

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

**LA NECESIDAD DE CREAR UNA LEY ANTI DUMPING PARA MEJORAR LAS
RELACIONES COMERCIALES ENTRE GUATEMALA Y OTROS PAÍSES**

MARIO ALFREDO MENÉNDEZ MARTÍNEZ

GUATEMALA, ABRIL DE 2007.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

**LA NECESIDAD DE CREAR UNA LEY ANTI DUMPING PARA MEJORAR LAS
RELACIONES COMERCIALES ENTRE GUATEMALA Y OTROS PAÍSES.**

Presentada a la Honorable Junta directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

MARIO ALFREDO MENÉNDEZ MARTÍNEZ

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

y los títulos profesionales de

ABOGADO Y NOTARIO

Guatemala, abril de 2007.

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
DE LA
UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO: Lic. Bonerge Amilcar Mejía Orellana
VOCAL I: Lic. César Landelino Franco López
VOCAL II: Lic. Gustavo Bonilla
VOCAL III: Lic. Erick Rolando Huitz Enríquez
VOCAL IV: Br. José Domingo Rodríguez Marroquín
VOCAL V: Br. Edgar Alfredo Valdez López
SECRETARIO: Lic. Avidán Ortiz Orellana

**TRIBUNAL QUE PRÁCTICO EL EXAMEN
TÉCNICO PROFESIONAL**

Primera Fase:

Presidente: Lic. Héctor España Pinetta
Vocal: Lic. Juan Carlos Godínez
Secretario: Lic. Álvaro Hugo Salguero

Segunda Fase:

Presidente: Lic. Leonel López Mayorga
Vocal: Lic. Juan Carlos Godínez
Secretaria: Licda. Marisol Morales Chew

RAZÓN: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas y contenido de la tesis”. (Artículo 43 del Normativo para la elaboración de tesis de licenciatura en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala).

DEDICATORIA

A DIOS:

Fuente de vida e infinita bondad y sabiduría.

A MI MADRE:

Velma Martínez. Le agradezco su amor, lucha y sacrificio, este triunfo es más suyo que mío, lo que soy hoy, se lo debo a mi madre.

A MIS HERMANOS:

Jullissa, Gonzalo, Cristian, Juan Luís Q.E.P.D., Iván Q.E.P.D., Nazaret, Alejandro y Juan Luís. Más que un reconocimiento a ellos, le agradezco a Dios por habérmelos enviado.

A MIS TÍOS Y FAMILIARES:

Con mucho cariño

A LA TRICENTENARIA

UNIVERSIDAD DE SAN

CARLOS DE GUATEMALA:

Gracias por su infinito aporte de sabiduría.

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS:

Gracias por estar conmigo en los buenos y en los malos momentos, siempre serán una parte fundamental de mi vida.

En especial a mis amigos de la "U" y a los de San Antonio.

ÍNDICE GENERAL

Página

Introducción.....	i
-------------------	---

CAPÍTULO I

1. Comercio Internacional.....	1
1.1 Generalidades.....	1
1.2 Causas del comercio internacional.....	2
1.3. Origen del comercio internacional.....	2
1.4. Ventajas del comercio internacional	2
1.5 Las barreras del comercio internacional.....	3
1.6 El financiamiento y la asistencia internacional.....	5
1.7 El progreso económico y los países subdesarrollados.....	10
1.8 El siglo XX: una época de desarrollo y progreso.....	13
1.9 Organismos internacionales.....	16
1.10 Acuerdos comerciales.....	21
1.11 Relaciones externas.....	31
1.12 Libre comercio o proteccionismo.....	32
1.13 El señuelo del proteccionismo.....	33
1.14 Proteccionismo: sus costos.....	33
1.15 Proteccionismo: ¿quiénes ganan?.....	35

CAPÍTULO II

2. Generalidades de un tratado de libre comercio.....	37
2.2 ¿Para qué sirve?.....	38
2.3 Objetivos del TLC.....	38
2.4 ¿Entre quiénes se hace?.....	39
2.5 Por qué, un TLC con Estados Unidos.....	39

2.6	A quiénes beneficia?.....	40
2.7	Cuáles son los beneficios esperados del TLC?.....	41
2.8	¿Quiénes son los ganadores?.....	41
2.9	¿Quiénes son los perdedores?.....	42
2.10	¿Por qué comercian los países?.....	42
2.11	¿Por qué es necesario un TLC?.....	42
2.12	¿Qué implica la palabra "libre"?.....	43
2.13	¿Cuáles son los objetivos de un TLC en Guatemala?.....	44
2.14	Barreras arancelarias y no arancelarias.....	45
2.15	Beneficios macroeconómicos de un tratado de libre comercio.....	46
2.16	Administración de un TLC.....	47
2.17	Administración del tratado.....	47
2.18	Objetivos del tratado.....	48
2.19	Disciplinas del tratado.....	49
2.20	Aplicaciones.....	53

CAPÍTULO III

3.	Cómo se negocia un TLC.....	55
3.1	El "fast track".....	56
3.2	Las negociaciones.....	61
3.3	Las etapas.....	62
3.4	Los estilos.....	65
3.5	El equilibrio.....	66
3.6	Acuerdos paralelos.....	67

CAPÍTULO IV

4.	Generalidades.....	75
4.1	Definición.....	75

4.2	La legislación antidumping.....	77
4.3	Elementos del dumping.....	79
4.4	Otros usos del término dumping.....	84
4.5	Tipos de Dumping.....	84
4.6	Cálculo del margen de dumping.....	85
4.7	El dumping como instrumento de política comercial.....	86
4.8	Regulación del dumping en los acuerdos de libre comercio.....	90
4.9	La producción nacional afectada por el dumping.....	93
4.10	La industria azucarera afectada por el dumping en Guatemala.....	95
	CONCLUSIONES.....	99
	RECOMENDACIONES.....	101
	BIBLIOGRAFÍA.....	103

INTRODUCCIÓN

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo político, comercial y cultural, a nivel mundial, es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No hay un solo país que pueda considerarse autosuficiente, que no necesite del concurso y apoyo de los demás; aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que, por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales, suplen sus necesidades y carencias en otras zonas.

Las condiciones climatológicas propias de cada nación, las hacen intercambiar con regiones que producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen; al aprovechar sus activos producen de mejor manera; y luego, intercambian con otros, lo que a ellos les es suficiente.

La premisa que se utilizó en esta investigación se basa en la hipótesis de que en nuestro país es necesaria la creación de una ley específica contra el dumping, para mejorar las relaciones comerciales con otras naciones; en el entendido de que se necesita una ley que proteja al usuario y al consumidor ante la inminente llegada del Tratado de Libre Comercio.

Para la realización de la presente investigación se utilizó el método inductivo y el deductivo, como bases fundamentales para inferir las conclusiones; al igual que la técnica de la investigación científica, que fue de gran importancia para encontrar la respuesta idónea a la pregunta de investigación y para la consecución de la hipótesis.

En este estudio desarrollaremos, en el primer capítulo: el comercio internacional: definición, causas, origen, ventajas, organismos, financiamiento internacional etc., así como los principales acuerdos mundiales que rigen el comercio internacional.

En el segundo capítulo trataremos las generalidades de un tratado de libre comercio, ¿qué es el TLC?, ¿para qué sirve?, objetivos del TLC, las nuevas rondas, los misterios del TLC, el núcleo del TLC, barreras arancelarias y no arancelarias, Tratado de Libre Comercio, beneficios macroeconómicos de un tratado de libre comercio, administración de un TLC, administración del tratado, objetivos del tratado, disciplinas del tratado y las aplicaciones.

El tercer capítulo se refiere a la negociación de un TLC; el *fast track* como mecanismo de negociación, sus diferentes etapas, estilos, su equilibrio, los acuerdos paralelos, su ratificación y una breve cronología de cómo se negocia un TLC.

Y en el cuarto, y último capítulo, se analiza el dumping, y la legislación existente, sus elementos, sus tipos, sus diferentes denominaciones; cómo se calcula como instrumento de política comercial, la regulación del dumping en los tratados de libre comercio y la situación en casos concretos.

CAPÍTULO I

1. Comercio Internacional

1.1 Generalidades

Al analizar la economía debemos de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país; es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración.

La economía internacional plantea el estudio de los problemas que plantean las transacciones económicas internacionales, por ende cuando hablamos de economía internacional es vincular con los factores del comercio internacional.

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa"

significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

1.2 Causas del comercio internacional

El comercio internacional obedece a dos causas:

- Distribución irregular de los recursos económicos
- Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

1.3 Origen del comercio internacional

El origen se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.

1.4 Ventajas del comercio internacional

El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

1. Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
2. Los precios tienden a ser más estables.

3. Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
4. Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (exportaciones)
5. Equilibrio entre la escasez y el exceso.
6. Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
7. Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

1.5 Las barreras al comercio internacional

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones indeseables. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

Hay varios tipos de barreras a las importaciones:

- Los contingentes son barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.
- Los aranceles son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.
- Las barreras administrativas son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta

sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones. La barrera más reciente y sofisticada de las ideadas hasta ahora son las auto restricciones concertadas como las acordadas entre los Estados Unidos y el Japón en virtud de las cuales éste último país limita voluntariamente la cantidad de productos que envía a los americanos.

Los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.

Los gobiernos prestan apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.

Las ayudas financieras a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajos, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.

Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de dumping, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste.

En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el dumping ecológico y social. Se denomina dumping ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. Se denomina dumping social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados o esclavizados, trabajo infantil, trabajo de presos, etc.

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.

1.6 El financiamiento y la asistencia internacional

El objetivo más importante de todo país es impulsar el bienestar económico y social mediante la adecuada canalización del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo de rendimiento.

Esto se refiere tanto al financiamiento interno como el internacional, también a niveles público, que toma en cuenta el aspecto económico, pero más en especial los aspectos públicos y sociales como a niveles privados que la atención se fija más en el terreno económico.

Los problemas de asistencia internacional van más allá del terreno económico, pues involucran también cambios sociales y de mentalidad, capaces de promover un avance en la sociedad moderna.

Los movimientos de capital a nivel mundial han crecido a un ritmo inusual a comienzos de la década de los 90, aunque siempre han estado presentes en el esquema de endeudamiento internacional representados en créditos y préstamos internacionales, estos han ido perdiendo fuerza, cediendo importancia a la Inversión Extranjera Directa (IED) que lidera hoy la tendencia cada vez más fuerte de la Globalización económica, esta trae consigo, la liberalización del comercio, la inversión, la desregulación de los mercados y un papel cada vez más predominante del sector privado en cabeza de las Empresas Transnacionales, frente a una presencia aun más reducida del Estado.

La inversión extranjera directa se ha convertido, en la fuerza pujante para regiones como América Latina, pues le ha brindado apoyo en su proceso de reestructuración económica, ha contribuido en la adopción de nuevas tecnologías y formas de producción y le ha regalado un mayor crecimiento Económico.

Por supuesto la incidencia no siempre es positiva, pero si depende mucho de los factores y políticas de manejo que los países receptores pretendan darle a esta forma de financiamiento internacional y a las pretensiones que tengan las Empresas Transnacionales que no siempre actúan a favor del progreso mundial.

1.6.1 Inversión extranjera directa

Es la atracción que se produce entre los países en vías de crecimiento, de capitales necesarios para su mejor desarrollo.

La inversión extranjera se realiza por medio de:

Personas morales extranjeras

Personas físicas extranjeras

Unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica

Empresas nacionales en las que participe capital extranjero de manera mayoritaria.

La inversión extranjera se divide en dos grandes ramas: Directa e Indirecta.

La directa se efectúa por particulares para el establecimiento, mantenimiento o desarrollo de toda clase de negocios también particulares, en un país extranjero. Esta se subdivide en: única, cuando el capital del negocio sea exclusivamente extranjero; y mixta cuando se combina el capital extranjero con el nacional.

La indirecta es captada y utilizada por el Estado para realizar obras infraestructurales o aplicarla a empresas estatales de carácter industrial.

1.6.2 Globalización e inversión extranjera directa

La dinámica dominante en este fin de siglo es la globalización financiera, que tiene un pensamiento único determinado por dos conceptos : mercado y neoliberalismo; es decir, se busca que los mercados mundiales se vayan integrando a través de la liberalización y la desregulación para facilitar los flujos continuos de capitales.

En los inicios de la globalización, nace un nuevo modelo de desarrollo que encuentra en el capital internacional su manera de financiación y que se fortalece por la libre circulación de flujos internacionales de capital.

El subdesarrollo que basa su presencia en los bajos niveles de ahorro interno y en la débil conformación de un stock de capital, ve con esperanza estos flujos internacionales de capital, como el camino hacia el desarrollo tan esperado y anhelado.

La globalización ha favorecido enormemente la estructura de la inversión extranjera directa pues permite la liberalización de los movimientos de capital y la internacionalización de la producción, una de las características esenciales para la presencia de las empresas transnacionales que son los actores del nuevo orden económico internacional.

1.6.2.1 Efectos de la inversión extranjera directa

Los efectos de la Inversión extranjera directa dependen de una gama de factores de los países receptores como la distribución de la riqueza y el poder, el control de la producción, la estructura del mercado nacional, la distribución y el empleo de la IED y su marco regulatorio, pero dependen también de los objetivos y las tendencias de las Empresas transnacionales.

Una inversión extranjera bien orientada permite a los receptores aumentar la productividad y la competitividad a través de la promoción de exportaciones basada en economías de escala, con este hecho se ampliara el requerimiento de mano de obra calificada, capaz de asumir y adaptar tecnologías a las condiciones del país, situaciones que se traducirán en un bienestar nacional, por favorecer mercados de competencia perfecta que ofrezcan calidad y precios y que aumenten la capacidad industrial productiva del país.

La verdad es que los beneficios económicos individuales conseguidos por los poco filantrópicos objetivos de las transnacionales han arrasado con la estabilidad social de los países, deteriorando el medio ambiente por la utilización de tecnologías sucias, aumentando considerablemente el desempleo en la región pues se ha encaminado a la privatización y ha logrado la pauperización del trabajador, por la flexibilización incontrolada a la que se han expuesto los países por atraer nuevos flujos.

La IED en América Latina debe orientarse no sólo a una simple transferencia de capital, sino que debe fomentar la transformación de la estructura productiva del país receptor con el objetivo único de insertarlo a los mercados internacionales con competitividad. Esta inserción debe ir acompañada de políticas macroeconómicas bien manejadas que promuevan la estabilidad financiera, se establezca un encadenamiento productivo entre los diferentes sectores económicos nacionales y se diversifiquen las alianzas con otros países.

La etapa actual de la globalización ha mostrado sus falencias a nivel social, dándole un papel protagónico a las empresas privadas nacionales o extranjeras (ETS) frente a una reducción considerable del papel del estado, que deja de lado su constante intervención y se limita a complementar las actividades del mercado en educación, salud, cultura, medio ambiente ; en fin, para que la relación entre estado(protector de intereses colectivos) y mercado (intereses individuales) sea la mas propicia para el crecimiento mundial, debe sustentarse en una base de complementariedad, quitando el

predominio que dan algunos teóricos neoliberales al todopoderoso mercado, que simplemente a traído divisiones, conflictos y luchas irremediables, frente a una profundización de la integración.

Los países deben hacer sus mejores esfuerzos par establecer políticas propicias a la entrada de inversión extranjera, pero manteniendo su autonomía para decidir frente la mejor utilización de los recursos, pues la mayoría de los gobiernos en su búsqueda desesperada, caen en una competencia de incentivos absurda que otorgan muchos derechos y pocas responsabilidades a las Ets y que simplemente se traducen en el debilitamiento de la soberanía nacional.

El capital y la tecnología constituyen la esencia misma del desarrollo económico, sin ellos no sería posible lograr la producción o lograrla escasamente, lo cual llevaría a los países inversionistas a asegurar su ingreso en los países que otorguen las garantías suficientes.

1.7 El progreso económico y los países subdesarrollados

Los países que pertenecen a las llamadas regiones subdesarrolladas, cuentan con habitantes que viven en condiciones de insalubridad, ignorancia y miseria. Los propios países tienen una deficiencia infraestructura en vías de comunicación, energía eléctrica, educación, administración pública, etc.

Al comparar las condiciones que privan en un mundo subdesarrollado, con las de los países desarrollados, se plantean escenas dramáticas. Al reflexionar sobren esos contrastes, se observa que sólo representan problemas que pueden superarse cuando se alcance el desarrollo, y que los países en desarrollo tendrán que superar.

1.7.1 El proceso de desarrollo

El desarrollo económico es sólo una parte del progreso a que aspira el hombre. El verdadero progreso requiere de un ambiente adecuado para que el hombre pueda satisfacer sus aspiraciones tanto materiales como espirituales.

El proceso de desarrollo se sustenta en cuatro fuerzas básicas:

- a. la población;
- b. la formación de capital;
- c. la tecnología y,
- d. los recursos naturales.

De la combinación y aprovechamiento que se haga de estas cuatro fuerzas, dependerá el éxito del proceso.

El proceso de desarrollo demanda cambios fundamentales, adoptando sistemas de trabajo que garanticen la estabilidad nacional. La estrategia para llevar a cabo un programa de desarrollo, dependerá de la propia problemática, circunstancias y estado de crecimiento que tenga cada país.

1.7.2 Factores del desarrollo económico

Las cuatro fuerzas básicas del desarrollo: población, capital, tecnología y recursos naturales constituyen, en su conjunto, el equilibrio para impulsar el crecimiento económico de un país que busca colocarse entre los adelantados.

A menudo se indica que un rápido crecimiento demográfico significa una inevitable reducción en el incremento del bienestar de la población. Así, en una nación cuya economía en que la tasa de crecimiento del ingreso no supere a la de la población, ésta absorberá el producto adicional. Es decir, que el consumo crece más de prisa que la inversión. El factor población no sólo importa en cuanto al número, sino también en cuanto a los elementos psicológicos, sociales y religiosos, los cuales o frenan o impulsan el desarrollo.

Otro factor es el capital. La formación de capital representa un camino recto hacia el progreso. Sin embargo, la falta de capital y lo reducido del mercado, lleva a los países subdesarrollados a un círculo vicioso que puede ocasionar el estancamiento de sus economías. Para elevar la condición del desarrollo en países atrasados es necesario elevar la tasa de inversión bruta; mejorar la dotación de capital en la esfera productiva; y, elevar las tasas de ahorro interno.

En cuanto a la tecnología, fuerza básica del desarrollo, está ligada inseparablemente a los recursos naturales. Ambas caminan en el mismo sentido, ayudándose. Así, se tiene que muchos de los recursos naturales, o bien los transforma la tecnología, o los sustituye, según el caso.

El peligro que puede representar la tecnología como soporte en la explotación o transformación de los recursos naturales, se representa cuando aquella es imitada y no adaptada a las necesidades y posibilidades de la población a quien prestará apoyo. Los países en desarrollo, y en particular los planes de mejoramiento destinados al aprovechamiento de los recursos naturales con la ayuda de la tecnología, deberán elaborarse para resolver los problemas que los lleven al progreso sin afectar los patrones de vida, difíciles de desarraigar en poco tiempo.

Para ayudar a los países menos desarrollados se fundó el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial que son instituciones internacionales que prestan

dinero para proyectos de desarrollo. Junto a muchos efectos positivos estos préstamos han provocado algunos negativos. Por ejemplo, la deuda internacional de muchos países pobres es hoy día tan enorme que deben dedicar gran parte de los rendimientos de su economía a pagar simplemente los intereses de lo que deben.

Desarrollo económico.- Hasta hace unos años, se ha entendido desarrollo como el progreso económico y social de los pueblos. Por eso decimos que un país está desarrollado cuando produce muchos bienes y esto se mide con el Producto Nacional Bruto, PNB.

El progreso económico y social ha supuesto grandes avances en la humanidad, pero también ha traído importantes problemas: impactos ambientales, agotamiento de recursos, unificación cultural , etc. Por eso, en las últimas décadas, se ha visto que es imprescindible llegar a lo que se llama un:

Desarrollo sostenible.- Es el que une al progreso económico y social el cuidado del ambiente con especial atención a mantener un planeta que sea habitable sin problemas por nuestros descendientes. Como se ve con detalle más adelante, es complicado determinar en qué consiste este tipo de desarrollo y cómo se puede implantar, pero es un objetivo imprescindible si queremos mantener un planeta saludable.

1.8 El siglo XX: una época de desarrollo y progreso

La producción de bienes en el mundo se ha multiplicado por veinte en el tiempo que va del 1900 a 1990. Las últimas décadas han sido un tiempo de progreso en la economía y la ciencia como no ha habido otro igual en la historia. La humanidad puede estar orgullosa de los logros conseguidos que han servido para que millones de

personas vivan en unas condiciones mucho más dignas. Algunos de los índices que miden este progreso son:

a) Esperanza de vida. Son los años que viven, de media, las personas. Durante muchos años la esperanza de vida se mantuvo alrededor de los 30 años y todavía a comienzos de siglo estaba entre los cuarenta y los cincuenta años en los países más avanzados. En este momento se sitúa alrededor de los setenta y cinco años y sigue creciendo. Incluso en los países más pobres la esperanza de vida ha crecido en 15 o 20 años desde los años 1950 a la actualidad, con incrementos espectaculares en los últimos años en algunos países como China.

El descenso de la mortalidad infantil ha sido uno de los factores que más ha influido en el aumento de la esperanza de vida, pero en general, todos los campos de la salud y la higiene han experimentado un gran avance.

b) Mortalidad infantil. En los siglos XVII y XVIII morían más de 200 niños de cada mil que nacían y todavía a principios de siglo, en los países más desarrollados, morían más de cien. En la actualidad son normales en muchos países cifras de menos de 10 muertes por cada mil niños que nacen.

c) Proporción de personas que trabajan en la agricultura. La proporción de trabajadores que se dedica a la agricultura es un índice sencillo pero muy eficiente del nivel de vida de un país. Cuando la mayoría de la población debe trabajar en el campo, como sucedía hace sólo doscientos años, se podían producir muy pocos bienes que no fueran agrícolas y ganaderos. En la actualidad, en los países industrializados, únicamente alrededor de un 2% de la población se dedica a las tareas agrícolas.

d) Materias primas. Las materias primas como los minerales, petróleo, carbón, etc. son imprescindibles para el hombre. Es muy antigua la preocupación por su agotamiento. La realidad es que por ahora no se han cumplido las predicciones pesimistas y el suministro de metales y combustibles ha estado asegurado. Prueba de ello es que los precios han disminuido o se han mantenido estables en casi todos los metales y en el petróleo, aunque con oscilaciones a veces muy fuertes como la del petróleo en la década de 1970, cuando los países exportadores se pusieron de acuerdo en encarecerlo.

e) Alimentos. A pesar del aumento de población la alimentación ha sido cada vez mejor y más barata a lo largo de las últimas décadas. Una buena prueba de la mejoría en la alimentación es el aumento de la estatura media en todos los países industrializados, teniendo en cuenta que la estatura depende de una nutrición rica en proteínas y equilibrada.

f) Nivel de vida. Es muy difícil medir su valor. En realidad es una combinación de muchos factores, entre los cuales los que tienen que ver con la salud, la esperanza de vida, la higiene y la alimentación, se consideran de especial interés. Con estos criterios es claro que el nivel de vida ha mejorado en todo el mundo. En los países ricos a más ritmo que en los pobres en casi todo, exceptuando la esperanza de vida; pero en los pobres también mejora.

Llegará un día en el que las naciones serán juzgadas no por su poderío militar o económico, ni por el esplendor de sus ciudades y sus edificios públicos, sino por el bienestar de sus gentes: por sus niveles de salud, nutrición y educación; por sus oportunidades de lograr la justa recompensa a sus esfuerzos; por su capacidad para participar en las decisiones que afectan a sus vidas; por el respeto de las libertades civiles y políticas; por como se cuida a los más débiles; y por la protección que se da a las mentes y cuerpos en desarrollo de sus niños". UNESCO

1.9 Organismos internacionales

1.9.1 Banco Mundial

Fundado en 1944, el Grupo del Banco Mundial se compone de cinco instituciones afiliadas. Su misión es combatir la pobreza para obtener resultados duraderos y ayudar a la gente a ayudarse a sí misma y al medio ambiente que la rodea, suministrando recursos, entregando conocimientos, creando capacidad y forjando asociaciones en el sector público y privado.

Con sede en la ciudad de Washington, el Banco tiene oficinas en 100 países, y cuenta con 8.168 empleados en la sede y 2.545 en el exterior. James D. Wolfensohn es el Presidente de las cinco instituciones del Grupo del Banco Mundial.

Para todos sus clientes, el banco subraya la necesidad de:

- Invertir en las personas, especialmente a través de servicios básicos de salud y educación
- Concentrarse en el desarrollo social, la inclusión, la gestión de gobierno y el fortalecimiento institucional como elementos fundamentales para reducir la pobreza
- Reforzar la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena calidad, en forma eficiente y transparente
- Proteger el medio ambiente
- Prestar apoyo al sector privado y alentar su desarrollo
- Promover reformas orientadas a la creación de un entorno macroeconómico estable, propicio para las inversiones y la planificación a largo plazo

Las agencias afiliadas son tres:

AIF: Asociación Internacional de Fomento.

Creada en 1960. Objetivo. Dirigido a prestar ayuda a los países en desarrollo más pobres. Tiene un periodo de gracia de 10 años. Miembros: Todos los países miembros del BIRF pueden ser miembro de AIF.

CFI: Corporación Financiera Internacional

OMIGI: Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones.

Creada en 1988. Objeto: Fomentar las inversiones directas en los países en desarrollo atenuando las barreras de carácter no comercial que obstaculizan dicha inversión. Asesora a los Gobiernos para promover las inversiones extranjeras. Al 31 de mayo de 1995, 128 países eran miembro. El Banco Mundial, pone énfasis en las reformas económicas estructurales. La razón, es que están convencidos que la piedra angular del desarrollo sostenible y reducción de la pobreza, es redefinir el rol del Estado y promover la competencia y los mecanismos de mercado.

El Banco Mundial está ayudando a los países a reforzar y mantener las condiciones fundamentales que necesitan para atraer inversiones privadas y retenerlas.

Con el apoyo del Banco Mundial - financiero y no financiero - los gobiernos están reformando sus economías en general y fortaleciendo los sistemas bancarios. Están invirtiendo en recursos humanos, infraestructura y protección ambiental, lo que intensifica el atractivo y la productividad de la inversión privada.

Mediante las garantías del Banco Mundial y el seguro contra riesgos políticos del OMGI, y en asociación con las inversiones en capital accionario de la CFI, los

inversionistas están reduciendo al mínimo sus riesgos y hallando la tranquilidad necesaria para invertir en países en desarrollo y en países en transición hacia economías de mercado.

A medida que avanzamos hacia el nuevo milenio, el Banco se ha embarcado en un pacto estratégico con sus clientes y accionistas con vistas a mejorar la calidad de su asistencia, lo que se traducirá en:

- Ayudar a los países más pobres a reducir su carga de la deuda a fin de que puedan financiar iniciativas de desarrollo en lugar de pagos de intereses
- Ayudar a combatir la corrupción que debilita el crecimiento económico
- Ayudar a los países en desarrollo a adquirir conocimientos y adoptar tecnologías de comunicación modernos para que puedan ser más competitivos
- Fortalecer y reformar los sistemas bancarios y los sectores financieros que ayudarían a evitar futuras crisis similares a las de México en 1994-95 y de Asia oriental en 1997-98
- Satisfacer las necesidades futuras de alimentos de una población en expansión y prestar más atención al desarrollo agrícola y rural
- Asegurarse de que el desarrollo concuerde con las necesidades sociales y culturales de los beneficiarios.

1.9.2 Fondo Monetario Internacional

Se trata de una institución de cooperación en la cual han ingresado voluntariamente una gran cantidad de países porque reconocen las ventajas de poder consultar con los demás países en el foro del fondo a fin de mantener un sistema estable de compra y venta de sus respectivas monedas.

Los países miembros del fondo están convencidos de que, en lugar de mantener en secreto las medidas de política económica que pretenden adoptar y que pueden incidir sobre el libre cambio de una moneda por otra, es en beneficio de todos mantener informados a los demás países. También consideran que una modificación de las medidas políticas, cuando los demás países coinciden en que esto beneficia a todos, fomenta el crecimiento del comercio internacional y genera mas empleos mejor remunerados, en una economía mundial en expansión. El fondo concede préstamos a las naciones miembros que tienen dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras externas, pero sólo a condición de que emprendan reformas económicas capaces de eliminar dichas dificultades, por su propio bien y el de todos los demás.

Actualmente los objetivos perseguidos por el organismo son facilitar la cooperación internacional, promover la estabilidad cambiaria y regímenes de cambios ordenados, ayudar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos y a la eliminación de las restricciones cambiarias y ayudar a sus miembros al proporcionar temporalmente recursos financieros para que corrijan desajustes de sus balanzas de pagos. Los intercambios de moneda son condición imprescindible para el comercio mundial. Cada una de las monedas que se utiliza en algún país del mundo, sea el dólar americano, el dirham marroquí o la gorda haitiana, tiene un valor en términos de las demás monedas.

1.9.2.1 Objetivos del Fondo Monetario

La Carta Constituyente del FMI le asigna los siguientes fines:

- Promover la cooperación monetaria internacional
- Facilitar la expansión y crecimiento equilibrado del comercio internacional
- Promover la estabilidad en los intercambios de divisas
- Facilitar el establecimiento de un sistema multilateral de pagos

- Realizar préstamos ocasionales a los miembros que tengan dificultades en su balanza de pagos
- Acortar la duración y disminuir el grado de desequilibrio en las balanzas de pagos de los miembros.

1.9.2.2 Operaciones del Fondo Monetario

Al ingresar como miembro, todo país queda obligado a mantener informado a los demás del régimen mediante el cual se establecerá el valor de su moneda en relación con los demás países, a abstenerse de imponer restricciones al cambio de su moneda por moneda extranjera y a adoptar políticas económicas capaces de incrementar en forma ordenada y constructiva su propia riqueza nacional la de todos los países miembros.

1.9.2.3 Asistencia Financiera del Fondo Monetario

El Fondo sólo otorga préstamos a los países miembros con problemas de pagos, es decir que no reciben la cantidad suficiente de divisas para pagar lo que adquieren en el extranjero.

Estos países, pueden gastar más de lo que reciben y compensar la diferencia durante un tiempo por medio de préstamos hasta que se agota el crédito, cosa que siempre sucede, tarde o temprano. Cuando esto ocurre, el país debe enfrentarse a una realidad desagradable, y uno de los aspectos más frecuentes de esa realidad es la pérdida del poder adquisitivo de su moneda y una contracción forzosa de las importaciones. El país que se encuentra en esta situación puede recurrir al fondo para que le preste, durante un tiempo determinado, la cantidad suficiente de divisas para

corregir los errores económicos que haya cometido, siempre con miras a que establezca su moneda y mejore su comercio exterior.

1.10 Acuerdos comerciales

1.10.1 Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

Las raíces del MERCOSUR son los acuerdos firmados entre Argentina y Brasil en la declaración de Iguazú en 1985 donde se expresaban las intenciones de enfrentar en forma coordinada problemas comunes, fortalecer los sistemas democráticos y reducir la confianza política y tensiones militares mutuas. Este intento fue implementado mediante el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), donde las asimetrías en el terreno económico fueron superadas por las coincidencias de orden político. La fase de integración se consolidó en 1998 con la firma del Tratado de Integración Cooperación y Desarrollo cuyo objetivo planteaba la creación de un área económica común en un período de diez años; también se incluyeron temas tales como: armonización de políticas sectoriales y la necesidad de coordinar políticas monetarias, fiscales, cambiarias y de capital.

1.10.2 Tratado de asunción

Se crea en 1991 conforme con los países de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay (estados partes) que constituirían el denominado Mercado común del Sur, (MERCOSUR), que debería quedar constituido a partir del 31 de diciembre de 1994. el MERCOSUR constituiría una unión aduanera que permitiría:

1. Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países.
2. El establecimiento de un arancel común y la adopción de una política comercial común.

3. La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los estados partes.
4. El compromiso de los estados Partes de armonizar sus legislaciones, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.
5. El Tratado de Asunción, mediante el cual se instituye un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay – el MERCOSUR – dio inicio a un proceso de integración. El cual se ha acelerado en cuanto al alcance de las metas, se ha profundizado en lo que se refiere al grado de integración pactada y se está ampliando con la perspectiva de participación a corto plazo de Chile, Bolivia, Venezuela y más, a largo plazo, de todos los países de América del Sur. A partir del primero de enero de 1995, el MERCOSUR comenzó una nueva fase de su proceso de integración. En esa fecha instauró una organización institucional permanente y entró en vigencia el arancel externo común, que junto con la liberación de lo esencial del intercambio mutuo, dio lugar a la unión aduanera.

1.10.3 El Consejo del Mercado Común (CMC)

Le corresponde la conducción política y la adopción de decisiones destinada a asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos por el Tratado de Asunción. Está integrado por los ministros de Relaciones Exteriores y los Ministros de Economía de los estados partes.

1.10.4 El Grupo Mercado Común (GMC)

Es el órgano ejecutivo del MERCOSUR, y goza de facultad de iniciativa. Sus principales funciones consisten en: velar por el cumplimiento del Tratado; tomar las providencias necesarias para dar cumplimiento a las decisiones adoptadas por el Consejo; proponer medidas concretas tendientes a la aplicación del Programa de

Liberación Comercial, la coordinación de políticas macroeconómicas y a la negociación de acuerdos frente a terceros; finar programas de trabajo que aseguren al avance hacia la constitución del Mercado Común; tomar medidas orgánicas, presupuestarias y administrativas dentro de su competencia; y negociar y firmar acuerdos con terceros, por delegación expresa del CMC.

1.10.5 LA Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM)

Órgano encargado de asistir al grupo Mercado Común, le compete velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados partes para el funcionamiento de la Unión Aduanera, así como efectuar el seguimiento y revisar los temas y materias relacionadas con las políticas comerciales comunes, con el comercio intra MERCOSUR y con terceros países.

1.10.6 Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC)

Órgano representativo de los Poderes Legislativos de los Estados Partes, está integrada por igual número de parlamentarios representantes de los Estados Partes, ocho diputados y ocho senadores, designados por los respectivos poderes legislativos.

Sus principales atribuciones consisten en solicitar a los poderes ejecutivos la información sobre el MERCOSUR que considere necesaria, así como sugerir medidas que posibiliten el cumplimiento de los objetos del Tratado.

La importancia internacional de MERCOSUR depende , por un lado, de la medida en que logre formular una política externa común y ejecutarla satisfactoriamente; por el otro lado, esta importancia dependerá de la alternativa de orden mundial que llegue a prevalecer. Al igual que en el caso de la Unión Europea, la

importancia internacional de MERCOSUR depende de la medida en que logre un consenso interno en materia de política exterior. MERCOSUR cuenta, para tal efecto, con condiciones más favorables que la Unión Europea. Con dos idiomas que permiten un entendimiento recíproco directo y sin intereses externos conflictivos, MERCOSUR reúne todas las condiciones para formular y ejecutar una política externa común.

1.10.7 Comunidad del Caribe (CARICOM)

Organización establecida para promover la unidad regional y coordinar la política económica y exterior en el Caribe. Fundada el 4 de julio de 1973 por el Tratado de Chaguaramas (Venezuela), la CARICOM sustituyó a la Asociación Caribeña de Libre Mercado, que había sido creada en 1965. los miembros de plenos derechos son: Santa Lucía, san Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tobago. Las Islas Vírgenes británicas y las Islas Turks y Caicos son miembros asociados.

Las Bahamas pertenecen a la comunidad, pero no al Mercado Común creado en su seno.

Países observadores: Anguila, República Dominicana Haití, Puerto Rico, Surinam, Venezuela.

La sede de la CARICOM se encuentra en Georgetown, Guyana. La Comunidad del Caribe desarrolla tres actividades principales: la cooperación económica a través del Mercado Común del Caribe, la coordinación de la política exterior y la colaboración en áreas tales como agricultura, industria fiscal. La política queda determinada en las conferencias de los jefes de gobierno, en las que también se organizan las finanzas de la comunidad.

El Mercado Común del Caribe, organizado por la CARICOM, se ocupa también del comercio, la industria la planificación económica y los programas de desarrollo para los miembros menos desarrollados. Su cuerpo directivo es el Consejo del Mercado Común. Entre las prioridades existentes se hallan la aplicación de un sistema arancelario unificado y el establecimiento de una acuerdo de liquidación de pagos comerciales que sustituyan al sistema de pagos multilaterales, objetivos futuros son la creación de una unión monetaria y de un mercado interno único.

1.10.7.1 Objetivos de CARICOM

1. La integración económica de los Estados Miembros a través del establecimiento de un régimen de Mercado Común con los propósitos siguientes:
 - El fortalecimiento, la coordinación y la regulación de las relaciones económicas y comerciales entre los Estados Miembros en orden a promover su acelerado, armonioso y equilibrado desarrollo.
 - La expansión sostenida y la integración continua de actividades económicas, cuyos beneficios deben ser equitativamente compartidos, considerando la necesidad de dar especiales oportunidades a los países de menor desarrollo.
 - La obtención de mayor independencia económica y efectividad de los Estados Miembros en su relación con otros Estados, grupos de Estados o entidades de cualquier naturaleza.
2. La coordinación de las políticas exteriores de los Estados Miembros.
3. La cooperación funcional, incluyendo:

- La eficiente operatividad de ciertos servicios comunes u actividades para beneficio de sus pueblos.
- La promoción del mayor entendimiento entre sus pueblos y el avance de su desarrollo social, cultural y tecnológico.

1.10.8 Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Organización supranacional de ámbito regional creada mediante el tratado de Managua de 1960 para lograr la integración económica entre Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica; que firmó el tratado en 1962.

Pretendía el total desarme arancelario entre éstos países e imponer un arancel externo común (AEC). Se creó el Mercado Común Centroamericano (MCCA), con el fin de acelerar la integración económica e impulsar el desarrollo regional. Estos cuatro países se comprometieron a construir una unión aduanera entre sus territorios.

El Mercado Común permite el libre comercio para la mayoría de los productos procedentes de los estados signatarios, establece regímenes especiales de intercambio para algunas mercancías y comprende los siguientes instrumentos de integración económica:

- Tratado Multilateral de Libre Comercio de Integración Económica Centroamericano.
- Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación y su Protocolo sobre Preferencia Arancelaria Centroamericana.
- Tratados Bilaterales de libre comercio e integración económica suscritos entre gobiernos centroamericanos.

- Tratado de Asociación Económica firmado por Guatemala, El Salvador y Honduras.

1.10.8.1 El Mercado Común Centroamericano consta de los siguientes organismos

Consejo Económico Centroamericano: Está compuesto por los ministros de Economía de los países miembros y se encarga de dirigir la integración de las economías de la región y coordinar la política económica de los estados.

Consejo Ejecutivo: Está integrado por dos representantes de cada país y se encarga de la aplicación y administración del Tratado que dio origen al MCCA.

Secretaría Permanente: con sede en la ciudad de Guatemala, cuenta con un Secretario General nombrado por el Consejo Económico Centroamericano para un periodo de tres años, tiene entre sus funciones velar por el cumplimiento de las resoluciones del Consejo Económico y del Consejo Ejecutivo.

1.10.9 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Es un organismo intergubernamental que, promueve la expansión de la integración de la región a fin de asegurar su desarrollo económico y social y tiene como objeto final el establecimiento de un mercado común. LA ALADI se fundó en 1981 en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALANC, creada veinte años antes, con el fin de ayudar a los miembros de menos recursos, la ALADI introdujo un programa de preferencia arancelaria regional (PAR), organizado según el grado de desarrollo económico de cada país, clasificados en más desarrollados, intermedios y

menos desarrollados. De esa forma esperaba fomentar la expansión mutua de los mercados y del comercio; y promover la solidaridad y la amistad.

Durante los últimos años de la década de 1980, el valor de las exportaciones dentro de la ALADI se sitúa alrededor del 11% de las exportaciones totales de todos los miembros.

1.10.10 SISTEMAS DE PREFERENCIAS ANDINAS.

La Comunidad Andina es una organización subregional con personalidad jurídica internacional constituida por los países de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y compuesto por los órganos e instituciones del (SAI) Sistema Andino de Integración.

Los mismos ubicados en América del Sur, agrupan a más de 109 millones de habitantes en una superficie de 4.700.00 kilómetros cuadrados y su Producto Bruto Interno asciende a mas de 292 000 millones de dólares.

Los principales objetivos de la Comunidad Andina (CAN) son: promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

El presente documento fue redactado con fines divulgativos y abarca las relaciones de la CAN con terceros que serán analizadas en la Cumbre Presidencial Andina que se realizará en Santa Cruz de la Sierra, el 30 de enero de 2002.

La renovación y ampliación de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) de los Estados Unidos, así como a la incorporación de Venezuela a la misma – o sea una ampliación "robusta" en el tiempo, el espacio y el alcance sectorial, con la plena inclusión de las cadenas productivas hasta ahora excluidas del cubrimiento del ATPA – representó el principal objetivo de la actividad desplegada por los sectores público y privado de los países andinos con su principal socio comercial a lo largo del 2001.

Con ocasión de la Cumbre de las Américas, realizada en la ciudad de Quebec, los Jefes de Estado de los Países Miembros sostuvieron una reunión con el Presidente de los Estados Unidos en la que le hicieron entrega de una comunicación conjunta de los países beneficiarios del ATPA.

Señalaron, en dicha oportunidad, el impacto favorable de esta ley sobre el comercio, la inversión y el empleo, así como sus contribuciones a la lucha contra el tráfico ilícito de drogas y delitos conexos. Por ello, plantearon la importancia de asegurar su oportuna renovación y ampliación, a la vez que reiteraron su respaldo a la incorporación de Venezuela.

1.10.11 ALCA

A partir de mayo de 2001 se reanudaron las reuniones de los Grupos y Comités de ALCA, los mismos que están abocados a adelantar las tareas con miras a cumplir con los mandatos de la Declaración de Buenos Aires, suscrita el 7 de abril de 2001.

En la mencionada Declaración se establecen, entre otros, los siguientes mandatos: intensificar los esfuerzos para resolver las divergencias existentes y alcanzar consenso, con miras a eliminar los corchetes de los borradores de texto, en la mayor

medida posible; los Grupos de Negociación con responsabilidad en materias de acceso, deberán presentar recomendaciones sobre métodos y modalidades para la negociación con fecha límite el 1 de abril de 2002, para su evaluación por el CNC, a fin de iniciar negociaciones a más tardar el 15 de mayo de 2002; y, el CNC deberá formular, a más tardar el 1 de noviembre de 2001, pautas o lineamientos sobre la forma de aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, dentro de éstas las pequeñas economías.

La Comunidad Andina participa en forma conjunta y con Vocerías únicas en todas las entidades del ALCA, habiéndose presentado propuestas conjuntas sobre los temas en negociación.

1.10.12 Unión Europea

Con ocasión de la Reunión de Cancilleres de la Comunidad Andina y la Unión Europea, celebrada el 24 de febrero de 2000 en Vilamoura, Portugal, los Ministros acordaron que la Secretaría General y la Comisión Europea realizaran un estudio de diagnóstico (conocido como "fotografía") sobre el estado actual y las perspectivas de las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, con miras a la eventual negociación de un Acuerdo de Asociación de IV Generación entre ambas regiones. Los términos de referencia del mencionado estudio fueron concertados en la reunión ministerial celebrada el 28 de marzo de 2001 en Santiago de Chile.

Asimismo, se han iniciado las labores de coordinación entre los dos organismos comunitarios para dar inicio al estudio a partir del lunes 4 de febrero del 2002, con lo cual aún se espera poder concluirlo antes de la próxima Cumbre entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, por celebrarse en Madrid, el 17 y 18 de mayo de 2002.

1.10.13 OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC) representa el principal foro internacional de negociaciones comerciales. En el marco de esta organización se definen normas y estándares que rigen el comercio internacional. Con la admisión de la República Popular China y de Taipei en noviembre pasado, la OMC agrupa en la actualidad a 144 países y territorios económicos.

Los cinco países de la Comunidad Andina son miembros de la OMC. En esta calidad, asistieron a la Cuarta Conferencia Ministerial de esta organización, efectuada entre los días 9 y 14 de noviembre de 2001, en Doha, Qatar. En esa oportunidad, se adoptó un programa de trabajo que en la práctica implica el inicio de la primera ronda general de negociaciones comerciales multilaterales desde la Ronda de Uruguay del GATT, lanzada en 1986.

Con el fin de preparar su participación en la conferencia ministerial de la OMC, los gobiernos de los países andinos, a través de los diversos órganos comunitarios y de sus misiones en Ginebra, sostuvieron diversas reuniones de coordinación.

1.11 Relaciones externas

La apertura comercial en la actualidad es muy importante para todos los países. La Comunidad Andina concedora de ello realiza negociaciones y relaciones comerciales que beneficiaran enormemente a nuestras economías.

Debido a ello, la mayoría de países y bloques comerciales están realizando foros a todo nivel en los ámbitos del intercambio de capitales, bienes, servicios y personas.

En el caso nuestro de la Comunidad Andina, después de que en el año de 1990 el comercio intrasubregional alcanzó "1.300 millones de dólares, o 4.1% de las exportaciones totales de los países miembros de la agrupación, el intercambio mutuo entró en una fase de notable y sostenida expansión, hasta llegar a un máximo histórico de 5.400 millones de dólares en 1997, lo que representaría un 11 % de las exportaciones totales".

1.12 Libre comercio o proteccionismo

Los intereses comerciales ahora se basaban sobre todo en las mayores facilidades para la importación y exportación. Pero mientras la exportación era favorable al desarrollo rural, la libre introducción de mercaderías oponía un obstáculo insalvable al desarrollo y mantenimiento de las industrias nacionales. Los gobiernos centrales tuvieron conciencia del problema e intentaron elevar los aranceles aduaneros a la importación para proteger los productos nacionales, pero esta política escollo el clamor de los comerciantes ingleses. Consecuencia de esta presión y de la falta de unidad y criterio de los escasos industriales para defender el proteccionismo, habría de ser el triunfo del sistema de libre cambio, que fue más una consecuencia de las circunstancias y condicionamientos exteriores que el resultado de una adhesión doctrinaria.

Las necesidades de la guerra originaron fábricas de pólvora, fusiles y cañones en la modesta escala en que se desarrollaba la guerra misma, pero mucho más importante es que agravó la escasez de mano de obra por el reclutamiento de hombres libres y por la manumisión de esclavos por el servicio de guerra. También la guerra insumía casi todos los capitales disponibles. Los impuestos llegaron a niveles desconocidos en la época hispánica, los empréstitos se sucedían y se satisfacían de manera más o menos compulsiva y las contribuciones forzosas desarticulaban más de una empresa comercial o un establecimiento rural. El problema de las cargas impositivas se constituyó en uno de los grandes temas económicos de la época, sin que la realidad trajese ninguna solución.

Hacia 1817 la labor de los saladeros había provocado alza en el precio de los vacunos y había disminuido la hacienda destinada a los mataderos de abasto. El director Pueyrredon ordeno el cierre transitorio de los saladeros para asegurar el abasto de la población aun al riesgo de poner en peligro la única industria agropecuaria que había tomado cuerpo en el país. La medida no produjo frutos porque proveedores y matarifes mantuvieron los precios altos. Poco después los saladeros eran autorizados a reanudar su labor.

1.13 El señuelo del proteccionismo

El argumento en pro del llamado "proteccionismo" (que algunos llaman comercio "justo" o "leal") puede sonar atractivo al principio. Los partidarios de las leyes "proteccionistas" sostienen que dejar fuera los artículos extranjeros conservará puestos de trabajo, dará a las industrias achacosas oportunidad de recuperarse y prosperar, y reducirá los déficits comerciales. ¿Son válidos esos argumentos?

1.14 Proteccionismo: sus costos

John Stuart Mill "el filósofo liberal clásico del siglo pasado" observó agudamente que "las barreras comerciales infieren graves daños a los países que las imponen." Y eso es verdad hoy como entonces, por las siguientes razones:

- a) **EMPLEOS PERDIDOS:** Las leyes proteccionistas erigen impuestos (derechos) sobre los bienes importados, y/o decretan límites (cuotas) sobre las cantidades que de los mismos se permite ingresar al país. Son leyes que no sólo restringen la elección de bienes de consumo, sino que también contribuyen grandemente al costo superior tanto de bienes como de hacer negocios. De esta manera, bajo el "proteccionismo" Ud. termina más pobre, con menos dinero para comprar otras

cosas que Ud. quiere y necesita. Además, las leyes proteccionistas que disminuyen la capacidad de gasto del consumidor, terminan realmente destruyendo empleos. En EE.UU. por ejemplo, y de acuerdo a las propias estadísticas del Departamento del Trabajo, el "proteccionismo" destruye 8 puestos de trabajo de la economía en su conjunto por cada 1 que salva de una industria protegida.

- b) **PRECIOS MAYORES:** Los consumidores japoneses pagan su arroz 5 veces por encima de su precio mundial, debido a las restricciones que protegen a los agricultores de su país. Los consumidores europeos pagan "cariñosos" costos por las restricciones de la CE sobre los bienes importados, y pesados impuestos por los subsidios internos a los agricultores. Los consumidores estadounidenses también sufren la misma doble carga, pagando el azúcar (por poner sólo un ejemplo) seis veces por encima de su precio mundial, debido a las restricciones comerciales. El tratado comercial estadounidense para los semiconductores (US Semiconductor Trade Pact) presionó a los fabricantes japoneses a reducir la producción en chips de memoria de computadores, y causó una aguda escasez mundial de esos componentes, ampliamente utilizados: sus precios se cuadruplicaron, y fueron gravemente dañadas las compañías que por todo el mundo los emplean en la producción de bienes de consumo electrónicos.
- c) **IMPUESTOS MAS ELEVADOS:** Las leyes proteccionistas no solamente le obligan a Ud. a pagar más impuestos sobre los bienes importados, sino que además elevan también sus impuestos en general. Esto es porque los Gobiernos invariablemente amplían las burocracias de sus ministerios de comercio, a fin de dar cumplimiento a las disposiciones de sus nuevas rondas de restricciones comerciales, o regulaciones comerciales en el caso de NAFTA [North American Free Trade Association]; y esos burócratas deben ser pagados. También están los costos de mayores requisitos y papeleo para las empresas comerciales, y de más hostigamiento a los viajeros individuales que cruzan a través de las fronteras.

d) **LA CRISIS DE LA DEUDA:** Los países de Europa oriental y el Tercer Mundo deben cientos de billones de dólares a los bancos occidentales. No obstante, las restricciones comerciales decretadas por los gobiernos de occidente cierran sus mercados respecto a esos países, haciéndoles virtualmente imposible ganar las divisas fuertes necesarias para devolver sus préstamos. Lo cual aumenta la posibilidad muy real de un colapso en el sistema bancario mundial.

1.15 Proteccionismo: ¿quiénes ganan?

A pesar de la evidencia del daño causado por las restricciones comerciales, persisten las presiones por más leyes "proteccionistas." ¿Quiénes están detrás de esto, y por qué? Quienes ganan con las leyes "proteccionistas" son los grupos de intereses especiales, tales como grandes corporaciones, sindicatos, y de agricultores, a los cuales les gustaría salirse con la suya: marcar precios más altos y salarios mayores de los que cabría esperar en un mercado libre. Estos intereses especiales tienen el dinero y el impacto político para influir en los person-eros políticos, a fin de que decreten leyes que les sean favorables. A su vez los políticos aprovechan los temores de los electores desinformados, y así reúnen apoyo para ese tipo de leyes.

LOS PERDEDORES? UD; y todos los otros consumidores corrientes. Su libertad está siendo pisoteada en el suelo por esas leyes, y Ud. está siendo literalmente robado, a través de mayores impuestos y precios, a fin de llenar los bolsillos de unos pocos privilegiados "peces gordos."

CAPÍTULO II

2. Generalidades de un tratado de libre comercio

2.1 ¿Qué es el TLC?

El Tratado de Libre Comercio, es un conjunto de reglas que los países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte.

Se llama "zona de libre comercio", porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las naciones participantes; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente las tarifas y los aranceles, siendo éste uno de los principales objetivos del Tratado. Además el TLC propugna la existencia de "condiciones de justa competencia" entre las naciones participantes y ofrece no sólo proteger sino también velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

El TLC se basa en principios fundamentales de *transparencia*, *tratamiento nacional* y de *tratamiento como nación más favorecida*, todo ello representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, ofrecer la protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual; adoptar los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e implementación del Tratado, establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del TLC entre sus miembros y según los principios del derecho internacional.

El TLC permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país puede declarar que

el tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante. El Tratado prevé que la Comisión establecerá los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante. La comisión opera según una regla del consenso.

2.2 ¿Para qué sirve?

Los Tratados de Libre Comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de nuestros productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

2.3 Objetivos del TLC

- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros países amigos.
- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Ofrecer una solución a controversias.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.

Estos objetivos se lograrán mediante el cumplimiento de los principios y reglas del TLC, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

2.4 ¿Entre quiénes se hace?

Cada país se encarga de definir si quiere hacer parte o no de los acuerdos comerciales que existen en el mundo.

Sin embargo, en 1947 se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, sigla en inglés) entre 23 países, número que fue creciendo hasta llegar a 96, en 1988 (Colombia ingresó en 1988). Sus principales objetivos fueron reducir las tarifas arancelarias y eliminar las prácticas que impedían la compra y venta de productos entre países. Igualmente, se permitió a los países llegar a acuerdos entre ellos e impulsar la cooperación y el comercio.

El GATT desapareció para darle paso a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1993 (nuestro país es miembro desde 1995). Esta tiene como objetivo administrar y controlar los acuerdos de librecambio, supervisar las prácticas comerciales mundiales y juzgar los problemas comerciales que los estados miembros le presentan.

2.5 Por qué, un TLC con Estados Unidos

Porque tiene grandes ventajas para nuestro país, dado que permite a los empresarios colombianos entrar al mercado más grande del mundo.

Porque países similares al nuestro ya han firmado o están firmando tratados con Estados Unidos, lo que supone que nuestros productos no podrán competir con los de ellos y nos estaríamos marginando.

Porque es el país que compra más productos colombianos, lo cual genera empleo e ingresos para nuestro país.

Porque nos ha otorgado preferencias derivadas de la lucha contra el narcotráfico a través de la llamada Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que permite que más de seis mil productos entren libremente a su país, pero sólo hasta el 31 de diciembre del 2006. De ahí en adelante, éstos tendrán que pagar nuevamente gravámenes arancelarios. Con un tratado de libre comercio la entrada sin el pago de gravámenes arancelarios podría ser permanente.

Porque Colombia necesita reemplazar la caída de las ventas (exportaciones) hacia los países vecinos con ventas a mercados grandes, dinámicos, con alta capacidad de compra y de acceso a nuestros bienes.

Porque debemos buscar que otros productos, distintos al café y al petróleo, los cuales Colombia ha vendido tradicionalmente al exterior, tengan un mercado permanente y sin barreras para generar más empleo y bienestar a la población.

2.6 A quiénes beneficia?

Beneficia a la Nación, a los empresarios y a los habitantes del país que lo realiza, porque permite abrir las fronteras comerciales, obtener una nueva fuente de recursos y abaratar los costos de los productos y servicios.

2.7 Cuales son los beneficios esperados del TLC?

El TLC puede incrementar la eficiencia económica si la creación del comercio supera la posible desviación de comercio.

El TLC amplía el comercio y promueve la eficiencia, el ingreso real de la población aumenta. Si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente.

Los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de México en procesos intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía

2.8 ¿Quiénes son los ganadores?

En cualquier negociación se corren riesgos, puede haber empresas ganadoras y perdedoras, pero para ello cada país cuenta con un grupo de negociadores bien preparados que intercambian propuestas y discuten teniendo en cuenta el bienestar de sus empresarios, de su población y del país en general.

Colombia dispone de ventajas naturales en muchos productos y ventajas adquiridas en la producción de otros. Quienes los producen con esas ventajas resultan ganadores. También lo son aquellos que se preparan oportunamente para mejorar sus productos, es decir, para fabricarlos con mayor eficiencia, más calidad, mejor tecnología y precios competitivos. Son quienes cambian incluso su mentalidad para competir a nivel mundial y logran la certeza de que con los cambios apropiados pueden encarar la competencia en los mercados externos y en el propio mercado doméstico.

2.9 ¿Quiénes son los perdedores?

Son aquellos que siendo conscientes de que sus empresas o sistemas de producción se pueden modernizar, mejorar su calidad y eficiencia, no hacen nada para solucionarlo y siguen produciendo de la misma manera; en este caso la gente preferirá comprar un producto con mejor calidad y a un mejor precio.

2.10 ¿Por qué comercian los países?

Los países comercian por varias razones, entre ellas, porque ninguno puede producir todo lo que necesita. Es decir, cuando un país no produce lo necesario para la alimentación, salud, bienestar o seguridad de su población, se lo compra a otro.

2.11 ¿Por qué es necesario un TLC?

La dinámica económica del mundo ha llevado a realizar alianzas, acuerdos y comercios que permitan comprar a menor precio y vender en mejores condiciones; siempre con el objetivo de lograr un mayor bienestar para los ciudadanos.

Según los resultados que han obtenido países que han celebrado tratados de libre comercio y que han abierto sus mercados, ésta es una herramienta importante de crecimiento y desarrollo. Casos como los de México y Chile que han firmado acuerdos comerciales con estados unidos muestran que sus economías, han crecido notablemente, las exportaciones han aumentado, se ha generado más empleo y los salarios han mejorado.

Pero más allá de los buenos resultados, no realizar acuerdos de libre comercio es cerrar las puertas para que los productos no se puedan vender fácilmente en otros países, y perder un mercado que otros seguramente aprovecharán.

Además, habrá que pagar un impuesto de ingreso (arancel) cuando se quieran entrar a determinado mercado, lo que se constituye en una desventaja pues otros países que ya han firmado acuerdos comercian sin pagar aranceles.

Igualmente, se dificulta la inversión nacional y extranjera pues quien quiera vender sus productos en el exterior no podrá competir con otras empresas extranjeras. Como consecuencia la producción nacional se estancará y no se generará más empleo y mayor crecimiento.

Por eso, en la actualidad, la mayoría de países del mundo están celebrando tratados de libre comercio, lo que significa que están abriendo sus puertas al mercado mundial.

2.12 ¿Qué implica la palabra "libre"?

Que con normas claras se acuerda que los productos y servicios de los países negociadores pueden entrar y salir a cada uno sin ningún tipo de impuesto o arancel. Es decir, que los productos colombianos podrían ingresar al mercado de estados Unidos sin pagar arancel.

2.13 ¿Cuáles son los objetivos de un TLC en Guatemala?

Los principales objetivos de las negociaciones son:

- Mejorar el bienestar de la población a través de mejores empleos y un crecimiento económico basado en el aumento de las ventas al exterior (exportaciones).
- Ampliar las ventas de nuestros productos en el exterior y propiciar que sean comprados por el mayor número posible de países.
- Mejorar la venta de productos agrícolas en el exterior, teniendo en cuenta que estos deben entrar a los mercados de mundo con medidas especiales que los pongan en igualdad de condiciones frente a los demás países que protegen este sector.
- Lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de servicios y propiciar la exportación de los mismos. Para ello es necesario que el país diga de forma clara y precisa cuáles son las reglas por las que los interesados en invertir en nuestro país se van a regir y no introducir frecuentemente cambios que los perjudiquen a ellos y a nosotros.
- Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios seguro.
- Conseguir que los exportadores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los demás países.
- Buscar reglas precisas en materia de ayudas que los países le dan directamente a sus productores, para que haya igualdad de condiciones y no crear desventajas frente a los países que aplican ayudas. Igualmente, tener medidas claras sobre algunas prácticas desleales que aplique determinado país y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.
- Diseñar un sistema efectivo de solución de controversias. Como su nombre lo indica, tener claro cómo es que se van a solucionar los problemas que aparecen dentro de las negociaciones y quiénes los pueden resolver.

2.14 Barreras arancelarias y no arancelarias

Una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con unas listas de desgravación.

La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el tratado. La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años. La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años y una categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de SGP en los Estados Unidos o de un sistema preferencial en Canadá. Existe la categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.

El arancel de partida con que se inicia el programa de desgravación en Estados Unidos y Canadá es el arancel del Sistema General de Preferencias, es decir el arancel preferencial o en su defecto el de nación más favorecida mientras que para México será su arancel aplicado. Esto es importante, porque no se empieza con los aranceles consolidados en el GATT que en algunos casos son más altos, sino que se empieza con el arancel aplicado

Por otro lado, con el tratado se consolidaron a México los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El TLC elimina las cuotas para productos que cumplen con la regla de origen, mientras que los permisos de importación entre los tres países se substituyen por la cuota-arancel, es decir se fija una cuota de importación

libre de impuestos y una vez cubierta la cuota se paga el arancel establecido por el TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles (draw back) serán modificados el primero de enero del año 2001, para el comercio entre los tres países miembros. Una vez modificado el draw back, cada país establecerá un procedimiento que evite una doble tributación en el caso de los bienes que aún paguen impuestos en el área de libre comercio.

Para la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al primero de Julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos. Asimismo se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la establecida en el TLC.

2.15 Beneficios macroeconómicos de un tratado de libre comercio

- Ampliar las oportunidades de mercado a nuestros productos, garantizando las normas y requisitos a cumplir para entrar a determinado país.
- Constituye un instrumento importante para la atracción de inversión extranjera que genera empleo y ayuda en el desarrollo sostenible del país.
- Proveer un mecanismo ágil de solución de controversias comerciales.
- Mejor acceso de los productos guatemaltecos en otro mercado.
- Transparencia en las normas que se apliquen a nuestros productos de exportación, y a los servicios que podemos ofrecer.

2.16 Administración de un TLC

El gobierno de cada país es el encargado de establecer dentro de su política comercial cuál va a ser su relación comercial con el resto del mundo a través de aranceles, barreras no arancelarias, cuotas, subsidios, etc.

En Guatemala esta política responde al interés del gobierno de abrir nuestros mercados para atraer inversión extranjera.

2.17 Administración del tratado

Las partes establecen a Comisión Administradora, integrado por los Ministros responsables del comercio exterior. El tratado establece las funciones de la Comisión Administradora. La comisión establecerá y supervisará el funcionamiento de un Secretariado.

Mediante el Tratado de Libre Comercio que se terminó de negociar el 10 de Mayo de 2000 entre México y las repúblicas centroamericanas de El Salvador, Guatemala, Honduras se crea una Zona de Libre Comercio conformada por 132 millones de personas y US\$ 432 mil millones de producto Interno Bruto.

2.18 Objetivos del tratado

El tratado pretende alcanzar los siguientes objetivos:

- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las partes.

- Promover condiciones de libre competencia dentro de la Zona de Libre Comercio.
- Eliminar recíprocamente las barreras al comercio de bienes y servicios originarios de las Partes.
- Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las Partes.
- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.
- Promover y proteger las inversiones orientadas a aprovechar intensivamente las ventajas que ofrecen los mercados de las Partes y a fortalecer la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes del intercambio mundial.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este trabajo, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- Equipar la relación comercial de Guatemala con México a la que tienen Costa Rica y Nicaragua
- Adelantamos al ALCA en la profundización de la integración regional con uno de los socios comerciales más importantes en el Hemisferio.
- Se abre una agenda de cooperación que va mas allá del comercio.
- La importancia de negociar con México radica en que el mercado mexicano es diez veces más grande que el nuestro y podemos tener más lugares para vender lo que producimos. Además, Guatemala es uno de los principales destinos de la exportación e importación mexicana en América Latina. Tenemos en común el idioma y la cultura. El ingreso promedio en México es mayor que el de
- Guatemala, por lo tanto, tienen más dinero para comprar mayor cantidad de productos y al tener más lugares para vender, esto crea oportunidades de empleo para los guatemaltecos.

2.19 Disciplinas del tratado

El tratado suscrito es un instrumento comercial moderno, de tercera generación, con una cobertura amplia congruente con la Organización Mundial del Comercio y que incluye:

- Trato nacional y acceso de bienes al mercado

A partir de la entrada en vigencia del tratado, las partes se comprometen a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación gradual del arancel aduanero al comercio sobre los bienes originarios, de acuerdo al programa de desgravación establecido, con excepción de una lista de productos sensibles.

- Sector agropecuario

Eliminación total e inmediata de las barreras no arancelarias, tales como restricción a la importación y a la exportación de cualquier bien agropecuario, ni la aplicación de precios mínimos de importación, los regímenes de licencias de importación discrecionales y las restricciones cuantitativas a la importación, entre otras. Se reconoce que las medidas de ayuda interna pueden ser importantes para los sectores agropecuarios, pero que también pueden distorsionar el comercio y afectar la producción; en este sentido las Partes se comprometen a que en caso de que estas causen daño al comercio recíproco, serán sujetas a investigación de prácticas desleales de comercio.

- Reglas de origen

Son los requisitos de producción para que un producto sea considerado originario de un país. Esto es importante para poder gozar de las preferencias arancelarias negociadas en el TLC. Cuando incorporan materias primas originarias de terceros países, se exigirá una transformación sustancial determinada por cambios en la clasificación arancelaria.

- Procedimientos aduaneros

En la medida de lo posible se utilizarán controles automatizados, selectivos y aleatorios, sin perjuicio del ejercicio del tipo de control físico y documental a que esté facultada cada Parte, de conformidad con la legislación aduanera nacional.

- Medidas sanitarias y fitosanitarios

Cada parte podrá establecer, adoptar, mantener, o aplicar cualquier medida sanitaria y fitosanitario, necesaria para la protección de la vida, la salud humana (inocuidad de los alimentos) y animal, o para preservar los vegetales.

- Prácticas desleales de comercio

Las Partes rechazan toda práctica desleal de comercio internacional que cause o amenace causar distorsiones al comercio.

- Medidas de salvaguardia

Las Partes conservan sus derechos y obligaciones para aplicar medidas de salvaguardia, de carácter bilateral o global. La salvaguardia bilateral solo podrá adaptarse

cuando sea estrictamente necesario para contrarrestar la amenaza o el daño grave y la medida será de tipo arancelaria, pudiendo aplicarse por un período de cuatro años. Bajo ciertas condiciones se puede aplicar por segunda vez.

- Inversiones

Cada Parte garantiza un tratamiento acorde al derecho internacional, incluyendo el trato justo y equitativo a los inversionistas y sus inversiones y gozarán de plena protección y seguridad dentro de cada uno de sus territorios.

- Comercio transfronterizo de servicios

Las disposiciones sobre el comercio transfronterizo de servicios se aplicarán a las medidas relativas a: (a) la producción, la distribución, la comercialización, la venta y el suministro de un servicio; (b) la compra, el uso o el pago de un servicio; (e) el acceso a servicios en que se ofrezcan al público en general por prescripción de las Partes, y la utilización de los mismos con motivo del suministro de un servicio; (d) la presencia,

incluida la presencia comercial, de personas de una Parte en el territorio de otra Parte para el suministro de un servicio; y (e) el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para el suministro de un servicio.

- Telecomunicaciones

Reconociendo en doble papel de los servicios de Telecomunicaciones, como sector específico de actividad económica y como medio de prestación de servicio para otras actividades económicas, se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte, relacionadas con la prestación de servicios públicos de Telecomunicaciones, servicios mejorados o de valor agregado y las relativas a la normalización para la conexión de equipo terminal.

- Entrada temporal de personas de negocios

Se pretende facilitar la entrada temporal de personas de negocios (visitantes de negocios; comerciantes e inversionista; y movimientos de personal dentro de una empresa) y se establecen criterios y procedimientos transparentes para tal efecto. El tratado dispone de la protección al trabajo de sus nacionales y el empleo permanente en sus respectivos territorios.

- Servicios financieros

Se aplica las medidas que una parte adopte con relación a los servicios financieros (banca, seguros y servicios conexos), así como a las instituciones financieras, a los prestadores de servicios financieros transfronterizos y a los inversionistas y sus inversiones en dichas instituciones financieras.

- Obstáculos técnicos al comercio

Las partes confirman sus derechos y obligaciones vigentes emanados del acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio de la OMC, de los demás tratados internacionales, de los cuales las Partes sean parte, incluidos los tratados sobre salud, ambiente y conservación y protección a los consumidores.

- Propiedad Intelectual

Las partes confirman los derechos y obligaciones vigentes de conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC).

- Solución de Controversias

Las disposiciones para el procedimiento de solución de controversias se aplicarán: (a) a la prevención o a la solución de todas las controversias entre las Partes relativas a la aplicación o interpretación del tratado; o (b) cuando una

Parte considere que una medida vigente o en proyecto de otra Parte, son incompatible con las obligaciones del tratado o que aún cuando no contravenga el tratado, considere que se anulan o menoscaban los beneficios que razonablemente pudo haber esperado recibir de la aplicación del tratado.

- Excepciones

Ninguna disposición del tratado se interpretará en el sentido de obligar e impedir a una Parte, a adoptar medidas relacionadas con la seguridad nacional.

- Transparencia

Cada Parte se asegurará que sus leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas de aplicación general relacionada con el tratado se publiquen a la brevedad y se pongan a disposición para conocimiento de la otra Parte y de cualquier interesado. Cada parte se asegurará que en los procedimientos judiciales y administrativos relativos a la aplicación de cualquier medida que afecte la normativa del tratado, se observen las formalidades esenciales del procedimiento, y se fundamente y motive la causa legal del mismo.

- Disposiciones Finales

De conformidad con sus normas constitucionales, el cumplimiento de las disposiciones del tratado en sus respectivo territorio. Incluye aspectos sobre evaluación del tratado, enmiendas, adhesión, reservas, entrada en vigor, sucesión de tratados, anexos y denuncias.

- **Negociaciones a Futuro**

En el tratado se establece el compromiso de negociar a futuro los siguientes temas: a) compras de gobierno (dos años después de la entrada en vigencia del tratado); b) servicios transfronterizos de transporte (seis meses después de la entrada en vigencia del tratado).

2.20 Aplicaciones

A partir de la aprobación del Tratado de Libre Comercio se podrá aplicar a los sectores agro-industriales y así comerciar con países extranjeros proporcionando la capacidad de exportar e importar productos con aranceles más bajos a los actuales.

También permitirá que haya más inversión extranjera. Además nos hará entrar en forma integral en la tendencia mundial de la globalización. Cuando se incremente la producción y el comercio internacional dará la posibilidad de crear mayor oportunidad de trabajo para todos los guatemaltecos. También el consumidor final obtendrá beneficios con más y mejores productos.

El Tratado de Libre Comercio Triángulo Norte otorgó a México acceso inmediato a productos químicos, autopartes, vehículos pesados y ciertas herramientas. A mediano plazo se negociaron productos como llantas, textiles, confección, acumuladores y lápices. A largo plazo se negociaron plástico, pinturas, ciertos cables, pilas, plumas, tornillos, muebles, y algunos electrodomésticos.

CAPÍTULO III

3. Como se negocia un TLC

Guatemala, al igual que los demás países del mundo, se encuentra inmerso en el proceso de globalización. El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, es sin duda, el tratado de mayor impacto y trascendencia que Guatemala ha firmado con otro Estado.

El comercio globalizado se ha convertido en un factor nuevo e importante de las relaciones diplomáticas y humanas que ha obligado a un enfrentamiento de realidades, de maneras de ser, de culturas diferentes, un encuentro forzoso para lograr un tratado. De esta manera ha surgido una nueva diplomacia que trata de abarcar las diferencias de todo tipo: educativas, culturales, legales, ecológicas, laborales, para llegar a un nuevo lenguaje que permita el trato comercial.

El proceso político y el debate público sobre el TLC fueron especialmente dramáticos y tensos tanto en EU como en Guatemala.

El TLC abre nuevos caminos históricos. No sólo el tratado en sí es relevante; el proceso mismo por el cual se convirtió en este modelo también es importante por el choque de intereses y de culturas.

En este trabajo no se busca emitir opiniones o críticas respecto a los resultados que ha traído consigo la celebración de este tratado. El objetivo fundamental es conocer el proceso en que se llevó a cabo la negociación del mismo, conocer la complejidad en que se realizó, el choque de visiones siempre presente, la oposición de intereses y el problema de sobreponerse a prejuicios.

La investigación está dividida en cuatro etapas, basado en la obra "El redescubrimiento de América. Historia del TLC" de Hermann von Bertrab.

3.1 El "fast track"

De acuerdo con este procedimiento, el Congreso de los Estados Unidos otorga al presidente autorización para negociar acuerdos comerciales con determinados países, bajo los lineamientos de una regla especial, la cual implica que, una vez presentado al Congreso dicho acuerdo, éste estará sujeto a un sólo voto de aprobación o rechazo, sin que sean permitidas enmiendas al texto.

Volviendo al tema del que trata este capítulo, este procedimiento fue establecido porque el fast track establece un procedimiento expedito para la consideración de acuerdos comerciales. Sin embargo, es sumamente complicado. Para que el Congreso conceda al presidente autoridad para negociar, primero tiene que recibir una solicitud oficial del gobierno extranjero interesado y el Congreso analiza si los objetivos previstos corresponden a los objetivos de la reglamentación comercial estadounidense.

La forma de hacerlo puede realizarse mediante un voto afirmativo o por el mero hecho de que transcurra la fecha límite sin ninguna votación. (Parecida a la afirmativa ficta).

Existe en contraposición a este procedimiento, otro llamado fast track en reversa, que puede echarse a andar en cualquier momento en que el Congreso lo decida si considera que el Poder Ejecutivo no le ha dado información oportuna y no ha consultado con él. Esto nulifica la decisión inicial del Legislativo de autorizar las negociaciones. Estas prerrogativas del Congreso sólo buscaban proclamar su fortísima

capacidad para definir la vida de su país y ponía de manifiesto una dominante presencia en su sociedad.

Por otra parte, mientras el grupo que llevaría a cabo las negociaciones se iba conformando, los opositores se habían adueñado del escenario y habían puesto a sus milicias a trabajar en el Congreso y a influir en la opinión pública.

Esta oposición se concentraba en dos áreas: el acuerdo de libre comercio y Guatemala. El fast track no es más que un procedimiento para hacer posibles las negociaciones, así que los argumentos contra el mismo, eran un rechazo a un posible acuerdo de libre comercio.

Guatemala por su parte, se enfrentaba a una tradición de país proteccionista principalmente en la economía y en la sociedad y con un histórico temor a relaciones especiales con el extranjero. Sin embargo, en esta ocasión, era el promotor del libre comercio y de relaciones amistosas con los Estados Unidos.

Todos estos asuntos se manifestaban públicamente con un lenguaje que provocaría el máximo efecto en el Congreso que tendría la última palabra en la materia y en el que convergían las actividades tanto de los que proponían como de los que se oponían al acuerdo de libre comercio. En ese momento, la atención estaba puesta en la aprobación del fast track, sin la cual las negociaciones no se habrían realizado. Lo determinante era convencer al Congreso de darle una posibilidad de existencia al acuerdo.

Las actividades guatemaltecas, para lograr el fast track, habrían sido imposibles sin la ayuda de consultores de la más alta calificación. Con el tiempo se reunió a todo un ejército de ellos. El conjuntar al equipo estadounidense de apoyo, hizo que el grupo

guatemalteco hiciera frente al problema del cabildeo en el sistema político. Los cabilderos que representan a gobiernos o instituciones extranjeras han estado sujetos a muchas críticas. A pesar de eso, Guatemala tenía que encarar el problema de la naturaleza del cabildeo en los Estados Unidos y de su uso para un país extranjero. Varias personas del sistema político, instruyeron a Guatemala sobre el papel histórico que los "cabilderos" habían cumplido en el sistema estadounidense y que generalmente era aceptado. Este se deriva de la tradición constitucional que interpreta la primera enmienda a la Constitución de los Estados Unidos, la cual afirma el derecho de petición al gobierno de todas las personas. Además, tienen la función de proveer de información crítica a los legisladores más allá de lo que ellos mismos pudieran obtener directamente o por medio de la actividad de su equipo, y también son capaces de generar análisis y comunicar los diversos efectos que determinadas políticas pudieran tener. Por ello son un elemento enriquecedor en el proceso legislativo de los Estados Unidos. El papel de los "cabilderos" fue decisivo, ya que sin su participación, Guatemala no habría podido participar en el juego sin conocer perfectamente sus reglas y sutilezas.

Sin embargo, las recomendaciones de algunos congresistas era que el papel de la comisión mexicana debía ser más indirecto, que los ciudadanos y las organizaciones de los Estados Unidos eran los que debía presionar a sus representantes. La tarea del grupo mexicano era apoyar esos esfuerzos. En esta labor radica la importancia de la opinión pública. En EUA, los congresistas, generalmente definen sus posturas, de acuerdo a la voluntad del distrito electoral al que representan.

Sin embargo, había que enfrentarse al hecho lógico de que el apoyo en el Congreso está determinado por el apoyo del pueblo estadounidense. Las discusiones sobre los procedimientos del fast track no son fáciles de entender para la mayoría de las personas y la idea de libre comercio es muy abstracta hasta para los más avezados. Pero el debate se llevaba a cabo con conceptos que tenían resonancia en las bases populares. Los argumentos negativos tenían más efecto que los positivos. Por lo tanto, se inició una campaña mexicana a lo largo y ancho de todos los Estados Unidos, cuyo

objetivo era tratar de aclarar a la opinión pública la problemática de tal manera que entendieran los beneficios del acuerdo y no se sintieran atemorizados por pretensiones infundadas. La campaña fue un éxito. Se publicaron al menos 45 historias informativas con una tendencia positiva y 30 editoriales o columnas de opinión en apoyo a la aprobación del fast track.

El papel de los medios de comunicación fue relevante durante esta primera campaña de abril a mayo. Los miembros del Congreso toman muy en serio los reportajes de los medios a nivel nacional, sobre todo aquellos que provienen de las localidades que influyen en sus distritos y en sus estados; para ellos son un indicador clave de la opinión pública.

La gran cantidad de noticias y artículos que había suscitado la consideración del fast track incrementó la importancia de Guatemala en el sistema político de los Estados Unidos y en la agenda pública, pero ésta traía consecuencias positivas y negativas. Por una parte, se resaltaban las radicales reformas de orientación hacia el mercado que estaba haciendo el presidente Salinas; por otra, se ponían de manifiesto los aspectos desagradables de Guatemala, pues se colocaban bajo una lupa, sobre todo bajo la de los opositores, los asuntos polémicos del manejo del medio ambiente, las condiciones de trabajo en Guatemala o la operación de su sistema político, entre otros. Sin embargo, hay que confesar que, tanto en ese periodo como en los subsiguientes, los aspectos positivos reflejados por los medios de comunicación tuvieron más importancia que los negativos.

Aparte de la visión de los periódicos y de la de los reporteros, el hecho es que al público estadounidense en general, le importaba qué beneficios obtendrían en lo particular con la celebración del tratado. Lo más importante era relacionar la libertad económica con la prosperidad y el incremento en la competitividad normal, y al mismo tiempo insistir en que de esa manera otros asuntos como el ambiente, el cuidado de la salud, etc., serían resueltos más fácilmente.

Otro factor importante en el proceso de la campaña del fast track del equipo mexicano, era la participación de la comunidad hispana en los Estados Unidos, ya que constituían el 10 % de la población total.

Además de la capacidad de definir el resultado de la votación en algunos distritos, los hispanos podían desempeñar otras funciones. El presidente Bush tenía que buscar suficiente apoyo de los demócratas para obtener la autorización del fast track a pesar de la oposición de los dos pilares de la estructura del partido: los sindicatos y los ecologistas. Los hispanos habían sido preponderantemente demócratas, y en el vacío político que se creaba se manifestaron como una fuerza de gran importancia.

Conciente del creciente papel político del grupo hispano, el gobierno de Bush comenzó a cotejarlos e intentó formar un grupo hispano en el seno del Partido Republicano. Apoyó la creación de la Alianza Hispana para el Libre Comercio, la cual se abrió camino con muchos grupos y fue un gran sustento en todo el proceso. Pero tal vez la organización hispana más influyente que estuvo a favor de la autorización del fast track fue el Consejo Nacional de la Raza.

Por otra parte, hubo cartas de apoyo de importantes e influyentes asociaciones profesionales, quienes hicieron campañas para coleccionar firmas y enviarlas a miembros del Congreso. El punto estaba en mantener contacto con todas esas agrupaciones, escuchar sus problemas y sus consejos, que al final fueron una participación importante en el voto favorable al fast track.

El voto final sobre el fast track se llevó a cabo en la Cámara de Representantes, el señor Dorgan ya había propuesto una iniciativa de ley que, para confusión de muchos, estaba redactada como un rechazo a la autorización de la extensión del fast track. Este tipo de redacción confundió a muchos aun a los propios participantes en el proceso. Finalmente la iniciativa fue rechazada y se aprobaron los procesos del fast

track tanto para las negociaciones con México y Canadá como para la continuación de las negociaciones del GATT. La votación fue de 271 votos en contra y 192 a favor. Se había perdido el voto del 65% del Partido Demócrata, pero se había ganado el 67% del de los republicanos.

El sentido general era que una gran mayoría de la Cámara de Representantes quería un acuerdo que fuera el más verde y el más obrerista de los acuerdos hasta entonces negociados con los Estados Unidos.

3.2 Las negociaciones

Las negociaciones comenzaron en junio de 1991. Abarcaban prácticamente todos los ámbitos de las economías y al principio se distribuyeron en 19 grupos. Algunos, como el que consideraba el tema del acceso al mercado, implicaban una gran cantidad de sectores, pues se incluían todos los bienes importables y exportables. En cierto sentido, ello constituía la parte central del acuerdo, puesto que contenía no sólo la consideración sobre la reducción de aranceles y los periodos de transición durante los cuales dichos aranceles llegaran a eliminarse totalmente, sino también la definición de las reglas de origen.

Otros grupos tenían como tarea abordar problemas sectoriales como la agricultura, los servicios financieros, el transporte, la inversión, la solución de controversias, etc. Había el propósito de discutir en el acuerdo una serie de temas normalmente inadvertidos hasta entonces en acuerdos comerciales, como la agricultura y la transferencia de la propiedad intelectual.

Las negociaciones se desarrollaron en tres rangos: el ministerial, con juntas presididas por ministros de los gabinetes; el de jefes de la negociación, quienes, con las

diferencias de organización en cada país, coordinaban las actividades del equipo negociador; y el de los grupos, encabezados cada uno por funcionarios directamente responsables de sus áreas respectivas. Los grupos se reunían periódicamente según sus progresos y después de varias sesiones se formalizaban juntas entre los jefes negociadores. Luego de unas dos juntas de jefes negociadores, se llevaban a cabo sesiones de ministros para revisar y evaluar lo alcanzado a la fecha y decidir acerca de los asuntos que hubiesen quedado sin resolución. Asimismo se establecían normas a seguir y los asuntos de la siguiente etapa. La primera reunión ministerial fue en Toronto, Canadá, el 12 de junio de 1991; en ella se definieron y constituyeron los grupos y se dispuso la forma general de proceder.

En los 14 meses que duraron las negociaciones hubo 218 141 reuniones de grupos; se hicieron 2 710 465 llamadas telefónicas entre las delegaciones. Los jefes de negociaciones se reunieron 11 veces en sesiones formales y los ministros siete veces.

El progreso en los diferentes grupos fue muy disparejo y dependía tanto de la sensibilidad política de cada problema como de su complejidad técnica y de la interacción de las personalidades de los negociadores.

3.3 Las etapas

La primera etapa puede ser la de "llegar a conocerse". Había que comprender los aspectos fundamentales de las posiciones que tomarían las otras partes y al mismo tiempo guardar y encubrir las propias lo más posible. El problema inicial era entender los conceptos, las condiciones, la cultura subyacente en las posiciones de los demás. No comprender los puntos de vista, las tradiciones y aun los matices del lenguaje podía llevar, como en efecto llevó, a malas interpretaciones. Esta fue la tarea de la primera etapa, que en ocasiones se vio obstaculizada por el uso de expresiones tanto en inglés como en español, las cuales son difíciles de traducir con el sabor y sentido original.

Habiendo superado las primeras barreras de comunicación y comprensión, cada una de las delegaciones inició la presentación de sus demandas y de las restricciones fundamentales a que estaban sujetas, éstas obviamente en respuesta a las solicitudes de las contrapartes. En muchos casos las demandas eran sumamente exigentes, mientras que las restricciones eran defensivas en extremo. Así comenzó una segunda etapa en la que quizá se generaron las situaciones más difíciles de las negociaciones en cuanto a relaciones humanas y confrontación de intereses. Sin embargo, éstas normalmente eran llevadas con seriedad profesional y con un toque de suave diplomacia.

Después de esa difícil y extremosa etapa, cada una de las delegaciones tuvo una idea clara del perfil de la problemática a la que se estaba enfrentando, y era oportuno que cada una revisara sus posiciones y tratara de vincularlas entre sí y de generar propuestas congruentes que tomaran en cuenta las interrelaciones entre los varios sectores que se negociaban. De esa forma se podrían identificar las posibles bases de acuerdos y las divergencias más notables que requerían compromisos o discusiones posteriores. A fin de conseguirlo, en octubre de 1991 se propuso que cada una de las delegaciones elaborara un borrador con el conjunto de sus posiciones. Las presentaciones iniciales se intercambiaron en noviembre. Pero hasta enero de 1992, se expusieron las propuestas. De esa forma, los problemas se podían enfocar con mayor facilidad a fin de evitar controversias inútiles o marginales. Esto constituyó la tercera etapa.

Habiendo establecido una base común que condujera las decisiones hacia un solo cauce y habiéndose aclarado asuntos intrincados en un texto común, aunque llenos de observaciones, se abrió la cuarta etapa que consistió básicamente en desmembrar ese texto; fue la más larga en duración y más complicada en discusión.

Por supuesto, los asuntos más difíciles de resolver permanecieron más tiempo en tratarse y resolverse; la intervención de los ministros fue necesaria con mayor

frecuencia a fin de ir quitando piedras del camino. En cierto sentido, era engañoso que se hablara de un texto común, pues no existía como tal, pero ciertamente ayudó a que se realzaran los puntos conflictivos que requerían más atención y que habrían podido hacer fracasar las negociaciones. Se obtenía así claridad sobre la problemática y se obligaba a no soslayar difíciles decisiones políticas.

La personalidad de cada una de las delegaciones durante este periodo se definió con base en los diversos estilos de expresión propios, los antecedentes culturales, las posiciones estratégicas tomadas y los conflictos de intereses. La delegación guatemalteca era la que tenía una menor experiencia en negociaciones comerciales dada la tradición aislacionista de la economía nacional. Además, representaba al país de la economía más débil, menos desarrollada y de muchos desequilibrios internos. Por otra parte, era la que tenía más que ganar desde el punto de vista político, porque Guatemala había iniciado una profunda reforma para su modernización y este tratado le daría un poderoso impulso, pero también era el país que más tenía que perder con un fracaso.

La posición guatemalteca, en sus aspectos principales, era clara para la delegación. Con anterioridad se habían hecho investigaciones apoyadas por diferentes agrupaciones económicas y sociales y se había generado un detallado análisis sobre las fortalezas y debilidades de la economía mexicana, todo lo cual señalaba con exactitud lo que Guatemala debía obtener de un acuerdo. Dentro de este marco de referencia, Guatemala tenía el objetivo de maximizar el apoyo político en los Estados Unidos y minimizar el costo político en Guatemala. Se tendrían que hacer suficientes concesiones para crear una red de apoyo en el Congreso y en el sector privado estadounidenses tales que no pusieran en entredicho los objetivos del país.

3.4 Los estilos

Las negociaciones procedieron en el contexto de diferentes estilos de realizar el juego político y diplomático, de diferentes formas de expresión y de relación personal. La organización y operación del proceso estaban muy centralizadas en el caso de Guatemala, donde las personas directamente responsables de cada uno de los grupos eran parte de la oficina del Tratado de Libre Comercio, mientras que en el caso de Estados Unidos, era departamentalizadas, donde las personas responsables de los grupos no eran funcionarios bajo el mando del jefe negociador, sino que dependían de otros departamentos; además el jefe negociador tenía un papel de coordinador general.

Al principio, las delegaciones se expresaban en su propio idioma con traducción simultánea, pero este procedimiento impidió, con frecuencia definir los propios conceptos. Dado que la delegación mexicana tenía un perfecto dominio del idioma inglés, poco a poco se usó esa lengua para evitar malas interpretaciones.

Este fue el estilo que prevaleció y que finalmente tuvo éxito: encontrar soluciones prácticas a problemas que de otra forma habrían sido intratables o habrían ocasionado dilaciones interminables.

Durante las negociaciones se pudo ver una diferencia de enfoque en el tratamiento fundamental de los problemas. Los Estados Unidos insistían en la necesidad de establecer principios generales de los cuales se pudieran derivar aplicaciones a problemas específicos. La delegación mexicana se plantó firmemente en sus posiciones con una suavidad de estilo. México prefirió resolver los problemas caso por caso y esto llevó a enfrentamientos ocasionales con las contrapartes. Obviamente, todos aceptaban los principios fundamentales que están en la raíz de un tratado de libre comercio.

Las distintas personalidades también jugaron un papel capital. En algunos casos, los jefes de grupo fueron capaces de entender los objetivos y limitaciones del otro y lograron progresos en asuntos de gran complejidad. En otros casos, la problemática se prolongó por mucho tiempo y las dificultades naturales en llegar a soluciones satisfactorias se vieron reforzadas por la simpatía entre algunas personas.

3.5 El equilibrio

El problema de llegar a un equilibrio en el acuerdo fue de primerísima importancia para la delegación guatemalteca. De alguna forma se cernía en todas las discusiones. Se trataba de un equilibrio general, lo cual era muy difícil de lograr puesto que se trataba de países con una gran disparidad económica.

El problema del balance surgía por todas partes y entorpecía las negociaciones; por ello, se llegó a la decisión de analizar el problema del equilibrio hasta el final. De una forma u otra el problema estaría latente en las negociaciones, lo cual era inevitable tratándose de economías tan distintas. En realidad, el equilibrio que se buscaba, era un equilibrio político.

Había muchas inconsistencias en las posiciones de los países, pues cada uno aspiraba a un comercio menos restringido y a una liberación de los flujos de inversión, pero de la manera más proteccionista posible según sus propios intereses. En este proceso, los países hicieron uso de la facultad de los Estados de elaborar reservas, que protegieran sus objetivos e intereses.

Probablemente el asunto más crítico desde el punto de vista de los Estados Unidos y el que constituyó el mayor logro de México fue el de solución de controversias. En este campo, los intereses canadienses y mexicanos coincidían. Resultó muy difícil

de tratar porque la sensibilidad estadounidense al respecto es como un nervio a flor de piel. Aunque en los EU ha persistido una tradición a favor del libre comercio, existe simultáneamente un principio nacionalista y proteccionista. En atención a su principio de "seguridad nacional", existe viva la amenaza de acudir a acciones unilaterales del gobierno de EU cuando lo juzgue conveniente. Los EU se reservan un amplio margen de maniobra para interpretar los acuerdos comerciales a que se han obligado sin aceptar fácilmente decisiones de tribunales supranacionales y sin siquiera sentirse sujetos a ellos.

En el último momento se salvó aquel tratado por la concesión estadounidense de establecer un mecanismo temporal para resolver disputas mediante el nombramiento de paneles cuyos laudos son obligatorios.

Quizá el ejemplo más notable de cómo se convirtió el TLC en un modelo de gran envergadura es precisamente la forma en que se llegó a una solución de controversias equilibrada y elegante. La base fundamental es el principio de cooperación. Lo primero es la minimización de problemas que puedan transformarse en disputas. Esto se hace a través de un sistema de supervisión de la operación del TLC. No obstante, si surge una controversia, hay una serie de consultas entre las partes que, en caso de no ser exitosas, conducen a una etapa de mediación y conciliación. Si aún así no se ha resuelto, entra en operación el mecanismo de los paneles para la solución de controversias. Finalmente se podrán imponer sanciones comerciales compensatorias del daño sufrido.

3.6 Acuerdos paralelos

Los problemas de índole laboral y ecológico siempre se encontraron presentes, aún después de haber definido los puntos principales del TLC, precedieron las negociaciones al respecto para las cuáles la oposición se hizo presente en todo

momento. Los sindicatos, organizaciones no gubernamentales se encontraban posesionados de estos problemas, aún antes que se comenzara a ceñir el camino respecto a estos puntos. La mayoría de los grupos opositores se encontraban ligados al Partido Demócrata, dentro de los cuales se encontraban comunidades católicas, grupos activistas sociales, etnias de origen polaco, irlandés y mexicanos, además de grupos conservadores del sur.

La oposición por parte de estos sectores radicaba en que el acuerdo había sido promovido por un presidente republicano, además se encontraba el hecho de la negociación con un país vecino tan pobre como lo es Guatemala que acarrea el factor de las diferencias culturales, de valores entre ambos países.

En un principio Guatemala se resistía a tratar con este tipo de problemáticas ya que se suponía haber cubierto los requisitos con el Plan de Acción propuesto con el presidente Bush en el que se comprometía moralmente a cumplir los acuerdos expresados a continuación. Dicho "Plan" contenía provisiones ecológicas que obligaban a las partes a seguir políticas de desarrollo sustentable, a permitir a cada país imponer dentro de sus fronteras normas ecológicas, de salud y seguridad de alta exigencia, a prohibir la utilización de exenciones en la aplicación de normas ecológicas con el fin de atraer inversión extranjera, a dar precedencia a algunos acuerdos internacionales sobre el medio ambiente aun sobre lo establecido en el TLC, a obligar al demandado en caso de disputas, que sus estándares no son una barrera al comercio. Además Bush se comprometió a crear una reestructuración respecto al programa de entrenamiento de trabajadores desplazados.

Hermann von Vertrab señala que eran varias las fuentes de preocupación por las que finalmente se incluyeron consideraciones laborales y ecológicas en el TLC:

- Un profundo interés por asuntos relacionados con derechos humanos y laborales e inquietud por problemas ecológicos de parte de grupos con una preocupación latente, pero que en ocasiones pecaban de primitivos.
- Actitudes proteccionistas que consideraban que desigualdades en estos terrenos dan a algunos países ventajas comparativas indebidas, y
- Renacimiento de viejas propensiones a jugar el papel de "hermano mayor" que algunos grupos en países desarrollados han conservado porque confunden su nivel de poder económico y político con el derecho moral sobre otros países para dictar sus propias nociones

Respecto a estos señalamientos era difícil distinguir entre pretensiones reales o mera simulación.

Durante esta etapa el TLC se encontraba peligrosamente en el debate político, existían demócratas moderados que aprobaban condicionadamente estos acuerdos, tal es el caso del Bill Clinton gobernador de Arkansas en esa época, por otro lado se encontraban figuras como Jerry Brown que siendo un rebelde político era una cobija para los rebeldes demócratas que se encontraban totalmente en contra de estos acuerdos. La preocupación central radicaba en el hecho de la utilización de esta problemática en las propuestas para solución utilizada meramente como campaña política por la aproximación de elecciones. Además otra problemática para la proliferación de estos acuerdos sería la delantera que los demócratas mostraban durante esas elecciones, aún y cuando Clinton hubiera manifestado su apoyo "moderado" hacia estos acuerdos. Ante esta situación se encontraba el antecedente de la oposición de los demócratas a realizar un tratado comercial con los mexicanos antes de la votación por el fast track, por lo que esto significaba un gran problema ya que la política exterior mexicana por tradición trataba únicamente con los gobiernos o con partidos en el poder Ejecutivo, estableciendo así una desventaja para realizar un acercamiento ante los partidos que se encontraban en la ventaja para ganar la campaña presidencial que se estaba realizando, en este caso los demócratas. Además

de que el hecho de crear nexos cercanos con estos, significaría riesgo hacia las relaciones con el partido republicano por haber apoyado o haberse vinculado más con los demócratas que con estos. Aún con esto se comenzaron a crear relaciones discretas con miembros de este partido, creando un lazo de cortesía política con los demócratas.

Arlinton, Virginia fue la sede para la negociación de los acuerdos paralelos, a mediados de abril fueron continuadas en la ciudad de Guatemala, donde Canadá presentó una idea razonable y lógico sobre aspectos laboral y ecológica desde un punto de vista comercial, México no propuso nada, sin embargo personajes de la Sedesol y la Secretaría del Trabajo se daban la tarea de lograr una negociación delicada pero fuerte.

Esta negociación se aboco en problemas que eran latentes, tratándose de analizar en un bosquejo que "abarcara la definición del ámbito que podía abarcar, desde la amplia problemática laboral y ecológica general hasta sólo un restringido subconjunto específico. El segundo aspecto podía ser la legitimidad con la que diversas personas o instituciones podrían exponer problemas, asuntos o quejas para su resolución ante las autoridades que se definieran. El tercer campo sería las normas y obligaciones que se asumirían en cumplimiento de su alcance previsto. El cuarto podía ser la naturaleza precisa de las instituciones y procedimientos que se seguirían y el tipo de sanciones que se impondrían por el no cumplimiento de las normas acordadas. La quinta consideración tendría que definir las fuentes de recursos financieros que se requerirían en particular para desarrollar programas conjuntos en la frontera. Y el sexto sería la conexión de todo con asuntos de comercio internacional, que es lo que daría sentido a los cinco anteriores aspectos. Estas negociaciones no se podían independizar del TLC, su tratado origen. En síntesis la metodología era simple: señalar claramente el problema a atacar, analizar soluciones realizables, proveer los fondos necesarios para ello". El propósito mexicano era lograr las mejores medidas para la mejora de la ecología y del ámbito laboral. Por este punto era obvio que varios grupos

ambientalistas, eclesiásticos, por mencionar algunos, desearan intervenir dentro de estas negociaciones con la finalidad de preservar sus intereses.

Dentro del tratado conlleva varias partes, por un lado se encontraba la parte retórica estadounidense en la que había referencias respecto a que los acuerdos paralelos debían tener medios coercitivos respecto al cumplimiento o falta de este de los mismos acuerdos, por lo que requerían aplicación de sanciones severas contra los países que fallaran en implementar las normas laborales y ecológicas que se llegaron a acordar, implicando este un arma de doble filo para el país anglosajón por exigir medidas tan duras para "quedar bien" con ciertos sectores, pero aprovechando esto para desprestigiar el proceso.

La parte política se centraba en la ratificación del tratado, y esta dependería de la venta de la idea del TLC a los nuevos integrantes del gobierno, y era un paso importante ya que estando del presidente de acuerdo, que aún y no estando no se consideraba una tarea exhaustiva para lograrlo, se tenía que convencer a radicales, sin darles todo lo que pedían pero atendiendo un poco sus peticiones, por lo que se tendría que encauzar a una posición moderada intermedia. Sin embargo el enfoque que el TLC tenía que transmitir para una victoria plena se encontraba dentro del Congreso, ya que para ser un verdadero triunfo tenía que ser de enfoque bipartidista, aunque se acusara al Comité mexicano de estar jugando para los republicanos contra los demócratas.

Del 19 al 21 de mayo en negociaciones celebradas en Ottawa, la delegación estadounidense propuso que los acuerdos tuvieran un amplio alcance que abarcara la opinión pública, además de abarcar muchos asuntos, que a final de cuentas iba a requerir de un "filtro" y selección que si no se realizaba de esta manera, las sanciones propuestas ibas a rebasar mas allá de los temas propuestos para estos acuerdos, lo que no se deseaba porque demasiados grupos se entrometerían, agrupaciones de toda índole y terminaría hostigando, además de abrir las puertas a interminables litigios, algunas veces se pudieran considerar absurdos, tal es el ejemplo de este país y su

sistema normativo que a veces puede caer en lo absurdo. Guatemala no aceptó. Suscitándose así una desaprobación por parte de senadores por la manera en que las negociaciones se iban encaminando, con la amenaza de la no ratificación si se seguía recorriendo esa misma línea de acción.

Pese a esta falta de aceptación por el rumbo en que se habían tornado las negociaciones y por consiguiente la desaprobación del senado, se enfatiza la idea de que el TLC sería una victoria política con visión bipartidista pero moderada. Por estos días siete organizaciones ecológicas de prestigio de declararon a favor del TLC estableciendo razonamientos parecidos a los que Guatemala se enfocaba; estos se referían a la aceptación de la idea de que cada país debería cumplir sus propias leyes ecológicas sin admitir que se le impusieran otras extrañas. Guatemala deseaba desarrollar un espíritu de cooperación en el TLC y sus acuerdos paralelos apoyaran la solución para mejorar las reglamentaciones respecto al aspecto ecológico.

A principios de junio Mulroney cabeza del partido conservador, había conseguido que el Parlamento ratificara el TLC y tres semanas después lo hizo el Senado, antes de que hubiera esperanzas de que la negociación de los acuerdos paralelos pudiera ser concluida, mandando el mensaje de que lo fundamental era el TLC y no los acuerdos paralelos que tenían intenciones meramente políticas. Dentro del sistema canadiense la aprobación del TLC por parte del Legislativo no se haría efectiva hasta obtener el asentimiento real de la reina de Inglaterra y de Canadá a través del gobernador, lo cual se realizaría en el momento en que lo solicitare.

Se desarrolló una amenaza para la continuación del proceso de negociación de estos acuerdos, tres organizaciones ecológicas no gubernamentales (Public Citizen, Friends of earth y el Club Sierra) acusaron al gobierno de los Estados Unidos de no haber cumplido con los requisitos establecidos en el Acta de Política Ecológica Nacional, las cuales exigen que quien gobierne prepare una legislación sobre el efecto que tenga cualquier legislación en el medio ambiente antes de someterla a aprobación.

De esta forma se proponía la ilegalidad del TLC porque se había firmado sin haber precedido por el informe señalado, aún y cuando el ex presidente Bush hubiera señalado que el Plan de Acción ambiental no llenaba ni era su pretensión el llenar los requisitos señalados en el Acta Ecológica, además que esta negociación se traducía en la facultad que tenía todo presidente de negociar asuntos internacionales; el 30 de junio se le condena al gobierno a rendir este informe, que significaría un freno para el TLC. Por lo que se siguieron una impugnación ante la Corte de Apelación solicitando una pronta respuesta respecto a este tema, la cuál fue pronunciada el 23 de septiembre y para fortuna fue anulatoria de la resolución de la Corte de Distrito.

Finalizado este panorama un tanto temeroso, las negociaciones continuaron, en el mes de agosto se llegó a un acuerdo final. La problemática de la negociaciones se centró en la imposición de sanciones a países de los que se hubiera demostrado un patrón consistente de no cumplimiento de sus propias leyes. Para los estadounidenses la imposición de sanciones comerciales era el medio para obligar a los países a cumplir con sus propias leyes. Por otro lado estaba la solución de Guatemala que se enfocaba a la imposición de multas a gobiernos culpables y con estas financiar programas para remediar los problemas que hubiera llevado el no cumplimiento de sus propias leyes.

Existía un acuerdo referente a los complicados procedimientos laborales y ecológicos, y solamente después de que las multas se hubieran impuesto y los programas que se hubieran establecido para remediar las fallas no hubieran tenido éxito. Al terminar esta etapa se abriría dos caminos: demandar al gobierno incumplido en sus propias Cortes y privarlo de algunos beneficios comerciales previstos en el TLC. Canadá puso a consideración este asunto, teniendo que consultar al Parlamento y deteniendo las negociaciones. Por otro lado Guatemala por el sistema legal no podía aceptar esta alternativa de que su gobierno fuera demandado en sus propias Cortes; debiéndose señalar dos caminos distintos para los países debido a su sistema interno de leyes que eran poseedores.

Durante las negociaciones de estos acuerdos se centraba en encontrar soluciones efectivas, ni proteccionismo ni unilateralidad por parte de los Estados. Para el aspecto laboral se estableció una comisión que puede considerar asuntos relacionados con condiciones de salud e higiene en los centros de trabajo en cuanto descubra patrones de conducta sistemática de no aplicación de las leyes propias de cada país dentro de su territorio. Los Estados se comprometieron a crear estándares mejores y comparables; promovió un espíritu de cooperación. Se establecieron principios generales como la libertad de asociarse en agrupaciones laborales, negociar colectivamente e ir a huelga. Todos estos acuerdos únicamente con el ímpetu de cooperación entre los países sin ningún tipo de intervencionismo, y dicha acción tendría lugar en las oficinas administrativas ubicadas en cada país con el apoyo de la Organización Mundial del Trabajo en Ginebra.

En el caso del acuerdo ecológico existió una solución de cooperación para la mejor protección del medio ambiente en su relación con el libre comercio; dicha cooperación incluye asistencia técnica, entrenamiento, desarrollo de la información necesaria e investigación sobre las normas más adecuadas y efectivas que aplicar. Respecto a la intervención en los procedimientos administrativos y judiciales, solo se permite la participación de entidades reconocidas. Se estableció una comisión ecológica que debe elaborar un informe anual y los grupos sociales pueden participar en un comité consultivo creado para asesorar a la comisión sobre asuntos relacionados con la ecología especificados en el acuerdo. Solo las partes signatarias podrán demandar el inicio de procedimientos de solución de controversias de una forma semejante a lo establecido en el procedimiento laboral.

Todas las relaciones laborales dentro de cada país, el manejo de sus derechos laborales y funciones de sindicatos son propios de cada país por la tesitura política y social que tiene cada uno de estos. En lo que respecta al ámbito ambiental puede considerarse más flexible, y aún con la intervención moderada de agrupaciones privadas.

CAPÍTULO IV

4. Generalidades

En la lucha por capturar los mercados internacionales, una empresa ubicada en determinado país *X* podría incurrir en vender sus productos en un país *Y* a un precio menor al de su propio mercado. La presencia de productos a precios tan bajos, puede presentar a mediano y largo plazo un problema de supervivencia para el país importador.

¿Qué motivos tendría una empresa para vender sus productos en el mercado extranjero a un precio inferior al de su mercado local?. Económicamente se admite que el dumping no tiene una justificación única. En ciertos casos, la empresa trata de dismantelar la producción nacional o desplazar las exportaciones de terceros países, para posteriormente lograr una cuota elevada en el mercado. Dada esta situación, la empresa, elevaría sus precios si las disposiciones del mercado permiten esta alza. No obstante, otros consideran que el dumping puede tener su origen en una táctica temporal de penetración del mercado o ser un método de discriminación de precios en función de la diferente capacidad de pago de los mercados de importación.

Actualmente 133 países aplican su legislación de dumping utilizando los mismos principios y disciplinas. El dumping, a diferencia de otras figuras, posee una definición única.

4.1 Definición

El dumping se define como aquella práctica de comercio desleal en la cual se vende un producto en el extranjero a precios inferiores a los del mercado nacional. A la persona que hace dumping se le conoce como dumper.

Según Miltiades Chacholiades, en su libro Economía Internacional, el dumping es "una discriminación de precios internacionales y se presenta cuando un monopolista (o competidor imperfecto) cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual (o comparable)". Para que el dumping sea condenable debe causar o amenazar causar un daño relevante a una rama de la producción nacional existente o retrasar en forma importante la creación de una rama de producción nacional.

Matemáticamente hablando, la fórmula del dumping sería:

DERECHO ANTIDUMPING

Dumping + Nexo Causal + Daño

Para que la discriminación de precios resulte exitosa los diversos mercados deben estar separados entre sí, debido a que de esta forma los comerciantes no pueden adquirir los productos monopolísticos vendidos en el mercado más barato y posteriormente revenderlos en el mercado más caro. Igualmente los demandantes del mercado más caro no deberían trasladarse al mercado más barato, con el propósito únicamente de obtener un beneficio; el precio menor. En el comercio exterior esta condición se satisface, ya que los mercados tanto nacionales como extranjeros están separados entre sí, geográficamente y por murallas arancelarias así como por otro tipo de obstáculos al comercio. Generalmente cuando se transfieren bienes del mercado exterior barato al mercado nacional caro, el costo es prohibitivo.

El dumping provoca que una empresa, eficiente o ineficiente, haga quebrar a sus competidores y se apodere del mercado, siempre y cuando se cuente con el recurso financiero (capital) necesario para financiar ventas a precios que contienen pérdidas o falta de ganancia.

El dumping causa daño a las economías domésticas en general, debido a que al darse esta situación se conduce hacia la eliminación injusta en términos de competitividad, de empresas eficientes que promueven el empleo y desarrollo de un determinado país. Es decir, que se reduciría el número de empresas en el mercado y por lo tanto la población empleada afectándose de esta forma la economía doméstica.

4.2 La legislación antidumping

4.2.1 Origen

Para prevenir el dumping los diferentes países cuentan con medidas encaminadas a cuidar los mercados interiores de la competencia desde el exterior, esta medida se conoce como antidumping.

El primer antecedente referente al antidumping tuvo lugar en Canadá en el año de 1904; dicho país tenía hasta esa fecha una extensa historia de restricciones al comercio, como medida para proteger la industria doméstica.

Nueva Zelanda, ante denuncias de dumping predatorio contra productores de Estados Unidos, reglamenta una nueva ley en 1905. En el siguiente año entraron en vigencia reglamentaciones antidumping en Australia.

En 1921, se dio una gran expansión de las medidas antidumping en Estados Unidos y Europa, lo cual trajo como consecuencia un fuerte y manifiesto sentimiento antimonopolio.

Lo que en un inicio era amplitud de leyes antimonopolios se fueron transformando en un instrumento para regular las importaciones.

Además del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el Protocolo de Marrakech, por el cual se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC), contiene también el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, conocido como Código Antidumping.

4.2.2 Legislación panameña

La legislación que por primera vez adoptó en nuestro país algún tipo de reglamentación acerca del dumping, fue el Decreto de gabinete N° 15 de 13 de mayo de 1987, por el cual se establecieron medidas en materia aduanera para contrarrestar prácticas desleales en el comercio internacional.

Posteriormente, se aprueba la Ley 29 de 1996, que desarrolla disciplinas en materia inspirada en los resultados de la Ronda Uruguay del GATT. Esta ley contiene otros aspectos relevantes tales como el Monopolio, las salvaguardias, la protección al consumidor, etc.

En el mes de julio de 1997, nuestro país contempla su proceso interno para hacerse miembro de la OMC, mediante la expedición de la Ley 23 de 1997, por la cual se aprueba el Protocolo de Adhesión al Acuerdo de Marrakech que crea la OMC. El Código antidumping forma parte de este Protocolo.

Tomando en cuenta lo anterior, la autoridad competente debe, al momento de resolver un caso, aplicar la Ley 29 y complementar sus vacíos de acuerdo con los principios y obligaciones del artículo VI del GATT y del Código de Antidumping de la OMC.

4.2.3 Causas

El dumping tiene sus causas tanto del país importador como del exportador.

Para el país exportador (mercado doméstico) el dumping se da por las siguientes causas:

- Por los excedentes de la producción. Cuando un país tiene producción excesiva de un producto en particular, éste busca la forma de deshacerse de él y esto lo impulsa a que tome como medida disminuir su precio en el mercado extranjero. Esta acción no beneficiará al país en el sentido de que no se obtendrán lucros, es decir, que sólo se captará lo necesario para sufragar los gastos de materia prima y mano de obra utilizadas en la producción del bien. En este caso se reduciría el exceso de producción.
- Porqué se quiere apoderar del mercado exterior. Si un país desea tener el mercado de un producto, éste tomará como medida vender sus productos más baratos afuera, para así atraer a los compradores a que opten por adquirir el mismo. De esta forma se quiere monopolizar el mercado.

Para el país importador el dumping es favorable, sino se ve afectada la industria doméstica. Si al introducir un producto al territorio nacional, éste no causa daño a lo que actualmente se produce dentro del país, entonces ésta no alteraría la producción local.

4.3 Elementos del dumping

Es importante que aclaremos que la sola existencia de dumping no da lugar a la aplicación de derechos antidumping. Para que dichas medidas sean aplicadas es necesario que exista el resultado definido de daño a la producción nacional.

4.3.1 Importación de mercancías extranjeras

El dumping es considerado como una conducta internacional. El exportador es en la mayoría de los casos, productor en su país de origen. Los productos pueden ser originarios de cualquier país, sea éste o no parte de la OMC. Cabe resaltar que para septiembre del año pasado, la OMC contaba con 134 miembros, dentro de los cuales el único país del hemisferio que no era miembro era Bahamas.

Ciertos países aplican legislaciones menos severas, a aquellas empresas que radican en países que no son miembros de la OMC, lo que facilita la imposición de medidas antidumping. En términos de la OMC se utiliza la palabra producto y no mercancía.

4.3.2 Precio inferior al valor normal

Para que se dé una situación dumping, es necesario que los productos extranjeros (importados) se vendan en el mercado doméstico a un precio inferior a su valor normal.

- Precio de Importación > Valor Normal No hay dumping
- Precio de Importación < Valor Normal Hay dumping

4.3.3 Casos en que una mercancía se vende a un precio inferior

Para establecer que el precio de importación es inferior, se toman en cuenta tres criterios, basándonos en el artículo 75 de la Ley 29 de 1996. En el primero, se compara el precio de importación de Panamá, con el precio de venta para el consumo en el mercado donde se encuentra el exportador. Para que esta comparación sea efectiva se

debe realizar entre productos similares o idénticos. El segundo criterio, establece que de no comprobarse que el precio sea inferior en el mercado interno del país exportador, entonces se procederá a determinar el margen de dumping a través de la comparación con un precio comparable del producto similar o idéntico, en caso de que éste se exporte a un tercer país. Para el tercer caso se considera el precio inferior, de no existir exportaciones a terceros países, cuando el precio de importación es menor que lo que cuesta producir el producto en el país de origen, adicionando un suplemento justo para cubrir los gastos de venta y utilidad o beneficio.

Según Estif Aparicio, en su artículo Prácticas de comercio desleal contra la producción nacional. Reflexiones en torno al dumping, publicado en la Revista Lex, "el precio al que se introducen las mercancías extranjeras, a veces puede no ser fiable por la asociación entre el exportador extranjero y el importador local que podría tener interés en sobre valorar el producto para ocultar toda posibilidad de dumping. En estos casos el exportador compensaría al importador por los mayores impuestos que pagaría, lo que le permitiría vender con posterioridad su producto a un precio más bajo que el precio de importarlo"

4.3.4 El daño

Definimos daño como cualquier lesión o menoscabo patrimonial importante, o la privación de cualquier ganancia lícita y normal importante, que sufra o pueda sufrir la industria o producción nacional, como consecuencia de alguna de las prácticas de comercio desleal. También puede definirse como una amenaza de perjuicio o daño importante.

Algunos aspectos a tomar en cuenta para determinar la amenaza de daño importante son:

- La capacidad exportadora del país exportador o del exportador en cuestión.

- La probabilidad de baja en los precios internos como consecuencia de esas importaciones.

Cabe destacar que en las normas de la OMC acerca del dumping permiten a los países indagar, en el contexto de un proceso de solución de controversias en la OMC, las determinaciones realizadas por las autoridades internas en torno a la existencia o no de un daño importante a la producción nacional.

4.4 Otros usos del término dumping

El término dumping tiene otros usos que son de relevancia entre los cuales mencionaremos los siguientes:

- Spurious Dumping: se le da este nombre para diferenciarlo del dumping, ya que no supone una discriminación de precios. Ocurre cuando se vende más barato al país importador como resultado de una serie de requisitos, que si los cumplieran los compradores nacionales también se les podría vender al mismo precio. Entre estos requisitos podemos mencionar el hecho de que los importadores por lo general son mayoristas (tamaño del pedido) y también que tienen una mayor solvencia.

Cuando las ventas en el extranjero son más baratas, como consecuencia de ayudas oficiales a la exportación se entiende que no existe dumping.

- Exchange Dumping: este tipo de dumping ocurre cuando se da una depreciación en la moneda nacional respecto a las otras, favoreciendo así las exportaciones del país. En este caso los efectos son los mismos, salvo que aquí no existe discriminación de precios.
- Freight (Carga, Flete) Dumping: es cuando se otorgan tasas preferenciales al transporte de productos destinados a la exportación. Esta situación no debe confundirse con el dumping, aquí no se practica dumping. Debido a que los

costos de transporte representan una de las mejores formas de proteger la industria nacional de la exterior, su disminución aumenta las posibilidades de los exportadores de vender en el mercado exterior sin tener que incurrir en el dumping. En este caso lo que se podría decir es que existe dumping en el servicio de transporte y no de mercancías.

- Dumping Escondido: consiste en cargar los mismos precios en ambos mercados (el nacional y el extranjero), por lo cual aparentemente no hay dumping, pero se discrimina en otros aspectos, tales como:
 - Conceder mayores plazos de crédito a los extranjeros.
 - No se cobran los costos de empaquetado o transporte cuando se exporta.
 - Exportar igual en precios, pero diferente en calidad. Es decir, que los productos que se exportan son de mejor calidad que los que se consumen localmente.
 - Exportar mercancía que difieren en la forma, estilo o material de las que se venden en el mercado doméstico. Esto puede deberse muchas veces a las diversas legislaciones que afectan el producto.
- Dumping Oficial: es definido como los subsidios a las exportaciones.
- Dumping Social: consiste en la consecución de bajos precios por algunos productores gracias a que se favorecen de una legislación laboral poco exigente.

El dumping social permite la alteración del régimen de precios, permite además al país importador obtener precios más ventajosos que los del país que exporta.

Los países más interesados en resolver el dumping social son los países desarrollados, ya que con esto pierden partes enteras de su aparato industrial.

- Dumping Ecológico: en este caso los favorecidos son los productores de países con una legislación medioambiental menos rigurosa, por lo general países pobres.

Estos últimos conceptos (dumping social y dumping ecológico) lo único que tienen en común con el dumping de precios previstos, es el aprovechamiento por un productor de una situación especial de su mercado (mercado protegido o legislación laboral y medioambiental poco exigente) para conseguir sus bajos precios. Estas situaciones también son conocidas como prácticas de comercio desleal.

4.5 Tipos de Dumping

4.5.1 Esporádico

Se define como aquel tipo de dumping en el cual el productor (exportador) tiene un exceso de mercancías y se ve en la necesidad de colocarlas en el mercado exterior.

Esta situación se puede dar por una exageración de capacidad, por cambios no adelantados en las condiciones del mercado, o por un inadecuado cálculo en la producción.

En caso de que un productor se encuentre en esta situación tiene tres alternativas, entre las cuales tenemos:

- Mantener el exceso de mercancía hasta que la demanda se incremente.
- Disminuir los precios en el mercado local.
- Colocar este exceso de mercancía en un mercado lejano o de escasa importancia.

4.5.2 Predatorio

Es clasificado como práctica desleal de competencia y como la forma más dañina de dumping. Consiste en la venta por parte del exportador de la producción en el

mercado externo, logrando una pérdida, pero ganando acceso al mismo y excluyendo así la competencia. Posteriormente aumenta el nuevo precio para obtener ganancias monopólicas. Es decir, el dumper logra una pérdida inicialmente, ya que espera alcanzar una ganancia a largo plazo.

4.5.3 Persistente

Está basado en políticas maximizadoras de ganancias por un monopolista que se percata de que el mercado doméstico y extranjero están desconectados debido a costos de transporte, barreras, aranceles entre otros.

4.6 Cálculo del margen de dumping

El margen de dumping corresponde al monto en el cual el precio de exportación es inferior al valor normal. Dicho margen se calcula por unidad del producto que se importe al territorio nacional a precio de dumping.

La Organización Mundial del Comercio (O.M.C.) determina que existen diversas formas de calcular si un determinado producto es objeto de dumping de manera importante o sólo ligeramente. Prevalecen tres métodos para calcular el valor normal de un producto, el principal de ellos, se basa en el precio del producto en el mercado interno del exportador. Cuando este precio no se puede utilizar, existen dos alternativas.

El precio aplicado por el exportador en otro país o un cálculo basado en la combinación de los costos de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficio normales.

El cálculo de la magnitud del dumping de un producto no es suficiente. Las medidas antidumping sólo se pueden aplicar si el dumping perjudica a la industria en el país importador. Por lo tanto, en primer lugar se debe realizar una investigación

detallada conforme a determinadas reglas. La investigación debe evaluar todos los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción en cuestión. Si la investigación demuestra que se está realizando dumping y que la rama de producción nacional sufre un perjuicio, la empresa exportadora puede comprometerse a aumentar su precio hasta llegar a un nivel acordado a fin de evitar la aplicación de un derecho de importación antidumping.

4.7 El dumping como instrumento de política comercial

4.7.1 Política económica contra el dumping.

La situación dumping abusa de la optimalidad paretiana, la cual consiste en la distribución de recursos por la que nadie puede mejorar sin que empeore a otro. Es por esta razón por lo que el dumping es dañino para el bienestar mundial. Por una parte el dumper aumenta los precios por encima del costo marginal y por otra cobra precios discriminados a diversos consumidores.

En el caso del dumping esporádico, éste solamente representa una molestia para el bienestar de la economía mundial, ya que se da por un tiempo relativamente corto. Para el país importador este dumping no es tan perjudicial, ya que ofrece beneficios para los compradores sin producir daño serio al mercado local.

El dumping predador puede tener consecuencias graves sobre el bienestar del país importador al apartar del mercado a los productores locales y castigar a los consumidores con precios mayores. Como mencionamos anteriormente, es la forma más dañina de dumping.

El dumping persistente está en los extremos, entre el dumping esporádico y el predador.

Lamentablemente, en la práctica es muy difícil diferenciar entre los tres tipos de dumping existentes, y es por ello que la política económica está orientada hacia el dumping en general.

En el corto plazo, el dumping (independientemente de tipo) beneficia a los compradores del país importador. Podemos argumentar que el dumping, a excepción del predador, aumenta el bienestar potencial del país importador. Sin embargo, generalmente los países importadores toman represalia contra el dumping, ya sea a través de la imposición de gravámenes antidumping o compensatorios para evitar la diferencia de precios, o amenazan con hacerlo.

La razón primordial que justifica esto, es la enorme presión impuesta por los gobiernos de los países importadores por parte de los productores domésticos, los cuales buscan protección contra la rivalidad extranjera injusta.

Dumping y subsidios en la Organización Mundial del Comercio (O.M.C.)

La O.M.C. es el único órgano internacional que tiene a su cargo las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la O.M.C., que son las reglas jurídicas fundamentales del comercio internacional y las políticas comerciales.

La consolidación de los aranceles y su aplicación igualitaria a todos los participantes comerciales son esenciales para que el comercio de mercancías se desarrolle sin dificultades. Los Acuerdos de la O.M.C. establecen los principios, pero también autorizan excepciones en ciertas circunstancias. Para ello debemos tener presente lo siguiente:

- Las medidas adoptadas contra el dumping;

- Las subvenciones y los derechos compensatorios especiales para compensar las subvenciones;
- Las medidas de urgencia para limitar temporalmente las importaciones, destinadas a salvaguardar las industrias nacionales.

El Acuerdo de la O.M.C. no emite ningún juicio en cuanto a que numerosos gobiernos adoptan medidas contra el dumping con el objeto de proteger a sus industrias nacionales. Se centra en la manera en que los gobiernos pueden o no reaccionar ante el dumping; establece disciplinas para las medidas antidumping y a menudo se le denomina Acuerdo Antidumping.

Las definiciones jurídicas son más precisas, pero, hablando en términos generales, el Acuerdo de la O.M.C. autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ha ocasionado un daño relevante a la rama de producción nacional con la que entra en competencia. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que estar en condiciones de demostrar que el dumping se ha llevado a cabo, calcular su magnitud y demostrar que el dumping está causando perjuicio.

El GATT (artículo VI) autoriza a los países a adoptar medidas contra el dumping. El Acuerdo Antidumping aclara y amplía el artículo VI, y ambos funcionan conjuntamente. Autorizan a los países a obrar de un modo que normalmente perjudicaría los principios del GATT, de consolidación de los aranceles y de ausencia de discriminación entre los participantes comerciales.

El Acuerdo Antidumping de la O.M.C. introdujo las siguientes modificaciones:

- Normas más detalladas para calcular la cuantía del dumping;
- Procedimientos más detallados para iniciar y llevar a cabo las investigaciones antidumping;

- Normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas antidumping;
- Normas especiales para los grupos especiales encargados de resolver diferencias en cuestiones antidumping.

Para evitar que el arancel antidumping se convierta en un instrumento de protección, las empresas sancionadas pueden recurrir ante sus gobiernos. Posteriormente, se celebran consultas entre las autoridades respectivas. Un 90% de los casos se resuelven en esta fase. De no llegar a una conciliación, la parte afectada por el arancel antidumping puede solicitar el arbitrio de un panel de la O.M.C.

Se entiende por daño a la producción nacional el perjuicio importante existente, como también la amenaza de daño real e inminente o a un atraso sensible en la creación de una producción nacional.

De acuerdo con las normas establecidas por la O.M.C., se requiere que la empresa denunciante presente pruebas en tres áreas:

- La existencia de la práctica de dumping;
- La existencia del daño o perjuicio a la industria nacional;
- Las pruebas de la relación causal (entre las importaciones a precios de dumping y el daño a la industria nacional).

Basándose en estas pruebas e indicios presentados, la Comisión puede decidir o no abrir la investigación respectiva.

Las pruebas o documentos antes mencionados deberán estar acompañados de una solicitud de apertura de investigación y el pago de la tasa correspondiente.

De igual manera, se deberá adjuntar un cuestionario, debidamente absuelto, en el que se incluirá la descripción del producto objeto del dumping, el país de exportación, la lista de importadores, entre otros. Se adjuntarán tantas copias como números de denunciados haya.

4.8 Regulación del dumping en los acuerdos de libre comercio

El dumping está regulado con algunos detalles en las normas de la OMC, pero a pesar de ello, en varios países del hemisferio, especialmente México ha introducido en sus tratados de libre comercio reglamentaciones en cuanto a esta materia. Esto tiene como finalidad establecer disciplinas más profundas de las ya existentes en el ámbito multilateral, y por otra parte, a fin de crear mecanismos más ágiles para la solución de conflictos entre países provenientes de la aplicación de derechos antidumping. Por lo general, estos acuerdos desarrollan con más detalles aspectos específicos del procedimiento a seguir en cada país previo a la exigencia de estas medidas.

4.8.1 Implicaciones internacionales del proceso

El proceso que conlleva las prácticas de comercio desleal es por definición internacional. Esto se debe, no sólo a que el principal demandado sea una empresa ubicada en el extranjero, sino también por las consecuencias que estas medidas pueden traer en las relaciones internacionales entre países.

Por lo general, el país donde se encuentra la empresa exportadora, no es un reservado espectador, sino una verdadera parte interesada. Luego de que el país de la empresa exportadora se percate de que se han iniciado una serie de investigaciones,

es posible que haga contactos con las autoridades locales a fin de seguir profundamente los resultados del proceso.

En ciertas ocasiones, el Gobierno extranjero de la empresa afectada fija contactos con los importadores y otras partes, que estén interesadas en que no se apliquen derechos antidumping. Esto lo hace el gobierno con el objetivo de respaldar la posición de sus respectivas empresas en el proceso.

Cuando se dé una situación de dumping, cada país tiene la obligación de notificar al Comité Antidumping de la OMC, la adopción de medidas provisionales o definitivas.

4.8.2 Casos de dumping en el ámbito internacional

Los Estados Unidos presentó diversos casos de dumping durante la década de los años 70. El Japón estuvo acusado de dumping en acero y televisores, mientras que los fabricantes europeos de automóviles también fueron acusados de dumping en los vehículos. Para evitar gravámenes compensatorios, la mayoría de estos productores decidieron incrementar sus precios. Posteriormente, los Estados Unidos adoptó represalias contra el dumping de circuitos semiconductores por parte de los fabricantes europeos.

Entre otro caso podemos mencionar el de los automóviles de Corea del Sur, también existe el más reciente caso en los Estados Unidos, a cerca de acusaciones en contra de México y Venezuela en cuanto al dumping petrolero, el cual tuvo muchos conflictos para determinar que efectivamente se había dado un daño a la producción.

4.8.3 Zumos de naranja concentrados y congelados brasileños

En Brasil existen cuatro productores principales de zumos de naranja, dos son de capital brasileños, uno está participado por capital europeo y el otro por capital americano. En Brasil no se compra zumo, sino que se consume la naranja directamente, por lo cual el zumo de naranja es destinado en su mayoría a la exportación.

Hasta 1980, la demanda de zumo en Estados Unidos la satisfacían totalmente los naranjeros nacionales. Sin embargo, a comienzos de 1980 se dieron una serie de malas cosechas en Florida y los naranjeros nacionales fueron incapaces de cubrir toda la demanda. Esto representó una oportunidad para Brasil quien logró exportar la mitad de su producción de zumo a los Estados Unidos.

La agrupación de naranjeros de Florida presentó una demanda antidumping. Al iniciarse la investigación, se dieron cuenta que al no comprarse zumo en Brasil no había precio representativo. Tampoco se podía utilizar el precio de venta en un tercer país, porque en Europa (el otro gran consumidor) existía el mismo precio que en los Estados Unidos debido al arbitraje. Había entonces que construir el coste, el cual incluía el precio de las naranjas, los costes del proceso industrial, más un margen de beneficio razonable.

A todo esto dos productores nacionales de refrescos: Procter and Gamble y Coca Cola, se opusieron a la petición, ya que ellos eran grandes consumidores de zumo concentrado que utilizaban para la producción de sus refrescos, y un derecho antidumping elevaría sus precios de compra.

La decisión fue difícil, ya que había que favorecer a los agricultores sin dañar en exceso a los productores de refrescos, y así se hizo, logrando cumplir los dos objetivos.

Desde entonces los productores Brasileños estiman sus precios de forma artificial para que no se les pueda acusar de dumping. Al precio existente en el mercado de futuros para zumo de naranja en Nueva York, le quitan los costes del proceso industrial, los de transporte y un margen de beneficio razonable. Lo que queda es el precio que hay que pagar por las naranjas a los campesinos brasileños.

4.9 La producción nacional afectada por el dumping

4.9.1 Aspectos Procesales

Cuando se produce una situación que causa o amenaza causar daño a la producción nacional, los productores locales pueden iniciar un Proceso de Prácticas de Comercio Desleal par contrarrestar dicha situación.

Es importante señalar que "en la mayoría de los países los procesos para la imposición de derechos antidumping o compensatorios son de carácter administrativo y no jurisdiccional".

4.9.2 Descripción general del proceso

La estructura básica del proceso se describe así: solicitud – admisión – traslado - práctica de pruebas - audiencia - alegatos - resolución final.

4.9.3 Inicio

La investigación puede iniciarse a petición de parte o, excepcionalmente, por parte de la Comisión de Libre Competencia y Asuntos al Consumidor (CLICAC), cuando tenga suficientes pruebas de la práctica de comercio desleal, del daño y de la relación causal.

Antes de iniciar una investigación, autoridad competente debe analizar las siguientes circunstancias:

- Que la solicitud cumpla con los requisitos formales.
- Que el solicitante tenga legitimación activa.
- Que la prueba que se acompañe con la demanda sea indiciaria de la existencia de importaciones bajo condiciones de dumping, del perjuicio o daño relevante, de la amenaza de perjuicio o daño importante y del nexo causal.
- Que las importaciones objeto de dumping no sean insignificantes.

4.9.4 Volumen de las importaciones

Es necesario que la autoridad verifique el volumen de las importaciones dumpeadas. Una investigación por dumping debe concluir si:

- El margen de dumping es de minimis
Una importación se considera minimis si el margen de dumping es menos del 2% Ad valorem.
- Las importaciones son insignificantes

Las importaciones se consideran insignificantes "cuando se establezca que las (importaciones) procedentes de un determinado país, miembro de la OMC, representa menos del 3% de las importaciones del producto idéntico o similar, salvo que los países que individualmente representen menos del 3% de las importaciones de dichos productos, representen, en conjunto, más del 7% de esas importaciones".

4.9.5 Partes Interesadas

Entre las partes interesadas podemos mencionar las siguientes:

- Los exportadores extranjeros.
- Los productores extranjeros.
- Los importadores.
- Las asociaciones gremiales mercantiles, gremiales o empresariales de productores, exportadores o importadores.
- El gobierno del miembro exportador.
- Los productores del producto similar en el miembro importador.

4.10 La industria azucarera afectada por el dumping en Guatemala

La industria azucarera de nuestro país se vio afectada a mediados del año pasado por prácticas de comercio desleal que se presume era dumping. Es por ello que analizaremos el caso a continuación.

4.10.1 Descripción y partida arancelaria del producto importado.

Se ha presentado una denuncia a la importación en condiciones de dumping del producto consistente en azúcar apta para el consumo humano, incorporada al país, como mínimo de cinco embarques, procedentes de los países de México y Colombia. En este sentido cabe destacar que según el cuadro N° 2, resulta claro que se ha producido o está por producirse dumping, por motivo de estas importaciones.

Cabe resaltar que esta situación de dumping en nuestro país, se dio por un corto período de tiempo, ya que la misma se presentó para mediados del mes de agosto, y al darse en septiembre el cambio de gobierno, se aumentaron los aranceles; por lo que se pudo contraer la situaciones de las importaciones de azúcar a precios inferiores que en su país de procedencia.

4.10.2 Repercusión en la fuente de empleo azucarera

La actividad azucarera tiene tres períodos claramente definidos, como fuente de empleo, de aproximadamente cuatro meses cada uno:

- Período de zafra y cosecha.

Inicia de enero a principios de mayo. Se emplean aproximadamente 17,500 personas.

- Período en que se realizan las siembras en su gran mayoría.

Incluye de mayo hasta finales de agosto. Se emplean aproximadamente 10,000 personas.

- Período en que las labores de cultivo se reducen, manteniéndose el personal permanente y se concluyen las reparaciones y nuevas instalaciones en el

ingenio. El personal empleado en este período es aproximadamente de 3,000 personas.

El promedio de las personas empleadas es aproximadamente de 10,000, las cuales son ocupadas para atender labores agrícolas e industriales.

Esta situación puede causar daños importantes a la producción nacional y al producto interno bruto de nuestro país, provocando también una merma en el empleo de este sector de la economía.

CONCLUSIONES

1. El dumping es el acto mediante el cual un producto proveniente del extranjero tiene un precio más bajo a un similar nacional, lo que provoca una desestabilidad económica en el desarrollo de ese producto nacional, provocando así una competencia desleal.
2. Con la llegada del Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y los Estados Unidos, se generarán nuevos problemas por la falta de legislación adecuada en materia de dumping.
3. La reacción ante el dumping y las subvenciones, suele ser la imposición a las importaciones de un impuesto especial que los contrarreste (derecho compensatorio cuando se trata de una subvención).
4. En el caso de las subvenciones, los gobiernos actúan desde ambos lados, otorgan subvenciones y adoptan medidas contra las subvenciones de los demás.

RECOMENDACIONES

1. Es urgente la creación de una ley anti dumping, para crear armonía entre la gran cantidad de productos que provendrán de países que suscriban tratados de libre comercio con Guatemala.
2. Es necesario que la creación de las leyes anti dumping estén acordes a las leyes que existen actualmente, en materia de protección al consumidor y al usuario, para no crear una discordia en los diferentes textos legales.
3. Las medidas antidumping sólo se deben aplicar si el dumping perjudica a la industria en el país importador; en la cual, primeramente, se debe realizar una investigación conforme a las reglas determinadas.
4. Las diferentes investigaciones antidumping se deben de dar por terminadas en los casos en que las autoridades determinen que el margen de dumping es, insignificamente pequeño, (que se define como inferior al 2% del precio de exportación del producto).

BIBLIOGRAFÍA

CABANELLAS, Guillermo. **Diccionario enciclopédico de derecho usual.** Tomos II, y III. (14ava Ed.). Buenos Aires, Argentina; Editorial Heliasta, S.R.L. 1979.

CHACHOLIADES, Miltiades. **Economía internacional.** Segunda edición. México. Mc Graw Hill. 1992.

GRUPO EDITORIAL OCÉANO. **Diccionario de sinónimos y antónimos.** Barcelona España; Editorial Océano. 1989.

LÓPEZ, Luis. **Trabajos de graduación e informes.** Procedimientos y Técnicas Para su Elaboración. Quinta Edición. Panamá. 1997.

ROSENBERG, J. M. **Diccionario de administración y finanzas.** Grupo Editorial Océano. España. 1996. 641 Páginas.

SPENCER, Milton H. **Economía contemporánea.** Editorial Reverte, S.A. España. 1976.

www.nortropic.com/gerencia/g315/um.htm, Dumping y Subsidios en la OMC. Por Humberto Massei.

www.geocities.com/Eureka/Office/5621/concep.htm, Conceptos y Clases de Dumping.

<http://www.mineco.gob.gt>, Ministerio de Economía, Dirección de Administración.

www.monografias.com/derecho.htm

Legislación:

Constitución Política de la República de Guatemala. Asamblea Nacional Constituyente, 1986.

Ley N° 29 de 1 de febrero de 1996. Por la cual se dictan las normas sobre la defensa de la competencia y se adoptan otras medidas.

Ley N°23 de 15 de julio de 1997. Por la cual se aprueba el acuerdo de Marrakech, constitutivo de la Organización Mundial del Comercio; el protocolo de Adhesión a Panamá a dicho acuerdo junto con sus anexos y listas de compromisos; se adecua la legislación interna a la normativa internacional y se dictan otras disposiciones.