

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMIA**

**IMPLICACIONES EN LA ECONOMÍA GUATEMALTECA DEL ESTABLECIMIENTO DEL ACUERDO DE
ASOCIACIÓN-AdA- ENTRE LA UNIÓN EUROPEA –UE- Y CENTRO AMÉRICA- C.A. -.**

TESIS

**PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

POR

SOTERO SINCAL CUJCUJ

PREVIO A CONFERIRLE EL TÍTULO DE

ECONOMISTA

EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADO

GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2011

**MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

Lic. José Rolando Secaida Morales	Decano
Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales	Secretario
Lic. MSc. Álvaro Joel Girón Barahona	Vocal 1°.
Lic. Mario Leonel Perdomo Salguero	Vocal 2°.
Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso	Vocal 3°.
P.C. Edgar Arnoldo Quiché Chiyal	Vocal 4°.
P.C. José Antonio Vielman	Vocal 5°.

**PROFESIONALES QUE REALIZARON LOS EXAMENES
DE ÁREAS PRÁCTICAS BÁSICAS**

Lic. Héctor Salvador Rossi Cruz	Matemática y Estadística
Lic. William Edgardo Sandoval Pinto	Economía Aplicada
Dr. Antonio Muñoz Saravia	Teoría Económica

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Dr. Antonio Muñoz Saravia	Presidente
Lic. Edgar Ranfery Alfaro Migoya	Examinador
Lic. Alberto Eduardo Guerra Castillo	Examinador

Guatemala, 21 de enero 2010

Licenciado
José Rolando Secaida Morales
Decano
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Pte.

Estimado Lic Secaida

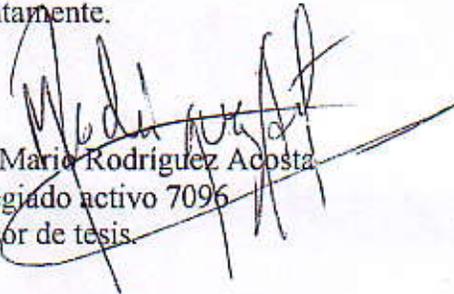
Atentamente me dirijo a usted, para hacer de su conocimiento que he finalizado la asesoría del trabajo de tesis del estudiante Sotero Sincal Cujcuj denominado "*Implicaciones en la economía guatemalteca del establecimiento del acuerdo de Asociación ADA entre la Unión Europea y Centro América C.A.*".

Considero que el presente trabajo constituye una valiosa contribución para la culminación de su carrera profesional. Dicho trabajo es muy actual, dada la coyuntura, ante la posible firma del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica, por lo que no dudamos, contribuirá en el proceso de enseñanza en la carrera de economía de la facultad de Ciencias Económicas.

Y por lo anterior, doy mi opinión favorable, recomendando que la presente investigación sea aceptada para ser presentada en el examen privado de tesis al estudiante Sincal, previo a optar al título de economista.

Sin otro particular,

Atentamente.


Lic. Mario Rodríguez Acosta
Colegiado activo 7096
Asesor de tesis.



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS

Edificio "S-8"

Ciudad Universitaria, Zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
SIETE DE NOVIEMBRE DE DOS MIL ONCE.**

Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.1, subinciso 5.1.1 del Acta 30-2011 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 31 de octubre de 2011, se conoció el Acta ECONOMIA 193-2011 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 31 de agosto de 2011 y el trabajo de Tesis denominado: "IMPLICACIONES EN LA ECONOMÍA GUATEMALTECA DEL ESTABLECIMIENTO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN -ADA- ENTRE LA UNIÓN EUROPEA -UE- Y CENTRO AMÉRICA-C.A.", que para su graduación profesional presentó el estudiante SOTERO SINCAL CUJCUJ, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



LIC. JOSE ROLANDO SECAIDA MORALES
DECANO



Smp.

Ingrid
REVISA/IC

ACTO QUE DEDICO

- A mis padres: Felipe Santiago Sincal Sir y Felipa Cujcuj (+).
Ejemplos de fortaleza, perseverancia, lucha y progreso.
- A mi esposa: María Luisa Sipac Sipac. Compañera ideal que la vida me ha dado.
- A mis hijos: Ixkokib' Luisa Nikté y Camilo Ernesto. Mis mejores amigos, con todo mi amor y cariño.
- A mis hermanos: Bonifacio, Felipe, Ceferina, David, Alberta (+), y los otros seis que no conocí (+).
- A los amigos, amigas,
compañeros y compañeras
de lucha: Principalmente a quienes ofrendaron su vida para construir un mejor país. Viven en mi mente y corazón.
- A la Nacional y Autónoma
Universidad de San Carlos
de Guatemala, la Facultad
de Ciencias Económicas y
La Asociación de Estudiantes
"Manuel de Jesús Cordero Quezada": Con mucho orgullo.
- A mi Asesor: Lic. Mario Augusto Rodríguez Acosta.
Su acompañamiento fue determinante para culminar con éxito esta tarea.

Índice

Contenido	Página
INTRODUCCIÓN.....	1
1 CAPÍTULO I	
MARCO TEÓRICO.....	04
 CAPÍTULO II	
2 ANTECEDENTES	11
2.1 Origen y desarrollo histórico de las relaciones comerciales entre Guatemala y los países europeos	11
2.2 Contexto económico y político internacional en que se desarrollan las negociaciones del Acuerdo.....	14
2.3 Contexto económico, político y social de Guatemala.....	18
 CAPÍTULO III	
3. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE C.A. Y LA UE	29
3.1 La Unión Europea.....	29
3.2 Antecedentes de las Negociaciones.....	30
3.3 Principios que Rigen las Negociaciones.....	39
3.4 Estructura de las Negociaciones.....	39
3.5 Contenido del Acuerdo según el Mandato Negociador	42
3.5.1 Diálogo Político.....	43
3.5.2 Cooperación.....	43
3.5.3 Zona de Libre Comercio.....	46
 CAPÍTULO IV	
4 FLUJO COMERCIAL Y DE INVERSIONES	49
4.1 Exportaciones de Guatemala hacia la Unión Europea.....	49
4.2 Importaciones de Guatemala provenientes de la Unión Europea.....	52
4.3 La Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea en Guatemala.	55

CAPÍTULO V

5	IMPLICACIONES DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN EN LA ECONOMÍA GUATEMALTECA.....	59
	CONCLUSIONES.....	66
	RECOMENDACIONES.....	67
	BIBLIOGRAFÍA.....	68
	ANEXOS.....	72

INTRODUCCIÓN

El dos de marzo del año 2006 la Comisión Mixta integrada por representantes de la Unión Europea y los países de Centro América, en su XIV reunión llevada a cabo en la ciudad de Managua, Nicaragua, aprobó el informe sobre el avance de la integración centroamericana. Con el cumplimiento de este requisito dio inicio el proceso de negociaciones para el establecimiento de un Acuerdo de Asociación –AdA- entre la Unión Europea –UE- y Centro América –CA-, el cual abarca tres componentes: Diálogo Político, Cooperación y una Zona de Libre Comercio –ZLC-. La primera ronda de negociaciones se celebró del veinticinco al veintinueve de octubre del año 2007 en Costa Rica y la firma del acuerdo está prevista en el transcurso del año 2009.

Para la mayoría de los guatemaltecos el AdA es un tema desconocido. No obstante, el tema ha generado diversas posiciones y reacciones. Por un lado, para el Gobierno de Guatemala y el sector empresarial constituye una oportunidad para ampliar el mercado de los productos nacionales, atraer inversiones, generar empleo y promover el desarrollo del país. Por otro, las organizaciones campesinas, de mujeres, de indígenas, la ONGs y los sindicatos lo rechazan, denunciando que se trata de otro Tratado de Libre Comercio –TLC- igual o mucho más dañino que el país firmó con los Estados Unidos de Norte América –EEUU-, y que vendrá a profundizar la pobreza en el país.

Por su parte, la UE ha reaccionado manifestando que es un instrumento que fortalecerá las relaciones con CA, porque además de la ZLC también contiene los componentes diálogo político y cooperación, argumentando que el volumen del comercio con CA no es significativo para la economía europea y que, por lo tanto, debe verse como una oportunidad para ampliar el mercado para los productos guatemaltecos.

En realidad, existen condiciones objetivas sobre las cuales se sustentan las diversas posiciones. Las asimetrías de las economías centroamericanas respecto a las economías de los países miembros de la UE junto a las dificultades de actuar como bloque, determinan, de entrada, un proceso de negociación en condiciones desiguales con muy pocas probabilidades de lograr beneficios para la región. Pero también es innegable que el acceso al mercado europeo, uno de los más grandes y de alto poder

adquisitivo del mundo, es una oportunidad para expandir el comercio y el crecimiento económico del país.

En este contexto, el estudio y análisis de las posibles implicaciones económicas sobre Guatemala es fundamental si se considera que se ha convertido en la principal estrategia de la UE, en el marco de la globalización económica neoliberal, para consolidar su presencia política y ampliar el mercado para sus productos en la región.

El presente estudio analiza las posibles implicaciones que tendrán el comercio y la Inversión Extranjera Directa –IED- proveniente de la UE sobre la economía de Guatemala con la vigencia del AdA, tomando como base las características del flujo comercial y las inversiones durante los años 2003-2008.

La hipótesis de partida de la investigación se planteó de la siguiente manera: “El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centro América fortalecerá las relaciones comerciales, políticas y de cooperación con Guatemala y sus implicaciones más significativas será el incremento del comercio y de las inversiones europeas en el país”.

Como objetivo general se planteó: a) Analizar las implicaciones económicas del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centro América en la economía de Guatemala considerando el entorno económico y político internacional predominante, centrando los objetivos específicos en: a) Analizar el proceso de negociación y sus principales implicaciones, y b) Analizar el intercambio comercial y las inversiones entre Guatemala y la UE, y prever las tendencias e implicaciones con el establecimiento del AdA.

Por el alcance de los objetivos, el estudio es de carácter descriptivo en los enfoques cuantitativo y cualitativo, en tanto describe las características y dimensiones del proceso de negociación y la relación de su contenido con la economía guatemalteca. Las preguntas que orientaron la investigación son las siguientes: ¿Cuál es la naturaleza y alcance del mandato negociador?, ¿Cuáles son los contenidos de los componentes: diálogo político, cooperación y Zona de Libre Comercio?, ¿Cuáles son los productos y el monto de las exportaciones de Guatemala hacia la UE?, ¿Cuáles son los productos y

el monto de las importaciones de Guatemala provenientes de la UE?, ¿Cómo se caracteriza la inversión de los países miembros de la UE en Guatemala?

A lo largo del proceso de investigación se utilizó el método científico. La fase indagatoria comprendió la búsqueda de bibliografía e información sobre el proceso de Globalización económica mundial, los Tratados de Libre Comercio, los Acuerdos de Asociación, el estado de las negociaciones entre la UE y CA, y las relaciones comerciales entre la UE y Guatemala. En la fase demostrativa, se desarrolló la clasificación, agrupación, medición, cuantificación, ordenamiento y tabulación de la información recabada que sirvió de base para la abstracción, análisis, síntesis y comparación; y se identificaron las relaciones y conexiones para la comprobación de las variables planteadas en la hipótesis. Finalmente, en la fase expositiva, el informe final se construyó en base a los resultados de las fases anteriores. La investigación se auxilió de los métodos analítico-sintético, deductivo, inductivo y de comparación.

El primer capítulo contiene el marco teórico sobre el cual se orientó la investigación. El segundo trata de los antecedentes, partiendo del origen y desarrollo histórico de las relaciones socioeconómicas entre Guatemala y Europa a partir de la invasión española; analiza brevemente el contexto económico y político mundial en que se desarrollan las negociaciones, finalizando con el contexto económico de Guatemala. El tercero brinda una síntesis sobre la UE, el proceso de negociaciones y las condiciones, los actores participantes, los mecanismos y el mandato negociador. En el cuarto se analiza el flujo comercial y las inversiones entre Guatemala y la UE durante los años 2003-2008 identificando los productos, montos, los países de origen y los sectores económicos en que se ubican. Finalmente, las implicaciones en la economía guatemalteca y las conclusiones se presentan en el capítulo quinto.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

Los Acuerdos de Asociación son instrumentos que “*superan la naturaleza y alcance de los Acuerdos Marco de Cooperación que utiliza generalmente la Unión Europea para sus relaciones con terceros países o agrupaciones*”.¹ Actualmente existen dos: el primero fue suscrito entre México y la UE el ocho de diciembre de 1997 con vigencia a partir del mes de julio del mismo año, siendo sus fundamentos:

*“El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo”*². En cuanto a la naturaleza y ámbito de acción “*El Acuerdo tiene por finalidad fortalecer las relaciones entre las Partes sobre la base de la reciprocidad y del interés común. A tal fin, el Acuerdo institucionalizará el diálogo político, fortalecerá las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC, y reforzará y ampliará la cooperación*”.³

El gobierno mexicano lo concibió como una oportunidad para diversificar las exportaciones y atraer inversiones productivas para generar empleos, mientras que la UE lo planteó como un instrumento para promover el “desarrollo regional” en América Latina”.⁴ Se puede decir que dichos principios son la parte retórica, pues la parte comercial, además de ser amplia, en el sentido de abarcar aspectos fuera del ámbito propiamente comercial, también establece los mecanismos que permiten estructurar un modelo económico en ciertos sectores vinculados al proceso comercial entre las zonas que se desean establecer. Por ejemplo, el proceso se basa en instaurar la liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes, servicios, inversiones y pagos relacionados; la desregularización de los mercados de contratación pública; la protección de los derechos de propiedad intelectual, la cooperación en materia de competencia y el establecimiento de un mecanismo de solución controversias.

¹ Grisanti, Luis Xavier, Cumbre de la Unión Europea y de América Latina, en Río de Janeiro, en 1999.

² Acuerdo de Asociación económica, concertación política y cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea. <http://portal.sre.gob.mx/alemania/pdf>.

³ Idem

⁴ Aguirre Reveles, Rodolfo R y Pérez Rocha, Manuel, Siete años del tratado Unión Europea-México (TLCUEM): Una alerta para el Sur Global, Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC), México D.F. 2007.

El Acuerdo reconoce las asimetrías existentes entre ambas partes instaurando un trato diferenciado a favor de México. Sobre esta base, salvo algunas excepciones, a partir del uno de enero del año 2003 los productos industriales mexicanos entraron al mercado europeo libre de aranceles, mientras que los productos europeos ingresaron al mercado mexicano hasta el uno de enero del 2007.

El segundo fue suscrito entre Chile y la UE el dieciocho de noviembre de 2002, en Bruselas, Bélgica; entró en vigencia parcial el uno de febrero de 2003 y una vez los parlamentos de los Estados miembros de la UE aprobaron los compromisos establecidos en cada componente, cobró vigencia plena el uno de marzo del 2005. Similar al primero, está conformado por los componentes diálogo político, Cooperación y una Zona de Libre Comercio.

En su momento fue considerado como una demostración del compromiso político de la UE con la democracia y el modelo de inserción económica internacional de Chile, y concebido como el convenio bilateral más extenso, profundo y moderno suscrito en toda su historia que permitiría ampliar y profundizar las relaciones con la UE, en todos sus ámbitos. Según estas apreciaciones:

“El Acuerdo crea las condiciones para obtener tasas de crecimiento más elevadas, fomentar la creación y la calidad del empleo, mejorar la competitividad, modernizar la estructura empresarial y productiva y contribuir al mejor desarrollo de las diferentes regiones del país. En especial, constituye un impulso renovado al desarrollo exportador, a la diversificación de las ventas externas, a la ampliación del universo de empresas exportadoras y a la incorporación de las pequeñas y medianas empresas al esfuerzo global de modernización e internacionalización”.⁵

El componente comercial contempla la liberalización gradual y recíproca del comercio de bienes y servicios, excepto algunos rubros agrícolas y pesqueros. Establece que el 85% de las exportaciones chilenas ingresen libre de aranceles al mercado europeo y alrededor de 91% de las exportaciones europeas ingresen al mercado chileno con arancel cero.

Además de estos acuerdos, a partir de 1999 se encuentran negociaciones en curso con el Mercosur y con la Comunidad Andina de Naciones.

⁵ Análisis del acuerdo de Asociación Unión Europea Chile. En <http://pdf.rincondelvago.com/acuerdo-asociación-chile-y-ue.html>

En relación con los resultados, un estudio realizado por Aguirre Reveles y Pérez Rocha en el año 2007 demuestra que el acuerdo no ha sido un instrumento efectivo para mejorar la balanza comercial, diversificar las exportaciones mexicanas ni atraer inversiones europeas. Del año 2002 al 2006 el déficit comercial de México frente a la UE aumentó en un 80% al pasar de 9,439 a 16,957 millones de dólares; las exportaciones mexicanas siguieron concentrándose en petróleo, vehículos y maquinaria, mientras que el 59% de las importaciones fueron bienes intermedios, 21% bienes de capital y 20 % bienes de consumo. En el caso de la Inversión Extranjera Directa -IED-, alrededor del 65% vino de los EEUU, mientras que solamente el 20% fue de la UE. Según estos autores, el componente Diálogo Político solamente ha servido para presionar a que México abra más su economía y ceda otros sectores estratégicos para el desarrollo del país, como lo son el sector energético y el agua.⁶

El caso chileno ha sido diferente, como lo muestra el cuadro 1. Durante cinco años de vigencia (2003-2007) Chile ha logrado aprovechar las ventajas derivadas del acuerdo alcanzando una balanza comercial a su favor al pasar sus exportaciones de 5,086 a 16,349 millones de US\$, mientras que las importaciones crecieron solamente de 3,328 a 6,005 millones de US\$.

Cuadro 1
Chile: Balanza Comercial con la Unión Europea
Periodo 2003-2007
En millones de US\$

Años	2003	2004	2005	2006	2007
Exportaciones de bienes.	5,086	8,057	9,440	15,889	16,349
Cobre	2,271	4,218	4,781	10,542	9,893
Celulosa	342	426	403	448	751
Resto	2,473	3,413	4,256	4,909	5,705
Importaciones de bienes	3,328	3,597	5,069	5,230	6,005
Balanza comercial	1,758	4,459	4,371	10,669	10,344

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Febrero 2011.

⁶ Idem.

Otro logro para la economía chilena es la cantidad de nuevos productos y empresas que se han insertado en el comercio internacional. “En el año 2002, previo a la firma del Acuerdo se exportaban 1,968 productos, mientras que hacia el año 2006 éstas habían crecido a 2,053. Por su parte, en el año 2002 un número de 1,851 empresas exportaban a la UE, mientras que hacia el año 2009 lo hacían 2,208”.⁷

Respecto al Acuerdo de Asociación entre la UE y CA, actualmente en proceso de negociación, se destacan dos apreciaciones fundamentales. Los gobiernos y los poderosos sectores económicos centroamericanos lo conciben como un acuerdo integral que implica el establecimiento de compromisos mutuos en tres áreas complementarias: Diálogo Político, Cooperación y la Zona de Libre Comercio.⁸ Igual que sus homólogos mexicanos y chilenos, consideran el instrumento como un paso necesario para integrar la región al mercado mundial, abrir nuevas oportunidades para ampliar y diversificar las exportaciones nacionales, atraer inversiones y generar mayores niveles de empleo.

El diálogo político se plantea como propósito promover el respeto a los principios democráticos, los Derechos Humanos y el Estado de Derecho; profundizar el diálogo sobre temas de interés común; y adoptar posiciones conjuntas en temas de trascendencia internacional. En materia de cooperación busca profundizar la colaboración sobre los ámbitos: político, económico, social, cultural y comercial; y con la ZLC se busca fortalecer y expandir el comercio y las inversiones mediante la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.

Por su parte, varios sectores sociales organizados de Centro América y los países miembros de la UE, mediante la Iniciativa de Copenhague para Centro América y México-CIFCA (por sus siglas en Ingles), Grupo Sur, Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción –ALOP- y APRODEV, el 10 de octubre del 2006 manifestaron que el mandato negociador debería ser enfático en que el acuerdo va más allá del comercio, mereciendo la misma importancia el diálogo político y la cooperación. Estas organizaciones propusieron que el mandato negociador debería:

⁷ Evaluación de las relaciones económicas y comerciales entre Chile y la Unión Europea a ocho años de entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Estratégica. Departamento de Estudio de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Febrero 2011. En <http://rc.direcon.cl/>

⁸ ¿Qué es el Acuerdo de Asociación? En <http://www.unanleon.edu.ni/documentos/ac>

- Subrayar la necesidad de fortalecer el diálogo político bi-regional para seguir aportando a la consolidación de la paz, la democracia, el desarrollo económico y social y, la integración regional;
- Mencionar la necesidad de potenciar la cooperación dirigida al logro de la cohesión social y la integración regional y;
- Expresar la importancia de la implicación de la sociedad civil en el proceso de integración regional así como mecanismos para su participación. A la vez que debería incorporarse el Desarrollo Humano Sostenible como objetivo del Acuerdo, asegurar la aplicabilidad de la cláusula democrática, correspondencia entre las asimetrías existentes y medidas para enfrentarlas, y estudios de impacto socio ambiental.

Estas mismas organizaciones junto a Friends of the Herat Europe y 11.11.11 Vecht Mee Tegen Onrecht, el doce de enero del 2007, dirigieron una comunicación a los Ministros y Cancilleres de los Estados Miembros de la UE, a los miembros del COLAT, AMLAT y el comité 133, en la que trasladaron las siguientes recomendaciones para las directrices de negociación:

- 1) Reconocer y tomar adecuadamente en cuenta las asimetrías entre la UE y CA y entre los Países de América Central con el objetivo de contribuir al desarrollo sostenible.
- 2) Promover una verdadera y profunda integración regional.
- 3) Incluir los veintisiete Convenios Internacionales y Acuerdos contenidos en el SGP Plus y un mecanismo de monitoreo para asegurar el pleno respeto de los derechos humanos protegidos por la cláusula democrática y por esos Convenios y Acuerdos.
- 4) Incorporar el Convenio 169 de la OIT como instrumento obligatorio a respetarse.

- 5) Crear un mecanismo para la participación efectiva y amplia de la sociedad civil, y
- 6) Tomar en consideración los resultados y recomendaciones de los Estudios de Impacto socio -ambiental (SIA) en las negociaciones.

Además, como resultado del Foro Popular, celebrado en Tegucigalpa, Honduras, durante los días del tres al cinco de marzo del año 2007, en una declaración conjunta con organizaciones centroamericanas manifestaron su preocupación sobre el inicio de las negociaciones argumentando que la ZLC constituía el eje principal. Posteriormente, Vía Campesina, una organización a nivel mundial, declaró que “el Acuerdo de Asociación no es más que la continuación de los tratados de libre comercio pues reflejan farsa y demagogia desde sus inicios”⁹, en alusión a la poca importancia que se da a los componentes de diálogo político y cooperación.

Esta posición es reforzada por Ronald Copke al plantear que las voces críticas Latinoamericanas sobre el Tratado de Libre Comercio con América del Norte- TLCAN- han conducido a que la UE no declare sus acuerdos como Tratados de Libre Comercio, sino que enfatiza la esfera política a partir de los principios de la concertación y del diálogo político, la cooperación, y de la asociación económica, pero que en esencia, no son más que “una distinción terminológica de la política comercial exterior”.¹⁰

Un Tratado de Libre Comercio es un convenio internacional esencialmente comercial mediante el cual los países firmantes establecen un conjunto de reglas, mecanismos y procedimientos con el propósito de eliminar los obstáculos nacionales para la entrada de los capitales industrial, comercial y financiero. Desde el punto de vista de la economía política, entendida como la ciencia que estudia y explica las relaciones económicas establecidas entre la sociedad para la producción, distribución, intercambio y consumo de los bienes materiales producidos, los TLCs son instrumentos con que los gobiernos/empresarios reconocen, aceptan y se comprometen formalmente a impulsar la nueva modalidad de la globalización económica.

⁹ Vía Campesina, Declaración de su reunión celebrada en Guatemala, 2 de abril de 2007.

¹⁰ Kopke Ronald. Implicaciones de los acuerdos comerciales de la Comunidad Europea con Centroamérica y los Países Andinos. Traducción Actualizada de la Versión Alemana, XFCDL, Berlin, DEZEMBER 2006) Centro de Investigación y Documentación Chile Latinoamérica, Berlin. <http://www.fcld-berlin-de/> pag. 17

En esta perspectiva se asume el proceso de globalización económica neoliberal como el avance, en extensión y profundidad, de las relaciones capitalistas de producción a nivel mundial resultado del desarrollo de las fuerzas productivas en que la incorporación de los avances científicos y tecnológicos a la producción juegan un papel determinante y en el que la extracción de la plusvalía y la acumulación del capital siguen siendo las motivaciones principales. En esta etapa, la competencia entre las empresas transnacionales de los países capitalistas más desarrollados conduce a un nuevo reparto del mundo con el propósito de asegurarse nuevos territorios, materias primas y ganancias, y los AdAs y TLCs, en lugar de las guerras, constituyen las principales estrategias para apropiarse de los recursos de los países empobrecidos.

CAPÍTULO II

2. ANTECEDENTES

2.1 Origen y desarrollo histórico de las relaciones comerciales entre Guatemala y los países europeos.

Las relaciones económicas y comerciales de Guatemala con Europa se remontan a 1492 con la llegada de los españoles al continente americano resultado de la exploración de nuevas rutas comerciales de España con el Oriente en su afán de expandir el comercio.

La doctrina económica mercantilista¹¹ predominante en España durante la época había predeterminado la mentalidad de los conquistadores sobre la necesidad de conseguir oro y plata en todas sus actividades de conquista, sin embargo, en Guatemala (Capitanía General del Reino de Guatemala en Centro América) no lograron satisfacer sus ambiciones. No existen datos precisos sobre la cantidad de oro y plata que efectivamente se produjo y se envió a los países europeos a través de España, según María Lorena Castellanos Rodríguez:

“La producción del Reino de Guatemala, en todo caso, no era significativa para la Corona si se le compara con la Nueva España o Perú. Mientras que en Guatemala nunca se excedió del medio millón de pesos anuales, en México oscilaba entre tres y 20 millones”.¹²

La autora agrega que en Guatemala, las minas se localizaron en los departamentos de Huehuetenango, Chiquimula, el Quiché y Guatemala, donde existieron yacimientos de plata, oro, cobre, plomo y hierro.

La escasez de metales preciosos dejó como única opción para la generación de riqueza el sometimiento de las tierras recién descubiertas, la explotación de la fuerza de trabajo de los Pueblos Indígenas y la comercialización de los respectivos productos. La Corona española fue concediendo grandes extensiones de tierras a los conquistadores

¹¹ La doctrina mercantilista considera la acumulación de metales preciosos como medida de riqueza y poderío de las naciones.

¹² María Lorena Castellanos Rodríguez., Producción de Plata en el Reino de Guatemala. En www.mineco.gob.gt Pág. 4

con la respectiva fuerza de trabajo¹³ conforme se fue consolidando la derrota militar de los indígenas durante la conquista y su sometimiento económico en el periodo colonial.

Según Horacio Cabezas Carcache en el año 1524 Pedro de Alvarado hizo el primer repartimiento de indios en Guatemala, adjudicándose él mismo Iximché y otros importantes centros Kaqchiqueles para su propio beneficio, y que después del propio Alvarado, fueron también beneficiados Sancho de Barahona, Bartolomé Becerro y Pedro de Portocarrero, sus principales capitanes lugartenientes, quienes obtuvieron 1,000 indios cada uno. Según el autor, los beneficiados también exigieron esclavos a los señores (Reyes o Principales de los Pueblos Indígenas) como parte de su obligación tributaria, obteniendo Pedro de Alvarado 3,000 esclavos; su hermano Jorge, 270; Sancho de Barahona, 120; y Francisco de Castellanos, 100. Para los años 1548, en conjunto sumaban 5,000 tributarios inscritos a nombre de Pedro de Alvarado y le tributaban unos 10,000 pesos al año.¹⁴

La doctrina mercantilista también determinó la política comercial de España hacia Guatemala. En el año 1503, a once años de su llegada al continente, España se atribuyó la exclusividad sobre las materias primas producidas en Guatemala y aseguró el mercado para sus productos manufacturados estableciendo la Casa de Contratación de Sevilla con la cual prohibió el comercio con otros países y la elaboración de artículos que podían competir con su producción. La política comercial tuvo un giro hacia el libre comercio en 1765, después de 262 años de vigencia, por decisión de Carlos III, pero la concesión llegó a Guatemala hasta en 1778 y fue hasta el año 1795, (30 años después de la decisión de Carlos III) que las guerras napoleónicas indujeron a la Corona a adoptar la doctrina del *laissez faire* en el comercio indiano. Esta decisión significó el abandono de la doctrina mercantilista y la libertad de comercio para las colonias.

Los principales productos enviados a Europa durante los siglos XVI al XVIII fueron el añil, la zarzaparrilla, el palo de Brasil, el cuero de res y el bálsamo. A mediados del siglo XVI el añil tuvo como destino las fábricas textiles de Segovia y durante el XVII los Países Bajos e Inglaterra, alcanzando un promedio anual de

¹³ El repartimiento, la encomienda, la mita y los mandamientos fueron las instituciones legales y coercitivas que aseguraron la mano de obra para los latifundios durante la conquista y el sistema colonial que abarcó desde finales del siglo XVI hasta inicios del siglo XVII.

¹⁴ Horacio Cabezas Carcache. *Historia económica: Desde la conquista hasta 1700*, en www.mineco.gob.gt Pág. 2

5000,000.00 libras. Después de la independencia política de la Capitanía General del Reino de Guatemala el quince de septiembre de 1821 y el establecimiento de lo que hoy es la República de Guatemala en 1841, los productos exportados continuaron siendo el añil y la cochinilla, mientras que las importaciones provenientes de Europa:

*“...incluía artículos de manufactura: alfileres, cuchillos, clavos, candelas, láminas de estaño, herramientas de carpintería, implementos agrícolas, pistolas, instrumentos musicales, sombreros, talabartería, zapatos, aparejo para mulas, vidrios de ventana, loza, papel para escribir, pinturas, campanas etc.”..... “hay pruebas de que tres cuartas partes de los bienes de importación a la región eran de manufactura británica; la otra cuarta parte se originaba en España, Francia y Alemania”.*¹⁵

El descubrimiento de los colorantes sintéticos en Europa a mediados del siglo XVIII redujo la demanda de añil y la cochinilla en el mercado europeo y el café se convirtió progresivamente en el principal producto de exportación. “En 1871 el café constituía el 50% de las exportaciones”¹⁶ y la fuerza que adquirió después de 1860 trajo consigo una serie de transformaciones económicas, políticas y sociales para Guatemala. La necesidad de grandes extensiones de tierras que requería la producción condujo a la venta de tierras estatales baldías, a la confiscación y venta de tierras en propiedad de la iglesia católica y de los municipios, pero en mayor medida, al despojo de tierras a las comunidades indígenas. Así mismo, la demanda de grandes cantidades de capital para la producción y la construcción de infraestructura para el transporte abrió las puertas a la entrada de los capitales europeos, principalmente el alemán.

Los alemanes construyeron el ferrocarril que va de la zona cafetalera del departamento de Alta Verapaz hasta el atlántico. Además, tuvieron acceso a tierras mediante donaciones del gobierno y se beneficiaron con leyes, como la ley de jornaleros, para disponer de fuerza de trabajo gratuito en sus fincas. El poder sobre estos recursos les permitió integrar todo el proceso de financiación, producción, transporte y comercialización del café. En “1914 la mitad del café lo producían extranjeros, en su mayoría alemanes. El café representaba el 90% de los ingresos por exportación de Guatemala y el 55-60% de las exportaciones cafetaleras tenían como destino Alemania”¹⁷. Contrario a los beneficios que se esperaba del comercio con

¹⁵ Jorge Gonzáles del Valle. *Historia económica. Desde la república Federal hasta 1898*. En www.mineco.gob.gt Pág. 8

¹⁶ David McCreery. *Historia Económica: El Café y sus efectos económicos en Guatemala*. En www.mineco.gob.gt Pág. 10

¹⁷ Susana Jonas y David Tobis. *Una Historia Inmediata*. Citado por Francisco Solvan en “Guatemala: entre el dolor y la esperanza.” Pág. 30.

exterior, éstas medidas condujeron a la mayor concentración de la tierra, consolidaron el latifundio-minifundio, redujeron las tierras en propiedad los Pueblos Indígenas e institucionalizaron el trabajo forzoso.

En síntesis, las medidas, políticas e instituciones económicas puestas en práctica por la Corona española durante los más de 300 años que duró la época colonial estructuraron en los países que hoy conforman CA un sistema económico fundamentado en la explotación de la tierra y de la fuerza de trabajo para la extracción y acumulación de capital; determinaron la orientación exportadora de la economía y la estructura productiva especializada en pocos productos agrícolas, principalmente materias primas. Para el caso, de Guatemala, la dependencia comercial respecto a los países europeos perduró después de la independencia política y las características que distinguieron a la época colonial han variado poco en la actualidad.

La dependencia económica sólo fue afectada con la crisis del capitalismo en el año 1930 que redujo el precio del café a nivel internacional. A partir de entonces EEUU empezó a sustituir la presencia europea en el comercio, en el ámbito político y en la cooperación hasta convertirse en el gendarme de la región en las décadas de 1950 a 1990 que se caracterizaron por la presencia de los conflictos armados internos en Guatemala, El Salvador y Nicaragua.

2.2 Contexto económico y político internacional en que se desarrollan las negociaciones del Acuerdo.

Las negociaciones entre la UE y CA se inscriben en un contexto internacional en que predomina el avance del proceso de globalización económica a nivel mundial. Martin Khor plantea que la Globalización económica se trata de un proceso iniciado hace cinco siglos en el cual las empresas de los países económicamente avanzados han ido extendiendo sus actividades comerciales y productivas hacia territorios de todo el planeta. Destaca que el proceso se intensificó durante el periodo colonial y se aceleró hace dos o tres décadas debido a factores como el desarrollo tecnológico y; sobre todo, a las políticas de liberalización que se propagaron por el mundo entero.¹⁸

¹⁸ Khor Martin. La Globalización desde el Sur: Estrategias para el siglo XXI. España, Icaria editorial s.a., 2001 Pag. 15

Un análisis más detallado sobre el desarrollo histórico del proceso de globalización económica lo brinda Aquiles Montoya. Explica que el fenómeno no es más que las características predominantes que adquiere la globalización del capital en el desarrollo histórico del modo de producción capitalista, destacando cuatro fases: la primera caracterizada por el predominio del capital industrial, la generalización de la producción y circulación capitalista, y la hegemonía del modo de producción capitalista a nivel mundial; la segunda, por la preponderancia del capital comercial y el crecimiento del comercio a nivel mundial¹⁹; la tercera, por el predominio del capital bancario y las inversiones directas, como consecuencia de la expansión de los capitales industrial y comercial; y la cuarta, que aún está en proceso, se trata de la globalización del capital en sus tres modalidades: el industrial, el comercial y el financiero.²⁰

El actual proceso, además de las características identificadas por Aquiles Montoya, también se distingue porque tiene como base ideológica el neoliberalismo y el libre comercio como fundamento principal. Es decir, busca eliminar la intervención del Estado en los asuntos económicos y le asigna al mercado el rol absoluto en la asignación de los recursos; promueve la especialización de la producción en función de las ventajas comparativas de los países que integran la economía mundial; privilegia la competencia a la cooperación para alcanzar la innovación, incrementar la competitividad y el descenso de los precios; y alienta el consumo como el ideal de vida.

Ideológicamente esta modalidad de globalización es presentada "...como la forma contemporánea del progreso, una promesa de abundancia y bienestar para toda la humanidad".²¹ Impone la apertura de los mercados y la desregulación de las economías nacionales para el ingreso de los países a la economía mundial, el acceso a los mercados grandes y ricos para beneficiarse del comercio, captar inversiones y la transferencia de tecnología. Con estos argumentos se impulsan los TLCs y los AdAs que establecen las reglas, mecanismos y procedimientos que eliminan los obstáculos nacionales al flujo comercial y de las inversiones con el exterior.

¹⁹ En la segunda etapa el crecimiento del comercio fue fuertemente influido por la división internacional del trabajo, en la cual a los países menos desarrollados se les asignó la función de proveedoras de materias primas para el desarrollo industrial de los países capitalistas más avanzados.

²⁰ Montoya Aquiles. "Globalización y Nueva economía Popular". En Alternativas: Revista de Análisis y Reflexión Teológica. Año 4, No.7 Managua Nicaragua, 1996. P: 32.

²¹ Carlos Abin. Ob. Cit. Pag 15.

En la práctica la globalización ha demostrado ser un proceso desigual y excluyente que ha conducido a concentrar más la riqueza, la tecnología y el poder político en un reducido número de empresas de países desarrollados como los EEUU, la UE, Japón y algunos países industrializados de Asia Oriental dejando a los países subdesarrollados y a grandes sectores sociales de la humanidad fuera o al margen de los beneficios que genera. Por ejemplo, los gobiernos de CA desde la década de los años 80s han readaptado sus economías al proceso, sin embargo, no han mejorados sustancialmente sus estructuras económicas ni el bienestar de su población.

La globalización es un fenómeno esencialmente económico con implicaciones en otras esferas de la vida social de la humanidad. En la esfera política y cultural plantea la necesidad de: “atenuar las diferencias existentes entre los distintos países y regiones sobre las normas e instituciones que deben regir la vida colectiva y su progresiva adaptación a un modelo básico compartido de democracia liberal y de derechos humanos”.²² En otras palabras, busca uniformizar a la humanidad en un mismo estilo de vida y sistema de valores de tal manera que el proceso tenga los resultados deseados en término del progreso y desarrollo en todos los países del mundo.

Este planteamiento, al igual que el bienestar, es inviable en la realidad, tanto porque el modo de producción capitalista se fundamenta en la explotación de la humanidad como porque la práctica actual de la democracia liberal como sistema político para regular las relaciones entre la sociedad ha sido vaciado de su esencia, al punto que hoy día se trata:

“...de un sistema en el cual un pequeño grupo realmente gobierna, en nombre del capital, y la participación de la mayoría en la toma de decisiones se limita a elegir entre las elites rivales en competencia en procesos electorales fuertemente controlados. Esta “democracia de baja intensidad,” es una forma de dominación consensual”.²³

No se trata de un sistema democrático integral con mecanismos para redistribuir los recursos materiales, mejorar las condiciones de vida de la mayoría de la población, y avanzar hacia la promoción y ejercicio pleno de los Derechos Humanos.

²² Carlos Juan Moneta, citado por Baró, Op. Cit. Pág. 28

²³ William I. Robinson. Globalización, neoliberalismo y resistencia. Op.cit. Pág. 77

Joachim Hirsch también sostiene que “la idea de que la globalización del capitalismo conduce hacia una “sociedad mundial” uniforme, armónica y cooperativa, es falsa y que la promesa neoliberal de creciente bienestar y democratización progresiva ya quedó desmentida y desacreditada hace tiempo”.²⁴ Además plantea que actualmente el proceso presenta dos tendencias contradictorias: por un lado, efectivamente, significa un proceso de unificación económica; pero por otro, una creciente fragmentación económica, política y social comprobable en distintos niveles al punto que en la actualidad el centro capitalista tiene la forma de una “triada” (EEUU, Japón y Europa) que compiten entre sí por el terreno económico y político para reajustar el sistema económico mundial en función de sus intereses.

El nivel de vida y bienestar de los países desarrollados presentados como metas para los países pobres en el proceso de globalización también es una promesa falsa, porque el nivel de desarrollo alcanzado por éstos países se obtuvo y se sustenta, en parte, en la explotación de los países subdesarrollados y en la sobreexplotación de los recursos naturales, y no es posible, porque la tierra no resistiría nuevos consumidores a la manera de las sociedades ricas:

“¿Qué ocurriría si toda la población del mundo consumiera y despilfarrara recursos en forma similar a la práctica habitual en los países industrializados? ¿Qué sucedería si la contaminación existente, producto de la forma de vida que disfruta una octava parte de la población mundial se multiplicara por 8? En ambos casos, el colapso sería la consecuencia segura puesto que la capacidad regenerativa y la capacidad de asimilación y absorción de nuestra biosfera ni siquiera pueden soportar los niveles actuales de consumo y contaminación. Entonces, no hay lugar para nuevos consumidores a la manera de las sociedades ricas”.²⁵

Otro aspecto del actual proceso de globalización es que sigue siendo un proyecto diseñado, impulsado y dirigido por las grandes empresas trasnacionales de los países capitalistas más poderosos quienes concentran los medios de producción y el poder político a nivel mundial. Además, cuentan con el apoyo de los organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional –FMI-, el Banco Mundial –BM-, el Banco Interamericano de Desarrollo –BID- y la Agencia

²⁴ Marx y el Siglo XXI, *Una defensa de la Historia del Socialismo*, Ediciones Antropos, Bogotá Colombia, 1999, Pág. 518.

²⁵ Abin Carlos. *El ALCÁ, un camino hacia la anexión*: Propuesta de alternativas para América Latina. Montevideo Uruguay, Coed. Instituto del Tercer Mundo y Plataforma Interamericana de Derechos Humanos, Democracia y Desarrollo (PIDHDD). 2004. Pág. 19 y 20.

Internacional para el Desarrollo-AID-. Estos actores, además de promover la integración del mercado a escala mundial bajo la lógica del libre comercio mediante la conformación de bloques económicos y el establecimiento de tratados comerciales, también imponen concepciones, valores, políticas, criterios e instituciones en los ámbitos político, ideológico y cultural.

2.3 Contexto económico, político y social de Guatemala.

Guatemala es el país más grande de Centro América con una extensión territorial de 108,889 kilómetros cuadrados en la cual conviven cuatro pueblos: El Maya, el Garífona, el Xinca y el ladino. Según los resultados de la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida –ENCOVI-, en el año 2006 el país tenía una población de 12,987,829 habitantes compuesto por 6,220,832 hombres y 6,776,997 mujeres, estimándose una población indígena de 4,973,130 personas, equivalente al 38.% de la población total, la mayoría Mayas, ubicados en el área rural.

La política económica durante las últimas décadas, en coherencia con el contexto económico y político internacional, se ha orientado hacia la apertura de la economía nacional y su readaptación al proceso de globalización económica. Desde mediados de los años 80s, se han implementado una serie leyes, políticas y Acuerdo Bilaterales y Regionales entre las que se destacan los Tratados de Libre Comercio. El gobierno demócrata cristiano de Vinicio Cerezo Arévalo en coherencia con la estrategia de Ajuste Estructural y promoción de las exportaciones promovidos por el Banco Mundial –BM- y el Fondo Monetario Internacional-FMI-, implementó los programas: Reactivación Económica y Social de Corto Plazo (PRES) y el de Reorganización Económica en las que se asumieron como primeras medidas para la apertura comercial, la eliminación del 95% de las barreras no arancelarias a la exportación y la reducción del nivel arancelario, en un promedio de 60% al 11%, con un techo de 20% y un piso de 1% a partir del año 1996.

En el mismo periodo, se emitieron los Decretos 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila; y el 65-89, Ley de Zonas Francas. Estas leyes brindan una serie de incentivos fiscales y beneficios a personas individuales y jurídicas, nacionales e internacionales, dedicadas a actividades económicas

industriales, comerciales y de servicios, entre las cuales se encuentran la exoneración total o parcial de los impuestos sobre las importaciones de la maquinaria e insumos necesarios para el proceso productivo; el impuesto único sobre inmuebles y los impuestos sobre la renta, alcabalas, papel sellado, timbres fiscales; y el Impuesto al Valor Agregado –IVA-.

El gobierno de Jorge Serrano Elías continuó en la misma línea. Su programa de gobierno “Políticas Económicas y Sociales 1991-1996: Hacia una Democracia Económica y Social” se fundamentó en la liberalización del mercado y en la estabilidad macroeconómica. No alcanzó los resultados planteados, porque fue interrumpido por un autogolpe de Estado el veinticinco de mayo de 1993. Para completar el periodo presidencial, el Congreso de la República eligió el seis de junio del mismo año a Ramiro de León Carpio, entonces Procurador de los Derechos Humanos, como presidente de la república quien continuó con el ajuste estructural como política de gobierno.

El 29 de diciembre del año 1996, después de un proceso de negociaciones políticas que duró más de 10 años²⁶ se firmó el acuerdo de paz firme y duradera entre el Gobierno/ejército del Presidente Álvaro Arzú Irigoyen y la Unidad Revolucionaria Nacional Guatemalteca-URNG-. Este hecho puso fin a un conflicto armado interno que duró más de treinta y seis años, con grandes costos económicos por la pérdida de potencial productivo por la muerte, desaparición o el desplazamiento forzado de personas y la reducción del capital físico incluyendo bienes privados, comunitarios y de infraestructura, tales como puentes y torres eléctricas.²⁷

Los compromisos de los acuerdos de paz pretendieron darle un giro a la orientación de la política económica al asignarle al Estado los roles de:

“...orientador del desarrollo nacional, como legislador, como fuente de inversión pública y proveedor de servicios básicos, como promotor de la concertación social y de la resolución de conflictos”²⁸ y que la política económica debía “orientarse a impedir que se produzcan procesos de exclusión socioeconómica, como el desempleo y el empobrecimiento”.²⁹

²⁶ El periodo que abarcó el proceso de paz está considerado desde la Declaración de Esquipulas, del 25 de mayo de 1986 hasta el 29 de diciembre del 1996.

²⁷ Según la Comisión para el Esclarecimiento Histórico “tan sólo durante los diez años comprendidos entre 1980 y 1989, se produjo una serie de costos directos cuantificables, que en su conjunto fueron equivalentes a dejar de producir por completo en Guatemala durante casi 15 meses, al representar el 121% del Producto Interno Bruto (PIB) de 1990”.

²⁸ Acuerdo de paz Firme y duradera, Guatemala, 29 de diciembre de 1996.

²⁹ Idem.

No obstante, la política económica del Gobierno del Presidente Arzú profundizó la apertura del mercado, la desregulación de la economía y el ingreso de la Inversión Extranjera Directa -IED-. Durante su gobierno se concretó:

“...la venta del 80% de las acciones de la Empresa Eléctrica de Guatemala –EEGSA-, el 95% de las acciones de la Empresa de Telecomunicaciones de Guatemala, S.A.,-TELGUA-, y la concesión de bandas de telefonía, la venta de dos empresas de distribución del Instituto Nacional de Electrificación –INDE-, el usufructo de la compañía de ferrocarriles de Guatemala-FEGUA- y la administración y operaciones de los servicios de correo”.³⁰

Para consolidar esta tendencia se emitieron los Decretos 9-98, Ley de Inversión Extranjera; y 94-2000, Ley de Libre Negociación de Divisas con los cuales se reconoce el trato nacional a la inversión extranjera y garantiza el respeto a la propiedad privada, la no expropiación, la plena protección a la importación y exportación de bienes y servicios, el libre acceso a divisas y el respeto a los tratados y convenios bilaterales o multilaterales firmados por el Estado de Guatemala. Para complementar la orientación del marco legal nacional se iniciaron fuertemente negociaciones para el establecimiento de acuerdos comerciales. En 1,996 se iniciaron las negociaciones con México; en 1998 con la República Dominicana, Chile y CA; en el año 2000 con C.A. y Panamá; y otro sobre Intercambio Preferencial entre Guatemala y Panamá.

Para el año 2007, Guatemala tenía firmados TLC con EEUU, con vigencia a partir del año 2,006; con México con vigencia a partir del año 2,001; y con República Dominicana y Taiwán en 1,998. Además se tenían acuerdos de Alcance parcial con Colombia, Cuba, Panamá y Venezuela; y se encontraban en proceso de negociaciones TLCs con Chile, Panamá, CARICOM, el Triangulo Norte de Centro América y Colombia, y el AdA con la UE.

El Gobierno del Presidente Alfonso Portillo (2000-2004) no presentó un plan de trabajo que hiciera explícita su estrategia económica. Sin embargo, todas las medidas implementadas se encaminaron a profundizar la liberalización económica y la apertura del mercado, aunque con menos intensidad que el gobierno anterior,

³⁰ Organización Mundial del Comercio. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, informe del Gobierno de Guatemala, 14 de diciembre de 2001.

principalmente porque su gobierno dejó a la cúpula empresarial aglutinada en la Coordinadora de Asociaciones Comerciales Industriales y Financieras- CACIF- fuera de los espacios de poder del Estado.

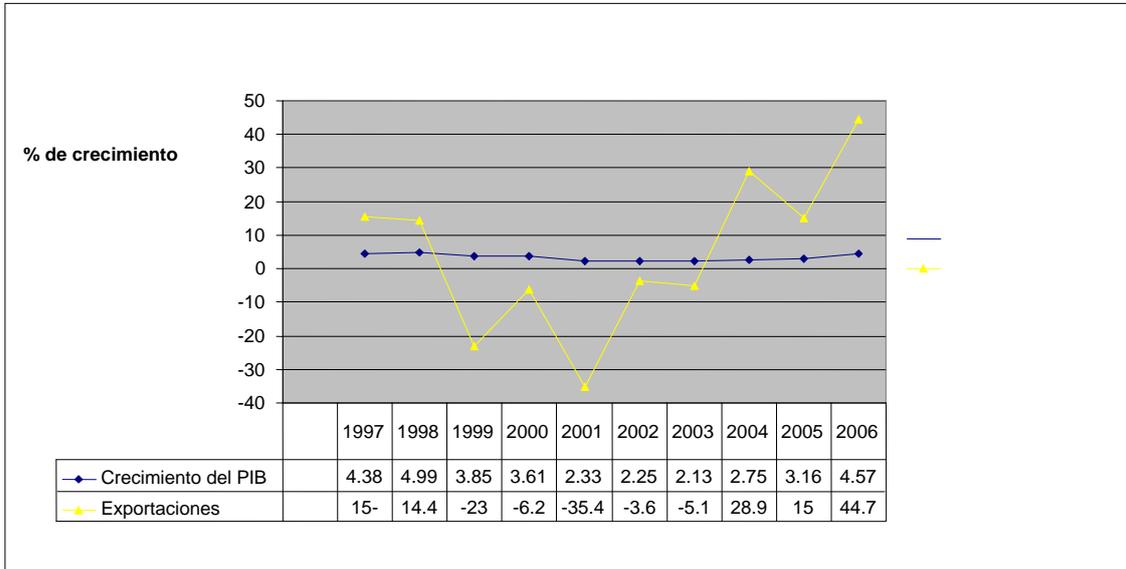
La agenda impulsada por el Presidente Arzú fue retomada por el Gobierno del Presidente Oscar Berger Perdomo (2004-2008) en su Programa de Reactivación Económica y social “Vamos Guatemala” que se propuso reactivar la economía con el fortalecimiento de la competitividad del aparato productivo, la creación y mantenimiento de un clima de confianza para atraer la inversión, la promoción de las exportaciones y el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. Con muy pocas variantes, la política económica del actual gobierno, Álvaro Colom Caballeros (2008-2012) sigue la línea de sus predecesores ya que se fundamenta en el mercado para la superación económica y la incorporación de la población al círculo virtuoso de la riqueza.

Estas medidas han sido exitosas en la apertura económica, en el peso creciente del comercio exterior en la conformación del Producto Interno Bruto –PIB- y en el ingreso de la Inversión Extranjera Directa –IED-. En el año 2008, la economía guatemalteca estaba abierta en un 61.%³¹, ocupando el puesto setenta y ocho entre las economías más abiertas del mundo; el diecisiete entre los países que conforman el continente Americano³² y el tercero de los países centroamericanos, por debajo de Costa Rica y El Salvador, quienes para el mismo año, alcanzaron 66% y 69 % en la apertura de sus economías respectivamente. Durante el periodo comprendido entre los años 2003-2008 el comercio ocupó un promedio anual de 51% del PIB, su ritmo de crecimiento fue extremadamente mayor al del PIB, pero la balanza comercial siguió siendo desfavorable para el país, como se muestra en las gráficas 1 y 2.

³¹ Eritagen Foundation. En <http://www.mineco.gob.gt/Presentacion/AnalisisEconomico>.

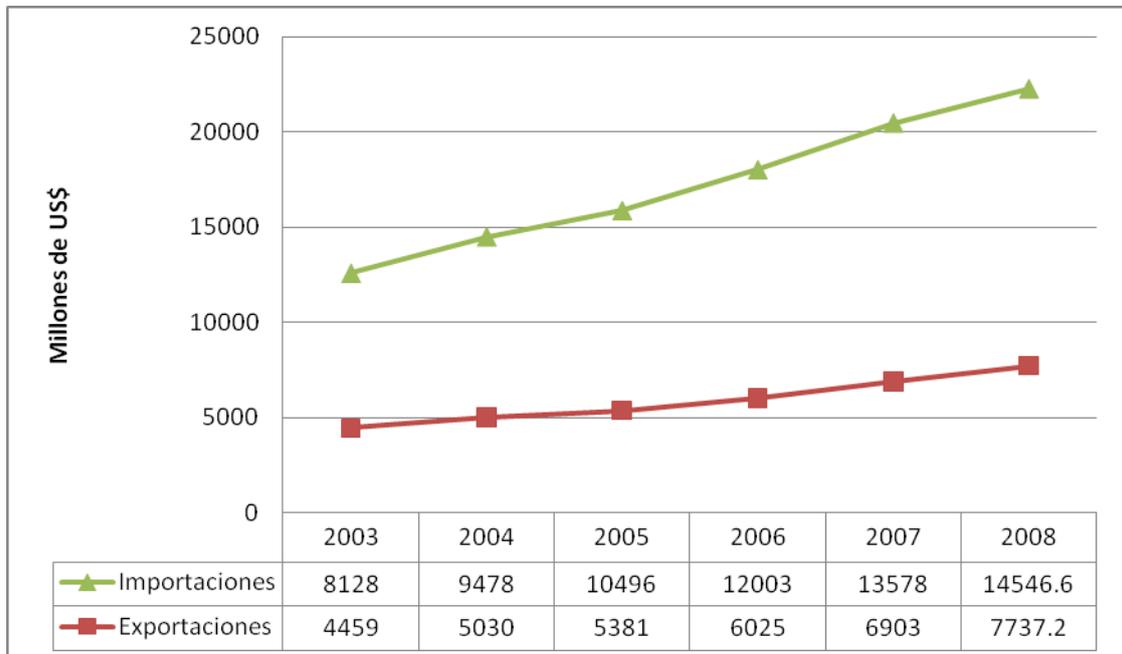
³² Según esta evaluación 100 representa la economía más abierta.

Gráfica 1
Guatemala: Crecimiento del Producto Interno Bruto y las Exportaciones
Periodo 1997-2006,
En porcentajes



Fuente: Banco de Guatemala.

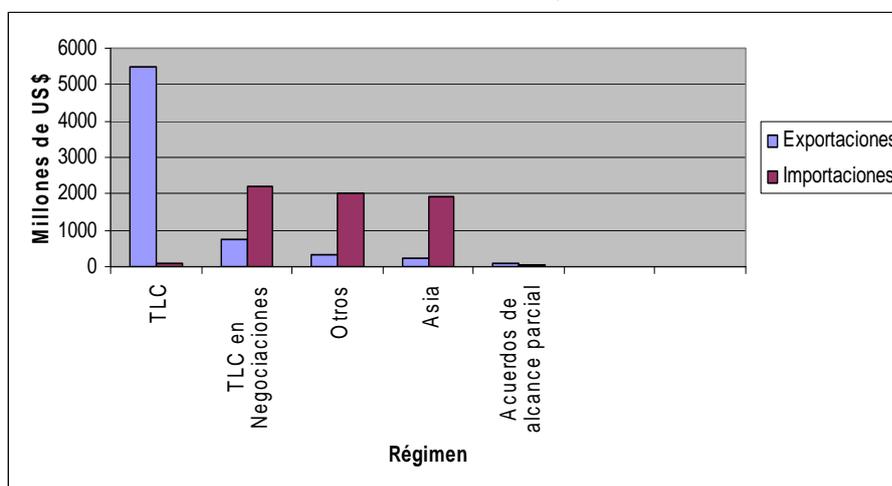
Gráfica. 2
Guatemala: Balanza Comercial
Periodo 2003-2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de Guatemala.

En los últimos años los TLCs han cobrado importancia en el crecimiento del comercio. De los seis regímenes en que se clasifica la actividad comercial del país con el resto de mundo: TLCs vigentes, Acuerdos de Alcance Parcial, TLCs en proceso de negociaciones, iniciativas de TLCs que se encuentran en el Organismo Legislativo, el comercio que se realiza con Asia, y un régimen denominado Otros; el 54% del comercio con el exterior durante el año 2007 se realizó con los países con quienes se tienen vigentes TLCs.

Gráfica 3
Guatemala: Régimen del Comercio Exterior
Año 2007
Millones de US\$.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de Guatemala.

Pese a la apertura del mercado y el incremento del comercio, no se han logrado cambios sustanciales en la estructura del PIB ni en la diversificación de los mercados para los productos nacionales. El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo- PNUD- muestra que la estructura del PIB para el periodo 2001-2007, en promedio, estuvo conformada en 62 % por el sector terciario, 19 % por el sector secundario y 15 % y por el sector primario. No obstante, aclara que estas variaciones se explican, en buena medida, porque con los cambios en la nomenclatura de las cuentas nacionales el comercio se incluye en el sector servicios y las actividades agroindustriales en la industria.

El cuadro 4 muestra como los socios comerciales de Guatemala sigue siendo un reducido número de países. Con algunos se registran leves incrementos en las exportaciones durante el periodo, pero EEUU aún concentra más del 50% del comercio con el exterior.

Cuadro 2
Guatemala: Principales socios comerciales
Periodo 2003-2008
Estructura porcentual

Años	2003		2004		2005		2006		2007		2008		
	M/X	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M
EEUU		59.36	55.78	58.17	54.35	55.83	53.79	51.84	52.27	48.36	51.06	51.74	50.69
C.A.		28.00	14.21	28.27	14.00	30.45	14.03	30.63	14.39	32.59	15.24	30.93	15.10
México		3.88	9.67	4.55	9.87	4.50	10.72	6.61	11.80	7.71	13.02	6.68	13.65
U.E.		4.61	10.00	4.46	10.77	5.20	10.32	5.96	11.42	6.18	11.66	5.72	9.35
Panamá		2.60	6.18	2.1	6.32	1.66	6.24	1.83	4.98	2.00	4.40	2.11	3.99
R.Dominic.		1.02	0.28	0.9	0.28	1.01	0.27	1.47	0.19	1.53	0.26	1.49	2.23
Venezuela		0.10	0.50	0.39	0.56	0.56	0.73	0.60	0.70	0.60	0.56	0.21	1.10
Colombia		0.23	1.67	0.28	1.98	0.31	2.56	0.61	2.44	0.43	2.36	0.53	2.80
Cuba		0.23	0.03	0.26	0.03	0.23	0.05	0.20	0.04	0.27	0.03	0.34	0.02
Taiwán		0	1.69	0.04	1.86	0.25	1.59	0.26	1.77	0.33	1.40	0.26	1.07
TOTAL		100											

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de Guatemala.

X =Exportaciones

M= Importaciones

En el mes de julio del año 2006 cobró vigencia para Guatemala el TLC que los países centroamericanos y la República Dominicana firmaron con Estados Unidos.³³ Teóricamente debió dar como resultado mayores ritmos de crecimiento de las exportaciones, pero la realidad ha sido lo contrario, ya que de 56% en el año 2005 bajó 51% para los años 2008. Además, muestra que los resultados de la aplicación de los TLCs no necesariamente reportan beneficios para el país, por lo menos en el corto plazo, puesto que el saldo de la balanza comercial de Guatemala con los EEUU empezó a ser deficitario justo con la entrada en vigencia del tratado.

³³ Este tratado entro en vigencia en marzo del 2006 en El Salvador, Abril 2006 en Honduras, Abril 2006 en Nicaragua, Julio 2006 en Guatemala y Marzo 2007 en República Dominicana.

La producción para la exportación tampoco ha tenido variación significativa en los últimos años. Datos del Banco de Guatemala muestran que las exportaciones con el resto del mundo durante el periodo 2003-2007, en promedio, fueron 22% productos agrícolas consistentes en legumbres y hortalizas, cardamomo, caucho natural, frutas y café; 70% manufacturas como tejidos y telas, productos farmacéuticos, materiales plásticos, azúcar y artículos de vestuario; y 8% en productos minerales como aluminio, metales preciosos y petróleo.

La estructura de las importaciones para el mismo periodo, en promedio, fue de 4% en bienes agrícolas; 77 % bienes manufacturados y 19 % fueron bienes minerales. Del total de las importaciones el 38 % lo constituyeron materias primas y bienes intermedios, 28 % bienes de consumo, 17 % bienes de capital, 14 % combustibles y lubricantes y 2 % materiales de construcción. La información muestra que las exportaciones del país siguen siendo productos primarios o bienes procesados de muy poco valor, mientras que las importaciones son productos industriales de alto valor.

De igual manera, no se han tenido los resultados deseados en términos de la erradicación de la pobreza y promoción del desarrollo. De acuerdo con los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida –ENCOVI-, del Instituto Nacional de Estadísticas de Guatemala -INE, en el año 2006 el 51% de la población guatemalteca vivía en condiciones de pobreza y el 15.2% en extrema pobreza, siendo la mayoría población indígena ubicada en el área rural, principalmente mujeres.

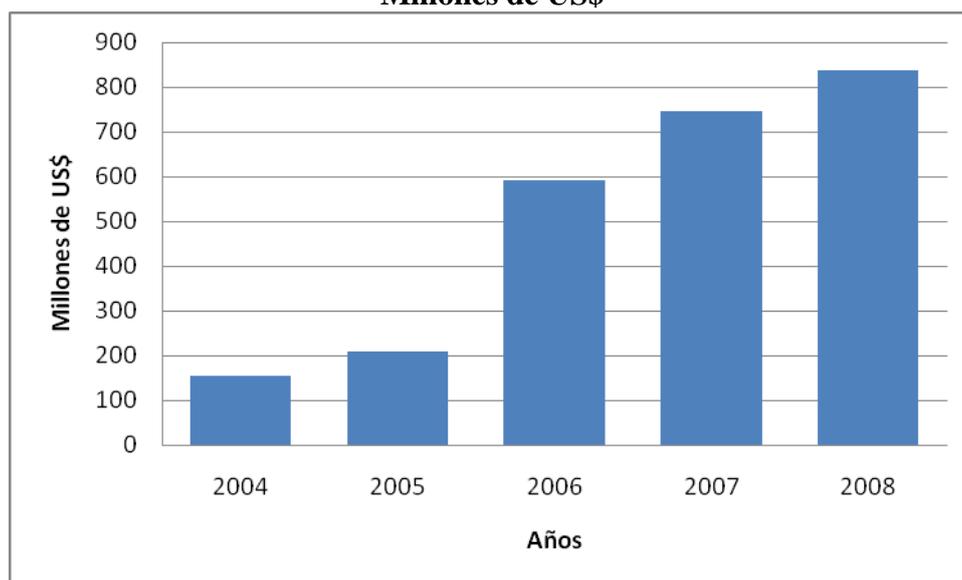
Finalmente, persisten los dos sectores claramente diferenciados en la economía guatemalteca: un pequeño sector exportador que concentra en su poder los medios de producción (tierra, capital y tecnología) y los canales comerciales, define la orientación y la dinámica de la política económica, su producción es más rentable y ha avanzado en alianzas con el capital regional e internacional;³⁴ y un sector grande que no cuenta con las condiciones necesarias para mejorar la rentabilidad de su producción, no dispone del poder político para incidir en la definición de la política de comercio exterior, y su producción se destina al mercado nacional.

³⁴ Este sector es la que se encuentra aglutinada en el CACIF e influyen en el gobierno a través de comisiones, funcionarios o presiones al ejecutivo. En el gobierno de Vinicio Cerezo a través de CONAPEX, en el de Álvaro Arzú como funcionarios directos, en el de Oscar Berger diseñando el plan de gobierno y en el Álvaro de Colom a través de negociaciones directas de los TLC.

Actualmente: “...más del 92% de los productores que representan la producción de infra y subsistencia, tienen acceso únicamente al 21.8% de la tierra. A la inversa, se puede establecer que los productores excedentarios y los comerciales que representan el 7.9% de los productores controlan más del 78% de la tierra productiva”.³⁵

La apertura del mercado también ha favorecido el ingreso de la-IED-. De 154.7 millones de dólares en el año 2004 llegó a 838 millones para el 2008, como se muestra en la gráfica 4. Se refiere a la proporción de propiedad que un inversionista internacional tiene sobre una empresa establecida en el país y a su involucramiento en la administración cotidiana de la misma en el largo plazo. Las acciones y bonos, bienes raíces y la propiedad intelectual, constituyen otro tipo de inversión.

Gráfica 4
Guatemala: Ingresos Netos de Inversión Extranjera Directa
Periodo 2004-2008
Millones de US\$



Fuente. CEPAL. La Inversión Extranjera Directa, 1997-2006 y el Ministerio de Economía de Guatemala

La información recabada muestra que los sectores o actividades económicas de mayor interés para la IED han sido la agricultura, la minería, el comercio y las instituciones financieras, la electricidad, las telecomunicaciones, y un rubro de manufacturas que abarca el procesamiento y la comercialización de productos textiles, alimentos y bebidas, productos químicos, productos metálicos, maquinaria y equipo, papel, vidrio y plástico. Todos estos sectores registran incrementos de la IED, pero el

³⁵ Coordinación de ONG y Cooperativas, Instituto de Estudios Agrarios y Rurales (IDEAR); La Conflictividad agraria en Alta Verapaz: Un mal negocio para todos. Edición Magna Terra Ediciones, año 2009. Pág. 17

comercio, las instituciones financieras, la electricidad y las telecomunicaciones, son las que registran mayores ritmos de crecimientos, como se aprecia en el cuadro 2.

Cuadro 3
Guatemala: Flujo de la Inversión Extranjera Directa por Actividad Económica
Periodo 2005-2008
Estructura porcentual

No	Actividad Económica	2005	2006	2007	2008
1	Agricultura Minas y canteras	29.50	11.70	9.30	23.10
2	Comercio e Instituciones Financieras.	18.20	24.20	35.30	14.90
3	Electricidad	17.50	27.10	12.20	14.00
4	Telecomunicaciones	7.30	4.10	11.30	20.00
5	Manufacturas	25.70	29.60	28.20	23.20
6	Otras	1.70	3.30	3.70	4.80
	Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente. Elaboración propia en base a datos de Invest in Guatemala.

Como ha quedado evidenciado, el incremento de la IED, tampoco ha contribuido significativamente a superar las dificultades de carácter estructural que enfrenta la economía para competir en el mercado mundial y mejorar las condiciones socioeconómicas en que vive la sociedad guatemalteca. La situación se explica, porque, con el marco legal existente, el país ha renunciado a la posibilidad de dictar requisitos de desempeño en beneficio nacional, otorgando a las inversión extranjera un trato no menos favorable que el otorgado a la inversión nacional y comprometiéndose a no restringir la transferencia de fondos dentro o fuera del país, tales como: el ingreso de divisas, los pagos por comercio y servicios, los ingresos por inversiones, el interés de los prestamos, y los pagos de capital.

En cuanto a la capacidad de Guatemala para atraer IED en comparación con el resto de países de Centro América, el cuadro 3 muestra que se encuentra en el cuarto lugar después de Costa Rica, El Salvador y Honduras, lo cual indica que a la par de la apertura del mercado se necesita implementar otras medidas de carácter económico y político dirigidas a mejorar la competitividad, entre ellos la inversión en infraestructura, en el recurso humano y en la seguridad.

Cuadro 4
Centro América: Ingresos de Inversión Extranjera Directa por país
Periodo 2004-2008
Millones de US\$.

Año	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Costa Rica	617	861	1,436	1,896	2,016	6,820
EL Salvador	376	517	204	1,509	784	3,390
Honduras	325	372	385	816	888	2,786
Nicaragua	250	241	290	382	626	1,789
Guatemala	155	208	592	745	838	2,536

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL y Ministerio de Economía de Guatemala.

CAPÍTULO III

3. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE C.A. y la UE

3.1 La Unión Europea

Las raíces históricas de la Unión Europea se remontan a la Segunda Guerra Mundial. Fue propuesta por primera vez el diecinueve de mayo de 1959 por Robert Schuman, Ministro de Asuntos Exteriores de Francia. Inicialmente estuvo conformada por Francia, República Federal de Alemania, Italia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo y la cooperación se centró en temas comerciales y económicos enmarcados en el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), firmado el dieciocho de abril de 1951 en París.

Se ha ampliado en seis ocasiones, actualmente está conformado por veintisiete países que mantienen entre sí relaciones económicas y políticas de cooperación e integración, tiene una población estimada para el año 2008 de 501,259,880 personas, 194,407,460 habitantes más que los Estados Unidos de Norte América. No se trata de un Estado destinado a sustituir a los actuales Estados, pero es más que cualquier otra organización internacional. Sus Estados miembros han creado instituciones comunes en las que delegan parte de su soberanía con el fin de tomar decisiones sobre asuntos específicos de interés común a nivel europeo.

Se rige por un sistema interno en un régimen de democracia representativa mediante siete instituciones. Estas son: el Consejo Europeo que ejerce las funciones de orientación política general, de representación exterior, y el nombramiento de los jefes de las altas instituciones constitucionales; el Parlamento Europeo y el Consejo que tienen la potestad legislativa; la Comisión que aplica el Derecho de la Unión, supervisa su cumplimiento y ejecuta sus políticas, y tiene la exclusividad de las iniciativa legislativa ante las Cámaras; el Tribunal de Justicia, con las labores jurisdiccionales en el sistema jurídico comunitario; el Tribunal de Cuentas, que supervisa y controla el buen funcionamiento y la adecuada administración de las finanzas y de los fondos comunitarios; y el Banco Central Europeo, que dirige y aplica la política monetaria única de la zona euro. También cuenta con otros órganos, instancias y organismos de funciones y atribuciones diversas: así, el Comité Económico y Social, el Comité de las

Regiones, el Defensor del Pueblo Europeo, el Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, etc.

Es la mayor potencia comercial del mundo con más del 20% del comercio internacional y sus socios comerciales más importantes son Rusia, la mayoría de países africanos, los países europeos no pertenecientes a la UE y la República Popular China con quienes las transacciones comerciales superan los 100,000 millones de euros al año. En Latinoamérica ha firmado Acuerdos de Asociación con México, Chile y mantiene procesos de negociaciones con la Comunidad Andina integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y con Centro América. Su moneda, el euro, es la segunda moneda más importante en los mercados internacionales, después del dólar estadounidense.

Según datos del Fondo Monetario Internacional FMI, la economía de la UE es la más grande del mundo. Para el año 2006 el Producto Interno Bruto –PIB- fue de \$13,926,873,000,000, mientras que el estadounidense alcanzó \$13,228,391,000,000, haciendo un PIB per cápita de \$29,899. El presupuesto total de gastos para el mismo año ascendió a 106,575,5 millones de euros, siendo las principales partidas presupuestarias: agricultura, 47 %; acciones estructurales, 30 %; políticas internas, 9%; administración, 6%; acciones exteriores, 5 %; estrategias de preadhesión, 2%; compensaciones, 1 %; y reservas 0.1%³⁶.

3.2 Antecedentes de las Negociaciones

Después de 50 años de bajo perfil, en la década de los años de 1980 las relaciones entre Guatemala y Europa³⁷ reinician en una nueva etapa caracterizada por el reducido intercambio comercial, la presencia de asistencia técnica y la actuación en bloque de los países europeos mediante la Comunidad Europea –CE-. Durante la década, de los 7,028.3 millones de dólares de las importaciones de Centro América provenientes de la CE, el 30% le correspondió a Guatemala y de los 11,567.2 millones de dólares de las exportaciones le correspondió el 22%. En términos de la asistencia

³⁶ Idem.

³⁷ El reinicio de las relaciones entre Guatemala y Europa se da en el marco de las relaciones entre Centro América y la Comunidad Europea. Solo para efecto de análisis se separa el caso de Guatemala.

económica, de 675,24 millones de dólares que la CE canalizó a la región, le correspondió el 8 %.

El restablecimiento institucional de las relaciones, mediante el Diálogo de San José en 1984, constituye el antecedente inmediato del AdA. Durante estas relaciones el principal mecanismo fue el diálogo político y el contenido la demanda y el apoyo de la UE a las negociaciones políticas para finalizar los conflictos armados internos. Con este propósito se han firmado Acuerdos de Diálogo Político y Cooperación durante el periodo comprendido entre los años 1985 – 2003.

Con la firma de la paz firme y duradera en Guatemala en 1996 se cerró la historia de los conflictos armados en la región centroamericana, desapareció la amenaza que representaba para la seguridad de la UE la posibilidad de un despliegue militar en la región por parte de los EEUU, y se creó un nuevo contexto para las relaciones en las que los temas económicos y comerciales pasaron a ser prioritarios en la agenda.

En el nuevo contexto las relaciones se han venido consolidando mediante la celebración de cumbres entre los Jefes de Estado y de Gobiernos de América Latina, el Caribe y la Unión Europea. La primera se celebró en 1999, tres años después de finalizada la guerra en Guatemala, durante los días veintiocho y veintinueve de junio, en la ciudad de Río de Janeiro, Brasil, en la que se acordó intensificar las relaciones comerciales entre las regiones, promover la liberalización del comercio, y poner atención, apoyar e incentivar las inversiones productivas en los países con las economías más pequeñas. Estos propósitos fueron reforzados en la II Cumbre celebrado en Madrid, España, en el año 2002³⁸; y en la III Cumbre, celebrada en Guadalajara, México, el veintinueve de mayo del año 2004, se acordó iniciar el proceso para el establecimiento del Acuerdo de Asociación incluyendo una Zona de Libre Comercio.

Para concretar el propósito, se estableció el cumplimiento de dos condiciones estratégicas previo al inicio de las negociaciones: la primera consistió en iniciar las

³⁸ En la II Cumbre se reafirma la promoción del proceso de integración de las regiones, el crecimiento del comercio y las inversiones, como los medios importantes para mejorar el acceso a los beneficios de la globalización.

negociaciones después de la aprobación conjunta del avance de la integración centroamericana y la segunda, en desarrollar un proceso de negociación de región a región. Para cumplir con la primera, las autoridades comerciales, en el año 2005, en Bruselas, Bélgica, establecieron un grupo ad-hoc con la responsabilidad de realizar los trabajos técnicos de valoración conjunta del proceso de integración centroamericana incluyendo en la agenda los aspectos relacionados con el marco institucional, la unión aduanera, el marco reglamentario comercial y la reducción de los obstáculos no arancelarios al comercio intra-regional. El informe final de la comisión fue aprobada en la XIV reunión de la Comisión Mixta UE y CA celebrada en Managua, Nicaragua, el dos de marzo del 2006 en el cual:

“Las partes expresaron su satisfacción por los fructíferos trabajos realizados durante la Fase de Valoración Conjunta y destacaron que la misma permitió conocer el estado actual del proceso de integración económica centroamericana, sus avances, sus desafíos actuales y perspectivas futuras, así como el funcionamiento de la integración europea”.³⁹

Posterior a la aprobación del informe de valoración conjunta, el veintisiete de abril del mismo año, el Comité para América Latina del Consejo de la UE aprobó el inicio de las negociaciones, haciéndose público el anuncio oficial el día doce de mayo del año 2006 en la IV Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno, celebrada en Viena, Austria, y reafirmada en la II Cumbre de Jefes de Estado de los países centroamericanos y la UE en cuyo comunicado expresaron:

“Recordando el objetivo estratégico común de la Declaración de Guadalajara y teniendo en cuenta el buen resultado del ejercicio conjunto de evaluación de la integración económica regional llevada a cabo con Centroamérica, celebramos la decisión tomada por la Unión Europea y Centroamérica de entablar negociaciones relativas a un acuerdo de asociación, incluida la creación de una zona de libre comercio”.⁴⁰

La revisión del proceso de integración de CA permitió establecer que, efectivamente, en los últimos años se han dado pasos importantes en la consolidación del marco institucional. Actualmente se cuenta con los siguientes instrumentos:

³⁹ Acta, XIV Comisión Mixta Centroamérica Unión Europea, Nicaragua, 2 de marzo de 2006. En <http://www.observatorioeual-alop-eu/wcn/idexph?option>

⁴⁰ Declaración conjunta II Cumbre UE Centroamérica, Bruselas 13 de mayo de 2006.

1) El Tratado General de Integración Económica Centroamericana, suscrito el trece de diciembre de 1960, con el cual se estableció el Mercado Común Centroamericano –MCC-, mediante la implementación de una Zona de Libre Comercio para todos los productos originarios del territorio centroamericano,⁴¹ la adopción de un arancel externo común y la Unión Aduanera. El Tratado también estableció el trato nacional y eliminó las medidas de carácter cuantitativo para los productos originarios, salvo los controles de sanidad, de seguridad y policía.

Para impulsar el Tratado se establecieron los siguientes órganos: el Consejo Económico Centroamericano, integrado por los Ministros de Economía, con la función de dirigir la integración y coordinar la política económica; el Consejo Ejecutivo, integrado por representantes de cada país, con el mandato de hacer cumplir el Tratado General y la resolución de conflictos; y la Secretaría Permanente, con la responsabilidad de la correcta aplicación del Tratado y los instrumentos multilaterales y bilaterales. Además se creó el Banco Centroamericano de Integración Económica como instrumento de financiación para el crecimiento del MCC.

2) El Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos –ODECA-, suscrita por Guatemala, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Panamá, el trece de diciembre de 1991, adhiriéndose Belice en el año 2000 en calidad de Estado Miembro y la República Dominicana en calidad de Estado Asociado en el 2003. El Protocolo modificó la estructura institucional de Centro América y estableció el Sistema de la Integración Centroamericana –SICA- como el marco institucional de la región con el objetivo fundamental de avanzar en “... la realización de la integración de Centroamérica, para constituir la como Región de Paz, Libertad, Democracia y Desarrollo”.⁴²

El instrumento estableció como órganos: la Reunión de presidentes, el Consejo de Ministros, el Comité ejecutivo y la Secretaría General. También forman parte del sistema la Reunión de Vicepresidente, el Parlamento Centroamericano –PARLACEN-, la Corte Centroamericana de Justicia y el Comité Consultivo. En conjunto estos

⁴¹ Se exceptuaron del listado de productos contenidos en el Anexo 2 del Tratado General.

⁴² Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de los Estados Centroamericanos. En www.sieca.org.gt

órganos están llamados a asegurar la “unidad y coherencia de su acción intrarregional y ante terceros Estados, grupos de Estados u organizaciones internacionales”.⁴³

3) El Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana – Protocolo de Guatemala-, firmado por los países centroamericanos el veintinueve de octubre de 1993, que establece el Subsistema de Integración Económica Centroamericano con el objetivo de :

“Alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en el bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional”.⁴⁴

Define que los alcances del proceso de Integración Económica abarca a) El perfeccionamiento de los diferentes estadios del proceso de integración económica: Zona de Libre Comercio, Relaciones Comerciales Externas, Unión Aduanera Centroamericana, Libre Movilidad de Factores Productivos y la Integración Monetaria y Financiera; b) El perfeccionamiento de las políticas sectoriales; y c) El mejoramiento de la productividad en el proceso de integración.

En el ámbito institucional se establecieron los siguientes órganos: la Reunión de Presidentes de Centroamérica, el Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO), el Consejo Intersectorial de Ministros de Integración Económica, el Consejo Sectorial de Ministros de Integración Económica, y el Comité Ejecutivo de Integración Económica. En calidad de órganos técnico –administrativos están: la Secretaría de Integración Económica Centroamericana –SIECA-, la Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano –SCA-, la Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano –SCMCA-, y la Secretaría de Integración Turística Centroamericana –SITCA-. Además se instituyeron el Comité Consultivo de Integración Económica como órgano de asesoría, el Banco Centroamericano de Integración Económica -BCIE- y el Instituto Centroamericano de Administración Pública –ICAP-. Un paso importante

⁴³ Idem.

⁴⁴ Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala).En www.sieca.org.gt

con este instrumento es la readecuación de las normas del Tratado General a la nueva realidad de los países.

Sobre los avances en los instrumentos y normativas en los ámbitos aduanero, la armonización financiera, el libre comercio, y la armonización tributaria se registran los siguientes:

- En el ámbito de la Unión Aduanera, se encuentran vigentes en los cinco países el Código Aduanero Uniforme Centroamericano –CAUCA-, los Códigos de Conducta para Funcionarios y Empleados de los Servicios Aduaneros y para Auxiliares de la Función Pública Aduanera, el Manual Integrado de Procedimientos de Fiscalización Regional y el Manual Único de Procedimientos Aduaneros. Además, se ha aprobado una versión actualizada del Régimen de Transito Aduanero Internacional.
- En la armonización financiera, el 96% de los rubros que integran el arancel centroamericano de importación- AIC⁴⁵-, exceptuando los vehículos, se encuentran armonizados. El restante 4% pendiente de armonización corresponde a medicamentos, metales, petróleo, productos agropecuarios y otros.
- El libre comercio ha incorporado el sistema de mercancías sujetas a regímenes especiales de conformidad a lo dispuesto en el anexo “A” del Tratado General de Integración. Solamente cuentan con restricciones comunes entre los cinco países el café sin tostar y el azúcar de caña, y con restricciones bilaterales el café tostado, el alcohol etílico, los derivados del petróleo y las bebidas alcohólicas destiladas.⁴⁶

⁴⁵ El Arancel Centroamericano de Importación -AIC- está integrado por 6389 rubros.

⁴⁶ El café tostado tiene restricciones bilaterales entre Costa Rica con El Salvador, el Alcohol etílico entre El Salvador con Honduras y Costa Rica, y los derivados del petróleo y las bebidas alcohólicas destiladas entre Honduras y El Salvador.

- En la armonización tributaria y mecanismo de recaudación, se ha ratificado por Guatemala el Convenio de Asistencia Mutua y Cooperación Técnica entre las Administraciones Tributarias y Aduaneras de CA. Así mismo Guatemala y Honduras han ratificado el Convenio de Compatibilización de Tributos Internos aplicables al comercio entre los Estados parte de la unión aduanera. Ambos instrumentos se encuentra en proceso de ratificación y aprobación por los demás países.
- En cuestión de registros, se cuenta con el reconocimiento mutuo de los laboratorios nacionales oficiales y de los registros sanitarios para productos alimenticios, bebidas, medicamentos, cosméticos, y productos higiénicos y naturales. Se disponen de procedimientos administrativos para reconocer el registro de plaguicidas y fertilizantes agrícolas, procedimientos para otorgar el registro sanitario y la inscripción sanitaria para productos procesados, mecanismos para verificar la calidad de productos farmacéuticos y medicamentos para uso humano, reglamentos de validación y métodos analíticos para la evaluación de la calidad de los medicamentos, y la autorización del tránsito internacional y regional de mercancías agropecuarias.
- Como parte de la armonización de medidas sanitarias y fitosanitarias se ha homologado los criterios y procedimientos de aplicación y de los mecanismos de cooperación entre las instituciones que tienen en su responsabilidad la sanidad animal y vegetal en los cinco países. Además se cuenta con una guía sanitaria de movilización de animales dentro del territorio de la unión aduanera, su instructivo de llenado y los formatos de vigilancia epidemiológica para uso en salud animal.
- Finalmente, para avanzar hacia la armonización de las medidas de normalización, el doce de diciembre de 2007 fue suscrito el convenio marco para instaurar la Unión Aduanera Centroamericana que actualmente cuenta con la ratificación de Honduras y El Salvador.
- El marco reglamentario comercial centroamericano está constituido por los siguientes instrumentos: el Reglamento Centroamericano Sobre el Origen de las

Mercancías y el anexo que contiene las reglas de origen específicas, aprobado mediante la resolución No. 156-2006 (COMIECO-EX) y la No. 181-2006 (COMIECO); el Reglamento Centroamericano Sobre Medidas de Salvaguardia, actualizado mediante la resolución No.194– 2007(COMIECO XLIV); el Reglamento Centroamericano Sobre Prácticas Desleales de Comercio, actualizado con la resolución No. 193–2007 (COMIECO XLIV); la resolución 65-2001 (COMRIEDRE) sobre el régimen de tránsito internacional terrestre; el Reglamento de Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización, aprobado mediante la resolución 37-99 (COMIECO); la resolución 37-99 (COMIECO) que establece las medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios centroamericano; y el Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica, según la resolución 106-2003 (COMIECO); la resolución 111-2003 (COMIECO), y la resolución No. 170-2006 (COMIECO-XLIX).

- En coherencia con la reducción de los obstáculos no arancelarios al comercio intrarregional, la resolución 37-99 de la COMIECO, además de regular las medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la vida y la salud humana y la de los animales, busca evitar que estas medidas se constituyan en barreras innecesarios al comercio intrarregional. Con este propósito, se constituye en el marco legal para armonizar las medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios en el comercio intrarregional y con terceros países.

No obstante los avances formales, la práctica ha demostrado que no han sido suficientes para fortalecer el proceso de integración ni la actuación conjunta de los países centroamericanos en los procesos de negociaciones. Un estudio realizado por Alexander Segovia en el año 2005 concluyó que el fortalecimiento del proceso de integración centroamericana en los últimos quince años:

“...no es el resultado de los esfuerzos (por cierto insuficientes) de los gobiernos por avanzar en el proceso de construcción del andamiaje institucional y jurídico” sino que en las últimas décadas “...ha tenido lugar fuera del marco de los instrumentos de integración regionales, lo que

significa que no responde,...a una política de integración elaborada por los gobiernos del área plasmada en un acuerdo formal”.⁴⁷

La fragilidad institucional para actuar como región quedó demostrada en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norte América, en la cual no se logró negociar de manera colectiva. La debilidad radica en que la mayoría de los avances están circunscritos al ámbito económico-comercial y falta avanzar hacia la libre movilidad de los factores productivos, principalmente la fuerza de trabajo, la integración monetaria y financiera, y la armonización de políticas sectoriales regionales como la Política Agrícola Común, Medio Ambiente, educación, salud etc. El inicio de las negociaciones en estas condiciones resta credibilidad a los planteamientos de la UE respecto a la intención de contribuir a fortalecer la integración centroamericana, incrementar el crecimiento económico y mejorar los niveles de la calidad de vida de los pueblos de la región puesto que, para lograr estos objetivos, la integración debe avanzar más allá del aspecto comercial.

El análisis de Martin Khor sobre las características con que los países industrializados y los del Sur entran en la globalización económica, refleja las condiciones con que los países centroamericanos entran en el proceso de negociaciones del AdA:

“Los países industrializados están bien emplazados para decidir la agenda de la globalización. Cada uno tiene una buena organización interna, departamentos con personal capacitado para ocuparse del comercio y las finanzas internacionales, académicos que participan y debaten sobre el tema, y grupos de expertos [casi oficiales] que ayudan a la hora de obtener información e implementar políticas y estrategias. También cuentan con asociaciones y grupos de presión bien organizados y vinculados con sus instituciones financieras y grandes empresas, que tienen fuerte influencia sobre las agencias gubernamentales. Además, existen instituciones y mecanismos que se utilizan para coordinar políticas y tomas de posición. Ejemplo de estos son la Comisión Europea, la OCDE y el G-7, con sus órganos y agencias subsidiarios.”...“En cambio los países del Sur no tienen una buena organización interna. Las agencias gubernamentales que se ocupan de la interacción con la economía mundial carecen de personal especializado, sobre todo debido a la rapidez con que se desarrolla la globalización y las negociaciones respectivas. El sector académico y los pocos grupos de expertos no se dedican a obtener y evaluar información sobre las tendencias del proceso y menos a proponer

⁴⁷ Segovia Alexander. Idem.

estrategias políticas a los gobiernos. Las relaciones entre estos sectores intelectuales, las ONG y los gobiernos son casi siempre muy frágiles. La comunidad financiera y empresarial no está suficientemente bien organizada como para supervisar la tendencia a la liberalización o para presionar al gobierno respecto de esos asuntos. A escala regional, la colaboración entre los países ha aumentado con la creación de grupos, pero no es tan sofisticada como la Unión Europea”.⁴⁸

3.3 Principios que Rigen las Negociaciones

Según el gobierno de Guatemala las negociaciones se basarán en el estricto apego a la Constitución Política de la República, el respeto a las leyes nacionales y a los compromisos adquiridos en los esquemas de integración regional y multilateral en los cuales el país participa; el reconocimiento de las asimetrías entre las partes otorgando tratamiento especial y diferenciado a favor de los países centroamericanos; en una negociaciones de región a región; en la negociación conjunta de la parte normativa y los anexos del acuerdo atendiendo los intereses de cada país; en la consolidación y profundización del tratamiento arancelario preferencial que la UE otorga a CA a través del SGP plus; y que el proceso se regirá por el principio de que nada está acordado hasta que todo esté negociado.

3.4 Estructura de las Negociaciones

En la Declaración de la XXIX Cumbre Ordinaria de Presidentes del Sistema de Integración de Centro América –SICA- celebrada en Costa Rica el dieciséis de diciembre del año 2006, se designó al Consejo Intersectorial de Ministros de Relaciones Exteriores y Ministros de Integración Económica como el ente rector de las negociaciones, con las instrucciones de conformar el equipo negociador centroamericano, mantener la vocería regional en forma rotativa y elaborar la estructura de las negociaciones.

En cumplimiento al mandato, durante los días doce y trece de febrero del año 2007, las autoridades de los Vice ministros de Relaciones exteriores y de Economía de

⁴⁸ Khor, Martin. Op.cit. P: 26 y 27

la región aprobaron la estructura y establecieron los mecanismos de coordinación en los niveles nacional, regional e internacional.

En el nivel nacional, participan las Cancillerías en los asuntos políticos y de cooperación y los Ministros de Economía y/o Comercio Exterior en la negociación comercial y tienen la responsabilidad de coordinar los equipos negociadores. Cada país tiene dos jefes de negociaciones, uno para el componente de diálogo político y cooperación y otro para el componente comercial.

En el nivel regional, el equipo está conformado por los jefes de negociaciones de cada país y tienen en su responsabilidad preparar el marco general, coordinar las posiciones de CA previo a las sesiones con la UE e informar de las acciones y de los avances de las negociaciones al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y a los Ministros de Integración Económica. Operativamente, cada país centroamericano presenta sus posiciones en rondas regionales de coordinación previo a las negociaciones con la UE, en las cuales se establecen los mecanismos necesarios para las consultas.

En el nivel intra-regional, CA presenta ante la UE posiciones conjuntas en los componentes Diálogo Político, Cooperación y Comercio mediante una vocería en representación de los cinco países, función que le corresponde a cada país sede de la ronda de negociación respectiva cuando éste se realice en territorio centroamericano, y cuando se realiza en Europa, le corresponde al país en que se realizó la ronda inmediatamente anterior. Participan en el proceso de negociaciones los Cancilleres en coordinación con sus respectivos grupos de cooperación técnica y de negociación en los componentes de Diálogo político y cooperación, y los Ministros de Economía y/o Comercio Exterior en la parte comercial.

La estructura busca presentar una posición conjunta en la mesa de negociación de forma ordenada y eficiente y se espera que responda a las necesidades de la realidad económica y política de la región y el proceso es apoyado por las Embajadas centroamericanas en Bruselas y la Secretaría de Integración Económica Centroamericana- SIECA.

Por parte de la UE, la Comisión Europea es la responsable de las negociaciones generales y las conduce en consulta con un comité especial designado por el Consejo para asistirle en esta tarea. La Comisión informa regularmente a este comité y otras pertinentes sobre el avance de las negociaciones, y los Estados miembros pueden asistir a las sesiones en temas que les competen.

Para el caso de Guatemala, la estructura nacional está compuesta por dos instancias, una de negociación y otra de coordinación. La instancia de negociación la conforman el Ministro de Relaciones Exteriores y El ministro de Economía, con la responsabilidad de tomar las decisiones políticas cuando sea necesario y participar en el Consejo Intersectorial de Ministros; los Viceministros de Relaciones Exteriores y de Integración y/o Comercio Exterior, con la responsabilidad de conducir el proceso técnico, elevar los temas a los Ministros y coordinar con los demás negociadores de CA; el Director de la Política de comercio exterior, quien asiste el trabajo técnico de los negociadores, apoya al Viceministro, y en la conducción de la parte política, consulta con los Vicecancilleres según su área; las Mesas de Negociaciones coordinados y dirigidos por un experto del Ministerio de Relaciones exteriores o del Ministerio de Economía, según el ramo de competencia, estarán integradas por técnicos de los diferentes Ministerios según los ramos de acción y apoyadas por técnicos de las diferentes instituciones el calidad de asesores externos.

La instancia de coordinación está integrada por el Consejo Nacional para la Promoción de las Exportaciones –CONAPEX, máximo órgano nacional que tiene la responsabilidad de hacer recomendaciones al gobierno de Guatemala en materia de la política de comercio exterior. Lo conforman los Ministros del Gabinete Económico, de Relaciones Exteriores y los presidentes de las distintas Cámaras y Asociaciones del sector privado organizado; un foro en que participa la Comisión Empresarial Coordinadora de las Negociaciones Comerciales Internacionales –CENCIT-, institución que coordina el proceso de información a los distintos sectores empresariales; y un foro de participación e información de la sociedad civil coordinados por los Ministerios de Economía y de Relaciones exteriores.

Para el gobierno de Guatemala el AdA es prioritario dentro de una agenda que contiene trece frentes comerciales. Los preparativos para las negociaciones se iniciaron

en el año 2006, y para marzo del 2007, según la CONAPEX-, ya se habían definido los objetivos, la estrategia conjunta, y los equipos del nivel nacional y regional. Pese a estas declaraciones, no se encontró información detallada sobre estos aspectos ni sobre las posiciones del gobierno en los temas específicos abordados en cada ronda de negociaciones.

Como órgano de participación de la sociedad civil a nivel regional las partes acordaron incluir al Consejo Consultivo del Sistema de Integración Centroamericano CC-SICA. El espacio:

“...está integrado por los sectores empresariales, laboral, académico, mujeres, indígenas, afro caribeños y otras fuerzas vivas del Istmo Centroamericano representativas de los sectores económicos, sociales y culturales, que busca promover y facilitar la participación de la sociedad civil en el proceso de integración centroamericana”.⁴⁹

Según Ramiro Batzín, de la organización So’ tzil, miembro del CC-SICA capítulo Guatemala, “esta estructura no está funcionando en el país”. Por la tanto, la sociedad civil guatemalteca no participa en el proceso.

3.5 Contenido del Acuerdo según el Mandato Negociador

El mandato negociador de la UE define el AdA como “un acuerdo muy amplio, que regirá toda una gama de relaciones multifacéticos entre la UE y Centro América (diálogo político, cooperación y comercio) en un Acuerdo único”⁵⁰ con el objetivo de promover el desarrollo sostenible orientado al desarrollo económico con un alto nivel de protección del medio ambiente y de cohesión social. Por su parte, el Gobierno de Guatemala lo concibe como: “un convenio bilateral que pretende profundizar y ampliar las relaciones del Diálogo Político, económicas y comerciales, y la Cooperación”.⁵¹

Ambas perspectivas, sugieren ver al acuerdo como un novedoso instrumento de carácter político y económico fundamentado en la reciprocidad y los intereses comunes de las partes signatarias, muy diferentes a los Tratados de Libre Comercio de bienes,

⁴⁹ En <http://www.sica.int/ccsica/>

⁵⁰ Directrices para la negociación por la comisión de un acuerdo de asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros por una parte, y las Repúblicas centroamericanas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, por otra parte. Pag. 5 en [www.aprodev.net/pica/index-es.htm](http://aprodev.net/pica/index-es.htm)

⁵¹ www.mineco.gob.gt Negociación del Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea, Guatemala, enero 2007.

servicios e inversiones que los países centroamericanos han venido firmando. Sin embargo, una mirada sobre el contenido de cada componente revela el predominio del comercio.

3.5.1 Diálogo Político

Las negociaciones de este componente se basan en los principios y enunciados contenidos en las declaraciones conjuntas del Proceso de San José emitidas el veintiocho y veintinueve de septiembre de 1984; el veintiuno de marzo de 1996, en Florencia; y el dieciocho de mayo de 2002, en Madrid. Se desarrolla a nivel de los Jefes de Estado y de Gobierno, Ministros y altos funcionarios mediante los canales diplomáticos y busca fortalecer y profundizar las relaciones entre ambas regiones sobre temas, intereses y metas mutuas; coordinar posiciones y adoptar iniciativas conjuntas en foros internacionales; y estrechar la cooperación en la política exterior de seguridad. Plantea como temas de interés mutuo:

“...la integración regional, reducción de la pobreza y cohesión social, desarrollo sostenible, seguridad y estabilidad regional, prevención y resolución de conflictos, derechos humanos, democracia, gobernabilidad, migración, lucha contra la corrupción, contra terrorismo, drogas ilegales, armas de pequeño calibre, armas de destrucción masiva y delitos graves de preocupación internacional”.⁵²

Además con la vigencia de Acuerdo las convenciones internacionales sobre Derechos Humanos, buen gobierno y las normas laborales y ambientales suscritas por los Estados formarán parte del diálogo político.

3.5.2 Cooperación

El mandato negociador establece que el componente de cooperación se basa en las disposiciones contenidas en la parte III, artículos del seis al cincuenta del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación firmado entre los Gobiernos centroamericanos y la UE en el año 2003. El artículo seis de este instrumento establece como objetivos del

⁵² Directrices para la negociación por la Comisión de un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Europea y sus estados miembros, por una parte, y las repúblicas centroamericanas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, por otra parte. Ob.cit. Pag. 8

componente: fomentar la estabilidad política y social a través de la democracia, el respeto de los Derechos Humanos y la buena gobernanza; profundizar el proceso de integración regional entre los países centroamericanos para contribuir a un mayor crecimiento económico y mejorar gradualmente la calidad de vida de sus pueblos; y reducir la pobreza y fomentar un acceso más equitativo a los servicios sociales y a los frutos del crecimiento económico, garantizando un equilibrio adecuado entre los componentes económicos, sociales y medioambientales en un contexto de desarrollo sostenible.

La metodología de implementación según el artículo siete abarca la asistencia técnica y financiera, estudios, formación, intercambio de información y conocimientos técnicos, reuniones, seminarios y proyectos de investigación, entre otros; y los temas de género, el respeto a los Pueblos Indígenas, la prevención y gestión de desastres naturales, el medio ambiente y la diversidad cultural, entre otros, formarán parte de los ejes transversales.

Respecto a las áreas de actividad, el contenido incluye: a) Fortalecimiento del Estado de derecho y de las instituciones relacionadas con la justicia, las libertades, la seguridad, la protección de datos, así como aquellas relacionadas con la lucha contra el lavado de dinero, drogas ilegales, y combate al crimen organizado y el terrorismo. b) Cooperación para el desarrollo sostenible, que busca implementar las normas laborales de la Organización Internacional del Trabajo –OIT- y reforzar la cooperación sobre el empleo, los aspectos sociales y medioambientales. c) Cooperación para asuntos relacionados al comercio y la asistencia orientada a fortalecer la Integración Económica Centroamericana y al establecimiento de una Zona de Libre Comercio bi-regional incluyendo los derechos de propiedad intelectual, facilitación del comercio, aduanas y asuntos fiscales. d) Asistencia administrativa mutua y cooperación aduanera que pretende establecer un Protocolo de asistencia mutua sobre cooperación conjunta, intercambio de información, pericia técnica, confidencialidad y presentación de evidencias en procesos judiciales. e) Buen gobierno en el área fiscal para desarrollar actividades económicas y un marco regulatorio apropiado, observando la transparencia, el intercambio de información y competencia fiscal justa. f) Integración regional con el propósito de implementar la unión aduanera centroamericana, crear una comisión para su administración y establecer un mecanismo para la cohesión regional centroamericano

derivado de la instauración de un arancel externo común. g) Cooperación intensiva para el conocimiento que abarca la educación, ciencia, tecnología e innovación para favorecer el progreso económico y social. h) Cooperación audiovisual y cultural que incluye contratos entre agentes culturales e intercambios para promover el entendimiento mutuo y el conocimiento de las culturas respectivas.

A primera vista, el contenido del componente de Cooperación no varía respecto a los temas que se han venido trabajando en las últimas décadas. Sin embargo, al analizar los artículos comprendidos entre el seis al cincuenta del Acuerdo Político, se observa que veinticuatro de los cuarenta y cinco que corresponden al capítulo de cooperación están directamente enfocados al tema comercial y alineados con las áreas específicas de actividad de la ZLC⁵³ establecidas en el mandato negociador. La misma orientación se observa en la estrategia de cooperación de la UE hacia CA en los últimos dos periodos (2002-2006 y 2007-2013), como se puede apreciar en la cuadro 5.

Durante los años 2002-2006, el 71% de la cooperación de la UE con Guatemala estuvo enfocada a la modernización del Estado, la democratización, los Derechos Humanos, el desarrollo local y la descentralización, solamente el 17% se destinó a actividades relacionadas con el crecimiento equitativo y sostenible de la economía. Las prioridades en la estrategia 2007-2013 cambian, el 65% de los recursos está dirigido a apoyar actividades relacionadas con el crecimiento económico y el comercio, pese a que aún se establecen como objetivos específicos la promoción de la reconciliación nacional y la creación de las condiciones socioeconómicas y políticas para implementar los acuerdos de paz; asegurar que no se reviertan los resultados alcanzados en el proceso de transformación, democratización y desarrollo del país; y que las reformas esenciales sean una parte importante de la agenda política nacional.

⁵³ Las áreas específicas previstas en el mandato negociador de la UE son: La justicia, libertad y seguridad, protección de datos, migración, lucha contra el lavado de dinero y drogas ilegales; combate al crimen organizado y terrorismo; cooperación para el desarrollo sostenible; cooperación social y para asuntos relacionados al comercio y asistencia; asistencia administrativa y cooperación aduanera, buen gobierno en el área fiscal; integración regional; cooperación para el conocimiento, y cooperación audiovisual y cultural.

Cuadro 5
Unión Europea: Prioridades de las estrategias de cooperación con C.A. ⁵⁴

País	Prioridades 2002-2006	Prioridades 2007-2013
El Salvador	Democratización y modernización del Estado (55%) Desarrollo local (28%) Crecimiento equitativo de la economía y del empleo (17%)	Cohesión social (salud, agua y saneamiento; capital humana, en especial jóvenes) 70% Crecimiento Económico y comercio 30%
Guatemala	Modernización del Estado, democratización y ddhh 28% Desarrollo local y descentralización 43% Crecimiento equitativo y sostenible de la economía 17%	Cohesión Social (buen gobierno y población indígena; violencia social y juventud) 35% Crecimiento Económico y Comercio 65%
Honduras	Gestión sostenible de los recursos naturales 45% Desarrollo local y a la descentralización (26%) Educación 21%	PRSP (apoyo presupuestaria en especial educación y salud) 50% Medioambiente: forestal 30% Justicia y seguridad publica 20%
Nicaragua	Desarrollo económico y social en zonas rurales 57% Capital humano, en especial educación 19% Democracia y gobernanza 8%	Democracia y Gobernanza 20% Capital Humana, en especial educación 35% Asuntos económicos y comerciales 45%
Estrategia Regional	Apoyo a la integración regional: políticas comunes y consolidación de la institucionalidad 60% Fortalecimiento del rol de la sociedad civil en integración regional 10% Reducción de vulnerabilidad y medioambiente 30%	Fortalecimiento institucionalidad regional 27% Integración económica (unión aduanera) 63% Seguridad regional (buen gobierno) 10%

Fuente: APRODEV. Programa de Incidencia en la Unión Europea para América Central .PICA.

3.5.3 Zona de Libre Comercio

El Acuerdo de Diálogo Político del año 2003, en la parte de los considerandos establece que ninguno de sus artículos define la posición de las partes en las negociaciones comerciales bilaterales o multilaterales actuales o futuras.⁵⁵ Considerando esta condición, la Zona de Libre Comercio es el único componente nuevo del AdA ya que el diálogo político y cooperación han estado funcionando por más de 30

⁵⁴ APRODEV. Programa de Incidencia en la Unión Europea para América Central- PICA-.Estrategia de Cooperación de la UE para América Central 2007-2013: Informe para la Incidencia. Junio 2007. Pág. 4, [www.http://aprodev.net/pica/index-es.htm](http://aprodev.net/pica/index-es.htm)

⁵⁵ Acuerdo de diálogo político y cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, por otra parte. Pág. 8. En www.cifca.org

años con resultados efectivos en la práctica, que bien podrían seguir haciéndolo sin necesidad de pasar por otra ronda de negociaciones.

La estrategia global de la Unión Europea denominada Una Europa Global: Competir en el Mundo, una Contribución a la Estrategia de Crecimiento y Empleo de la Unión Europea, orienta a que la UE debe impulsar Acuerdos de Libre Comercio “globales y ambiciosos en su ámbito de aplicación, teniendo como objetivo el grado más elevado posible de liberalización comercial, incluida una amplia liberalización de los servicios y la inversión”⁵⁶ siendo prioritario el acceso a la energía, los metales, la chatarra y materias primas, y nuevas áreas de crecimiento económico como los Derechos de Propiedad Intelectual, los servicios, la inversión, la contratación pública y la competencia.

En coherencia con este instrumento la UE ha planteado que las negociaciones de la ZLC deberían ir más allá de las disciplinas de la OMC y que el punto de partida sea el contenido de los Acuerdos de Libre Comercio que los países han firmado previamente con otros países o bloques de países. En consecuencia, las negociaciones de la ZLC tendrán como piso el contenido del DR-CAFTA que los países centroamericanos firmaron con EEUU en el año 2005.

Como puede apreciarse, el interés es fundamentalmente la apertura de mercados. Con este propósito, las negociaciones en el ámbito comercial abarcan las siguientes medidas: 1) Eliminación de los derechos de aduana y gravámenes sobre la importación con efecto para ambas partes dentro un periodo no mayor de diez años. 2) Eliminación de las medidas no arancelarias. 3) Establecimiento de los instrumentos de defensa comercial que las partes pueden tomar contra el dumping y los subsidios compensatorios. 4) Navegación marítima nacional y servicios aéreos. 5) Reglas sobre acuerdos restrictivos y prácticas concertadas entre empresas, abuso de la posición dominante del control de la fusión y asistencia estatal que evite o aminore la competencia en el territorio de la UE o CA, al grado que afecten el comercio entre las

⁵⁶ Una Europa Global: Competir en el Mundo, una Contribución a la Estrategia de Crecimiento y Empleo de la Unión Europea. Pág. 10, En www.cifca.org

partes. 6) Derechos de propiedad intelectual. 7) Asuntos relacionados a las aduanas y facilitación del comercio transfronterizo.

Las medidas en el ámbito de las inversiones abarcan: 1) Liberalización gradual y recíproca del establecimiento y comercio de servicios. 2) Liberalización plena de los pagos corrientes y movimientos de capital; y 3) Liberalización de los mercados de licitación pública en los sectores de agua, energía y transporte, en todos los niveles de autoridad pública, para acceder al mercado en base a los principios de no discriminación y de tratamiento nacional.

Los temas contenidos en el punto tres son particularmente sensibles para Guatemala por dos razones fundamentales: la primera, porque son temas no agotados en las negociaciones al interior de la OMC, razón por la cual, la UE quiere ir más allá de las disciplinas de este organismo; y la segunda, porque el acceso de empresas europeas en estos sectores económicos pueden traer graves repercusiones en la vida económica y social de las y los guatemaltecos.

En cuanto a las concesiones que la UE prevé brindar a CA, el mandato negociador se limita a indicar que cubrirá las preferencias contenidas en el Sistema General de Preferencias –SGP- actualmente aplicadas a los productos centroamericanos, pero paralelamente los países centroamericanos deberán ser retirados de la lista de países beneficiarios. En otras palabras, las negociaciones arrancan de cero.

CAPÍTULO IV

4. FLUJO COMERCIAL Y DE INVERSIONES

4.1 Exportaciones de Guatemala hacia la Unión Europea

En el ámbito comercial, las relaciones entre Centro América y lo que hoy es la UE se han desarrollado en el marco del Sistema General de Preferencias SGP. Su origen se remonta al año 1968 con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo –UNCAD-, celebrada en Nueva Delhi. Es un instrumento de política comercial que promueve la reducción o eliminación de aranceles para el ingreso de determinados productos al mercado europeo provenientes de los países en desarrollo.

Durante el periodo 1992-2004 el plan de preferencias comprendió cinco tipos de beneficios 1) El Sistema General, 2) El Sistema Especial de Derechos Laborales, 3) El Sistema Especial de Protección al Medio Ambiente, 4) El Sistema Especial de Lucha Contra la producción y Tráfico de Drogas (SGP drogas) y 5) El Sistema Especial para los países menos adelantados.

El plan de preferencia para el periodo 2005-2015 se reduce a tres tipos de beneficios. El Régimen General que concede preferencias en el mercado de la UE a 7,200 productos originarios de 179 países beneficiarios mediante la reducción y eliminación de aranceles a la importación; El SGP Plus que tiene el propósito de promover mejores prácticas en las áreas de derechos humanos, laborales, medio ambiente y el buen gobierno, otorgando beneficios adicionales a los productos contemplados en el Régimen General, provenientes de países con economías pequeñas y vulnerables que hayan ratificado y aplicado efectivamente Convenciones Internacionales de la Organización de las Naciones Unidas –ONU- y la Organización Internacional de Trabajo –OIT, relativas al desarrollo sostenible, derechos laborales y buen gobierno; y el Régimen Especial para Países Menos Adelantados también conocido como “Todo menos armas” que otorga acceso libre de aranceles para todos los productos originarios de los cincuenta países más pobres, exceptuando armas y municiones.

La preeminencia del comercio en las relaciones entre ambas regiones no solo se refleja en las agendas del diálogo política y la cooperación. En la práctica, durante los últimos años también se manifiesta en un crecimiento del intercambio comercial entre Guatemala y la UE, como se presenta en el cuadro 6. Los datos muestran que durante el periodo comprendido entre los años 2003-2008 las exportaciones de Guatemala hacia la UE experimentaron un importante crecimiento al pasar de 185 a 437 millones de dólares. Sin embargo, es necesario destacar que las importaciones del país provenientes de la UE crecieron en mayor proporción que las exportaciones, dando como resultado un saldo comercial deficitario cada vez mayor.

Otro aspecto importante de las relaciones es el peso que actualmente representa la UE en el comercio exterior de Guatemala. Durante el periodo se ha convertido en el cuarto socio comercial más importante de Guatemala después de EEUU, CA y México. En promedio, anualmente las exportaciones de Guatemala hacia la UE alcanzaron el 5 % y las importaciones 11%, del total con el resto del mundo.

Cuadro 6
Guatemala: Balanza Comercial con la Unión Europea
Periodo 2003-2008
Millones de US\$

Años	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	185	204	250	320	372	437
Importaciones	604	728	764	917	1060	966
Saldo Comercial	-419	-523	-514	-597	-688	-529

Fuente: Banco de Guatemala

El capítulo III del presente trabajo muestra cómo las relaciones comerciales de Guatemala con países europeos, desde la época colonial hasta finales del siglo XX, se caracterizaron por la exportación de productos agrícolas con poco valor agregado y la importación de manufacturas. Esta realidad ha variado relativamente poco, según datos del Banco de Guatemala, en el año 2006, el 65 % de los productos guatemaltecos exportados hacia la UE fueron productos agrícolas como el café, 45 %; flores y follajes, 5 %; tabaco en rama sin elaborar, 4 %; banano, 3 %; bulbos, raíces y plantas ornamentales, 3 %; legumbres y hortalizas, 3 %; y semillas de ajonjolí, 1 %. El restante 35 % estuvo conformado por productos de pesca y piscicultura como el camarón y

langostas con 3 %; manufacturas como preparados de carne⁵⁷ 8. %; bebidas líquidas alcohólicas y vinagres, 8 %; y el rubro de otros productos con 17 %.

En el año 2007 se mantuvo la misma tendencia, el café representó el 45 %; otros productos, 14 %; preparados de carne, pescado, crustáceos y moluscos, 10 %; bebidas líquidas alcohólicas y vinagres, 7%; tabaco en rama y sin elaborar 6 %; y flores y follajes, 4 %. Las plantas y productos de la floricultura guatemalteca tuvieron como destino principal Holanda, Alemania, Francia y Dinamarca; y los vegetales, Inglaterra, Holanda y Suecia.

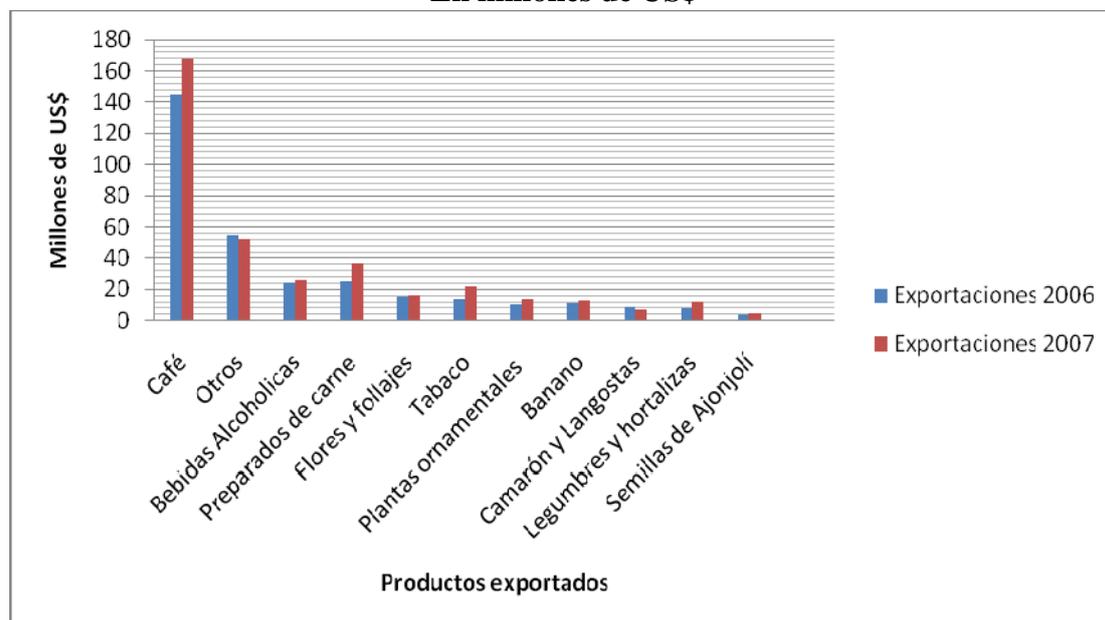
Es importante tomar en cuenta que en los últimos años los productos tradicionales, principalmente el café, ha perdido peso en las exportaciones hacia la UE y en su lugar los productos no tradicionales como las flores y plantas ornamentales, frutas y vegetales, los productos de la pesca y la piscicultura, y las manufacturas experimentaron un crecimiento significativo. En el año 2005 el café:

“continuó siendo el principal producto de exportación de Guatemala a la Unión Europea, alcanzando el 72% de las exportaciones totales. El resto de productos tradicionales, como el cardamomo y el banano, tuvieron una participación sustancialmente baja (del 1% cada uno) en el intercambio comercial entre Guatemala y la Unión Europea”.⁵⁸ Para el año 2007, la participación del café bajó a 45.16% y el banano 3.49%.

⁵⁷ Según la nomenclatura del Banco de Guatemala este rubro incluye: preparado de carne, pescado, crustáceos y moluscos.

⁵⁸ El mercado de la Unión Europea, Retos y Oportunidades para las Exportaciones No tradicionales de Guatemala. Guatemala, octubre 2006. Pag.18. En http://www.negociosgt.com/archivos/retos_y_oportunidades_UE.pdf

Gráfica 5
Guatemala: Principales productos exportados a la Unión Europea
Años 2006 y 2007
En millones de US\$



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de Guatemala.

De acuerdo con CIFCA, los productos agroindustriales incluidas en las diez principales sub partidas de exportación de cada uno de los países centroamericanos hacia la UE, “comprenden cerca del 90% de las exportaciones a la UE, en el caso de Costa Rica y Guatemala, y más del 98% en el resto de los países”.⁵⁹ Es decir, la mayoría de las exportaciones guatemaltecas caben en estos rubros por lo que se encuentran beneficiados por el Régimen General de SGP, el SGP Plus o sencillamente no tienen ninguna otra restricción arancelaria, salvo el banano y el azúcar, como se muestra en el listado de productos guatemaltecos beneficiados por el SGP plus, en el anexo.

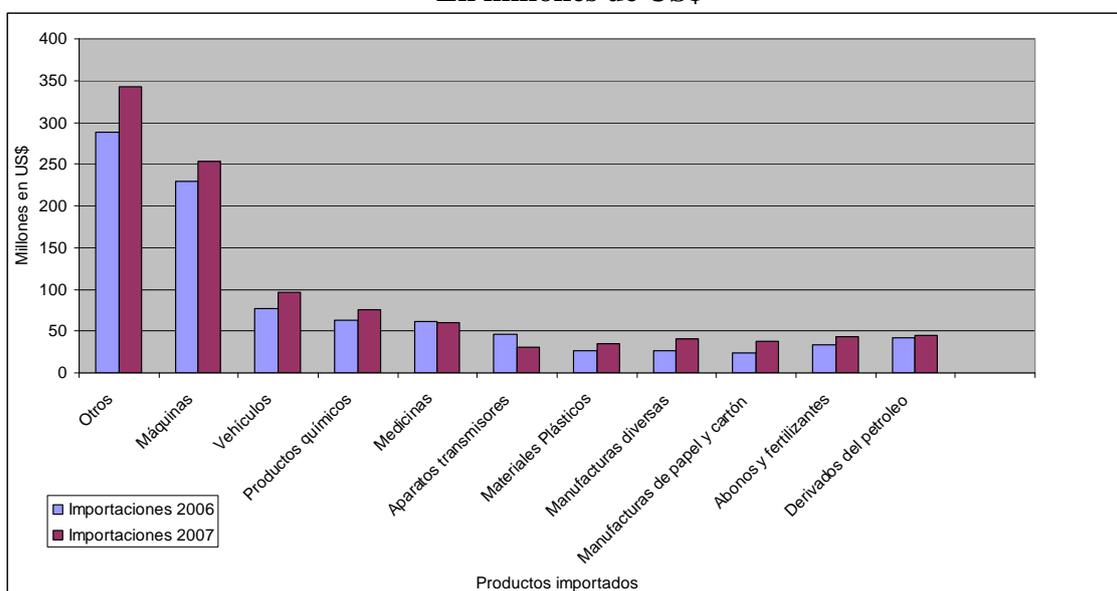
4.2 Importaciones de Guatemala provenientes de la Unión Europea.

Para el mismo periodo las importaciones de Guatemala provenientes de la UE se ubicaron alrededor del 11% del total de las importaciones del país con el resto del mundo. Para el año 2006, estuvieron conformados por productos de alta tecnología y alto valor agregado, entre los cuales se destacan los rubros de: otros productos, 31 %; máquinas y aparatos mecánicos para usos electrotécnicos, 25 %; vehículos y material de

⁵⁹Pérez Rocha Manuel. Hacia un Acuerdo de Asociación entre Centro América y la Unión Europea ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II? Pag. 18. En www.cifca.org

transporte, 8%; productos diversos de la industria química, 7%; productos farmacéuticos, 7 %; aparatos transmisores y receptores, 5 %; otros derivados del petróleo, 5%; abonos y fertilizantes, 4 %; materiales plásticos y sus manufacturas, 3%; manufacturas diversas, 3 %; y manufacturas de papel y cartón, 3 %. En el año 2007 la tendencia se mantuvo, solamente se registraron leves incrementos en los rubros de otros productos que alcanzó 32 %, vehículos y materiales de transporte 9 % y productos de la industria química 7 %.

Gráfica 6
Guatemala: Principales productos Importados de la Unión Europea
Años 2006 y 2007
En millones de US\$



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de Guatemala.

No obstante el crecimiento del intercambio comercial, el déficit en la balanza comercial indica que la economía guatemalteca no ha tenido los beneficios esperados puesto que las exportaciones, en su mayoría, son productos agrícolas o procesados con muy poco valor cuyos precios son menores a los de alta tecnología que el país importa, lo cual implica un deterioro en los términos de intercambio y la transferencia de importantes recursos hacia la UE.

Las ventajas que actualmente otorga el SGP Plus a los productos guatemaltecos constituyen una concesión unilateral de la UE. Si los países Centroamericanos logran mantener o superar estas ventajas en las negociaciones, la situación podría cambiar porque formarían parte de un convenio de carácter político, económico y legal para

ambas partes, con el cual se abren posibilidades para consolidar y fortalecer las relaciones económicas en el largo plazo.

Sin embargo, dada la composición de las exportaciones y la estructura económica guatemalteca, las posibilidades de aprovechar las ventajas que abre la ZLC siguen siendo limitadas, principalmente, porque las exportaciones del país no pueden crecer ilimitadamente, puesto que la demanda de los productos de origen agrícola no depende del incremento de los niveles de ingreso de los consumidores europeos, y la estructura productiva del país no está en la capacidad de diversificar la producción para competir con los productos industriales en el mercado de la UE. Además, las sofisticadas normas sanitarias y de calidad, las barreras no arancelarias y las complicadas medidas administrativas de la UE reducen aún más la competitividad de los productos guatemaltecos.

Si se considera que la tendencia actual de las importaciones (importaciones mayor que las exportaciones) podría profundizarse con la entrada en vigencia de la ZLC, y tomando en cuenta que los precios de los productos primarios, por lo general, tienden a incrementarse más despacio, se estancan o retroceden en comparación a los precios de los productos industriales de alta tecnología, la relación de los términos de intercambio tenderá a deteriorarse aún más dando como resultado la profundización de la deuda, la reducción de las posibilidades de desarrollo y la agudización de la pobreza existente en el país.

No obstante la compleja situación, Guatemala puede aprovechar los nichos de mercados rentables actualmente abiertos, explorar nuevas en la que es potencialmente competitivo y buscar consolidarse como uno de los principales exportadores de productos no tradicionales tales como plantas, productos relacionados con la floricultura, frutas y vegetales, textiles y manufacturas, sin perder de vista que incluso en estos rubros la competencia “que enfrentan los exportadores de países en desarrollo es muy fuerte, ya que solamente el 10% de importaciones de vegetales y alrededor de 35% de importaciones de frutas de los Estados Miembros de la Unión Europea se originan en países en desarrollo”.⁶⁰

⁶⁰ El mercado de la Unión Europea, Retos y Oportunidades para las Exportaciones No tradicionales de Guatemala. Guatemala, octubre 2006. Op. cit. Pag.18.

La clave está en que los productores nacionales y el gobierno aprovechen las garantías sobre la inversión y la seguridad del mercado que brinda la ZLC para planificar y realizar inversiones en proyectos y políticas públicas de largo alcance que tengan como objetivo diversificar la producción y generar la capacidad para competir en el mercado de la UE.

4.3 La Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea en Guatemala.

Las relaciones económicas de Guatemala con Europa han ido mucho más allá de las relaciones comerciales. En relación a la IED es también importante considerar el crecimiento que ha experimentado en los últimos años. Durante el periodo 2005-2008, visto a partir de la procedencia, la UE ha llegado a ser el segundo inversionista más importante en Guatemala después de los EEUU, siendo España, Alemania y Portugal, los países con más presencia. Esta importancia también se confirma con la cantidad de empresas europeas que actualmente operan en el país, como pueden apreciar en los cuadros 7 y 8.

Cuadro 7
Guatemala: Inversión Extranjera Directa según país de procedencia
Periodo 2005-2008
Estructura porcentual

No.	País de procedencia	Años			
		2005	2006	2007	2008
1	EEUU	37.70	33.50	43.80	30.4
2	Unión Europea	27.42	16.18	21.31	23.89
2.1	Alemania	11.30			1.57
2.2	España	11.00	9.60	5.70	8.7
2.3	Portugal	4.52	2.90	2.21	
2.4	Francia	0.60			
2.5	Inglaterra		3.68	4.40	2.00
2.6	Luxemburgo			5.00	4.92
2.7	Reino Unido			4.00	6.7
3	Centro América*	6.40	9.56		9.00
4	Otros países**	28.48	40.76	34.89	36.71
	TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía de Guatemala.

*Está integrado por El Salvador, Costa Rica, Honduras y Nicaragua.

** Esta integrado por Corea del Sur, México, Suiza, Colombia, Uruguay, Taiwán, Corea del Norte, Canadá, Israel, China y otros.

Cuadro 8
Guatemala: Empresas europeas.

Cantidad de Empresas	País de Origen	Actividad económica
29	España	Telecomunicaciones, transporte, electricidad, farmacia, alimentos y banca.
8	Alemania	Automotor, electrónica, química, farmacia, productos de limpieza de uso industrial.
6	Reino Unido	Alimentos, tabaco, farmacia, petróleo,
3	Francia	Automotor, alimentos y farmacia.
2	Países Bajos	Petróleo, energía, electrónica.
1	Italia	Automotor
1	Suecia	Electrónica.

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del mapeo de empresas europeas realizado por la Coordinadora Nacional de ONG y Cooperativas-CONGCOOP-.

Siguiendo la tendencia global de la IED en el país, la europea también se ha concentrado en las áreas de telecomunicaciones, electricidad, transportes, productos farmacéuticos, procesamiento de alimentos, transportes, productos químicos, productos automotores, medios de comunicaciones, instituciones financieras, productos de moda, electrónica, productos de limpieza industrial, tabaco, petróleo y energía.

La inversión española sigue siendo la más importante. Según la Oficina Económica y Comercial de España en Guatemala, se estima actualmente 40 empresas españolas con una inversión 1,200 millones de dólares. La misma fuente señala que durante el periodo 1999 -2005, aproximadamente el 58% de la inversiones españolas se destinaron para incursionar en el mercado de la producción y distribución de energía eléctrica y gas, 40 % en telecomunicaciones y el resto 2% en venta y mantenimiento de vehículos, industria de alimentos y bebidas.

La mayor parte de estas inversiones, principalmente las realizadas en el sector servicios de electricidad y telecomunicaciones, entraron al país por la privatización de la Empresa Eléctrica Guatemalteca EEGSA, de las empresas de distribución de energía eléctrica DEORSA y DEOCSA del Instituto Nacional de Electrificación –INDE-, y la venta de bandas para la telefonía móvil, bajo el argumento de mejorar la calidad, ampliar la cobertura y reducir las tarifas.

La inversión europea se ha visto beneficiado por la estabilidad política que experimentó el país a partir de la firma de paz en diciembre de 1996 y el desarrollo del

marco jurídico nacional que concede un conjunto de incentivos fiscales a la producción y comercialización de bienes y servicios; reconoce el trato nacional; y garantiza la propiedad privada y la no expropiación, la libertad del comercio y el libre acceso a las divisas por parte de las empresas transnacionales. Además es necesario tomar en cuenta que la tendencia al incremento ha sido favorecida por la vigencia de Tratados de Protección de Inversiones firmados con varios países europeos, como parte del fortalecimiento de las relaciones económicas iniciadas con anterioridad, los cuales se detallan en el cuadro 9.

Cuadro 9
Guatemala: Tratados de Protección de Inversiones con la Unión Europea

No.	País	Fecha de Suscripción	Fecha de Ratificación	Fecha de Vigencia
1	Francia	26-05-1998	06-06-2001	28-10-2001
2	Países Bajos	18-05-2001	13-08-2002	01-09-2002
3	España	09-12-2002	05-04-2004	21-05-2004
4	Suiza	09-09-2002	10-03-2005	01-07-2005
5	Suecia	12-02-2004	14-03-2005	01-07-2005
6	Banco Europeo de inversiones	13-05-2003	29-11-2005	17-01-2006
7	Alemania	17-10-2003	24-02-2005	29-10-2006
8	Finlandia	12-04-2005	26-09-2006	06-01-2007
9	Italia	08-09-2003	--	---

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Ministerio de Economía de Guatemala.

En estas condiciones, las expectativas del gobierno y el empresariado guatemalteco en cuanto a lograr un incremento sustancial en el ingreso de la IED al país y sus consecuentes efectos positivos sobre la economía con el establecimiento del AdA, es poco realista. En realidad a Guatemala le queda muy poco que ofrecer en las negociaciones de este tema ya que el marco legal desarrollado durante las últimas dos décadas y los Tratados para la Protección de Inversiones ya contemplan la mayor parte de las garantías que busca el AdA, inclusive, el tratamiento nacional para las empresas internacionales. En este contexto, las posibilidades de incrementar el ingreso de la inversión europea al país dependerá más de la intensidad de los intereses y necesidades de la UE por explotar los recursos naturales para acceder a fuentes de energía, materias primas, y el acceso a nuevos sectores para su crecimiento económico, y no tanto por un cambio sustancial en el marco regulatorio resultado de las negociaciones.

En esta perspectiva, se puede prever que la producción de granos básicos y otros productos agrícolas para la producción de biocombustible, las compras y contrataciones del Estado en los sectores de salud, educación, agua, infraestructura, entre otros, serían los sectores priorizados. La información recabada muestra que Guatemala está dispuesta a favorecer esta tendencia, para tal propósito, el objetivo de la política de promoción de inversiones se ha planteado convertir al país en una plataforma centroamericana para la prestación de servicios a través de la construcción de infraestructura. Con esta intensión se está buscando atraer la inversión extranjera para el desarrollo de un conjunto proyectos, los cuales se muestran en el cuadro 10.

Cuadro 10
Guatemala: Listado de proyectos de inversión priorizados por PRONACOM e Invest in Guatemala

Cantidad de proyectos	Actividad económica	Monto estimado en millones de US\$
6	Expansión del sistema de transporte eléctrico	495.60
45	Expansión de la generación eléctricas*	9,264.00
9	Infraestructura vial	4,818.00
8	Construcción, ampliación y modernización e aeropuertos**	2,801.00
1	Telecomunicaciones	20.00
6	Exploración y explotación de petróleo y gas	Sin costo estimado
5	Minería: plomo, cinc, plata, cobre, etc.	Sin costo estimado
24	Construcción de hoteles y complejos turísticos.	Sin costo estimado

Fuente: elaboración propia con datos de PRONACOM e Invest in Guatemala.

* 25 proyectos corresponden a la construcción de hidroeléctricas.

**Incluye los aeropuertos la Aurora, Mundo Maya, Puerto Barrios, San José, Quetzaltenango, Retalhuleu, Puerto Santo Tomás y Puerto Quetzal.

CAPÍTULO V

5. IMPLICACIONES DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN EN LA ECONOMÍA GUATEMALTECA

Como ha quedado demostrado, el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centro América, similar a los firmados con México y Chile, está compuesto por tres pilares fundamentales: Diálogo Político, Cooperación y Zona de Libre Comercio. Estos componentes, con la entrada en vigencia del acuerdo en los próximos años, podrían contribuir a fortalecer y consolidar las relaciones políticas, de cooperación y económicas entre ambas regiones. No obstante, es necesario destacar que el acuerdo no conlleva necesariamente a resultados positivos para todos los países involucrados, principalmente por las asimetrías existentes.

El análisis del Mandato Negociador, la Estrategia Global de la UE y los resultados prácticos de los Acuerdos con México y Chile evidencian que el pilar fundamental, y de principal interés para las partes en negociación, es la Zona de Libre Comercio. Sobre esta base y atendiendo los objetivos del trabajo de tesis, en el presente capítulo se analizan las implicaciones que el componente tendrá sobre la economía de Guatemala, especialmente en el comercio de bienes y servicios, y las inversiones, tomando en cuenta la estructura económica guatemalteca caracterizada por la concentración de los recursos productivos (tierra, capital y tecnología), el escaso desarrollo de infraestructura industrial, la producción para la exportación especializada en un reducido número de productos agrícolas y productos de muy poco valor agregado, y un marco legal con beneficios amplios para la inversión extranjera.

En el presente trabajo se comparte el criterio de que la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias al movimiento de bienes aumenta el comercio y puede apoyar el desarrollo del país, pero no se asume el planteamiento sobre la liberalización total, veloz y automática de la mayoría de los bienes, como se pretende con el AdA, ya que estas medidas son necesarias para proteger sectores estratégicos para el desarrollo económicos, y porque también representan una fuente importante para los ingresos del gobierno. La práctica muestra que éstas medidas no han dado los resultados positivos deseados en Guatemala en las últimas décadas. A manera de ejemplo, en el año 2008 el 60% de la economía estaba abierta y el comercio creció

alcanzando un promedio de 51% del PIB en el periodo 2004-2007, no obstante, el saldo de la balanza comercial ha sido continuamente deficitario y no hay avances significativos en términos de transferencia de tecnología, generación de empleo, como tampoco desarrollo económico en el país.

Las relaciones comerciales previas a las negociaciones se caracterizan porque la mayoría de las exportaciones guatemaltecas (90%) ingresan al mercado europeo sin ninguna restricción arancelaria, beneficiadas por el SGP Plus, aunque sí persisten los estándares de calidad, cuotas de exportaciones y requisitos fitosanitarios. Lo que se espera es que los países centroamericanos logren modificar las reglas de la competencia en el mercado de la UE, algo que se prevé difícil. Para beneficio de la UE, Guatemala ha desarrollado un marco legal que otorga el trato nacional a las empresas europeas limitando la intervención del Estado sobre sus operaciones. Es decir, la libre competencia en el mercado Guatemalteco está previamente garantizada.

En este contexto, la ZLC en el corto plazo, no va más allá en consolidar las condiciones preexistentes, pero las implicaciones económicas en cada parte signataria tiene una relación directa con su nivel de desarrollo. Así, Para el caso de Guatemala, que cuenta con una economía frágil y subdesarrollada, las implicaciones negativas tienden a ser mayores que las positivas.

El Acuerdo es un pacto de carácter global entre varios países que deberá ser ratificado por el Congreso de la República en los próximos años y por lo tanto se convertirá en un instrumento jurídico y político de carácter internacional cuya observancia se sobrepondrá a las leyes nacionales. En consecuencia, la primera implicación negativa radica en la pérdida de la autonomía del país para el diseño e implementación de políticas económicas para proteger los intereses nacionales. Es decir, la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio y al establecimiento de empresas internacionales utilizadas como medidas para proteger sectores económicos estratégicos para el desarrollo nacional⁶¹ se hacen irreversibles y no se podrán implementar nuevas, como medidas de políticas públicas.

⁶¹ En estos sectores caben los recursos naturales, los medios de comunicación, la producción de granos básicos que garantizan la seguridad alimentaria, las fuentes energéticas, la protección de empresas y el fomento de la industria.

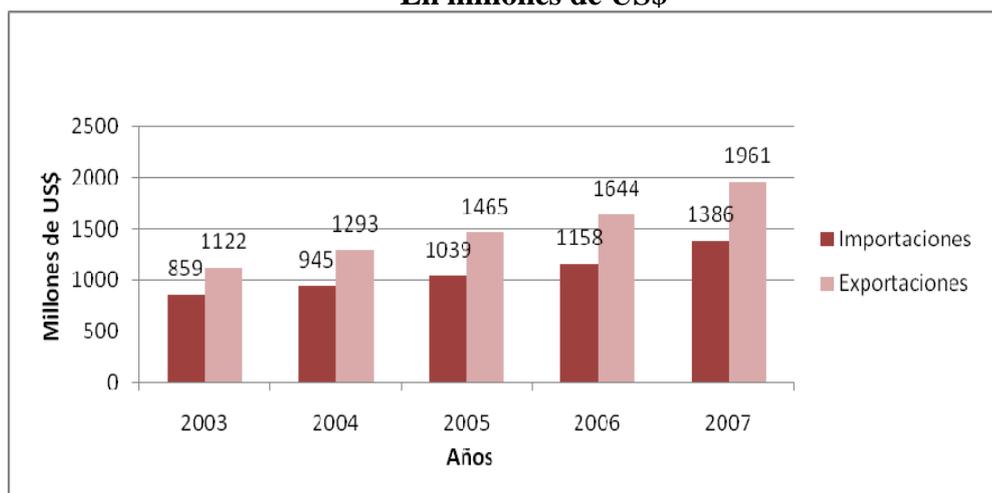
Por el lado del comercio de bienes Guatemala se encuentra en una relación de desventaja respecto a la UE para aprovechar la eliminación definitiva de las barreras arancelarias. Actualmente, la mayoría de sus productos ya ingresan al mercado de la UE beneficiados por el SGP Plus, salvo el banano y el azúcar de caña, y no tiene posibilidades de transformar y modernizar su estructura productiva en el corto plazo para diversificar e incrementar sus exportaciones en condiciones más competitivas. Las posibilidades se ven también reducidas porque el Acuerdo no elimina completamente las medidas no arancelarias que limitan aún más la competitividad de los productos guatemaltecos como los subsidios a la producción agrícola europea, las sofisticadas normas sanitarias y de calidad, y las complicadas medidas administrativas. Por el contrario, los productores europeos disponen de la capacidad necesaria para incrementar las exportaciones al mercado guatemalteco, inclusive, introducir su sobreproducción agrícola en condiciones “más competitivas” a la producción nacional por los subsidios a la producción y exportación con que gozan. En estas condiciones, el fortalecimiento del intercambio comercial tendrá como efecto ritmos de crecimiento de las importaciones guatemaltecas mayores al de las exportaciones.

La eliminación de barreras al comercio de bienes también vulnera la producción nacional. Dado a que el país no contará con mecanismos para mitigar los efectos perjudiciales de la competencia que generan los productos europeos, las pequeñas y medianas empresas industriales corren el riesgo de quebrar porque no disponen de la capacidad técnica y financiera para competir. El ingreso de productos agrícolas representa el mismo riesgo para los productores nacionales, aunque es muy poco probable que suceda por el lado de las importaciones si se considera el alto costo del transporte de Europa hasta Guatemala.

Un estudio realizado por PricewaterhouseCoopers en el año 2005 estimó que con la completa liberalización los miembros de la región de África del Este y Meridional perderían importaciones intra-regionales por un valor 212 millones de dólares, mientras que la UE aumentaría sus exportaciones a la región en 1.1 mil millones de dólares. Con la vigencia del Acuerdo las mismas consecuencias pueden esperarse en el comercio regional centroamericanos con lo cual Guatemala corre el riesgo de perder su segundo socio comercial más importante, después de los Estados Unidos de Norte América, con

exportaciones que pasaron de 1,122 millones de dólares para el año 2003 a 1,961 millones para el año 2007, y con importaciones que crecieron de 859 millones a 1,389 millones de dólares para los mismos años, como muestra la gráfica 7.

Grafica 7
Guatemala: Balanza comercial con Centro América
Periodo 2003-2007
En millones de US\$



Fuente: Banco de Guatemala.

Respecto al comercio de servicios, la situación es similar. En las exportaciones de Guatemala hacia la UE no se registran actividades relacionadas a los servicios y no se prevé que pueda hacerlo en el corto plazo, mientras tanto, las empresas europeas operan en el mercado nacional en la prestación de los servicios de telecomunicaciones, electricidad, medios de comunicaciones, y en menor medida las instituciones financieras desde la década de los años 90s. Como puede apreciarse, la UE se encuentra en mejores condiciones para beneficiarse de la liberalización del comercio de servicios ya que las empresas guatemaltecas no tienen la capacidad de proveer de servicios a los gobiernos europeos, principalmente por los rigurosos estándares de calidad.

En Guatemala los servicios de salud, educación, agua, carreteras, aeropuertos, entre otros, aún se encuentran bajo la responsabilidad del Estado y siguen desempeñando un papel importante en la economía por su función social y porque representan una parte importante de las compras y contrataciones gubernamentales que puede ser utilizada como herramienta para dirigir el gasto hacia productos elaborados por empresas nacionales con el propósito de promover la generación de empleo y el

desarrollo industrial. Por lo tanto, la liberalización podrá motivar una segunda ola de privatizaciones y sus efectos se harán sentir en el aumento del desempleo por el cierre de las empresas nacionales (por quiebra o fusión) que no podrán enfrentar la competencia desigual y en la concentración de los servicios en los sectores sociales con capacidad de pago dejando al margen a la población empobrecida del país. Contrario a los efectos benéficos esperados en la prestación de los servicios en poder de la propiedad privada también se puede prever el incremento constante de las tarifas en la prestación de los servicios y en las dificultades de acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas industriales y agrícolas históricamente excluidos del sistema financiero.

El otro componente importante de analizar es el flujo de las inversiones. Teóricamente, con la eliminación de las barreras en forma recíproca los capitales de ambas partes podrían ingresar y operar en las mismas condiciones en los mercados que forman parte de la asociación, no obstante, en la realidad la situación es diferente. El marco legal y los Tratados para la Protección de Inversiones han favorecido el establecimiento de empresas europeas en el mercado guatemalteco, pero el capital nacional, conformado mayormente por pequeñas y medianas empresas no ha tenido la capacidad para competir internamente con las grandes empresas, mucho menos ha ingresado en el mercado de la UE. En el mediano plazo, la IED podría orientarse en función de las prioridades de la UE, estos son: el acceso a nuevos recursos para la producción de energía y materias primas para el desarrollo industrial; la ampliación de la presencia en el sector de los servicios que abarcan las compras y contrataciones públicas; proteger los Derechos de Propiedad Intelectual; y garantizar la competencia.

Las posibilidades que tiene la inversión europeas para incursionar en el sector agrícola pone en riesgo la seguridad alimentaria de la mayor parte de la población guatemalteca en tanto priorizan el cultivo de granos básicos para el procesamiento de biocombustible y no para abastecer el mercado interno, garantizando la disponibilidad y el acceso a los productos a buen precio y buena calidad. Además, la producción de granos básicos, podrá ser desplazada por otros productos agrícolas que también son utilizados para la producción de biocombustible y que requieren grandes extensiones de tierras, como la palma africana y la caña de azúcar, los más conocidos para el caso de Guatemala. Si esta posibilidad se concreta conduciría a profundizar la

especialización productiva agrícola, la orientación exportadora de la economía y la concentración en la tenencia de la tierra beneficiando a la oligarquía terrateniente del país y las empresas internacionales.

Finalmente, el tema de la propiedad intelectual. En la negociación de este tema se busca garantizar la protección legal para otorgar a los inventores o propietarios el derecho exclusivo de ciertos beneficios derivados de los inventos o ideas originales. El tema es estratégico por las implicaciones en la innovación tecnológica y en el acceso a la información y conocimientos sobre áreas claves para el desarrollo económico y el bienestar de la población como la salud, la alimentación, la educación, el desarrollo industrial, etc. Guatemala entra en la negociación sin tener propiedad intelectual sobre una variedad de recursos genético relacionados con plantas y los conocimientos tradicionales que por largos siglos ha desarrollado la población, principalmente los Pueblos Indígenas, los cuales corren el riesgo de ser apropiados por las empresas europeas, en este sentido, el componente representa riesgos de mayores pérdidas que beneficios.

CONCLUSIONES

Al inicio del trabajo, se planteo como hipótesis que “El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centro América fortalecerá las relaciones comerciales, políticas y de cooperación con Guatemala y sus implicaciones más significativas será el incremento del comercio y de las inversiones europeas en el país”. Al respecto se puede concluir que el análisis de la información y los datos recabados solamente permiten confirmar parcialmente la misma.

1. El Acuerdo de Asociación podría fortalecer el Diálogo Político y Cooperación entre Guatemala y la UE sobre la reducción de la pobreza, la gobernabilidad, la democracia, la migración, el fortalecimiento del Estado de Derecho, la lucha contra el tráfico de drogas ilegales y el desarrollo. Estos componentes han funcionado por más de 30 años con resultados efectivos y bien podrían seguir haciéndolo sin necesidad de pasar por una nueva ronda de negociaciones.
2. En relación al crecimiento del comercio de bienes y servicios se pudo comprobar en el estudio que aproximadamente el 90% de las exportaciones de Guatemala a la UE gozan de los beneficios del Sistema General de Preferencias o de la cláusula de Nación más Favorecida. En consecuencia el Acuerdo no significa un cambio sustancial en materia de apertura arancelaria capaz de incrementar, en el corto plazo, el nivel de las exportaciones guatemaltecas.
3. La situación es similar para las inversiones. La expectativa en cuanto a lograr incrementos sustanciales en el ingreso de la inversión europea al país y sus consecuentes efectos positivos para la economía es poco realista. A Guatemala le queda muy poco que ofrecer en las negociaciones para alcanzar este objetivo ya que el marco legal desarrollado durante las últimas dos décadas y los Tratados para la Protección de Inversiones firmados con países miembros de la UE ya contemplan la mayor parte de las garantías que busca el AdA, inclusive, el tratamiento nacional para las empresas internacionales. En este contexto, la ZLC, el corto plazo, no va más allá de consolidar estas condiciones.

4. Durante el periodo analizado se estableció que el intercambio comercial entre Guatemala y la UE creció significativamente pasando las exportaciones guatemaltecas de 185 millones de dólares en el año 2003 a 437 millones de dólares en el 2008. No obstante, se destaca un déficit en la cuenta comercial que los privilegios arancelarios que se dispondrán con el AdA no podrá cambiar en el corto plazo, ya que el país abre su mercado para el ingreso libre de una cantidad más amplia de bienes que actualmente pagan aranceles.

5. Las posibilidades de un crecimiento sustancial de la inversión europea con la vigencia del AdA es incierta, pero se puede prever que la explotación de los recursos naturales para el acceso a fuentes energéticas, materias primas, y los servicios de salud, educación, agua, compras y contrataciones públicas, podrían las áreas de interés de las empresas europeas.

RECOMENDACIONES

Para poder responder adecuadamente a los retos y aprovechar las oportunidades que brinda el AdA se recomienda a los productores y al gobierno de Guatemala las siguientes acciones:

1. Diseñar e implementar un plan de desarrollo y crecimiento económico enfocado a fortalecer la promoción y el apoyo financiero para la construcción de infraestructura, la formación del recurso humano, la reconversión productiva y el crecimiento del comercio con el propósito de ampliar y diversificar las exportaciones y mejorar la competitividad del país en el mercado europeo. El plan debe también orientar y regular la IED, estableciendo claramente los sectores económicos, las áreas geográficas, los montos, las condiciones y la temporalidad.
2. Revisar y readecuar las políticas y la legislación nacional vigente con el propósito de recuperar y fortalecer la capacidad regulativa y administrativa del Estado sobre el ingreso y las operación de los empresas trasnacionales.
3. Diseñar políticas claramente orientadas a favorecer el desarrollo de la capacidad competitiva de la pequeña y mediana empresa nacional, para que sus productos puedan tener acceso al mercado europeo.
4. Invertir en estudios concernientes al mercado europeo que aporten información sobre el entorno económico, las normas y estándares de calidad, los gustos y preferencia de los consumidores, y la competencia para identificar posibilidades reales de exportar nuevos productos.
5. Desarrollar capacidad institucional, pública y privada, confiable y eficiente para garantizar que la calidad de la producción nacional responda a los requerimientos del mercado europeo.
6. Retomar los compromisos y el espíritu de los Acuerdo de Paz concernientes al rol del Estado en el desarrollo nacional y la orientación de la política económica.

BIBLIOGRAFIA

1. Abin Carlos. El ALCA, un camino hacia la anexión: Propuesta de alternativas para América Latina. Montevideo Uruguay, Coed. Instituto del Tercer Mundo y Plataforma Interamericana de Derechos Humanos, Democracia y Desarrollo (PIDHDD). 2004.
2. Acta, XIV Comisión Mixta Centroamérica Unión Europea, Nicaragua, 2 de marzo de 2006. En <http://www.observatorioeual-alop-eu/wcn/idexph?option>
3. Acuerdo de diálogo político y cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, por otra parte. En www.cifca.org
4. Acuerdo de paz firme y duradera. Guatemala, 29 de diciembre de 1996.
5. Aguilar J. y Aguilar V. José. Globalización de la Economía. 2da. ed. San Salvador, El Salvador, Asociación Equipo Maíz, 1999.
6. Aguirre R. Rodolfo; Pérez Rocha, Manuel. Siete años del Tratado Unión Europea –México (TLCUEM): Una alerta para el Sur Global. México, DF, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC), 2007.
7. Amigos de la Tierra. Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centro América: Documento de posición política Amigos de la Tierra América Latina y el Caribe. [Folleto [Guatemala. CEIBA y Amigos de la Tierra. 2008.
8. APRODEV. Programa de Incidencia en la Unión Europea para América Central-PICA-. Estrategia de Cooperación de la UE para América Central 2007-2013: Informe para la Incidencia. Junio 2007
9. Baró H. Silvio. Globalización y Desarrollo. Madrid España, Editorial de Ciencias Sociales, 1997.

10. Conclusiones y recomendaciones del Informe de la Comisión para el Esclarecimiento Histórico: Guatemala Memoria del Silencio –Tz’ínil Na’tab’al-.
11. David McCreery. Historia Económica: El Café y sus efectos económicos en Guatemala. En www.mineco.gob.gt
12. Declaración conjunta II Cumbre UE Centroamérica, Bruselas 13 de mayo de 2006.
13. Declaración de Tegucigalpa, 5 de marzo de 2007, ver en <http://www.cifca.org/declaracion%204%>.
14. Eduardo Galeano. Nuestra América: Cinco Siglos de Prohibición del arco iris en el cielo americano. En <http://www.ediciones-simbioticas.info/spip.php?article107>.
15. Ernesto Chinchilla Aguilar. Lavadero de Oro y la Minería. En www.mineco.gob.gt
16. Finn Hansen. Relaciones Europeas-Centroamérica: Ayuda externa y comercio desfavorable. Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales –CRIES-, Managua Nicaragua, Febrero 1996, Pág. v.
17. Godínez L. Mario; Pérez Norma L. Lo que nos espera con el Libre Comercio: Compilación de documentos de Mesa Global. Guatemala, Asociación para la promoción y desarrollo de la comunidad CEIBA, 2004.
18. Guatemala: ¿Una Economía al Servicio del Desarrollo? Informe Nacional del Desarrollo Humano 2007/2008. En <http://ans.fideck.com/userfiles/desarrollohumano.org/File/8012264212704908.pdf>.
19. Horacio Cabezas Carcache. Historia económica: Desde la conquista hasta 1700. En www.mineco.gob.gt

20. Jorge Gonzáles del Valle. Historia económica. Desde la república Federal hasta 1898. En www.mineco.gob.gt
21. Khor Martin. La Globalización desde el Sur: Estrategias para el siglo XXI. España, Icaria editorial s.a., 2001.
22. Konstantinov F.V. El Materialismo Histórico: Ciencias económicas y sociales. México, DF, Editorial Grijalbo, 1986.
23. Kopke Ronald. Implicaciones de los acuerdos comerciales de la Comunidad Europea con Centroamérica y los Países Andinos. Traducción Actualizada de la Versión Alemana, XFCDL, Berlín, DEZEMBER 2006) Centro de Investigación y Documentación Chile Latinoamérica, Berlín. En <http://www.fcdl-berlin-de/>
24. Manifiesto de las organizaciones de la sociedad civil europea, Centroamérica y de la región Andina sobre las futuras negociaciones de Acuerdo de Asociación con Centroamérica y Comunidad Andina, Mayo 2006, ver en: <http://www.aprodev.net/pica/Documentos.htm>
25. María Lorena Castellanos Rodríguez. Producción de Plata en el Reino de Guatemala. En www.mineco.gob.gt
26. Marx y el Siglo XXI, Una defensa de la Historia del Socialismo, ediciones Antropos, Bogotá Colombia, 1999.
27. Montoya Aquiles. “Globalización y Nueva Economía Popular”. En: Alternativas: Revista de Análisis y reflexión teológica. Año 4, No. 7, Managua Nicaragua, 1996.
28. Ortiz Uribe, Frida Gisela; García Nieto, María del Pilar. Metodología de la investigación: El proceso y sus técnicas. México, Limusa, 2000.

29. PNUD. Diversidad Etnico-Cultural: La ciudadanía en un Estado Plural: Informe Nacional de Desarrollo Humano 2005, Guatemala: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2005.
30. Proyecto de inversión en Guatemala.
http://www.investinguatemala.org/images/sotories/pdf/proyectos_de_version.pdf
31. Recomendaciones para las directrices de negociación de la UE para un Acuerdo de Asociación UE-América Central. En http://www.cifca.org/contenido_documentos.php3
32. Segovia Alexander, Integración Real y Grupos de poder Económico en América Central. Implicaciones para la Democracia y el Desarrollo de la Región. 1era.ed. San José C.R. Fundación Friedrich Ebert, 2005.
33. Spiridinova, Atlas y Otros. Curso Superior de Economía Política: sociedades pre capitalistas. Tomo I, México DF, Editorial Grijalbo, 1987,
34. Un acuerdo de Asociación UE-CA orientado hacia el desarrollo humano es posible, Octubre 2006. En <http://www.gruposur.eu.org/Un-acuerdo-de-asociacion-Union.html>
35. Una Europa Global: Competir en el Mundo, una Contribución a la Estrategia de Crecimiento y Empleo de la Unión Europea.

ANEXO

Productos Guatemaltecos beneficiados con el SGP General y SGP Plus.

Productos		
Agrícolas		
1. Plantas y productos de la floricultura	Arancel	Arancel
	SPG plus	NMF
Flores de corte,	0%	12%
Follajes,	0%	2%
Esquejes	0%	4%
2. Frutas y vegetales.		
Mangos fresco	0%	0%
Moras frescas	0%	9.6%
Piñas frescas	0%	5.8% Precio
		Unitario 47.72 EurUP/100Kg
Melones Frescos	0%	0.8%
Melón congelado	0%	1.6%
Nuez de macadamia	0%	2%
Arveja China	0%	13.6%
Espárragos	0%	10.2%
		278.2EurUP/100kg
Berenjena	0%	12.8%
Champiñones	0%	12.8%
Pimientos dulces	0%	7.2%
		Contingente 1.5%
		206.64EurUP/100kg

Productos de Pesca y Piscicultura	Arancel	Arancel NMF
	SGP Plus	
Atún en conserva.	0%	24%
		Contingente Arancelario 12%.

Atún fresco o refrigerado destinado a la fabricación industrial de productos de la partida 1604.	0%	0%
Atún congelado entero.	0%	0%
Filetes de atún Congelados.	0%	18%
Camarones congelados	0%	12.5% Contingente Arancelario 6%
Camarones en conserva	0%	20%

Manufacturas	Arancel SGP Plus	Arancel NMF
Playera de algodón	0%	12%
Chales y pañuelos de Seda	0%	8%
Ropa de cama, mesa o Cocina	0%	12%

Producto Manufacturados	Estado	Arancel SGP Plus	Arancel NMF
1 .Preparaciones de legumbres y frutas.			
Piña fresca o congelada	No procesado	0%	5.8%
Confituras, jalea, pastas, purés y pastas de frutas (piña)	Semi-procesado o elaborado	0%	15%
Jugo de piña (valor Brix inferior o igual a 20).	Procesado	0%	15.2%
Jugo de piña (valor Brix Superior a 67)	Procesado	0 % + 20.6 EUR/ 100Kg.	33.6 % + 20.6 EUR/ 100 Kg.
Puré de Mango		0 % + 4.20 EUR/100 Kg.	25.6 % + 4.20 EUR/100 Kg.
2. Jabón de Tocador			
Jabón de Tocador translúcido		0%	0%
3. Ron añejo			
Ron añejo		0%	0%

Productos de madera	Arancel SGP Plus	Arancel NMF
Puertas y sus marcos de madera tropical	0%	3%
Ataúdes de madera de pino	0%	0%
Marcos de Madera	0%	0%