



Alexander Salvador Cutz Calderón



FORMACIÓN

1. Universidad Mariano Gálvez

Doctorado en Ciencias Empresariales con Especialización en Comercio Internacional.

*Pendiente Defensa de Tesis

2. Instituto Tecnológico de Monterrey, México D.F. Escuela de Economía y Comercio Exterior.

Máster en Comercio Internacional –MCI-.

3. Instituto Tecnológico de Monterrey, México D.F. Escuela de Economía y Comercio Exterior.

Licenciatura en Administración de Empresas

4. Colegio Rodolfo Robles

Bachiller en Ciencias y Letras

OTROS ESTUDIOS

Universidad Francisco Marroquín, Facultad de Ciencias y Sistemas.

Operación y programación de computadoras.

CONTACTO


 5715-0402/ 2484-0065


 alexander.cutz@gmail.com

acutz@mineco.gob.gt


 Cédula: H-8 63,927


 Estado Civil: Casado

 Fecha de nacimiento: 8 de mayo de 1972.

 Nacionalidad: Guatemalteco

 Profesión:
Lic. En Administración de empresas.

 Especialización:
Máster en comercio Internacional.

 Residencia:
Lote 30, manzana 23, Planes de Minerva, zona 11 de Mixco.

Español

Inglés



CURSOS Y SEMINARIOS DE MAYOR RELEVANCIA

1. Taiwán, Taipei (Diciembre 2015)

Aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio, experiencia de Taiwán.

2. Quito, Ecuador (Noviembre 2014)

Encuentro Latinoamericano de Equipos de defensa Comercial.

3. Washington, D.C. (Junio 2014)

Taller avanzado para Administradores de TLC'S

4. Quito, Ecuador (Octubre 2013)

Taller para expertos en solución de diferencias comerciales.

5. Montevideo, Uruguay (Julio 2013)

Taller avanzado para el Comercio de servicios.

6. Secretaría de Economía de México (Junio 2008)

Solución de controversias, Inversionista-Estado

7. SIECA, Ciudad de Guatemala (Junio 2007)

Sistema Arancelario Centroamericano –SAC-

8. Secretaría de Hacienda y crédito público, México (Abril 2006)

Valoración Aduanera y reglas de Origen

9. Secretaría de Hacienda y crédito público, México (Marzo 2006).

Regímenes Aduaneros Especiales

10. FDA, Experts AKA, FDA Experts consulters, Guatemala (Marzo 2006).

Normas y regulaciones para las Exportaciones de

11. KDI School of public Policy and Management/ Korea International Cooperation Agency (KOICA) (Seúl, Corea, abril 2005).

Advanced Training program in International Trade and WTO Agreements Implementation

12. Business Coalition for capacity building (BCCB) y PriceSmart Inc. (Miami, Florida (Abril de 2004).

Seminario-taller sobre “implementación del CAFTA”

13. Organización Mundial del Comercio OMC Lima, Perú (Febrero de 2004).

Curso Avanzado sobre solución de diferencias Comerciales Internacionales.

14. Instituto de políticas y estrategias de Comercio Internacional (IPECI) Buenos Aires, Argentina (Noviembre de 2002).

Taller Latinoamericano de Comercio Internacional

15. Agencia de Cooperación Internacional de Chile (AGCI), San José, Costa Rica (Noviembre de 2002).

Seminario Negociaciones Internacionales y Acuerdos Internacionales: Experiencia de Chile con la Unión Europea y América Latina.

16. Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE)

San Salvador, El Salvador. (Junio 2002).

Seminario - Taller de negociaciones avanzadas

17. Organización Mundial del Comercio, (OMC), Ciudad de Guatemala (Mayo, 2002).

Solución de diferencias Comerciales

18. Centro de Política y Comercio Internacional, Universidad de Ottawa, Canadá. (Abril 2002).

Workshop on Negotiation; Strategies and Techniques.

19. Organización Mundial del Comercio, (OMC), Ciudad de Guatemala (Mayo, 2002).

Subvenciones a la Exportación

20. Secretaría de Integración Económica Centroamericana, Ciudad de Guatemala, (Mayo 2001).

Prácticas Desleales y Solución de Controversias

22. Banco Centroamericano de Integración Económica, Tegucigalpa, Honduras (Marzo 2001).

Integración Centroamericana

23. Unión Europea (UE) San José, Costa Rica (Enero 2001).

Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias SGP's

25. Instituto Centroamericano de Capacitación, (ICAP). Ciudad de Guatemala (Octubre 2000)

Comercio Electrónico

26. Instituto Centroamericano de Capacitación, Ciudad de Guatemala (Septiembre 2000).

Negociaciones Comerciales Internacionales

27. Banco Nacional de Comercio Exterior México, Distrito Federal (Abril 2000).

Barreras Arancelarias y No Arancelarias en las Negociaciones Comerciales Internacionales.

28. Banco Nacional de Comercio Exterior México, Distrito Federal (Septiembre 1999).

Comercio Internacional (Medios de Transporte)

29. Banco Nacional de Comercio Exterior México, Distrito Federal (Septiembre 1999).

Comercio Internacional (Medios de Transporte)

PASANTÍAS



30. Pro Chile, Santiago de Chile (Noviembre 2003).

“Experiencia Chilena sobre La Administración de Acuerdos Comerciales y Promoción de Exportaciones”

31. Secretaría de Economía México, Distrito Federal (Noviembre 2001).

Experiencia de México en la Administración de Tratados, Prácticas Desleales y Sistemas de Información Estadística.



**Puesto: Director de Administración del Comercio Exterior (DACE).
CERTIFICACIÓN ISO 9001-2008**

Periodo: 2002-a la fecha.

Funciones:

- *Coordinador de Guatemala del Examen de Políticas Comerciales – OMC - realizando desde el 9 de febrero del año 2008 hasta el 22 de febrero de 2009;*
- Establecer procedimientos para la aplicación de los convenios y tratados comerciales de los que Guatemala sea parte;
- Propiciar la armonización legal para facilitar el cumplimiento de los compromisos contraídos y el ejercicio de los derechos derivados de los instrumentos comerciales vigentes;
- Orientar a los productores nacionales sobre la conveniente aplicación de los aspectos normativos del comercio;
- Coordinar procesos de consulta interinstitucional e intersectorial para la aplicación de instrumentos comerciales vigentes;
- Elaborar y proponer proyectos encaminados al aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales Internacionales suscritos por Guatemala, en aras del incremento de las exportaciones nacionales.
- En defensa de los intereses nacionales o en cumplimiento de convenios y tratados, proponer modificaciones arancelarias;
- Contribuir a la actualización y difusión de información sobre los convenios, tratados y otros instrumentos comerciales.
- Administrar los contingentes arancelarios u otros mecanismos similares y asesorar en dicha materia.
- Otras que le asigne el Despacho Viceministerial respectivo.

Puesto:

Administrador del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras.

Entidad:

Ministerio de Economía de Guatemala

Periodo:

2000 – 2002

Funciones:

- A requerimiento y bajo la orientación del Viceministro encargado de Asuntos de Integración y Comercio Exterior, representar al Ministerio de Economía en todos los asuntos relacionados con el TLC TN-México.
- Preparar el Marco General de Administración del Comercio ante los Acuerdos y Tratados Comerciales, y para cada uno de los siguientes temas: Acceso, Procedimientos Aduanales, Valoración, Origen, Normas Técnicas, Normas Fitosanitarias, Servicios e Inversión.
- Asesorar como representante Oficial del Gobierno a las Aduanas del País, en lo relacionado a Procedimientos Aduanales vinculados con la aplicación de Acuerdos y Tratados Comerciales.
- Diseñar las estrategias para la participación en los Acuerdos y Tratados Comerciales y dar seguimiento en las negociaciones y compromisos adquiridos por Guatemala, en los mismos.
- Mantener informado al Ministerio del desarrollo de las actividades de los Acuerdos y Tratados Comerciales bilaterales y multilaterales de interés u obligatoriedad para Guatemala.
- Velar por el cumplimiento de los compromisos adquiridos ante los Acuerdos y Tratados Comerciales y la adecuada administración, en coordinación con las entidades públicas y privadas que corresponda, de los temas tales como: Acceso, Procedimientos Aduanales, Valoración, Origen, Normas Técnicas, Normas Fitosanitarias, Servicios e Inversión.
- Estudiar, coordinar y velar por el cumplimiento de aquellos procedimientos, medidas económicas y comerciales de los Acuerdos y Tratados que le competan operativizar al Ministerio y facilitar y apoyar la ejecución de aquellos procedimientos y medidas que correspondan a otras a otras entidades del sector público.

- Resolver consultas y cooperar con los sectores productivos guatemaltecos en la participación ante los Acuerdos y Tratados Comerciales en temas tales como Acceso, Procedimientos Aduanales, Valoración, Origen, Normas Técnicas, Normas Fitosanitarias, Servicios e Inversión.
- Formular recomendaciones sobre los cambios que puedan precisarse en los Acuerdos y Tratados Comerciales.
- Hacer el análisis, en consulta interna con los expertos temáticos de la Dirección de la estrategia de Administración a seguir, identificando ventajas y desventajas de la misma.
- Desarrollar procesos de consulta interna con entidades del sector público, privado y otros sectores involucrados, para elaborar la posición o estrategia a seguir en cuestiones de Administración, ante los Acuerdos y Tratados Comerciales bilaterales y plurilaterales.

Puesto:

Jefe del Centro de Asesoría Comercial

Entidad:

Consejería Comercial de México

Periodo:

1998 – 2000

Funciones:

- Asesoría Integral para empresarios de: Guatemala, El Salvador, Honduras y México, sobre los distintos mercados, y asesoramiento en la importación y exportación de cualquier producto, en temas como los siguientes:
 - Clasificación arancelaria en el Sistema Armonizado Centroamericano y en la Tarifa Mexicana.
 - Normativa Comercial de Guatemala y México
 - Barreras arancelarias y no arancelarias en la importación y exportación de productos (relación comercial México – Guatemala).
 - Medios de Transporte
 - Trámites Aduanales
 - Trámites Legales
 - Incoterms
 - Preferencias Arancelarias derivadas de Acuerdos Comerciales.

- Contingentes
 - Identificación de nichos de mercado
 - Identificación de prospectos compradores o proveedores, según el caso
- Asesoría Integral para empresarios mexicanos, sobre cómo invertir en Guatemala, abarcando temas como los siguientes:
 - Aspectos Legales
 - Aspectos Fiscales
 - Incentivos
 - Asesoría Integral para empresarios de Guatemala, El Salvador y Honduras, sobre cómo invertir en México, abarcando temas como los siguientes:
 - Aspectos Legales
 - Aspectos Fiscales
 - Incentivos
 - Asesoría Integral a los empresarios de Guatemala, El Salvador, Honduras y México en alianzas estratégicas, co-inversiones, representaciones exclusivas, distribuciones, etc. Así también como en la participación de licitaciones internacionales.

Puesto:

Asesor Comercial para Guatemala, El Salvador y Honduras

Entidad:

Consejería Comercial de México

Periodo:

1994 – 1998

Funciones:

- Análisis y Desarrollo de cluster de los siguientes sectores: Alimentos y Bebidas, Textil y Confección, Materiales para Construcción, Calzado y Proveeduría, Artículos de Decoración y Regalo, entre otros.
- Atención y asesoría empresarial de información y oportunidades de mercado.
- Elaboración de agendas de negocios.
- Inteligencia Comercial.

- Organización en la participación de empresas mexicanas en ferias y eventos realizados en los países del CA-3.
- Elaboración de reportes del programa de trabajo.
- Elaboración de estudios y perfiles del mercado por sector y para un producto específico.
- Difusión de ferias en México

REPRESENTACIONES A NIVEL INTERNACIONAL

Jefe Delegación por parte de Guatemala en las reuniones de Directores y Coordinadores de los foros siguientes:

- I Reunión Comisión de Libre Comercio CAFTA-DR
El Salvador, San Salvador, Febrero, 2011.
- I, II y III Reunión de la Comisión Administradora del TLC TN-MEX
El Salvador, México y Guatemala 2001, 2004 y 2008.
- I, II y III Reunión del Consejo Conjunto de Administración TLC CA-Rep. Dominicana, Nicaragua, República Dominicana, y Costa Rica
2002, 2005, 2010.
- I Reunión Comisión Administradora TLC TN-Colombia
Guatemala 2010.
- I Reunión Comisión Administradora TLC CA-Panamá-**Guatemala 2010.**
- Representante Titular de Guatemala en el Foro Latinoamericano de Comercio Exterior.
Centro de Comercio Internacional CCI
Organización Mundial del Comercio OMC
Santa Cruz de la Sierra, Bolivia
Junio de 2003
- Representante Oficial de Guatemala en el Foro de Directores de Administración de Tratados.

Jefe Delegación por parte de Guatemala en las reuniones de Directores y Coordinadores de los foros siguientes:

- I Reunión Comisión de Libre Comercio CAFTA-DR
El Salvador, San Salvador Febrero, 2011
- I, II y III Reunión de la Comisión Administradora del TLC TN-MEX
El Salvador, México y Guatemala 2001, 2004 y 2008.

I Reunión Comisión Administradora TLC CA, Panamá **Guatemala 2010.**

- Representante Titular de Guatemala en el Foro Latinoamericano de Comercio Exterior **Centro de Comercio Internacional CCI Organización Mundial del Comercio OMC Santa Cruz de la Sierra, Bolivia Junio de 2003.**
- Representante Oficial de Guatemala en el Foro de Directores de Administración de Tratados **Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y Las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras. Mayo 2002 a la fecha.**
- Representante Oficial de Guatemala en el Foro de Directores de Administración de Tratados (**Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana**) **Mayo 2002 a la Fecha.**
- Representante Oficial de Guatemala en la Comisión Conjunta de Administración. **Acuerdo de Alcance Parcial entre Guatemala y Cuba (Mayo 2002 a la Fecha).**
- Negociador de Guatemala en el tema de Acceso a Mercados. **Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos mexicanos y Las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras. Marzo 2001 a Marzo 2005.**
- Negociador de Guatemala en el tema de Acceso a Mercados. **Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana, Octubre 2001 a Mayo 2005.**
- Negociador de Guatemala en el tema de Acceso a Mercados. **Acuerdo de Alcance Parcial entre Guatemala y Cuba Mayo 2001 a Mayo 2005.**
- Negociador de Guatemala en el tema de Reglas de Origen. **Acuerdo de Alcance Parcial entre Guatemala y Cuba Mayo 2001 a Enero 2005.**
- Negociador de Guatemala en el tema de Comercio Transfronterizo. **Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y Las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras. Marzo 2001 a la fecha.**

LOGROS RELEVANTES



- **Jefe Negociador en la Solución al Problema de Precios estimados con México:**

Participación en las consultas realizadas en la OMC para resolver el caso de precios estimados con México. Único caso finalizado en el que Guatemala ha participado individualmente como demandante.

El caso fue solucionado en forma favorable para Guatemala. Este es el único caso de solución de diferencias en el cual un país centroamericano individualmente consigue ganar un juicio ante un país líder en esta materia según la OMC.

- **Jefe Negociador en la Solución del Problema del Vodka guatemalteco en El Salvador.**

Organizador y autor de las acciones guatemaltecas previas al Mecanismo de Solución de Diferencias, con las cuales se solucionó el problema a favor de Guatemala.

- **Negociador en la Solución del Problema del Arroz entre Guatemala y El Salvador.**

Dicho problema venía arrastrándose casi por cuatro años sin solución alguna, sin embargo, luego de la creación de acciones estratégicas se solucionó favorablemente para ambos países.

- **Negociador en la Solución de Diversos Problemas ocasionados por las Autoridades Aduaneras Mexicanas para las Exportaciones Guatemaltecas, entre ellos sobresalen:**

- Solución al problema de camarones por la aduana de Ciudad Hidalgo.
- Solución al problema del ingreso de berries a México.
- Solución al impedimento para que el calzado y los textiles que ingresaran por la Aduana de Ciudad Hidalgo.
- Solución al método de valoración aduanera utilizado para valorar textiles.
- Solución al cobro indebido del IVA a las levaduras guatemaltecas.
- Solución a la aplicación de normas técnicas arbitrarias aplicadas a los textiles y productos alimenticios.

- **Negociador en la Solución de Diversos Problemas ocasionados por las Autoridades Aduaneras Dominicanas para las Exportaciones Guatemaltecas, entre ellos sobresalen:**

- Solución a la aplicación de aranceles no coincidentes a las tasas-base del programa de desgravación negociado.
- Solución a la aplicación de impuestos internos en forma discriminatoria.
- Solución al problema del múltiple marcado de país de origen aplicado a los productos de limpieza y jabones de tocador.
- Solución al problema de origen aplicado a los textiles.
- Solución al problema de exportaciones guatemaltecas amparadas en regímenes especiales.

- **Negociador en la Solución de Diversos Problemas ocasionados por las Autoridades Aduaneras Centroamericanas para las Exportaciones Guatemaltecas, entre ellos sobresalen:**

- Solución al problema de la fiebre porcina clásica aplicada por El Salvador.
- Solución al problema de amarillento letal del cocotero aplicado por El Salvador.

OTROS COMO DIRECTOR DACE

- Presupuesto Inicial Q800, 000.00
- Presupuesto Final Q40, 000,000.00
- Personal Inicio 3 personas
- Personal Final 24 personas
- Certificación ISO 9001:2000
- Certificación ISO 9001:2008
- Porcentaje de Aceptación en el Servicio al Cliente 92%
- PREMIO NACIONAL A LA CALIDAD (EXCELENCIA) 2010**

EXPERIENCIA DOCENTE

- **Expositor Internacional de la OEA**
Tema: Aplicación de Tratados de Libre Comercio en Latinoamérica, Junio 2008 a la fecha.
- Catedrático Titular del Curso “Tópicos en Negocios Internacionales”.
- **Maestría en Administración de Negocios –MBA-**
Universidad Mariano Gálvez de Guatemala
Enero 2004 a la fecha.
- **Catedrático Titular del Curso “Negociaciones Internacionales”**
Maestría en Administración de Negocios –MBA-
Universidad Mariano Gálvez de Guatemala Enero 2004 a la fecha
- **Catedrático Titular del Curso “Operaciones del Comercio Internacional”**
Maestría en Economía con Especialización en Comercio Internacional Universidad Mariano Gálvez de Guatemala Enero 2003 a la fecha.
- **Catedrático Titular del Curso “Régimen Mundial del Comercio OMC-GATT”.**
- **Maestría en Economía con Especialización en Comercio Internacional** Universidad Mariano Gálvez de Guatemala Enero 2003 a la fecha.

- **Catedrático Titular del Curso “Normativa Comercial Internacional”** Licenciatura en Mercadeo con Énfasis en Comercio Internacional Universidad Rafael Landivar Junio 2008a la fecha.
- **Catedrático Titular del Curso “Comercio y Mercadeo Internacional”** Maestría en Administración de Empresas Universidad Rafael Landivar Junio 2010 a la fecha.
- **Catedrático Titular del Curso “Internacionalización de Mercados”** Maestría en Dirección y Gestión de Marketing Universidad Rafael Landivar Junio 2010 a la fecha.
- **Líder Temático “Organización Mundial del Comercio” “Tratados de Libre Comercio”.** Escuela de Comercio Exterior AGEXPORT. Año 2005 a la fecha.
- **Líder Temático “Acceso a Mercados”** Escuela de Comercio Exterior AGEXPORT. Año 2007 a la fecha.
- **Líder Temático “Maximizando las Ventajas Competitivas en los Procesos de Exportación”** Escuela de Comercio Exterior. AGEXPORT Año 2007 a la fecha.