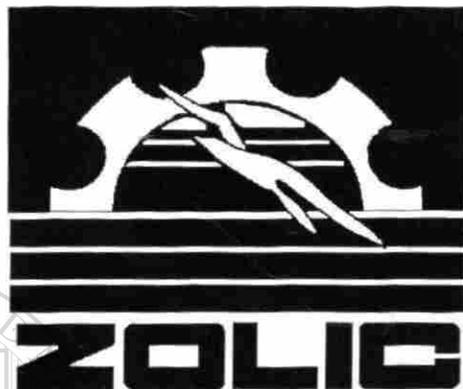




COMO LLEGAR AL ZOLIC



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
 DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



RÉGIMEN TARIFARIO

Las tarifas dentro y fuera del perímetro Fiscal son sumamente competitivas, comparadas tanto con los valores locales, como los internacionales.

El régimen tarifario es revisado anualmente, se paga en moneda Nacional y está indexado al dólar Americano (US\$).

Actualmente hay disponibilidad de áreas cubiertas para rentar y las tarifas oscilan alrededor de U.S.\$ 2.00/metro cuadrado, en base mensual.

También hay áreas no cubiertas disponibles, en las cuales los usuarios pueden construir sus propias instalaciones con una renta tan baja como U.S.\$ 0.60/metro cuadrado al mes.

Oficinas en Ciudad de Guatemala, C.A.:

Edificio Cámara de Industria

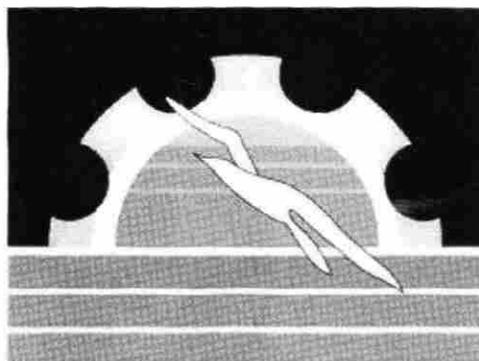
Ruta 6, 9-21 Zona 4 01004

10 month Nivel

Teléfonos: (502-2)-232-5740, 231-3679, 231-3806

FAX. (502)-248-3414.

Escríbanos a : zolic@guate.net



ZOLIC



REQUISITOS

Para operar en la Zona Libre, el interesado debe presentar:

- Copia de la Patente de Comercio
- Escritura constitutiva de la Sociedad
- Acta Notarial del Nombramiento de Representante Legal
- Estados Financieros Recientes
- Si se trata de empresas extranjeras, copia del acuerdo Gubernativo que autorize su funcionamiento en Guatemala

CAMARA DE INDUSTRIA DE GUATEMALA



Misión:

Nosotros existimos para promover el desarrollo del sector industrial, facilitándole servicios adecuados a sus necesidades e impulsando un clima propicio para Fortalecer la industria nacional, con responsabilidad hacia la sociedad Guatemalteca.

Objetivos:

- * Combatir el comercio desleal y fortalecer el consumo del producto nacional
- * Lograr la inserción de los empresarios industriales Guatemaltecos en el mercado internacional a través de una estrategia adecuada a las necesidades locales.
- * Mantener presencia constante en las instituciones de Gobierno con el fin de Representar al sector industrial en las negociaciones comerciales con terceros países o bloques.

Beneficios:

- * Información y procedimientos sobre comercio internacional que ayuden a la promoción de exportaciones de productos manufacturados.
- * Posibilidad de agremiarse y sus beneficios intrínsecos, de bien común y acciones pro-activas.

- * Co-participación en el desarrollo de políticas de interés para la industria.
- * Eventos y programas informativos de interés para los asociados.
- * Acceso a información del Sector y banco de datos de los asociados.
- * Orientación en las áreas jurídicas, administrativas, laborales, comerciales, fiscales, económicas, arancelarias y de mercado Centroamericano.
- * Información constante y servicios de consulta sobre leyes y reglamentos oficiales.
- * Bolsa de Subcontratación industrial.
- * Beneficios materiales de pertenencia del edificio.
- * Programas de investigación industrial.
- * Presencia en el Directorio industrial.
- * Suscripción gratuita a nuestro órgano informativo mensual "El Industrial".

Requisitos para asociarse:

- * Su deseo de afiliarse a la Cámara para hacer crecer su industria y fortalecer en general a la industria nacional.
- * Participar activamente en las distintas comisiones de trabajo para buscar soluciones a los problemas que afectan a este sector.
- * Que su actividad sea permanente.
- * Tener los padrinos socios de la CIG.
- * Cuota de ingreso, más una cuota mensual.

ANEXO N

COMO UTILIZAR EL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL ENTRE MEXICO Y GUATEMALA

¿QUE ES UN ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL?

Es un convenio que suscriben dos o más países, mediante el cual se otorgan beneficios y se establecen las reglas que los regirán.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

¿MEXICO HA FIRMADO EN EL MARCO DE LA ALADI ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL CON PAISES LATINOAMERICANOS FUERA DE LA ASOCIACION?

Sí México ha firmado acuerdos con varios países centroamericanos, entre ellos Guatemala.

**¿CUANDO SE FIRMO EL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL CON
GUATEMALA?**

El 4 de Septiembre de 1984, siendo ratificado por México y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de ese mismo año.

**¿CUAL ES EL OBJETO DEL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL CON
GUATEMALA?**

El objeto del Acuerdo es el otorgamiento de concesiones que permitan fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio mutuo en forma compatible con las respectivas políticas económicas y coadyuvar a la consolidación del proceso de integración de América Latina.

¿COMO ESTA CONFORMADO EL ACUERDO?

Este mecanismo consta de 14 capítulos y 27 artículos que contienen las normas que regulan los beneficios y concesiones que se otorga a ambos países.

Asimismo, incluye un listado de productos guatemaltecos beneficiados y las reglas que clasifican el origen de las mercancías.

**¿QUE PREFERENCIAS SE PACTARON EN EL ACUERDO DE ALCANCE
PARCIAL CON GUATEMALA?**

Se pactaron preferencias con respecto a los gravámenes y demás restricciones aplicadas por México a la importación de productos negociados. Las preferencias arancelarias que se otorguen consisten en rebajas porcentuales que serán aplicables sobre los aranceles nacionales de importación.

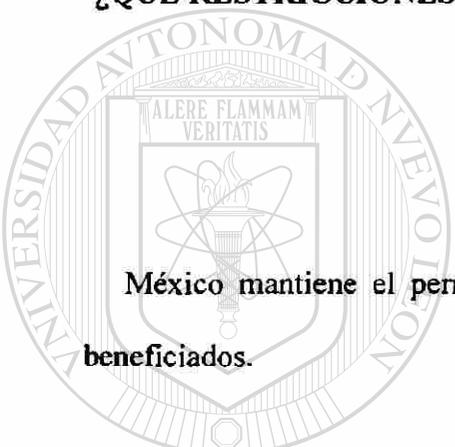
**¿QUE CONCESIONES SE PACTARON EN EL ACUERDO, TOMANDO EN
CONSIDERACION EL GRADO DE DESARROLLO ECONOMICO DE AMBOS
PAISES?**

México, al considerar el grado de desarrollo de ambos signatarios y con el fin de coadyuvar al desarrollo económico de Guatemala, concedió unilateralmente preferencias a un listado de productos de origen guatemalteco.

¿CUANTOS PRODUCTOS GUATEMALTECOS FUEROS BENEFICIADOS?

El número de productos de origen guatemalteco que fueron beneficiados fue de 80.

¿QUE RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS SE CONSERVAN POR PARTE DE MEXICO?



México mantiene el permiso de importación previo para varios de los productos beneficiados.

Asimismo, los productos agropecuarios requerirán de los certificados correspondientes de Salubridad y agropecuarios que emite el gobierno de Guatemala.

Por su parte, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), ha señalado cupos anuales de importación para varios productos beneficiados.

**¿SE ESTABLECERA EL REGIMEN DE ORIGEN PARA LOS PRODUCTOS
BENEFICIADOS?**

El Artículo N° 10 del Tratado de Montevideo y el Artículo N° 9 del Acuerdo establecen que los productos beneficiados deberán ser originarios y provenientes del territorio de las partes y deberán estar amparados por los certificados de origen expedidos por los organismos del sector público que los gobiernos designen.

**¿QUE ORGANISMOS SON LOS RESPONSABLES EN AMBOS PAISES DE
LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN?**

GUATEMALA:

MINISTERIO DE ECONOMIA DE GUATEMALA

Dirección de Comercio Interior y Exterior

11ª. Avenida N° 3 - 14 Zona 1

Tels.: 869 37 y 258 05 Telex: 6132 MINECO GU

MEXICO:

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO

INDUSTRIAL, Departamento de Certificados de Origen

Dr. Carmona y Valle s/n, esq. Dr. Liceaga, Col. de los

Doctores CP. 06720 México, D.F. Tel.: 761 22 22 Ext.:

118, y en SECOFI ubicadas en todo el interior del país

**QUE DOCUMENTACION SE REQUIERE PARA LA IMPORTACION DE LOS
PRODUCTOS GUATEMALTECOS NEGOCIADOS EN EL ACUERDO DE
ALCANCE PARCIAL ENTRE MEXICO Y GUATEMALA?**

Los documentos que requieren en general son:

1. PERMISO PREVIO DE IMPORTACION

Para los documentos que lo requieran, de acuerdo a la Tarifa General de Importación de México. Este permiso es otorgado por: La SECRETARIA DE COMERCIO Y

FOMENTO INDUSTRIAL, Dirección General de Control al Comercio Exterior para productos primarios.

Dirección General de Control al Comercio Exterior para productos industriales.

Av. Cuauhtémoc N° 80, Planta Baja

Colonia de los Doctores

CP. 06720, México, D.F.

Tels.: 761 22 22 ext.: 144 y 128

(O en las oficinas estatales de la SECOFI establecidas en el interior del país).

2. FACTURA COMERCIAL

Para llevar a cabo los trámites aduanales, el importador requiere la factura comercial, la cual deberá contener los datos del exportador y/o fabricante, comprador o consignatario, descripción clara y precisa de los productos, descuentos, precios, impuestos, fletes, etc.

La factura deberá hacerse en idioma español y es deseable que los valores sean expresados en dólares norteamericanos.

3. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, GUIA AEREA O CARTA DE PARTE.

Es necesario presentar a las autoridades aduanales el original de este documento, dependiendo del medio de transporte utilizado para el embarque (barco, avión o camión).

Estos documentos son expedidos por las compañías marítimas, aéreas o terrestres para el envío. La información que contenga deberá coincidir con la expresada en la factura comercial.

4. PEDIMENTO DE IMPORTACION

Este es un documento que expide la Dirección General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Generalmente es tramitado por el agente aduanal y los datos que contenga deberá coincidir con los expresados en los documentos antes mencionados.

5. CERTIFICADO SANITARIO, FITOSANITARIO Y ZOOSANITARIO

Para la importación de algunos alimentos, plantas, productos agrícolas y animales vivos es necesario presentar uno de estos certificados ante las autoridades aduanales.

Estos certificados deberán ser tramitados por el exportador guatemalteco ante los organismos públicos encargados de expedirlos en su país.

6. CERTIFICADO DE ORIGEN

Este certificado deberá anexarse a la documentación antes señalada y será tramitado por el exportador ante los organismos encargados que se mencionan anteriormente.

Es atribución de la SECOFI determinar el porcentaje de contenido de cada uno de los productos guatemaltecos beneficiados, con base en el Régimen de Origen que establece la ALADI.

8. REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES

El importador mexicana deberá contar con el registro correspondiente, al fin de poder efectuar sus gestiones ante las autoridades aduanales. Este registro se tramita en la:

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Dirección General de Aduanas

Avenida 20 de Noviembre N°. 195, 1er. Piso

Colonia Centro

06090 México, D.F.

Tels.: 585 05 25 y 521 07 97

INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR

Departamento de Apoyo, en la Ventanilla Unica.

Av. Alfonso Reyes N°. 30, Planta Baja

Colonia Condesa

CP. 06140 México, D.F.

Tel.: 211 00 36, ext.:125

¿QUE IMPUESTOS PAGARAN LOS PRODUCTOS GUATEMALTECOS BENEFICIADOS?

Este sistema arancelario mexicano utiliza la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB), para cada fracción establece un arancel que se calcula en porcentaje sobre el valor del artículo (ad-valorem).

En relación a terceros países, los productos beneficiados cuentan con un margen de preferencia porcentual que reduce o elimina el arancel.

El margen preferencial concernido por México fluctúa de un 50% a un 75%, abajo del arancel establecido a terceros países.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Esta preferencia da ventaja a mayor competitividad a los productos guatemaltecos preferenciados en el mercado mexicano.

A su vez, el acuerdo no elimina el pago de los impuestos adicionales que se señalan a continuación:

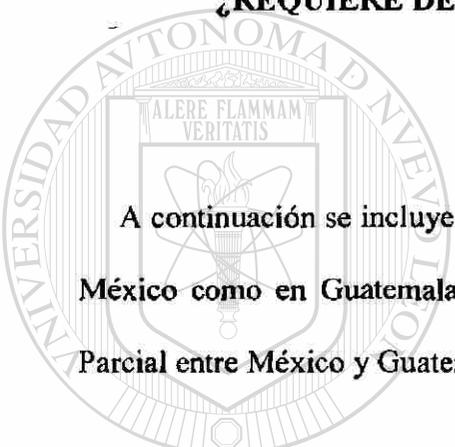
2.5% sobre el valor de la factura.

3% de impuesto estatal que cobra sobre el impuesto general.

15% de impuesto al Valor Agregado (IVA).

Estos impuestos deberán ser cubiertos al momento en que la mercancía ingresa al país.

¿REQUIERE DE MAYOR INFORMACION AL RESPECTO?



A continuación se incluye las oficinas a las cuales podrá acudir, tanto en la ciudad de México como en Guatemala, para ampliar información sobre el acuerdo de Alcance Parcial entre México y Guatemala.

GUATEMALA:

MINISTERIO DE ECONOMIA

Dirección de Comercio Interior y Exterior

11ª. Avenida No. 3-14 Zona 1

Guatemala, Guatemala C.A.

Tels. : 869 37 y 258 05

Telex.: 6132 MINECO GU

CONSEJERIA COMERCIAL DE MEXICO EN GUATEMALA

Edificio Géminis 10

12ª. Calle N° 1-25

Zona 10

Oficinas 1111 y 1112, Nivel 11

Guatemala, Guatemala C.A.

Tels.: 32 12 05 y 32 10 31

Telex: 5225 IMCEMX GU

MEXICO:

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

Subdirección General de Acciones de Cooperación

Económica y Convenios Internacionales

Dr. Carmona y Valle No. 54, 1er. Piso

Colonia de los Doctores

06720 México D.F:

Tels.: 761 33 94 y 588 83 81

Telex:1772086 SCDFME

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR

Subdirección para Latinoamérica, países

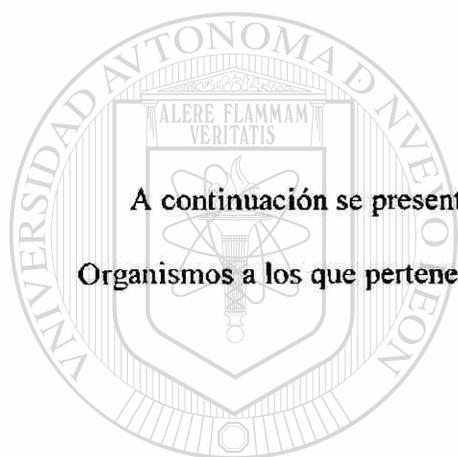
Socialistas y Oriente

Alfonso Reyes N° 30, 9°. Piso

Colonia Condesa

06140 México, D.F.

Tels.: 286 04 85 286 10 19 y 211 00 36 ext.: 136 y 159

NEXO Ñ**BLOQUES ECONOMICOS Y ORGANISMOS A LOS
QUE PERTENECE GUATEMALA**

A continuación se presenta una lista de los Bloques Económicos y de los Organismos a los que pertenece la República de Guatemala:

UANL

-
- Mercado Común Centroamericano (MCCA)

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

- Organización de Estados Centroamericanos (EDECA)

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

- Organización de Estados Norteamericanos (OEA)

- Organización de las Naciones Unidas(ONU)

- Banco Internacional de Desarrollo (BID)

- Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)
- Banco Centroamericano de Integración Económico (BCIE).
- Sistema Económico Latinoamericano (SELA).
- En 1960 se constituyó el Mercado Común Centroamericano, mismo que incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Sus objetivos son los siguientes:

- Eliminación de las tarifas arancelarias y otras barreras del comercio entre los países

Miembros.

- Establecimiento de un arancel común.

Establecimiento de un código Aduanero Centroamericano y de legislación arancelaria uniforme conocida como NAUCA, Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana, y

- Banco de Integración para Financiar los Proyectos de Interés común.

ANEXO O
DIAS FESTIVOS OFICIALES EN GUATEMALA Y
HORARIOS DE OFICINAS

DIAS FESTIVOS OFICIALES EN GUATEMALA



ENERO 1

Año nuevo

ABRIL 2

Miércoles ½ día, jueves y viernes santos

MAYO 1

Día del trabajo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

JUNIO 30

Commemoración de la Revolución de 1871

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

AGOSTO 15

Virgen de la Asunción

SEPTIEMBRE 15

Independencia de Guatemala

OCTUBRE 20

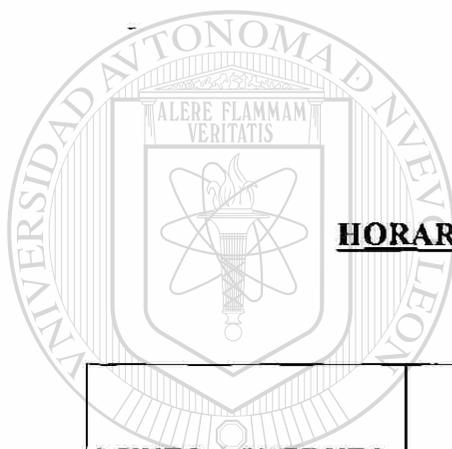
Commemoración de la Revolución de 1944

NOVIEMBRE 1 **Día de todos los Santos**

DICIEMBRE 24 **Medio día**

DICIEMBRE 25 **Navidad**

DICIEMBRE 31 **Medio día**



HORARIO DE OFICINAS EN GUATEMALA

LUNES A VIERNES	HORARIO	SABADOS	DOMINGOS
Oficinas y Bancos	9 a 12:30 y de 14 a 17 Hrs.	9 a 13 Hrs.	Cerrado
Oficinas de Gobierno	8 a 16:00 Hrs.	Cerrado	Cerrado
Almacenes y Tiendas	9 a 12:30 y de 14 a 19 Hrs.	9 a 13:00 Hrs.	9 a 13:00 Hrs Algunas.

Fuente de elaboración propia según datos otorgados por el Consulado de Guatemala en Monterrey, N.L.

ANEXO P

DIRECTORIO PRACTICO DE GUATEMALA

Con objeto de facilitar al exportador los trámites de gestoría para colocar sus productos en Guatemala, se presenta esta guía de gran ayuda.

RECINTOS ADUANALES Y DEPOSITOS FISCALES EN GUATEMALA

CENTRAL	AUXILIARES	DEPOSITOS FISCALES
Aduana central (se ubica en la Ciudad Capital)	Vía Terrestre:	Zona 17 de Guatemala
Aduana de Fardos	Tecún Umán 1 *	Alma Norte
Postales Aéreos y Terrestre. (se ubica en la capital)	El Carmen 2/*	Alcersa
	La Mesilla 3/*	Zona 6 de Guatemala
	<u>Vía Marítima</u>	Cealsa
	<u>Océano Pacífico</u>	Zona 12 de Guatemala
	Puerto Quetzal	Almaguate
	Puerto Champerico	Alminter
	<u>Océano Atlántico</u>	Aldosa
	Puerto Barrios	Coalsa
	Puerto Santo Tomás	Alpasa
	de Castilla	Zona 13 de Guatemala
	<u>Vía Aérea</u>	Algesa
	Aeropuerto	Zona 10 de Guatemala
	Internacional	Centralisa
	"La Aurora"	

*1/ Correspondiente con la aduana mexicana de Ciudad Hidalgo Chiapas

*2/ Correspondiente con la aduana de Talismán Chiapas.

*3/ Correspondiente con la aduana de Ciudad Cuauhtemos, Chiapas

DIRECCIONES UTILES

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

GERENCIA DE MERCADO PARA CENTROAMERICA Y CARIBE

Camino a Santa Teresa 1979, Col. Jardines de Pedregal, CP.01900 México, D.F. Tels.:
652 6749 y 568- 2122 Ext. 1512 Fax.: 652-9922 Tlx.: 1764393 y 395

EMBAJADA DE MEXICO EN GUATEMALA

16 Calle 1-45, Zona 10, Tels.: 68-0202, 68-3289 Fax.: (502 2) 680769

CONSEJERIA COMERCIAL DE MEXICO

12 Calle 1-25, Zona 10, Edificio Géminis 10, Oficina N° 1111 Torre Sur
Tels.: 35-3031, 35-3205 Fax.: 35-2724

CONSULADO GENERAL DE MEXICO

13 Calle 7-30, Zona 9 Tels.: 36-3504 y 36-3573

CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

10 CALLE 3-80, ZONA 1, Tels.: 82618 al 85 Tlx.: 5478 CANCOM

CAMARA DE INDUSTRIA DE GUATEMALA

Ruta 6, 9-21, zona 4, Tels.: 34-1849 y 31-3806 Tlx.: 5402 CAMIND GU. Fax: 341090

CAMARA DE EXPORTACION DE GUATEMALA

11 Calle 5-66, Zona 9, Oficina N° 32, Edif. Tivoli,, Nivel # 7, Tel. 36-3696 Fax. 363696

PRESIDENTES DE LOS COMITES GREMIALES**TRADE ASSOCIATION GREMIAL PRESIDENTS****ABARROTEROS****Lic. Alvaro Ruiz Sanibaldi****72-3830**

AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO**Sr. Carlos Escamilla****24-864**

AGENCIAS PUBLICITARIAS**Sr. Francisco Cárdenas Barrios****36-1541**

ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

Lic. Sergio Batres Pivaral**56-6986/9**

AVICULTORES**Lic. Mario Calderón****76-7255/6**

CASAS DE BOLSA**Sr. Juan Francisco Ocampo****32-1444/6**

CORREDORES DE SEGUROS

Sr. Ramiro Garza

31-2507

COMPAÑIAS DE SERVICIOS DE SEGURIDAD

Lic. Hugo R. Alvarado Chavez

71-7421

DISTRIBUIDORES DE REPUESTOS, ACCESORIOS,**LLANTAS Y LUBRICANTES AUTOMOTRICES**

Sr. Marco Tulio Díaz

71-6005/09

DISTRIBUIDORES DE VEHICULOS AUTOMOTORES

Lic. Cesar Contreras

76-2775

EMPRESAS DE ARTES GRAFICAS

Sr. Guillermo Rosales Gargollo

95-4388

PRODUCTORES DE ALIMENTOS**CONCENTRADOS PARA ANIMALES**

Sr. Edgar Rodas

76-0202

PROVEEDORES

Sr. Luis Alberto de León

37-1446

PROVEERORES DE EQUIPO, SUMINISTROS**Y SERVICIOS DE COMPUTACION****Sra. Ana María de Perales****31-5905**

PROVEEDORES DE PRODUCTOS**PARA AGRICULTURA****Ing. Carlos Noel Méndez****69-2030**

RAMO DE PRODUCTOS FARMAUCETICOS**Y ANEXOS****Sr. Arturo Gurrola Batres****71-1648**

REPRESENTACIONES E IMPORTACIONES

EQUIPO MEDICO HOSPITALARIO**Ing. Alfredo Bran Santiago****76-0719**

REPRESENTACIONES DE CARTAS EXTRANJERAS**Sr. Ernesto Pira****36-2257**

SUBDISTRIBUIDORES DE CERVEZA**Y PRODUCTOS EMBOTELLADOS****Sr. Guillermo Lobos Bollat****26-216**

TOSTADORES DE CAFE

Sr. Arturo Falla

53-7983

EMPRESAS DE RADIO COMUNICACIONES

Y TELECOMUNICACIONES

Ing. Fredy Porta Estrada

36-5069

DISTRIBUIDORES DE TELEVISION POR

CABLE, ANTENAS PARABOLICAS

Sr. Otto René Soto

92-0781

EXHIBIDORES CINEMATOGRAFICOS Y CONEXOS

Sr. Herbert Kaltschmit Lujan

VIDEO CLUBS Y PRODUCTOS SUPLEMENTARIOS

Sr. Adolfo Aldana

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

EMPRESAS DE TRANSPORTE AEREO

Sr. Rodolfo Neutzer A.

31-1539

EMPRESAS DE TRANSPORTE TERRESTRE

Sr. Luis Rodolfo Escobar Méndez

88-0969

EMPRESAS DE TRANSPORTE MARITIMO**Sr. Carlos Arreola**

53-7464

EXPENDEDORES DE GASOLINA**Sr. Jimmy Matus del Carmen**

36-6636

EXPORTADORES DE CARDOMOMO**Sr. Roberto José Cifuentes**

73-4713

FABRICANTES DE ROTULOS PUBLICITARIOS**Sr. Miguel Angel García**

72-2836

FERRETEROS**Sr. Jaime Briz Sandoval**

29-412

IMPORTADORES DE MAQUINARIA**Sr. Cesar Contreras**

76-2775

IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES**DE ELECTRODOMESTICOS****Sr. Mauricio Conte Arriza**

51-2566

AGENTES ADUANALES MEXICANOS
ESPECIALISTAS EN CENTROAMERICA

SERVICIOS INTERNACIONALES

MEXICO-CENTROAMERICA Y PANAMA, S.C.

Gerente: Sr. Enrique Cuevas Vallejo

Oficina: Ciudad Hidalgo, Chiapas

2ª. Calle Oriente 2

Tels.: 80-011 y 80-038

Oficina México, D.F.

Laurel N° 2 Zona Postal 4

Tels.: 547-4283 y 541-4853

DESCHANPS HNOS. Y CIA. S.C.

AGENTES ADUANALES

Gerente: Sr. Roberto Morales Acosta

Oficina: CD. Hidalgo, Chiapas

Señor Aranda

2ª. Calle Poniente N° 24

Tels.: 80-019 y 80-110

Oficina México, D.F.

Insurgentes Sur 452 Desp. 401-402

México 7, D.F.

Tels.: 564-4605 y 564-3314

GRUPO PALAZUELOS**PALAZUELOS DEL PACIFICO, S.C.****AGENTES ADUANALES**

Oficina Ciudad Hidalgo, Chiapas

1ª. Avenida Oriente No. 4

Tels.: 80-159 y 80-149

Oficina en México, D.F.

Colima 114-403, México 7, D.F.

Tels.: 511-3966 y 511-1785

Tlx.: 017-72475 TRADAME

ROBERTO ARCINIGA FLORES**AGENTE ADUANAL**

Gerente: Sra. Carmen Carpio de Arciniega

agentes aduanales mexicanos

Oficina Ciudad Hidalgo, Chiapas

2ª. Calle Oriente N° 13, Tels.: 80-006 y 80-005

ROBERTO GUILLEN**AGENTE ADUANAL**

Oficina en Ciudad Hidalgo, Chiapas

2ª. Calle Oriente N° 10. Tel.: 80-000

LIC. HECTOR GORDILLO MAZARIEGOS

2ª. Calle Poniente N° 16

Ciudad Hidalgo, Chiapas, México, Tel.: 90-125

LOPEZ DOMINGUEZ, S.A.

Lic. Roberto López Domínguez

Oficina Ciudad Hidalgo, Chiapas

At'n: Lic. Alejandro Robles, Gerente

Tels.: (0052962) 59-149 y 80-159

Oficina en México, D.F.

At'n: Lic. Roberto López Domínguez, Tels.: 511-3946 y 511-3966

RELACIONES DE AGENTES ADUANEROS EN GUATEMALA

Aguilar Méndez Julio Humberto

10 Av. 4-58 zona 1, Tel.: 25728

Areña Nájera Alfredo

10 calle 12-77 zona 1, Tels.: 510074

Arauz Aguilar Carlos Humberto

10 Calle 12-11 zona 1, Tel.: 533902

Bardales Palacios Ricardo Manuel

8 Calle 9-41 zona 1 Tel.: 25196

Bendfeldt G. Mario Aníbal

10 Calle 13-25 zona 1 3° niv., Tel.: 82637

Benedicto Recinos

7 Av. 6-53 zona 4 Edif. El Triángulo, 2° niv. Of. 33 Tel.: 323021

Bolaños Cobos Rafael

13 Av. 9-91 zona 1, Tel.: 23704 y 82262

Bonilla Portillo René

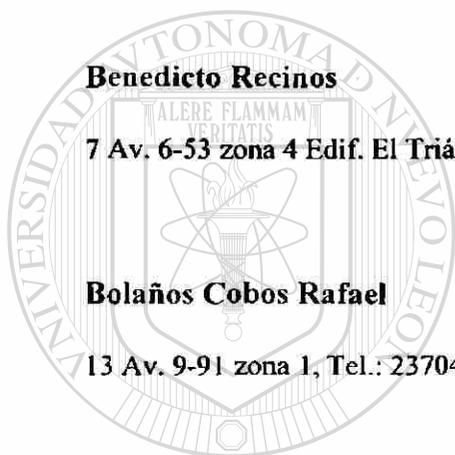
11 Calle 15-09 zona 1, Tel.: 533868

Cabrera Juárez Raúl

18 Av. 11-31 zona 1, Tel.: 22591

Calderón Herrera Heriberto

15Av. 11-31 zona 1, Tel.: 22591



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Campos Ruano Víctor Manuel

10 Calle 15-52 zona1, Tel.: 533070 y 512350

Castillo Gramajo Roberto

10 Calle 15-51 zona 1, Tel. 83145

Castillo Pineda Salvador

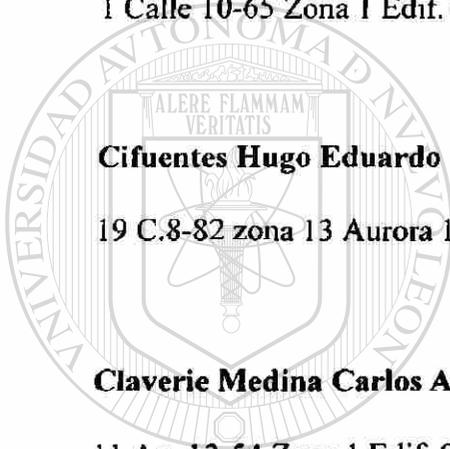
1 Calle 10-65 Zona 1 Edif. Cofino 5º niv. Tel.: 86212 y 204.

Cifuentes Hugo Eduardo

19 C.8-82 zona 13 Aurora 11, Tel.: 312803

Claverie Medina Carlos Arturo

11 Av. 13-54 Zona 1 Edif. Solís 2º niv. Of. 216 Tel.: 514427 y 83511



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Chuga Pineda Daniel

11 C. 15-09 Z. 1 Tel.: 2871

De Florán De León Oscar E.

12 C. 5-62 Z. 1, Tel.: 511676 Fax: 24707

Medina Villeda Alfredo

12 C 11-73 Z.1, Tel.: 28197 Rep.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



Palmieri Santisteban Mario Alberto

15 Av. 11-45ª1, Tel: 533439 y 539204 Fax. 51793

Santos Pereyra Luis Gilberto

Edif. Géminis 10 Of. 802 Tel: 353263 y 352903

Corporación de Agentes de Aduanas

10 C. 13 Z1 Tel.: 515723 presidente:

Oscar Estrada Mendizabal

Chang Chajón Ervin Roberto

10C 9-68 z.1 Edif. Rossanca Of. 408 4º. Nivel Tel.: 538564

Chavez Oscar Rolando

6ta Av. 11 Z.1 Edif. Panamericano 6º nivel Tel.: 538669

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Estrada Lucero Jaime Israel

11Av. 13-54 Z., Edif. Solís Of. 430, Tel.: 83890

Estrada Mendizabal Oscar Armando

9 C. 12-75 Z.1, Tel.: 535591 y 532640

Esquivel Martínez Jesús

7 Av. 8-56, Z. 1, Edif. El Centro Of. 509, Tel.: 536301 y 533556

Girón Waldheim Carlos Guillermo

10 C 13-31 Z1, Tel.: 534228

Haeussier Paredes Alberto Enrique

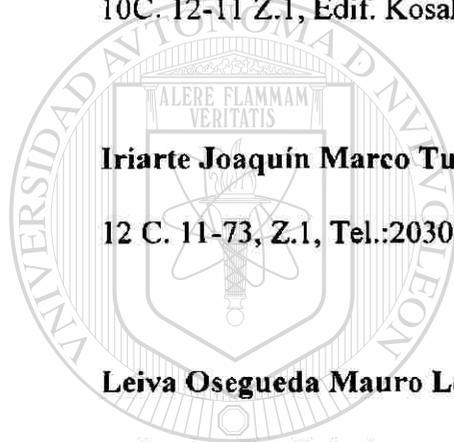
10C. 12-11 Z.1, Edif. Kosak, Of. 1 3er nivel, Tel.: 533402 y 510911

Iriarte Joaquín Marco Tulio

12 C. 11-73, Z.1, Tel.:20307 y 27907

Leiva Osegueda Mauro León

11C 4.31, Z.1, Tel.: 81473



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

López Fuentes Eduardo

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
10 C. 9-68, Z. 1, Edif. Rossanca Of. 208, Tel. 534875 y 21633

Magaña Gual Julio Roberto

12 C. 11-10 Z. 1, Tel.: 533682

Maza Castellanos Francisco Valentín

Av. Reforma 1-64 Z. 9, Tel.: 311176

Navas Castellanos Juan José

12 C. 5-62 Z. 1, Tel.: 518861 y 27442

Posada Ramírez Roberto

12 C. "A" 13-45, Z.1, Tel. 24558

Patzán Rodríguez Federico Rafael

10 C. 12-81 Z. 1, Tel.: 533012

Agencia de Aduanas Gordillo, S.A.

8 C. 9-41, Z. 1, Pasaje Savoy, Of. N° 119, Tel.: 82435

Reyes Alfonso Jorge

10 C. 15-00 Z. 1, Tel.: 538737 y 538786

Santos Pereyra Luis Gilberto

12 C. 1-25, Z. 10 Edif. Géminis 10 Of. 802, Tel.: 353263

Toledo Cansino Marco Aurelio

9 C 12-75 Z. 1, Tel.: 86395 y 20485

**PRINCIPALES TRANSPORTISTAS GUALTEMALTECOS QUE DAN
SERVICIO A CIUDAD HIDALGO, CHIAPAS, MEXICO**

OFICINAS EN GUATEMALA	OFICINAS EN MEXICO
<p>TRANSPORTES COSTA A COSTA, S.A. Av. Petapa 40-21, zona 12 Tels.: (502 2) 76-0291 y 76-0292 Gerente: Sr. Miguel Angel Bernal</p> <p>TRANSPORTES MARROQUIN Anillo Periférico Sur 26-01, zona 11 Frene a Novicentro</p>	<p>Tel.: (5) 554-7168 (5) 554-3422 Fax. (5) 544-0428</p> <p>Tel.: (962) 80292</p>
<p>Tel.: 76-3406, 76-4831 y 76-4829 Fax.: 7650070</p>	
<p>Gerente: Sr. Marco Antonio Marroquín</p>	
<p>TRANSPORTES MEDINA 14 Av. 11-37, Zona 11 Tel.: 71-5435, 72-2326, 71-5144, 71-5192 Fax: 723148 Gerente: Sr. Oscar Medina</p>	<p>Tel.: (962) 80-153 (962)80-234</p>

TRANSPORTE DEL SECTOR CARGA RADICADA EN TEPACHULA**CHIAPAS**

NOMBRE	EMPRESA	TEL.
Sr. Sadot Vargas Cid	Transportes Caseros de Chiapas	5-00-34
C. Francisco Ardivin Sesma	Transportes Ardavin, S.A. de C.V.	5-09-84
C. Porfirio Lopezchente Dolores	Transportes Lópezchente, S.A. de C.V.	2-0013
C. Marco Antonio Ochoa R.	Transportes Estación los Toros, S.A. de C. V.	5-22-78
C. Francisco Osorio López	transportes Fronterizos de Chiapas S.A. de C.V.	5-37-61
C. Donato López Pérez	Transportes Chiapanecos el Hueyate, S.A. de CV	6-52-88
C. Alfonso Sánchez Romero	Fletes "Sur- Sureste"	5-40-90
C. Juan Nazar Ramírez	Transportes Nazar Ramírez, S.A. de C.V.	2-01-18
C. José Arredondo	Transportes Grijalva, S.A. de C.V.	6-44-63
C. Pascual Gómez	Transportes Ricaldi Casanova S.A. de C.V.	5-22-24
C.J. Angel Espino Muñoz	Autoexpress del Istmo, S.A. de C.V.	5-19-10
C. Silvia Nataren Vázquez	Grúas Navy	6-26-04
C. Miguel Angel Constantino C.	Grúas Constantino	5-21-51
C. Consuelo López Vda. de R	Grúas Ramírez	3-06-09
C. Armando Escobar Pérez	Presidente del Subcomité de carga	6-18-54

BANCOS DEL SISTEMA DE GUATEMALA**BANCO DE LOS TRABAJADORES**

8ª. Ave. 9-41, Zona 1, Tels.: 24-341 al 6 Tlx: 9212 BANTARA-GU Apdo. Postal 1956

BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA (BCIE)

16 Calle 7-44, Zona 9, Tel.: 31-6821, 36-5722 y 34-1744 Fax.: 372457 Tlx: 6012

BANCIE -GU

BANCO DEL CAFE

Ave. Reforma 9-00, Zona 9, Tel.: 31-1211 Tlx.: 5123 BANCAF GU Apdo. Postal 831

Fas.: 311418

BANCO AGRICOLA MERCANIL

7ª. Ave. 9-11, Zona 1, Tel.: 21-601 al 5511116 PBX Tlx: 5347 BAGNER GU Fax:

531515

BANCO DE LA CONSTRUCCION, S.A. CONSTRUBANCO

12 Calle 4-17, Z. 1, Tels.: 539827 y 28 Tlx.: 5708 BANCON-GU Apdo. Postal 999 Fax.:

536042

BANCO DEL OCCIDENTE

7ª Ave. 11-15, Z. 1, Tels.: 53-581, 53-1333 Tlx: 5455 BO GU Fax: 514348

BANCO DEL AGRO, S.A.

9ª. Calle 5-39, Z. 1, Tels.: 22-541 al 44,51-7867 y 51-4026 Tlx.: 5449 BAGRO-GO

Apdo. Postal 1443 Fax: 300322

BANCO DEL EJERCITO, S.A.

5ª Ave. 6-06, Zona 1, Tels.: 532146 y 516726 Tlx: 5574 BANEJE-GU Apdo. Postal

1797 Fax: 519105

BANCO GRANAI & TOWNSON, S.A.

7ª Ave. 1-86, Z. 4, Tels: 365981 al 5 y 312333 al 7 Tlx: 5159 BAGRYT GU Apdo.

Postal 654 Fax: 347913, 366376, 362864

BANCO INDUSTRIAL, S.A.

7ª. Av. 5-10, Z. 4 Centro Financiero, Tel.: 31-2323 Tlx.: 5236 BAINSA GU Apdo.

Postal 744 Fax.: 319437

BANCO INMOBILIARIO, S.A.

8ª Av. 10-57, Z. 1, Tels.: 519000/4, 519028/32 Tlx. 4117 BISAGU Apdo. Postal 1181

BANCO NACIONAL DE LA VIVIENDA

Av. 1-2, Z. 4 Tels. 325777 al 325786 Fax: 366592 Tlx.: 5371 BANVI-GU

BANCO INTERNACIONAL

7ª Av. 11-20, Z. 1, Tels.: 512021/4, 512260 al 63 Fax.: 27390

CREDITO HIPOTECARIO NACIONAL DE GUATEMALA

7ª Av. 22-77 Z. 1, Tels.: 82041 al 49

LLOYDS BANK INTERNACIONAL LTD.

8ª Ave. 10-67 Z. 1, Tels.: 24651 al 8 Tlx.: 5263 LONMON GU Apdo. Postal 1106 Fax.:
534238

BANCO DEL QUETZAL, S.A.

7ª Av. 6-26, Z. 9, Plaza El Roble Tels.: 31-8333/36-2937/340613 Tlx.: 5893 BANDE
GU Apdo. Postal 100-a Fax.: 362937

BANCO DE EXPORTACION

Av. Reforma 1149, Zona 9, tels.: 373861 al 64 Tlx.: 5896 BAMEX GU Fax.:322879

BANCO PROMOTOR, S.A.

10 Calle 6-47, Z. 1, Tel.: 512928 PBX Tlx: 9238 BAMPRO GU Fax.: 513387

Area de Guatemala 502-2

BANCOS EXTRANJEROS QUE OPERAN EN GUATEMALA**CITIBANK, N.A.**

Oficina de Representación, 3a Calle 7-14, Zona 9, Edificio Bonafina, Nivel 4

Tels.: 317615, 366560, 317595 Fax.: 366560

DEUTSH-SUDAMERIKANISCHE BANK**DRESDENER BANK AG. REPRESENTACIÓN**

6 Av. 20-25, Zona 10, Edificio Plaza Marítima

Tel.: 370164 y 370165 Fax.: 374352

BANK OF AMERICA N.T. y S.A.

11 Calle 5-07, Zona. 1, Tel.: 512266 al 75

Tlx.: 5205 BANCAN GU, Fax.: 516296

BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA

Oficina de Representación, 7 Av. 5-10, Zona 4

Edificio Central Financiero, Tels.: 311735 y 347736

Tlx.: 5528 BANEST GU. Area de Guatemala 502-2

GUATEMALA

• HOTELES • POSADAS • PENSIONES

ALTA VERAPAZ

HOTEL CENTRAL
1a. Calle 1-74, zona 4, Cobán
Tel: 0511-442
Hab. 14

HOSPEDAJE OLY
5a. Calle 8-67, Barrio Santa Ana
San Cristóbal Verapaz
Hab. 5

HOTEL LA REFORMA
4a. Calle 8-45, zona 1
San Pedro Carchá
Tel: 0511-448
Hab. 40

HOTEL MARIA ANDREA
6a. Avenida 1-12, zona 4
Cobán
Tel: 0513-170
Hab. 13

HOTEL LA POSADA***
1a. Calle 4-12, zona 2, Cobán
Tel: 0511-495
Hab. 14

HOTEL OXIB PECK**
1a. Calle 12-11, zona 1
Cobán
Tel: 0511-039
Fax: 0513-224
Hab. 12

HOTEL LA PAZ**
6a. Avenida 2-19, zona 1, Cobán
Tel: 0511-358
Hab. 15

HOTEL MANSION AMERICA
7a. Avenida 2-18, zona 1, Cobán
Tel: 0512-284
Hab. 23

HOTEL EL RECREO*
10a. Avenida 5-01, zona 3
Janquin
Tel: 0512-160
Hab. 20

PARK HOTEL
Km 196, Santa Cruz Verapaz
Tel: 0514539
Guatemala ciudad: 25765, 514521,
302876
Hab. 36

HOTEL COBAN IMPERIAL**
6a. Avenida 1-12, zona 1
Cobán
Tel: 0511-131
Guatemala ciudad: 766552
Hab. 7

BAJA VERAPAZ

HOTEL TEZULUTLAN
Ruta 4, 4-49, zona 1
Barrio El Centro, Salamá
Hab. 15

**HOTEL POSADA MONTAÑA
DEL QUETZAL*****
Km. 156 1/2 Ruta a Cobán
Aldea La Unión, Purulhá,
Guatemala ciudad: 351805
Hab. 18

HOTEL POSADA SAN PABLO
3a. Avenida 1-50, zona 1
Rabinal
Hab. 14

CIUDAD GUATEMALA

**APART-HOTEL
SUITES REFORMA******
Avenida Reforma, 12-51, zona 18
Tel: 315557
Hab. 92

CORTIJO REFORMA****
Avenida Reforma, 2-18, zona 9
Tel: 320712
PBX: 322713, 322716
Fax: 318876
Hab. 130

HOTEL ALAMO**
10a. calle 5-60, zona 9
Tel: 324942, 319817
Hab. 33

HOTEL CAMINO REAL****
14 calle 0-20, zona 10
TEL: 334633
Fax: 374313
Hab. 388

HOTEL CENTENARIO**
6a. calle 5-33, zona 1
Tel: 80381/3, 82039
Fax: 82039
Hab. 43

HOTEL CHALET SLIZO
14 calle 6-82, zona 1
Tel: 513786
Fax: 20429
Hab. 51

HOTEL COLONIAL**
7a. avenida 14-19, zona 1
Tel: 26722, 22955
Fax: 28671
Hab. 42

HOTEL DEL CENTRO****
13 calle 4-55, zona 1
Tel: 81281, 25980, 81519
PBX: 533909
Fax: 300208
Hab. 60

**HOTEL CONQUISTADOR
RAMADA******
Vía 5, 4-68, zona 4
Tel: PBX 312222/30
Fax: 347245
Hab. 173

HOTEL EL DORADO****
7a. avenida 15-45, zona 4
Tel: PBX 317777
Fax: 321877
Hab. 251

HOTEL GUATEMALA FIESTA****
1a. avenida 13-22, zona 10
Tel: PBX 322555
Fax: 682366, 388524
Hab. 203

HOTEL STUFELIA
2a. avenida 12 28, zona 10
Tels: 346191, 391878/9
Fax: 310823
Hab. 28

**HOTEL CROWNE PLAZA LAS
AMERICAS******
Avenida Las Américas 4-08,
zona 13
Tels: 390666, 390676
Fax: 390690
Hab. 194

HOTEL PAN AMERICAN****
9a. calle 5-63, zona 1
Tels: 26807/09, 535991, 26402
Fax: 26402
Hab. 60

HOTEL PLAZA***
Vía 7, 6-16, zona 4
Tels: 327626, 326338, 316173,
310396, 316337
Fax: 316824
Hab. 64

**HOTEL RESIDENCIAL
REFORMA LA CASA GRANDE******
Avenida Reforma 7-67, zona 10
Tels: 320914, 322736,
310907, 317893
Fax: 367911
Hab. 28

HOTEL RITZ CONTINENTAL****
6a. avenida "A" 10-13, zona 1
Tel: 81671/5
Fax: 24659
Hab. 202

HOTEL SEVILLA
9a. avenida 12-29, zona 1
Tel: 500206/8
Fax: 28431
Hab. 68

HOTEL SUITES CORDOBA***
6a. avenida "A" 10-52, zona 1
Tel: 83425
Hab. 9

HOTEL VILLA ESPAÑOLA***
2a. calle 7-51, zona 9
Tel: 317417
Fax: 322515
Hab. 67

EL CENTRAL APART-HOTEL
17 calle 6-12, zona 1
2do. y 3er nivel
Tel: 519747, 519751
Hab. 20

HOTEL CASA SANTA CLARA
12 calle 4-51, zona 10
Tels: 310421, 320775
Fax: 310421
Hab. 9

**HOTEL RADISSON SUITES
VILLA MAGNA******
1a. avenida 12-46, zona 10
Tels: 329797, 329732
Fax: 329772
Hab. 73

**HOTEL LOS ARCOS Y ANEXO
ROCARENA**
Orillas del Lago de Amatitlán
Tel: 0330-337
Hab. 17

HOTEL CAPRI
9a. avenida 15-63, zona 1
Tels: 513737, 28191
Hab. 76

HOTEL CARRILLON
5a. avenida 11-25, zona 9
Tels: 324036, 324267
Hab. 16

HOTEL EXEL
9a. avenida 15-12, zona 1
Tels: 532709, 340140
Hab. 27

HOTEL FORTUNA ROYAL
12 calle 8-42, zona 1
Tels: 500171/2
Fax: 512215
Hab. 20

GUATEMALA

•HOTEL • POSADAS • PENSIONES

HOTEL MAYA EXCELSIOR***
7a. avenida 12-46, zona 1
Tels.: 82761/5
Fax: 501917
Hab. 102

HOTEL MONTELEONE
18 calle 4-63, zona 1
Tels.: 82600, 81859, 513073
Fax: 539205
Hab. 35

HOTEL POSADA BELEN
13 calle "A" 10-30, zona 1
Tels.: 534530, 29226, 513478
Fax: 513478
Hab. 9

HOTEL PRIMAVERA
8a. avenida 12-65, zona 1
Tels.: 514207, 514251, 26637
Hab. 40

HOTEL PRINCESS REFORMA****
13 calle 7-65, zona 9
Tel. PBX: 344545
Fax: 344546
Hab. 110

**SANTANDER PLAZA
APART-HOTEL******
15 calle 3-52, zona 10
Tel.: 337360
Fax: 335857
Hab. 26

CASA SERENA APART-HOTEL
14 calle 5-09, zona 10
Tel.: 682209, 372972
Fax: 372972
Hab.

CHIMALTENANGO

HOTEL SAN ANGEL
1a. calle 4-37, zona 4
Tels. 0391-423/046
Hab. 10

HOTEL LA VILLA
Km. 50 Carretera Interamericana
Tels. 0391-130/857
Hab. 43

CHIQUIMULA

HOTEL EL GRAN CHORTI****
Km. 222 Barrio San José
Esquipulas
Tels. 0431157/148
Hab. 20

HOTEL IVONNE
7a. avenida 3-70, zona 2
Colonia Los Pinos
Esquipulas
Tel.: 0431421
Hab. 20

HOTEL LOS ANGELES**
2a. avenida 11-94, zona 1
Esquipulas
Tel.: 0431254/343
Hab. 20

HOTEL MONTE CRISTO**
3a. avenida 9-12, zona 1
Esquipulas
Tel.: 0431453
Hab. 34

HOTEL PAYAQUÍ***
2a. avenida 11-56, zona 1
Tels.: 0431143/547
Fax: 0431371
Hab. 24

HOTEL POSADA EL CANJA
Km. 171 ruta a Esquipulas
Tels.: 0420058, 323/235
Hab. 52

POSADA DEL CRISTO NEGRO***
Km. 224 Ruta Interamericana
Barrio Las Crucetas
Esquipulas
Tel.: 0431482
Guatemala ciudad: 80191, 26301
Hab. 32

**HOTEL POSADA PERLA DE
ORIENTE**
12 avenida 2-30, zona 1,
Chiquimula
Tels.: 0420152/534
Hab. 25

HOTEL EL PEREGRINO
2a. avenida 11-94, zona 1
Esquipulas
Tels. 0431054 206
Fax: 0431474
Hab. 14

HOTEL INTERNACIONAL
10a. calle 0-85, zona 1
Esquipulas
Tels. 0431126-131
Hab. 40

HOTEL LEJENDARIO
3a. avenida y 8a. calle, zona 1
Esquipulas
Tel.: 0431478/022
Hab. 42

HOTEL POSADA DON ADAN
8a. avenida 4-38, zona 1
Chiquimula
Tel.: 0420549
Hab. 14

HOTEL AMERICA
5a. avenida 7-13, zona 1
Esquipulas
Tel. 0431369
Hab. 25

EL PROGRESO

HOTEL CASA GUASTATOYA
Barrio El Calvario, Frente al
Parque Guastatoya
Tel.: 0451589
Hab. 10

ESCUINTLA

HOTEL COSTA SUR
12 calle 4-13, zona 1
Tel.: 0881-819
Hab. 17

HOTEL LA VILLA
3a. avenida 3-28, zona 1
Tels.: 0880-395 088/312
Hab. 24

CLUB HOTEL SOL Y PLAYA
TROPICAL IZTAPA
1a. calle 5-48 zona 1,
Puerto de Iztapa
Tel. 0841-491
Hab. 29

HOTEL EL CAMINO
Km. 90 1/2 carretera
Interamericana-Santa Lucía
Cozumalguapa
Tel.: 085-316
Hab. 19

HOTEL CLUB COSTA DEL SUR
1a. calle 4-3, zona 4, Pueblo Nuevo
Tiquizate
Tel. 0847-484
Hab. 16

PALACIO DEL SOL BEACH
Lote 101 Barrio Miramar,
Puerto de San José
Hab. 12

**HOTEL Y RESTAURANTE
PAJILLON**
Barrio Miramar, Puerto de San José
Tel. 0841-064
Hab. 58

**HOTEL SANTA MARIA DEL
MAR**
Aldea Chulamar Pto. San José.
Tels. 0841293 287
Guatemala ciudad. 399160
Hab. 52

HOTEL SARITZ****
Avenida Centro América-15-32
zona 3, Escuintla
Tels. 0880482 -947756
Hab. 27

HOTEL TEXAS***
Avenida Centro América 15-04
zona 3, Escuintla
Tel.: 0880183/170
Hab. 26

**TURICENTRO - ACACIONAL
AGUA AZUL*****
Km. 106 1/2 carretera al Puerto de
San José
Tel. 0841667/600
Guatemala ciudad. 324242, 315555
Hab. 32

**HOTEL POSADA
DEL QUETZAL****
Avenida 30 de Julio
Puerto de San José
Tel. 0841601
Guatemala ciudad. 363562, 31407
Fax: 316838
Hab. 16

**HOTEL POSADA
DEL QUETZAL****
Barrio Miramar No. 26
Puerto de San José
Tel.: 0841892
Guatemala ciudad. 363562, 314117
Fax: 316838
Hab. 16

HOTEL REAL - LEDO
Barrio Penate, Puerto de San José
Tel.: 0841-405
Hab. 28

TURICENTRO - ARTITA***
5a. calle y avenida del Comercio
Lote No. 26, Localización San
Vicente, Puerto de San José
Tels. 0841-337 9
Fax: 0841-504
Guatemala ciudad.: 741783 741150
Hab. 38

**CAMINO HOTEL
SANTIAGUITO*****
Km. 90 1/2, San. Lucas
Cozumalguapa
Tels. 0845435/6
Hab. 22

GUATEMALA

•HOTELES • POSADAS • PENSIONES

**CASA DE HUESPEDES
EL DESCANSO**
5a. avenida Norte No. 9
Tel.: 0320142
Hab. 4

HOTEL DE CORTEZ Y LARRAZ
6a. avenida Sur No. 3
Hab. 7

HOTEL POSADA ASJEMENOU
5a. avenida Norte No. 31
Tel.: 0322670
Hab. 10

HOTEL SANTA CLARA
2a. avenida Sur No. 20
Tel.: 0320342
Hab. 14

**HOTEL CONVENTO SANTA
CATALINA**
5a. avenida Norte No. 28
Tel.: 0323080
Hab. 10

**HOTEL CASA SANTO
DOMINGO**
3a. calle Oriente No. 28
Tel.: 0320140/079
Fax: 0320102
Guatemala ciudad 344370
Hab. 48

HOTEL EL CONFORT
1a. avenida Norte No. 2
Tel.: 0320566
Hab. 6

HOTEL EL CLAUSTRO
5a. avenida Norte No. 23
Tel.: 0320712
Hab. 3

HOTEL LA POSADITA
7a. avenida Norte No. 45
Tel.: 0322337
Hab. 12

HOTEL SAN JORGE
4a. avenida Sur Calle Del
Conquistador No. 13
Tel.: 0323132
Hab. 6

POSADA DE DON VALENTINO
5a. calle Poniente No. 28
Tel.: 0320384
Hab. 12

POSADA EL FAROL
Calle de Los Nazarenos No. 17
Tel.: 0323735
Hab. 7

POSADA SAN SEBASTIAN II
3a. avenida Norte No. 4
Tel.: 0322621
Hab. 6

**HOTEL CASA SANTIAGO DE
LOS CABALLEROS**
7a. avenida Norte No. 67
Tel.: 0320465
Fax: 502232
Hab. 7

EL PETEN

HOTEL EL GRINGO PERDIDO
El Remate, Flores
Guatemala ciudad: 327683
Hab. 12

HOTEL LA CASONA DE LA ISLA
Flores
Tel.: 0500692/662
Hab. 31

**LA MANSION DEL PAJARO
SERPIENTE**
El Remate, Flores
Hab. 10

HOTEL PETEN **
Flores
Tel.: 0501692
Hab. 21

LA MESA DE LOS MAYAS
Flores
Tel. Fax.: 0501240
Hab. 9

HOTEL SANTANA
Flores
Tel.: 0500662/692
Fax: 0500662
Hab. 12

**HOTEL Y RESTAURANTE
INTERNACIONAL VILLA LAS
MARIAS**
Contiguo al Banco Grana y
Townson
Flores
Tel.: 0501377
Hab. 9

**CAMPAMENTO ECOLOGICO EL
SOMBRERO**
Melchor de Mencos, Aldea Yaxhá
Tel.: 0500553
Hab. 7

**HOTEL PALACE MELCHOR DE
MENCOS**
Barro Fallab, Melchor de Mencos
Tel.: 0505196
Guatemala ciudad: 28452
Hab. 4

HOTEL COLONIAL MAYA
7a. avenida y 6a. calle, zona 1
San Benito
Tel. Fax: 0501489
Hab. 24

CAMINO REAL TIKAL*****
Lote No. 77, Parcelamiento Tayasal,
San José
Tel.: 0500-204/209
Fax: 0500-222
Guatemala: 334633
Hab. 72

HOTEL DEL PATIO TIKAL***
Santa Elena
Tel.: 0501-229, 0500-104
Guatemala ciudad: 681271
Hab. 22

HOTEL TAYASAL
Santa Elena
Tel.: 0500-333
Hab. 16

**HOTEL TURICENTRO COSTA
DEL SOL****
Santa Elena
Tel.: 0501-336/172
Hab. 29

MAYA INTERNACIONAL**
Santa Elena
Tel.: 0501-276
Guatemala ciudad: 346235, 319876
Hab. 34

TZIQUINA-HA***
Santa Elena
Tel.: 0500-174/175
Hab. 36

VILLA MAYA****
Laguna Petexbatun
Tel.: 0500-086
Telex: 5399 ARRIN-CO
Fax: 346235
Guatemala ciudad: 319876
Hab. 36

HOTEL GUAYACAN
Saxavché
Hab. 11

HOTEL PETEN EXPRESS
Punta de Chummos,
Laguna Petexbatun
Guatemala ciudad: 24483, 22166
Hab. 5

PARQUE NACIONAL TIKAL
EL AGUAR INN
Tel.: 500-002
Hab. 2

HOTEL JUNGLE LODGE**
Tel.: 0501-5194
Guatemala ciudad: 760294
Hab. 44

HOTEL TIKAL INN
Guatemala ciudad: 25125
Hab. 24

HOTEL LA JUNCLA
Flores
Hab. 16

POSADA EL TUCAN
Flores
Tel.: 0500-577
Hab. 5

HOTEL IXOBEL II
Finca Ixobel, Poptun
Hab. 10

PENSION MARIA ROSA
Poptun
Tel.: 0501-357
Guatemala ciudad: 563614
Hab. 12

HOTEL DEL BOSQUE
Barro El Porvenir, San Benito
Tel.: 0500-725/134
Fax: 0500-134
Hab. 13

SUCHITEPEQUEZ

HOTEL LA POSADA DEL SOL***
Km. 163 1/2 Cuyotenango
Tel.: 0520-166
Hab. 19

HOTEL ALBA**
7a. calle 0-26, zona 2, Mazatenango
Tel.: 0720-264
Hab. 34

RETALHULEU

HOTEL LA COLONIA***
San Sebastian
Tel.: 0510-054/038
Guatemala ciudad: 681024
Hab. 45

HOTEL OCOSITO**
Boulevard Centenario Canton
Recuerdo Ocosito
Tel.: 0711-393
Hab. 11

**HOTEL POSADA DE
DON JOSE*****
5a. Calle 3-67 zona 1
Tel.: 0510-180/841/961
Hab. 25

GUATEMALA

• HOTELES • POSADAS • PENSIONES

HUEHUETENANGO

HOTEL MARY*
2a. calle 3-52, zona 1
Tel.: 0641-618/228
Hab. 22

HOTEL ZACULEU***
5a avenida 1-14, zona 1
Tel.: 0641-086/575
Hab. 38

HOTEL DEL PRADO
Cantón San José, zona 5
Tel. Fax: 0642-150
Hab. 29

IZABAL

HOTEL CARIBE
7a. Calle entre 6a. y 7a. Av.,
Puerto Barrios
Tel.: 0480-494/465
Hab.

HOTEL DEL NORTE**
2a. avenida y 7a., Puerto Barrios
Tels.: 0480087, 0482116
Hab. 31

HOTEL EL REFORMADOR**
16 calle y 7a avenida No. 159
Puerto Barrios
Tel. 0480533
Hab. 39

HOTEL HENRY BERRISFORD
17 calle y 9a avenida
Puerto Barrios
Tels.: 0481557/030
Hab. 33

HOTEL VISTA AL LAZO
6a avenida 1-13, zona 1
El Estor
Hab. 24

TURICENTRO EL PARAISO
Municipio de El Estor
Hab. 7

HOTEL HENRY BERRISFORD
Livingston
Tel. Fax: 0481368
Hab. 39

HOTEL LUGAR AFRICANO
Livingston
Hab. 19

HOSPEDAJE KARLINDA
Aldea Mariscos
Hab. 8

HOTEL SANTA MONICA
Los Amates
Tel.: 0478536
Hab. 8

HOSPEDAJE LIBERIA
Avenida Sunón Bolívar
Morales
Hab. 20
HOTEL COSTA GRANDE
Alde Fronteras, Río Dulce
Tel.: 0481-0227
Hab. 4

HOTEL EUROPA
8a. avenida entre 8a. y 9a. calles
Puerto Barrios
Tel.: 0480-328/127
Hab. 29

HOTEL EUROPA III
3a. avenida entre 11 y 12 calles
Puerto Barrios
Tel.: 0481-292
Hab. 12

HOTEL LA CARIBEÑA
4a. avenida entre 10 y 11 calles
Puerto Barrios
Tel.: 0480-860/384
Hab. 43

HOTEL ROYAL
Quingúá, Los Amates
Hab. 11

HOSPEDAJE DOÑA ALIDA
Barrio Capitana, Livingston
Tel.: 0481-567
Hab. 9

**HOTEL PARADOR
FLAMINGO***
Barrio La Playa, Livingston,
Hab. 15

HOTEL TUCAN DUGU****
Livingston
Tel.: 0481-572/88
Guatemala 343781/3, 345064
Telex 6330 TUCAN DUGU
5139 INTITO-GU
Fax: 345242
Hab. 45

HOTEL CATAMARAN***
Río Dulce
Tel.: 0478-361
Guatemala ciudad. 318450
Fax: 364450
Hab. 28

HOTEL DEL RIO***
Las Carmelitas, Río Dulce
Guatemala ciudad. 310016,
321893, 692382
Hab. 14

HOTEL CAYOS DEL DIABLO***
Km. 8 carretera a Livingston
Aldea Las Pavas
Tels.: 0482361/4
Guatemala ciudad: 318450¹
Hab. 50

HOTEL GARIFUNA
Barrio San José, Livingston
Hab. 10

HOTEL IZABAL TROPICAL***
Aldea San Felipe de Lara.
Tel.: 0478-115
Guatemala ciudad: 371451
Hab. 16

TURICENTRO MARIMONTE***
Km. 275 Río Dulce
Tel. 0478-585
Guatemala ciudad: 344964
Fax: 344964
Hab. 25

HOTEL PUERTO LIBRE***
Cruce a Santo Tomás de Castilla
Puerto Barrios
Tels.: 0480447/560, 0483065/6
Fax: 0483065
Hab. 33

JALAPA

HOTEL VILLA DEL RIO
Avenida Chupilapa, 2-66, zona 6
Tels.: 0424467, 0424069
Hab. 27

PENSION CASA DEL VIAJERO
1a. avenida 0-70, zona 1
Tel.: 0424086
Hab. 27

JUTIAPA

HOTEL DEL CENTENARIO
Jalpatagua
Hab. 15

HOTEL CAMPO REAL
Carretera al Complejo Deportivo,
Barrio Latino
Tel. 0441354, 0442095
Hab. 22

HOTEL DEL SOL
Km. 117
Carretera Interamericana
Tel.: 0441507/493
Hab. 22

HOTEL ORDONEZ
4a calle 0-33, zona 3
Tel. 0441943
Hab. 31

HOTEL LINDA VISTA
4a. avenida 3-55, zona 3
Tel. 0441115
Hab. 27

LA ANTIGUA GUATEMALA SACATEPEQUEZ

HOTEL ANTIGUA****
5a avenida Sur y 8a calle Poniente
No. 1, Callejón San José El Viejo
Tels.: 0320-288/0320-331/0320-801
al 804
Hab. 52

HOTEL AURORA***
4a. calle Oriente No. 16
Tels.: 0320-288/322
Hab. 16

HOTEL EL CARMEN*
3a avenida Norte No. 9
Tel. Fax: 0323275
Hab. 10

**HOTEL POSADA DE DON
RODRIGO******
3a avenida Norte No. 17
Tel. 0320291/387
Fax: 318017
Hab. 34

**HOTEL RAMADA ANTIGUA
GUATEMALA RESORT &
CONFERENCE CENTER******
9a calle final carretera a Ciudad
Vieja
Tel. 0320002
Hab. 173
Guatemala Ciudad Avenida La
Reforma 6-01, zona 10
Tels.: 340435/6, 347697
Fax: 317409

HOTEL SOLMOR
Avenida El Desengaño No. 26
Tel. 0322312
Guatemala ciudad 920809
Hab. 11

**HOTEL MESON
PANZA VERDE*****
5a avenida Sur No. 19
Tel. 0322925
Hab. 6

HOTEL POSADA DEL ANGEL
4a avenida Sur, No. 24 "A"
Tel. Fax 0320260
Hab. 4

**APARTAMENTOS
BOUCAMBILIA**
Calle Ancha de
Los Herreros No. 27
Guatemala ciudad 350136, 83715
Hab. 10

INVITACION



Lic. Gabriel Esquinca Moreno
Director General de
Consortio Publicitario.
FAX. 375-02-30

Consulado General
 de la República de Cuba
 Monterrey, N. L.

7 DE OCTUBRE DE 1998

INVITACION

EL CONSULADO DE LA REPUBLICA DE CUBA, EL CENTRO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DEL MUNICIPIO DE SAN NICOLAS DE LOS GARZA, Y LA CAINTRA DE SAN NICOLAS, invitan a empresarios y público en general, a la Presentación, para Promocionar, LA "XV FERIA INTERNACIONAL DE LA HABANA 97 PLURISECTORIAL", la presentación será:

FECHA: MARTES 14 DE OCTUBRE DE 1998

LUGAR: CENTRO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DEL MUNICIPIO DE SAN NICOLAS DE LOS GARZA, CALLE JUSTO SIERRA 371 COL. ANAHUAC
 TELEFONO: 348-34-77, Y 354-45-43.

HORA: 18:00 HRS.

Así mismo, se comunicará de las facilidades que el BANCOMEXT, en coordinación con la CAINTRA, y VIÑALES TOURS, de la Ciudad de México, D. F., Los apoyos y financiamientos del 75% del costo del STAND.

Agradecemos confirmar su asistencia al evento, a la brevedad posible.

A T E N T A M E N T E

ING. ROGER GONZALEZ MORENO
 CONSUL GENERAL

LIC. ALBERTO ESPINOSA B.
 ASESOR DE PROYECTOS INTERNACIONALES

LIC. ULISES DE LA GARZA V
 DIRECTOR DEL CENTRO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

OFICIO DEL COORDINADOR DEL EVENTO

OFICINA CENTRAL: OAXACA 80 COL. ROMA 06700, MEXICO, D.F.

TEL. 208-99-00

FAXS: 208-37-04 y 208-97-27 telex: 1761410



Mexico DF, Agosto 06/98

Sres. Empresarios de Mexico

 **VIÑALES TOURS, S.A.**
.....es algo más

Ref.: XV Feria Internacional de La Habana.

Viñales Tours, S.A., Representante Oficial del Palacio de Convenciones de La Habana, Cuba, tiene una vez más el gusto de extender a Uds. la más cordial invitación a participar en la XV Feria Internacional de La Habana. Una de las principales manifestaciones comerciales de América Latina y el Caribe, con la presencia de 1790 firmas de 62 países, testimonio del prestigio de la misma.

Para este año, nos complace comunicar a Uds. la extraordinaria facilidad que ha decidido el Banco de Comercio Exterior, BANCOMEXT, en coordinación con CANACINTRA, en apoyo a su participación en la Feria con un financiamiento del 75% del costo del stand contratado y facturado a Uds. por Viñales Tours.

Adjuntamos el documento respectivo de BANCOMEXT, para que cumpliendo con los requisitos del mismo se hagan acreedores al financiamiento.

Teniendo en cuenta este importante apoyo y la demanda creciente para esta Feria, el Comité Organizador, CANACINTRA y Viñales Tours, decidieron implementar con exclusividad, el Pabellón Mexicano, denominado SIME III marcado en el plano de disposición general de pabellones, que contará con una señalización destacada y una decoración Institucional Mexicana, elaborada por BANCOMEXT.



CONTINUACION DEL OFICIO ANTERIOR

OFICINA CENTRAL: OAXACA # 80. COL. ROMA. 067700. MEXICO. D.F.

TEL. 209-99-00

FAXS.: 208-37-04 y 208-97-27 TELEEX: 1761410

CON 8 LINEAS



VIÑALES TOURS, S.A. DE C.V.
...Es algo más

Viñales pone a sus apreciables ordenes su experiencia e infraestructura, bajo la coordinación de Sra. Lic. Alicia Foyò, y la Sra. Lic. Liliana Lombard, especialistas, de los servicios empresariales y de turismo, a fin de lograr una destacada y beneficiosa participación de Empresario Mexicano en esta Feria a celebrarse del 02 al 09 de Noviembre, La Habana, CUBA.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Atentamente

Ma. Dolores Albuerne de Cobarrubias.

Gerente General

VIÑALES TOURS, S.A. DE C.V.



CONDICIONES GENERALES**XV FERIA INTERNACIONAL**

OFICINA CENTRAL: OAXACA # 80. COL. ROMA. 067700. MEXICO. D.F

FAXS.: 208-37-04 y 208-97-27 TELEX: 1761410



TEL 209-99-00

CON 8 LINEAS

VIÑALES TOURS, S.A. DE C.V.
...Es algo más

Condiciones Generales**XV Feria internacional de la Habana**

* El Comité organizador se reserva el derecho de hacer cambios en la ubicación de los espacios cuando así lo estime conveniente, y lo comunicará de inmediato a la firma expositora. La ubicación en los pabellones, se hará de acuerdo con los intereses del Comité Organizador, tratando de tener en cuenta los deseos del expositor.

* La no liquidación o el atraso en el pago de los precios establecidos, dará derecho al Comité Organizador a poner fin de inmediato al alquiler, con la sola notificación por escrito al expositor. En caso de que el expositor reduzca el espacio ya contratado, tendrá que abonar el 50% del que vaya a utilizar. No se permitirán reducciones de espacios después del 10 de Octubre, por lo que el expositor deberá abonar el total de lo reservado, aún cuando no lo utilice.

* Formas y fechas de pago:

El depósito es del 20% sobre el espacio y servicios contratados, el cual deberá efectuarse al momento de reservar y entregar la solicitud de participación.

El pago restante deberá efectuarse a más tardar el día 30 de Septiembre; los pagos podrán efectuarse en:

- * Efectivo en Dólares Americanos
- * Efectivo Moneda Nacional
- * Cheque certificado o de caja a nombre de: Viñales Tours, S.A. DE C.V. En Moneda Nacional o en Dólares siempre que no sea contra bancos americanos.
- * Transferencia bancaria a las cuentas:
 Dólares: Cuenta 994534-1
 Moneda Nacional: Cuenta 856534-7
 BANCO BANAMEX, sucursal 242 Valladolid (estas cuentas están a nombre de: Viñales Tours, S.A. DE C.V.)



BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.**Banca de Desarrollo****Gerencia de Eventos Internacionales**

JULIO/08/98

Lic. MARIA TERESA KASUGA
Vicepresidenta Nacional
Canacindra.

Hago referencia a la participación del pabellón de México en la Feria Internacional de La Habana el próximo Noviembre, en la que Canacindra será el organismo coordinador.

A ese respecto, mucho le agradeceré nos informe sobre los avances de la organización, como es presupuesto, listado de empresas inscritas a la fecha, espacio reservado, etc.

Cabe la pena mencionar que se apoyará a manera de reembolso a las empresas que tienen los requisitos de Bancomext:

- * Formato Simpex actualizado con Bancomext.
- * Opinión del Centro Bancomext y de nuestra Consejería Comercial en Cuba, sobre cada una de las empresas participantes.
- * Copia de las facturas de los gastos efectuados por las empresas en los rubros de renta, Construcción y montaje y envío de muestras.
- * Al final del evento, cuestionario de evaluación que incluya ventas inmediatas, a corto y mediano plazo.
- * Asimismo después de calcular la cantidad a reembolsar solicitaremos a las empresas una factura original a favor de Bancomext.

La comprobación del evento y reembolsos deberán efectuarse en el ejercicio fiscal de 1998
Sin otro particular y en espera de sus comentarios, aprovecho la ocasión para enviarle un cordial saludo.

A T E N T A M E N T E

Gerente de Eventos Internacionales

Subgerente Eventos Internacionales

COSTO DEL STAND

OFICINA CENTRAL: OAXACA # 80. COL. ROMA. 067700. MEXICO. D.F.

TEL. 209-99-00

FAXS.: 208-37-04 y 208-97-27 TELEX: 1761410



CON 8 LINEAS

 **VIÑALES TOURS, S.A. DE C.V.**
...Es algo más



“FERIA INTERNACIONAL DE LA HABANA”

AÑO 1998.

COSTO DEL STAND:

1. PABELLON SIME 111 “MEXICO”

PLANTA BAJA SIN AIRE ACONDICIONADO

\$ 110.00 DOLARES U.S.A. POR M²

PLANTA ALTA SIN AIRE ACONDICIONADO

\$ 90.00 DOLARES U.S.A. M²

EL MINIMO DE METROS A COBRAR SERA DE 9 M²

SE CONSIDERARA RESERVADO UN STAND, CUANDO SE HAYA REALIZADO EL PAGO DEL 20% DEL VALOR DE METROS Y SERVICIOS CONTRATADOS.



SOLICITUD DE PARTICIPACION

SOLICITUD DE PARTICIPACION
APPLICATION FORM


PALACIO DE LAS CONVENCIONES
FERIAS Y EXPOSICIONES
Apartado 16046 La Habana Cuba
Telex: 511609 palco cu Fax: 22-8382

FERIA O EXPOSICION / FAIR OR EXHIBITION

Sr(a) / Mr(s)		en calidad de / in the capacity of	
de la firma expositora / Exhibiting firm			
Dirección / Address			
Ciudad / City	Código Postal / Zip Code	País / Country	
Teléfono / Telephone	Telex	Fax	

Desea contratar / Wishes to hire a			
Stand montado* Shell scheme stand	<input type="checkbox"/>	Area Size	_____ m ²
Área sin montar Indoor area	<input type="checkbox"/>	Area Size	_____ m ²
Área exterior Outdoor area	<input type="checkbox"/>	Area Size	_____ m ²
* con el siguiente rótulo / with following fascia			
_____ 20 signos / characters			

Mobiliario, equipos y servicios / Furniture, equipment and services	
Cubos de madera / Wooden cubes (75 cm)	Consumo eléctrico / Energy consumption (kwh)
Paneles adicionales / Additional partitions	Toma de agua y desagüe / Water inlet outlet
Puerta de corredera / Sliding door for closet	Parqueo / Parking
Sillas plásticas / Plastic chair	Video-cassette (Betamax) & monitor (diario / daily)
Mesa rectangular / Rectangular table (120 x 75 cm)	Azafata / Hostess (diario / daily)
Mesa circular / Round table (90 cm)	Azafata bilingüe / Bilingual hostess (diario / daily)
Gabinete / Cabinet (97 x 80 x 50 cm)	Interprete / Interpreter (por hora / per hour)
Vitrina de cristal / Glass cabinet	ANUNCIOS EN CATALOGO ADVERTISEMENT IN CATALOGUE
Refrigerador / Refrigerator	1 página / page 1 2 3 4 colores / colors
Tomacorriente / Electrical outlet	Rótulo extra / Additional fascia
Spot light	Repisa (por m) / Shelf (per m)
Teléfono / Telephone	Mesa cuadrada / Square table (80 x 80 cm)
Ventilador / Fan	
Plantas ornamentales / Ornamental plants	
Logotipo / Logo	

A LLENARSE POR LA FERIA / TO BE FILLED IN BY THE FAIR

Fecha / Date	Código / Code	Sala / Hall	Stand No
--------------	---------------	-------------	----------

Acceptamos las disposiciones y las condiciones de participación
We Accept the provisions and the conditions for participation

Firma y sello de solicitante
Signature and stamp of applicant

Fecha / Date

MOBILIARIO Y SERVICIOS

Cubo de madera (75 cm)	20,00
Cubo de madera (50 cm)	15,00
Alfombra (por metro)	6,00
Panel adicional	30,00
Repisa (por metro)	10,00
Puerta de corredera	70,00
Planta ornamental	20,00
Silla plástica	15,00
Mesa circular (90 cm)	45,00
Mesa circular (60 cm)	30,00
Mesa rectangular	45,00
Mesa cuadrada	45,00
Gabinete	70,00
Vitrina de cristal	110,00
Vidriera modular	150,00
Refrigerador	110,00
Ventilador de pie	25,00
Teléfono directo	75,00
Teléfono celular (solo se cobrará por minuto en el aire)	
Tomacorriente	7,00
Acometida trifásica	21,00
Spot light	15,00
Toma de agua y desagüe	50,00
Videocassette con monitor (diario)	50,00
Aótulo (por carácter)	2,50
Aótulo extra	50,00
Parqueo	10,00
Azafata bilingüe (diario)	45,00
Azafata (diario)	25,00
Intérprete (por hora)	20,00
Retroproyector (por hora)	5,00
Proyector de diapositivas 35 mm (por hora)	5,00
Obreros ayudantes para trabajos en su stand (por hora)	15,00

ANUNCIOS (CATALOGO DE EXPOSITORES)

Cuatricomías	600,00
Tres colores	400,00
Dos colores	200,00
Blanco y negro	100,00

Los originales deberán enviarse listos para imprenta con un formato de 15.2 x 21.5 cm.

La vidriera modular es de cristal y la estructura de aluminio.

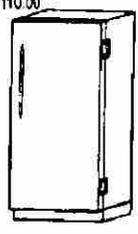
* TODOS LOS PRECIOS ANTES MENCIONADOS, SE PAGAN EN DOLARES U.S.A.

CATALOGO DE MOBILIARIO Y COSTO

PABELLON
de EXPOSICIONES

MOBILIARIO PARA FERIAS Y EXPOSICIONES
FURNITURE FOR FAIRS AND EXHIBITIONS

\$110.00



REFRIGERADOR
REFRIGERATOR
60 x 58 x 143 cms

\$15.00



SPOT LIGHT

\$45.00



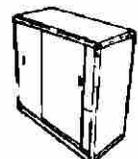
* MESA RECTANGULAR
PLASTICA
PLASTIC RECTANGULAR
TABLE
90 X 65 X 130 cms
70 X 46 X 170 cms

SEGUN CONVENIO
ON REQUEST



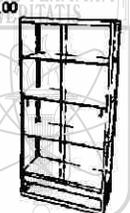
TELEFONOS
TELEPHONES

\$70.00



* GABINETE
CABINET
90 X 60 X 87

\$110.00



VITRINA CRISTAL
GLASS SHOWCASE
87 X 37 X 143 cms

\$25.00



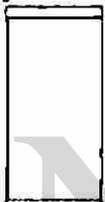
VENTILADOR DE PIE
FLOOR FAN

\$30.00 \$45.00



* MESA CIRCULAR
CIRCULAR TABLE
80 X 70 cm 90 X 70 cm

\$30.00



* PANEL MELAMINADO
MELAMINE COVERED PANEL
96 X 2.47 cms

\$15.00



* SILLA PLASTICA
PLASTIC CHAIR
40 X 40 X 45

\$70.00



PUERTA CORREDERA
SLIDING DOOR
95 X 228 cms

\$150.00



VIDRIERA MODULAR
MODULAR GLASS DISPLAY
100 X 100 X 250 cms

\$20.00 \$15.00



* CUBOS DE MADERA
WOODEN CUBES
40 X 50 X 11 50 X 50 X 50

\$50.00 (diano)



VIDEO CASSETTE
Y MONITOR
VCR AND MONITOR

\$45.00



* MESA CUADRADA
SQUARE TABLE
80 X 80 X 45

OTROS SERVICIOS / OTHER SERVICES

\$20.00



PLANTAS ORNAMENTALES
ORNAMENTAL PLANTS
85 CMS X 150 CMS

TOMA DE AGUA Y DESAGUE 50.00
REPISA (POR METRO) 10.00
TOMACORRIENTES 7.00
PARKING 10.00
AZAFATAS 25.00 (DIARIO)
AZAFATA BILINGUE 45.00 (DIARIO)
INTERPRETE 20.00 (HORA)
RETROPROYECTOR 5.00 (HORA)
PROTECTOR DE DIAPOSITIVAS (35 MM) 3.00 (HORA)
ROTULO EXTRA 50.00
ALFOMBRA 8.00 (POR METRO)
ACOMETIDA TRIFASICA 21.00 (HORA)
OBREOS AYUDANTES 18.00 (HORA)
DISEÑO Y MONTAJE DE STANDS
DECORACION
ELECTRICIDAD
DESPECHO DE AQUELLO
TRANSPORTE Y MANIPULACION DE CARGA
VIGILANCIA Y PROTECCION
ALQUILER DE OFICINAS
SALAS DE REUNIONES
FALLAJA DE VIDEOTAPES (SEGUN CONVENIO)

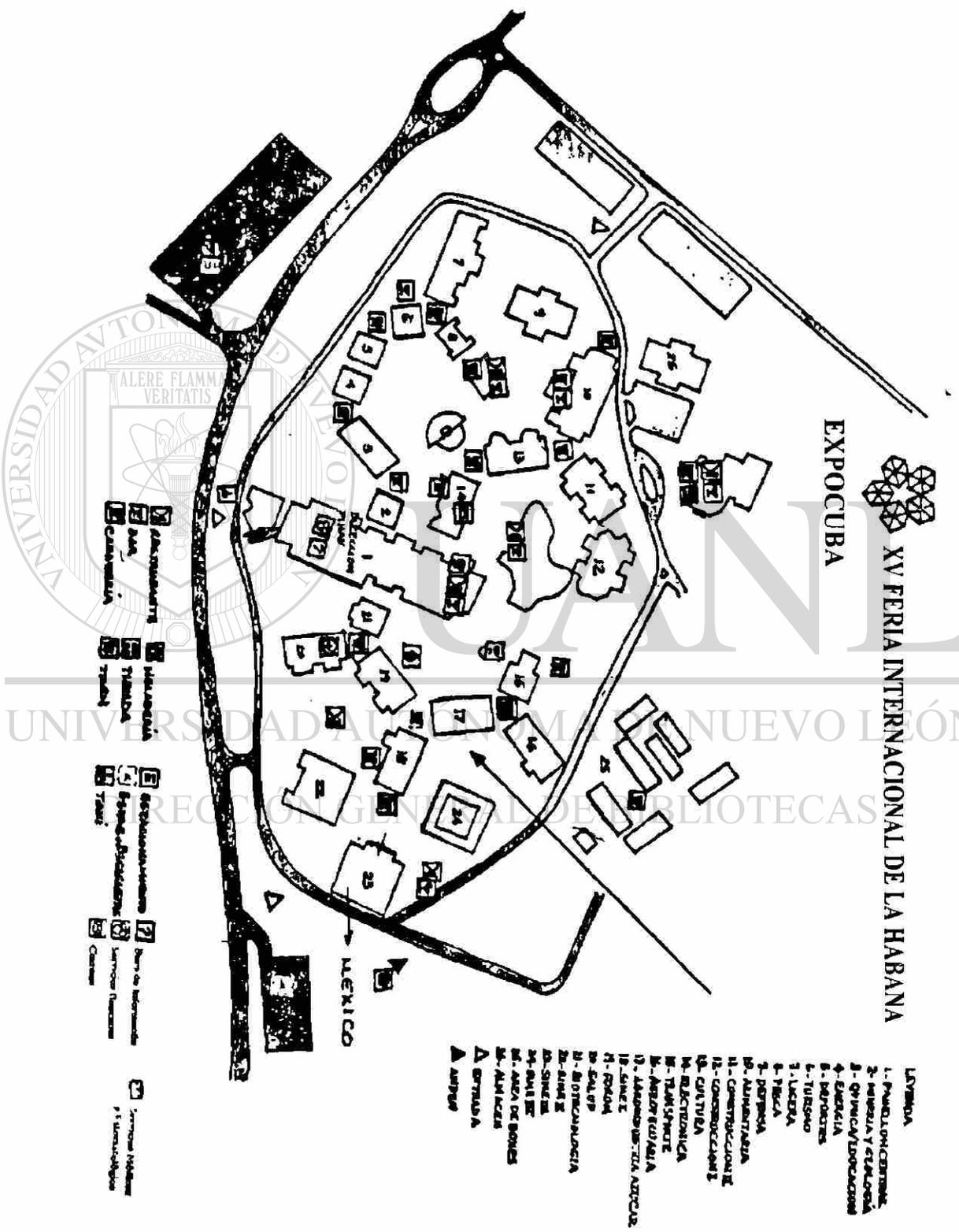
WATER SUPPLY AND DRAINAGE SYSTEMS
SHELVES (BY METRE)
MANS OUTLETS
PARKING
HOSTESSES
BILINGUAL HOSTESSES
INTERPRETERS
OVERHEAD PROJECTORS
SLIDE PROJECTORS (35 MM)
FASCIA WITH COMPANY'S RUSSE
ADDITIONAL FASCIA
CARPETS
THREE-PHASE MANS SUPPLY
ASSISTANT WORKERS
STAND DESIGN AND ASSEMBLY
STAND DECORATION
MANS SUPPLY
CUSTOMS CLEARANCE ARRANGEMENTS
CARGO TRANSPORTATION AND HANDLING
SECURITY AND PROTECTION
OFFICE RENTAL
MEETING HALLS
(ON REQUEST) VIDEO RECORDINGS

CATALOGO DE EXPOSITORES
EXHIBITORS'S CATALOGUE
ANUNCIOS ADVERTISING

ESQUADRO DE FIGURAS DE PLASTICO 100 X 100 X 100 (CM) 10.00
DISEÑO Y MONTAJE DE STANDS 10.00 (HORA)
DISEÑO Y MONTAJE DE STANDS 10.00 (HORA)
DISEÑO Y MONTAJE DE STANDS 10.00 (HORA)

* Muebles de color blanco
White color only

PLANO DE LA FERIA



EXPOCUBA
 XV FERIA INTERNACIONAL DE LA HABANA

- LEYENDA**
- 1- PABELLON CENTRAL
 - 2- MERCELA Y ETALOROLA
 - 3- OPTICA/INDICACIONES
 - 4- ELECTRICIA
 - 5- POLIQUIMIA
 - 6- TURISMO
 - 7- LECTURA
 - 8- TIBICA
 - 9- POPULAR
 - 10- ALIMENTACION
 - 11- CONSTRUCCION II
 - 12- CONSTRUCCION I
 - 13- CULTURA
 - 14- ELECTRONICA
 - 15- TRANSPORTES
 - 16- AERONAUTICA
 - 17- LABORATORIA AEREA
 - 18- SANEAMIENTO
 - 19- FERIA
 - 20- SALUD
 - 21- BIOTECNOLOGIA
 - 22- ALIMENTACION I
 - 23- SINDICATO
 - 24- SANEAMIENTO
 - 25- AREA DE SERVICIOS
 - 26- ALMACEN
 - 27- ENTRADA
 - 28- APARQUE

- 1- CUBA
- 2- CANARIAS
- 3- MARIAGUA
- 4- TRINIDAD
- 5- TRINIDAD
- 6- TRINIDAD
- 7- BARRIO DE MEXICO
- 8- BARRIO DE MEXICO
- 9- BARRIO DE MEXICO
- 10- BARRIO DE MEXICO
- 11- BARRIO DE MEXICO
- 12- BARRIO DE MEXICO
- 13- BARRIO DE MEXICO
- 14- BARRIO DE MEXICO
- 15- BARRIO DE MEXICO
- 16- BARRIO DE MEXICO
- 17- BARRIO DE MEXICO
- 18- BARRIO DE MEXICO
- 19- BARRIO DE MEXICO
- 20- BARRIO DE MEXICO
- 21- BARRIO DE MEXICO
- 22- BARRIO DE MEXICO
- 23- BARRIO DE MEXICO
- 24- BARRIO DE MEXICO
- 25- BARRIO DE MEXICO
- 26- BARRIO DE MEXICO
- 27- BARRIO DE MEXICO
- 28- BARRIO DE MEXICO
- 29- BARRIO DE MEXICO
- 30- BARRIO DE MEXICO
- 31- BARRIO DE MEXICO
- 32- BARRIO DE MEXICO
- 33- BARRIO DE MEXICO
- 34- BARRIO DE MEXICO
- 35- BARRIO DE MEXICO
- 36- BARRIO DE MEXICO
- 37- BARRIO DE MEXICO
- 38- BARRIO DE MEXICO
- 39- BARRIO DE MEXICO
- 40- BARRIO DE MEXICO
- 41- BARRIO DE MEXICO
- 42- BARRIO DE MEXICO
- 43- BARRIO DE MEXICO
- 44- BARRIO DE MEXICO
- 45- BARRIO DE MEXICO
- 46- BARRIO DE MEXICO
- 47- BARRIO DE MEXICO
- 48- BARRIO DE MEXICO
- 49- BARRIO DE MEXICO
- 50- BARRIO DE MEXICO

XV FERIA INTERNACIONAL LA HABANA

PABELLON SIME III "MEXICO"

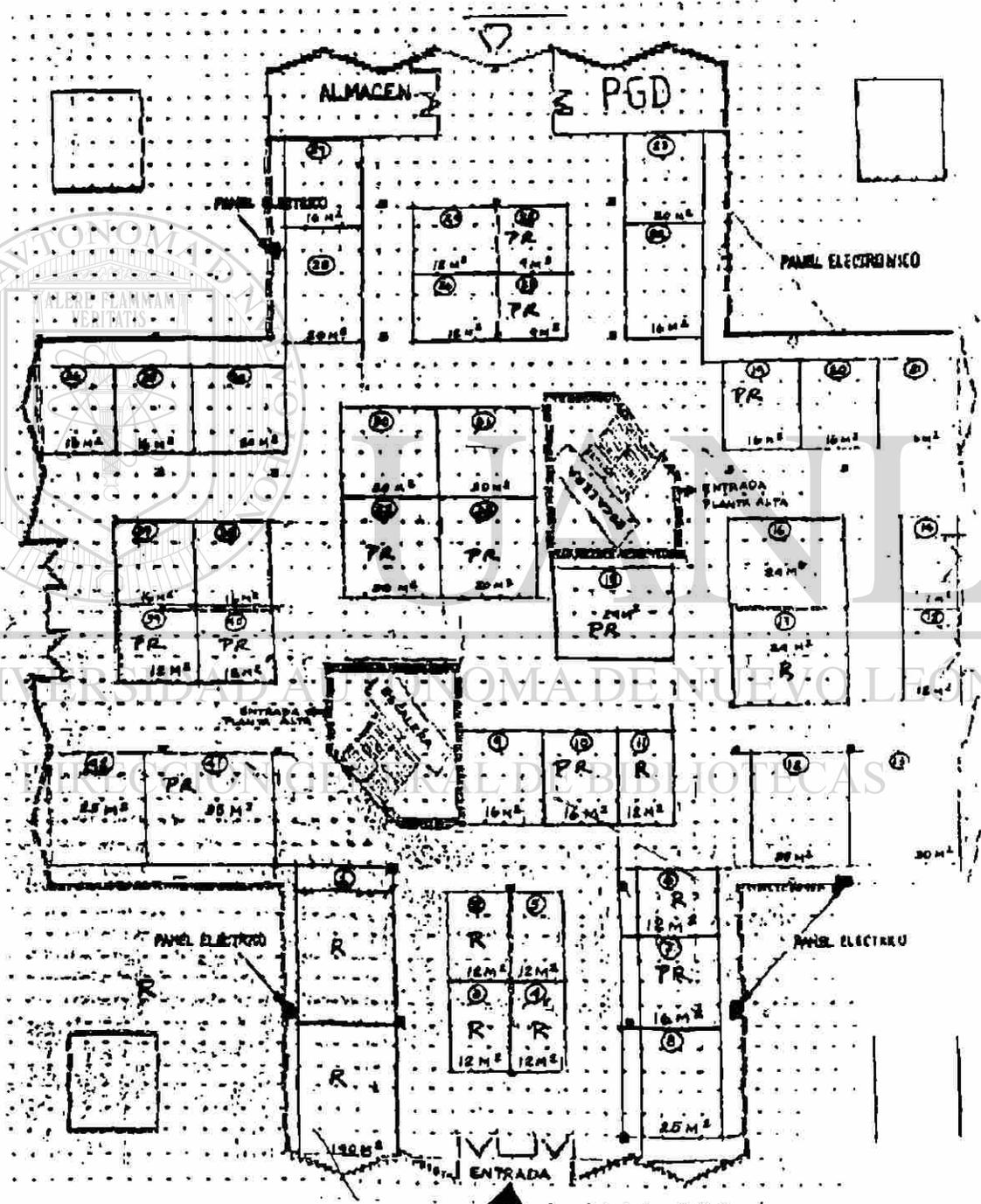
PLANTA BAJA

42 STAND

R STAND RESERVADO

ZONA DE SERVICIOS

STAND PRE-RESERVA

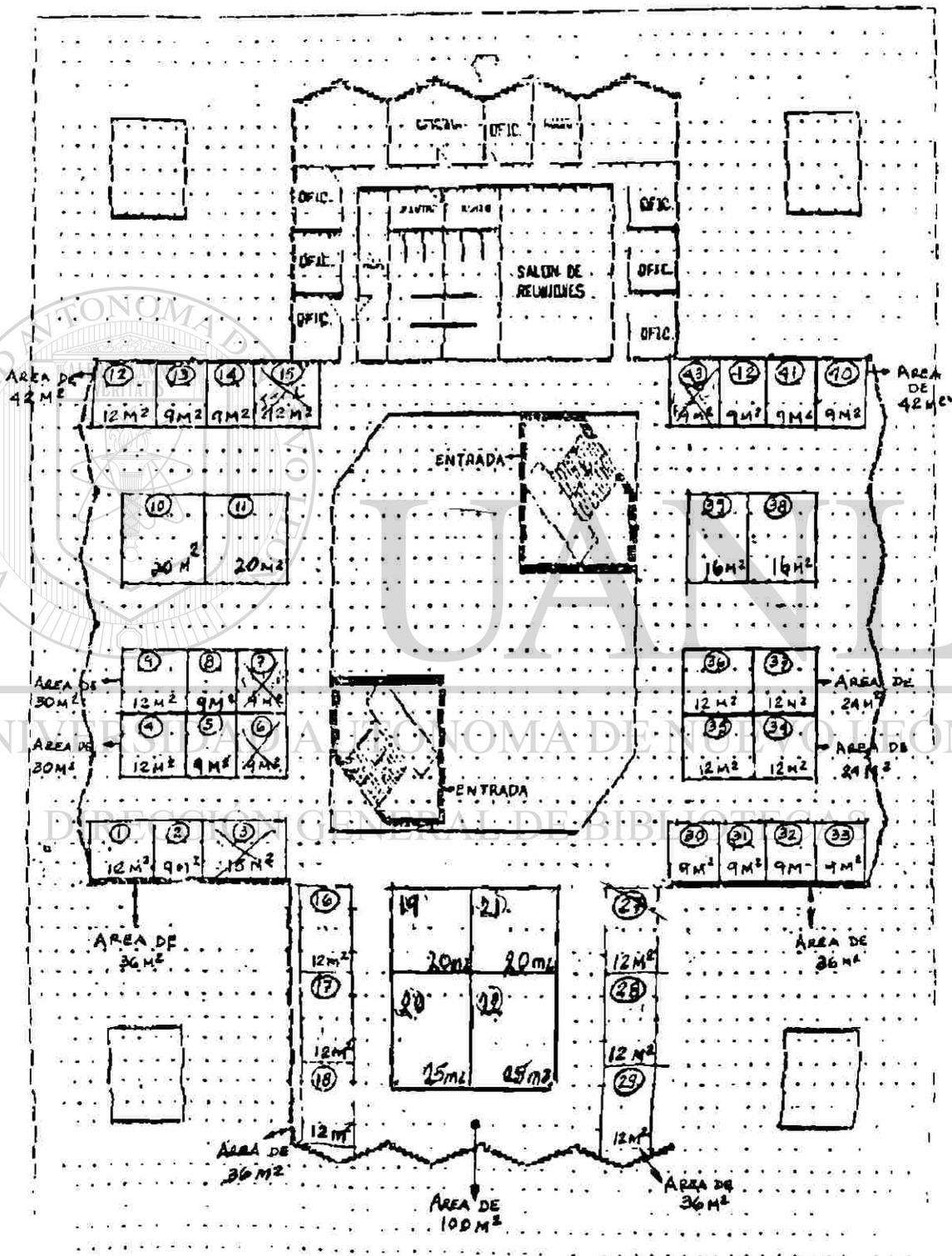


XV FERIA INTERNACIONAL LA HABANA

PABELLON SIME III "MEXICO"

PLANTA ALTA

43 STAND



CONDICIONES DE LA AGENCIA DE VIAJES

OFICINA CENTRAL: OAXACA # 80. COL ROMA. 067700. MEXICO, D.F.

TEL. 209-99-00

FAXS.: 208-37-04 y 208-97-27 TELEEX: 1761410

CON 8 LINEAS



VIÑALES TOURS, S.A. DE C.V.
...Es algo más

MEXICO, D.F. AGOSTO DE 1998

CONDICIONES GENERALES DE VIÑALES TOURS, S.A.

TRATANDOSE DE UN EVENTO DE GRAN COMPLEJIDAD, LE INFORMAMOS A TODOS LOS PARTICIPANTES LAS CONDICIONES GENERALES SOBRE LAS CUALES SE OPERARA EN LA FERIA " XV FERIA INTERNACIONAL DE LA HABANA "

- 1.- Los boletos de PART CHARTER, son no endosables, no revisables y no reembolsables
- 2.- Los cambios en las fechas de salida de la Habana a México, se realizarán directamente En las oficinas de Viñales Tours en la Habana, y su costo es de 25.00 USD, efectuandose el cambio siempre que exista la disponibilidad de espacios.
- 3.- Una vez emitido y entregado el boleto en las oficinas de Viñales Topurs de México, no se aceptan cambios de nombres, ajustes de fecha o cancelaciones.
- 4.- Los servicios de hoteles y coches no utilizados voluntariamente por los pasajeros, no serán reembolsados.
- 5.- Podrán realizarse cancelaciones de los servicios solicitados antes del 21 de Octubre de 1998 a partir de esta fecha, se realizarán cargos de una noche de hotel. Despues del 27 de Octubre de 1998, tendrá cargos de dos noches de hotel.

MUY ATENTAMENTE

GERENTE COMERCIAL DE VIÑALES TOURS, S.A.



DECORADO DEL PABELLON MEXICANO

OFICINA CENTRAL: OAXACA # 80. COL. ROMA. 067700. MEXICO. D.F

TEL. 209-99-00

FAXS.: 208-37-04 y 208-97-27 TELEX: 1761410

CON 8 LINEAS



VIÑALES TOURS, S.A. DE C.V.
...Es algo más

Ciudad de México, D.F. A 1 de Octubre de 1998

Ref. " Feria Internacional de la Habana

Estimado Empresario:

En relación al XV Aniversario de la Feria Internacional de la Habana 1998, el pabellón Mexicano se vestirá de gala, para lo cual se ha trazado un diseño Institucional representativo de la cultura e identidad Mexicana.

BANCOMEXT garantizará el apoyo del 75% del financiamiento en lo relacionado a los gastos que implica esta imagen.

Por lo que solicitamos de usted el pago de 350.00 Dólares U.S., Por este concepto, del cual a usted se le reembolsará el 75%, este pago será facturado independiente del costo del stand y mobiliario.

El proyecto de decoración previsto no solo adentro del pabellón Mexicano, sino en toda el área de la Feria, señalizando nuestra ubicación, lo que permitirá el acceso de todos aquellos interesados, en beneficio de nuestros objetivos.

Le solicitamos de la manera más atenta su confirmación al respecto durante el día de hoy, para poder definir la aprobación de este importante proyecto y la fecha de pago.

Sin más, quedando al tanto de sus comentarios,

Sra. Dolores Albueme de Covarrubias
Gerente General



COSTO DE FLETE MARITIMO

**TRANSCARGO
INTERNACIONAL
S.A. DE C.V.**

TARIFAS PROMOCIONALES FIHA V/98**MEXICO****CONSOLIDADOS**

FLETE MARITIMO \$ 60.00 USD X W/M

MINIMO 75.00 USD

RECARGOS: CARGA I.M.C.O. 20.00 USD W/M

OTROS GASTOS:

% PERDIDAS CAMBIARIAS

RECEPCION Y MANIPULACION.....70.00 PESOS/ M³

TRANSPORTACION A PUERTO.....250.00 PESOS/ M³

T.H.C. PUERTO..... 26.00 PESOS/M³

TARIFA OFICIAL EXPORTACION..... 0.18%.

DESPACHO ADUANAS..... 475.00 PESOS/DESPACHOS

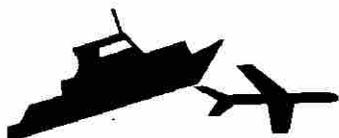
B/L DOCUMENTOS..... 390.00 PESOS/JUEGO

SEGURO..... 1% VALOR MERCANCIA

H.A.T..... 320.00 PESOS/DESPACHO

I.V.A..... 15%

DE EXISTIR IMPUESTOS ADUANALES POR EXPORTACION DEFINITIVA, SE PAGA SEGÚN SE CAUSEN

COSTO POR MANIOBRAS

**TRANSCARGO
INTERNACIONAL
S.A. DE C.V.**

CUBA

**NUESTROS PRECIOS PARA LOS SERVICIOS DE MANIPULACION,
TRANSPORTACION HACIA EL DESPACHO ADUANAL. E INSPECCION
DESAGRUPE DE CONTENEDORES, ALMACENAJE SON:**

120	A	200	KGS.....	USD.	0.33/KG.
201	A	300	KGS.....	USD.	0.28/KG.
301	A	500	KGS.....	USD.	0.23/KG.
501	A	1000	KGS.....	USD.	0.13/KG.
1001	A	2000	KGS.....	USD.	0.11/KG.
+DE 2001			KGS.....	USD	0.08/KG.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DESAGRUPE DE MERCANCIAS EN CONTENEDORES \$ 20.00 x M²
DIRECCION GENERAL DE BIBLIOTECAS
TRANSPORTACION AL RECINTO OFICIAL, \$ 16.50 x M²

OTROS SERVICIOS EN LA FERIA:

MONTACARGAS 2 T./M.	USD	\$ 20.00 x HORA
GRUA DE 20 T./M.	USD	40.00 x HORA
OPERARIOS	USD	15.00 x HORA
CARRETILLA HIDRAULICA	USD	5.00 x HORA

SISTEMA NACIONAL DE PROMOCION EXTERNA (SIMPEX)

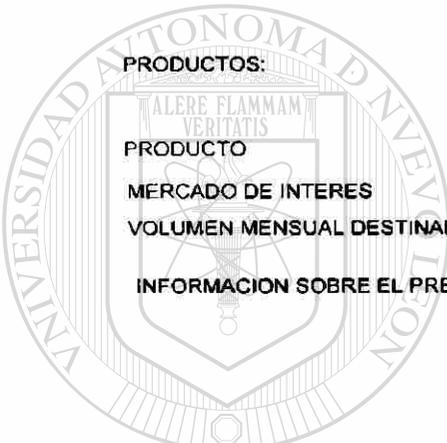
CEDULA DE IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES

COMERCIALES

FECHA

NUMERO SIMPEX

SI LOS ESPACIOS PARA PRODUCTOS DE EXPORTACION SON INSUFICIENTES ANEXE HOJAS ADICIONALES CON EL MISMO FORMATO



PRODUCTOS:

FRACCION
ARANCELARIA

PRODUCTO

MERCADO DE INTERES

VOLUMEN MENSUAL DESTINADO A LA EXPORTACION

UNIDAD DE MEDIDA

INFORMACION SOBRE EL PRODUCTO:

U A N L

PRODUCTOS:

FRACCION
ARANCELARIA

PRODUCTO

MERCADO DE INTERES

VOLUMEN MENSUAL DESTINADO A LA EXPORTACION

UNIDAD DE MEDIDA

INFORMACION SOBRE EL PRODUCTO

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

PRODUCTOS:

FRACCION
ARANCELARIA

PRODUCTO

MERCADO DE INTERES

VOLUMEN MENSUAL DESTINADO A LA EXPORTACION

UNIDAD DE MEDIDA

INFORMACION SOBRE EL PRODUCTO:

CONTINUACION**REGISTRA INICIATIVA****A. IDENTIFICACION DE LA EMPRESA****NOMBRE****DIRECCION CALLE Y NUMERO****COLONIA****CIUDAD****PAIS****(LADA) TELEFONOS****CODIGO POSTAL
ESTADO****(LADA) FAX.****REPRESENTANTE: NOMBRE:
CARGO:****B. PERFIL DE LA EMPRESA QUE REGISTRA LA INICIATIVA:****ACTIVIDAD PRINCIPAL:****PRODUCTOR****DISTRIBUIDOR****MAQUILADORA****EMPRESA DE
SERVICIOS****ENTIDAD GUBERNAMENTAL****OTRO(DESCRIBA)****CORPORACION A LA QUE PERTENECE:****AÑOS DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA:****AÑO EN QUE COMENZO A EXPORTAR:****RANGO DE VENTAS (MILLONES DE DOLARES/ULTIMO AÑO) AÑO****MENOS DE 1****1 A 2.5****2.5 A 10****MAS DE 25 MILLONES****INFORMACION ADICIONAL DE LA EMPRESA:****UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN****DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS****(SI EL ESPACIO ES INSUFICIENTE POR FAVOR ANEXE HOJA)****C. REFERENCIAS BANCARIAS:****NOMBRE DE LOS BANCOS****TARJETA BANCOMEXT**

