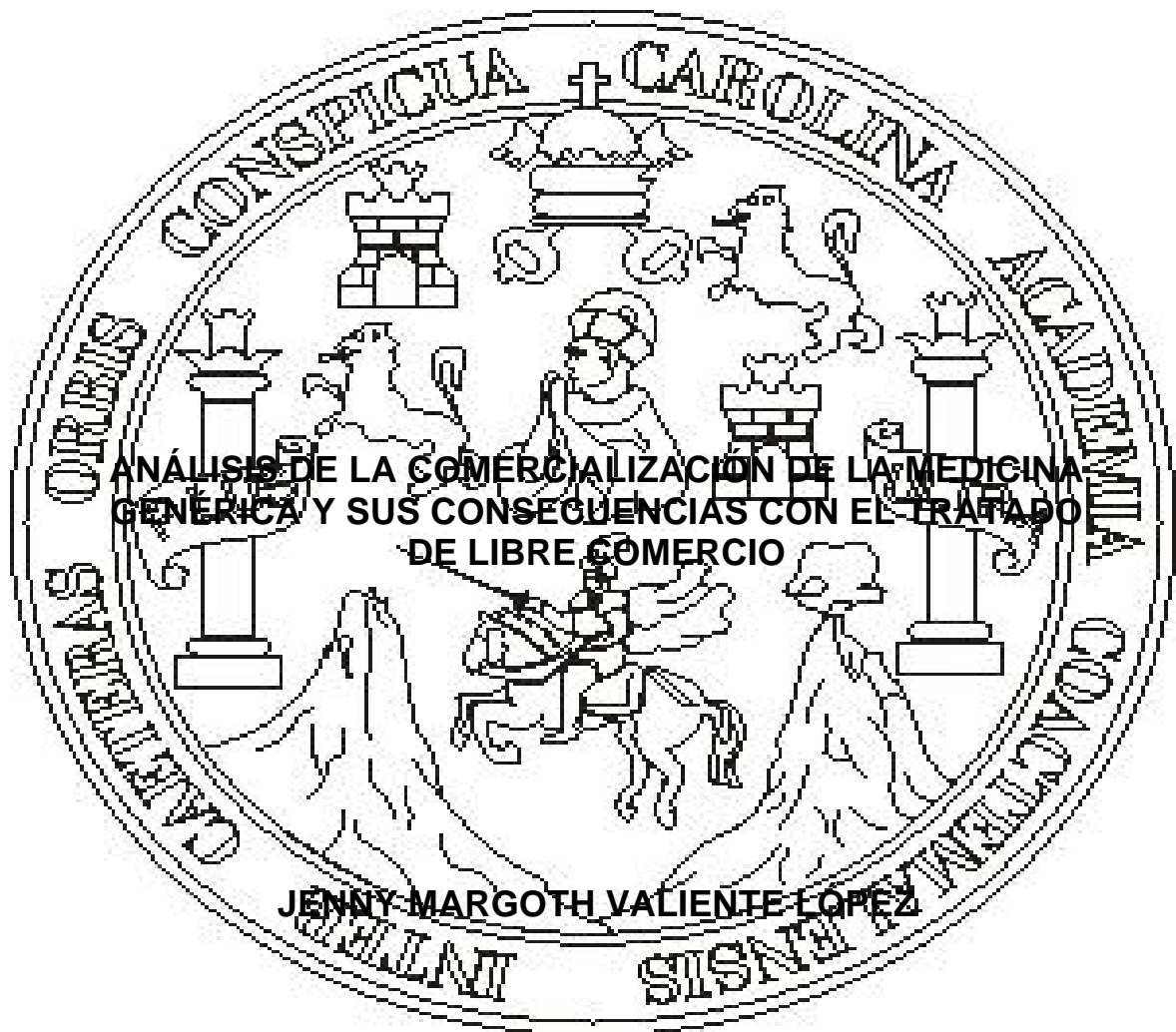


**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**



**ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACION DE LA MEDICINA
GENÉRICA Y SUS CONSECUENCIAS CON EL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO**

JENNY MARGOTH VALIENTE LOPEZ

GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2008

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

**ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LA MEDICINA
GENÉRICA Y SUS CONSECUENCIAS CON EL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva
de la
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
de la
Universidad de San Carlos de Guatemala.

JENNY MARGOTH VALIENTE LOPEZ

Previa a conferírsele el grado académico de

LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

y los títulos profesionales de

ABOGADA Y NOTARIA

Guatemala, noviembre de 2008

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
DE LA
UNIVERSIDAD DE 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. Marco Vinicio Villatoro López
VOCAL V:	Br. Gabriela María Santizo Mazariegos
SECRETARIO:	Lic. Avidán Ortiz Orellana

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN
TÉCNICO PROFESIONAL**

Primera Fase:

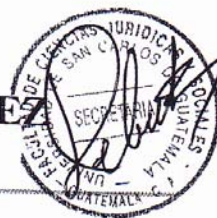
Presidente:	Licda. Floridalma Carrillo Cabrera.
Vocal:	Lic. Guillermo Díaz Rivera.
Secretario:	Licda. Mara López Cambran.

Segunda Fase:

Presidente:	Lic. Juan Carlos López Pacheco.
Vocal:	Lic. Fernando Giron Cassiano.
Secretario:	Lic. Victor Taracena Giron.

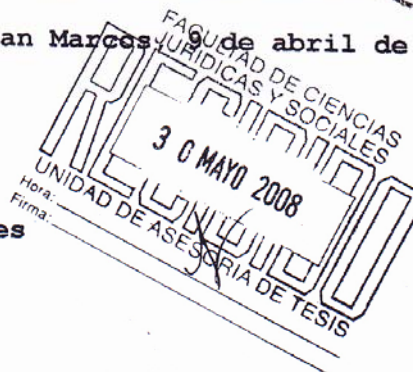
RAZÓN: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas y contenido de la tesis” (Artículo 43 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público).

BUFETE PROFESIONAL
LIC. CARLOS ENRIQUE BAUTISTA GODINEZ
ABOGADO Y NOTARIO



San Pedro Sacatepequez San Marcos, 9 de abril de 2008.

Licenciado
Marco Tulio Castillo Lutín
Jefe de Unidad de Asesoría de Tesis
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala
Su despacho.



Respetable Licenciado:

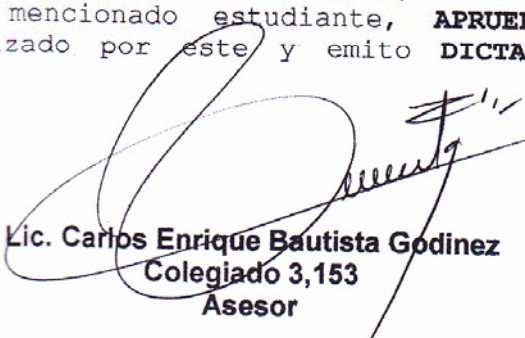
Reciba un cordial saludo. Como consta en sus registros, fui aceptado como asesor de la tesis del estudiante **JENNY MARGOTH VALIENTE LOPEZ**, cuyo tema se titula "**ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LA MEDICINA GENERICA Y SUS CONSECUENCIAS CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**". En virtud de esto, procedí a asesorar el trabajo mencionado, y basado en el Artículo 32 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, me permito exponer lo siguiente:

El enfoque metodológico que se utilizó en este trabajo fue la revisión bibliográfica y documental, apoyado en la técnica de la entrevista. El contenido temático fue desarrollado con base al análisis que se hizo de la bibliografía consultada: Libros, documentos y sitios web; además de las entrevistas realizadas. Las conclusiones alcanzadas fueron formadas con base en la interpretación de la investigación realizada, dando paso a las recomendaciones que en el estudio se plasmaron.

En cuanto a la bibliografía, se consultaron autores españoles, argentinos, mexicanos, colombianos y guatemaltecos, entre otros.

Por todo lo manifestado anteriormente, en mi calidad de asesor de la tesis del mencionado estudiante, **APRUEBO** el trabajo de investigación realizado por este y emito **DICTAMEN FAVORABLE** del mismo.

Atentamente;


Lic. Carlos Enrique Bautista Godínez
Colegiado 3,153
Asesor

Licenciado
Carlos Enrique Bautista Godínez
ABOGADO Y NOTARIO

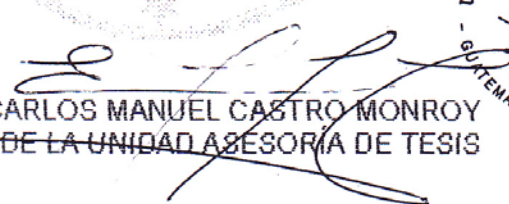
5ta Calle 1-38 Zona 4 San Pedro Sacatepequez, San Marcos.



UNIDAD ASESORÍA DE TESIS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
Y SOCIALES. Guatemala seis de agosto de dos mil ocho.

Atentamente pase al (a la) LICENCIADO (A) ROBERTO GENARO OROZCO
MONZON, en sustitución del (de la) revisor (a) propuesto (a) con anterioridad
LICENCIADO (A) EDWIN DOMINGO ROQUEL CALI para que proceda a
revisar el trabajo de tesis del (de la) estudiante JENNY MARGOTH VALIENTE
LÓPEZ, intitulado "ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LA MEDICINA
GENÉRICA Y SUS CONSECUENCIAS CON EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO".

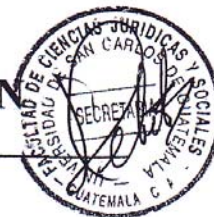
Me permito hacer de su conocimiento que está facultado (a) para recomendar
al (a la) estudiante, si así lo estima conveniente la modificación del bosquejo
preliminar de temas y de las fuentes de consulta originalmente contempladas,
asimismo, el título del punto de tesis propuesto. En el dictamen
correspondiente debe hacer constar el contenido del Artículo 32 del Normativo
para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y
del Examen General Público.


LIC. CARLOS MANUEL CASTRO MONROY
JEFE DE LA UNIDAD ASESORIA DE TESIS



c.c. Unidad de Tesis
CMCM/ragm

BUFETE PROFESIONAL
LIC. ROBERTO GENARO OROZCO MONZON
ABOGADO Y NOTARIO



Guatemala, 12 de agosto de 2008.

Licenciado
Carlos Manuel Castro Monroy.
Jefe de Unidad de Asesoría de Tesis
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala
Su despacho.



Respetable Licenciado:

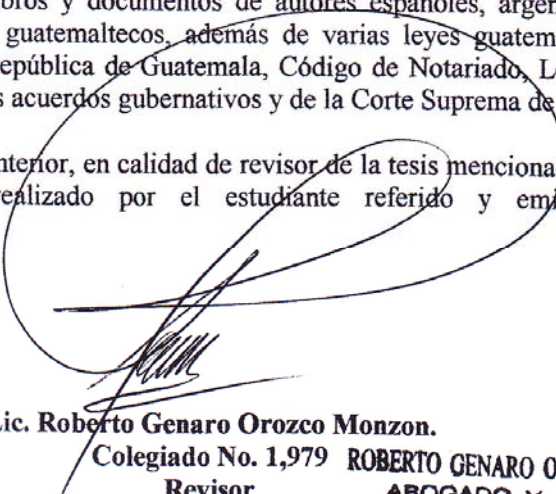
Fui aceptado como revisor de la tesis de la estudiante **JENNY MARGOTH VALIENTE LÓPEZ**, titulada "**ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LA MEDICINA GENÉRICA Y SUS CONSECUENCIAS CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**". Por lo anterior, llevé a cabo la revisión del trabajo mencionado, y basado en el Artículo 32 del Normativo para la elaboración de tesis de la licenciatura de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala, expongo lo siguiente:

El citado trabajo se realizó empleando un enfoque metodológico consistente en la revisión bibliográfica y documental, utilizando además la técnica de la entrevista como complemento del mismo. Cada capítulo fue estructurado a partir de la interpretación que el estudiante efectuó de la bibliografía consultada, ya bien libros, documentos y sitios web. Las conclusiones y recomendaciones enuncian de manera objetiva lo desarrollado en el mismo.

Fueron consultados libros y documentos de autores españoles, argentinos, mexicanos, colombianos, costarricenses, guatemaltecos, además de varias leyes guatemaltecas, como la Constitución Política de la República de Guatemala, Código de Notariado, Ley del Organismo Judicial, entre otras, y algunos acuerdos gubernativos y de la Corte Suprema de Justicia.

En virtud de todo lo anterior, en calidad de revisor de la tesis mencionada, **APRUEBO** el trabajo de investigación realizado por el estudiante referido y emito **DICTAMEN FAVORABLE** del mismo.

Atentamente;


Lic. Roberto Genaro Orozco Monzon.
Colegiado No. 1,979 **ROBERTO GENARO OROZCO MONZON**
Revisor **ABOGADO Y NOTARIO**

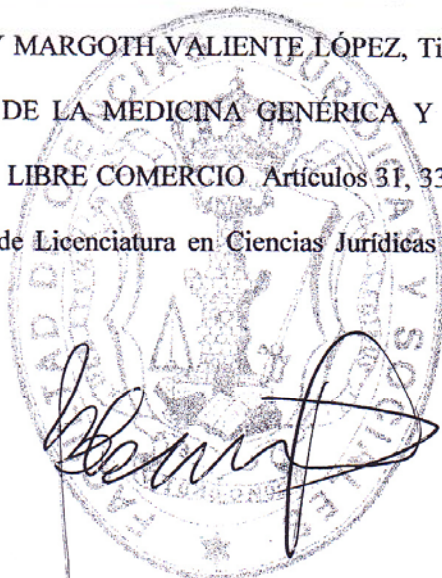


DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

Guatemala, uno de octubre del año dos mil ocho.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la Impresión del trabajo de Tesis del (de la) estudiante JENNY MARGOTH VALIENTE LÓPEZ, Titulado ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LA MEDICINA GENERICA Y SUS CONSECUENCIAS CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. Artículos 31, 33 Y 34 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.

CMCM/sllh



DEDICATORIA

- A Jesucristo:** Ser Supremo, que ilumina mi vida y me dio la fortaleza de perseverar para lograr mi objetivo.
- A mis padres:** **Ilsey Margoth López Aschembremer:** Por su apoyo incondicional y por darme el valor y la fuerza en los momentos más difíciles de mi vida profesional, gracias por confiar en mí y por ser madre y padre a la vez. Dios te bendiga.
- Arturo Esaú Valiente Orozco (Q.E.P.D)**
Gracias padre por tu amor y por enseñarme a luchar hasta el último momento de la vida, Dios te tenga en su santa gloria.
- A mis hermanos:** Wilver Arturo, Wendy Nineth, Willy Leonel. Gracias por su apoyo incondicional.
- A mis sobrinos:** Kevin, Dieguito y Angie. Por ser las personas que alegran mi vida.
- A mis tíos:** Por ser parte del grupo de mentores que me han enseñado a enfrentar la vida a través de sus sabios y oportunos consejos.
- Especialmente a Jorge Mario López Aschembremer; **(Q.E.P.D.)**.
Reynaldo Eduardo Valiente Orozco;**(Q.E.P.D.)**.

Mario Valiente Orozco, Gustavo Adolfo y Erwin Enrique López Aschembremer.

A mis primos:

Por compartir momentos de alegría y tristeza que me ha dado la vida. Especialmente, a Edgar Vallejos, Cristian y Mario López.

A mis cuñados:

Maria Eugenia Illescas y Julio Chavarria; gracias por brindarme su amistad y por ser parte de mi familia.

A mis amigos:

Lucy, Luis, Karín, Mario, Sandra, Oscar, Marvin, Rubi, Rosmery, Nancy, Ricardo, Aneth; especialmente: Bobby Roby Vallejos Valiente (**Q.E.P.D.**), por ser un fiel amigo.

A los licenciados:

Edgar Castillo, Estuardo Castellanos, Rodolfo Celis, Carlos Bautista, Ricardo Alvarado Sandoval, Rolando Orozco. Gracias por compartir su sabiduría y experiencia.

A la Universidad de San Carlos de Guatemala:

Especialmente a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Por darme la oportunidad de crecer y desarrollarme como una profesional digna, competente y noble.

ÍNDICE

Pág.

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

CAPÍTULO I

1. Derecho mercantil.....	1
1.1. Definición.....	1
1.2. Relación histórica.....	3
1.3. Relación histórica del derecho mercantil guatemalteco.....	13
1.4. El derecho mercantil guatemalteco.....	16
1.5. Clasificación de sociedades.....	17
1.5.1. Por la importancia del capital aportado.....	17
1.5.2. Por el grado de responsabilidad de los socios.....	18
1.5.3. Por la forma de aportar el capital.....	18
1.5.4. Por la mutabilidad o inmutabilidad del capital.....	18
1.6. Sociedades mercantiles en particular.....	19
1.6.1. Sociedad colectiva.....	19
1.6.2. La sociedad en comandita.....	20
1.6.3. Sociedad de responsabilidad limitada.....	21
1.6.4. Sociedad anónima.....	21

CAPÍTULO II

2. El Tratado de Libre de Comercio Norteamericano.....	25
2.1. Antecedentes.....	25
2.2. Reacciones de inconformidad.....	28
2.3. Efectos negativos.....	31
2.4. Observaciones.....	33

CAPÍTULO III

Pág.

3. Tratado de libre de comercio Estados Unidos - Guatemala.....	35
3.1. Antecedentes.....	35
3.2. Fines.....	35
3.3. Análisis.....	36
3.4. Ventajas.....	47
3.5. Desventajas.....	51

CAPÍTULO IV

4. Nivel comparativo del Tratado de Libre Comercio con otros países.....	57
4.1. México.....	57
4.2. Ecuador.....	58
4.3. El Tratado de Libre Comercio Norteamericano y su situación en Centro América.....	59
4.4. Aspectos preocupantes de la adhesión al TLCN.....	62

CAPÍTULO V

5. La problemática de la medicina original y medicinal genérica.....	65
5.1. Análisis de la medicina genérica.....	65
5.2. Situación del mediano y pequeño empresario ante el TLC.....	67
5.3. Intervención de la Organización Mundial de la Salud.....	69
5.3.1. Diferencias entre medicina complementaria, alternativa, tradicional e integrativa.....	70
5.4. Intervención de la Organización Panamericana para la Salud.....	71
5.5. Derechos de Propiedad Intelectual Relativa al Comercio.....	74

	Pág.
5.6. Posibles soluciones.....	82
5.7. Convenios internacionales.....	87
CONCLUSIONES.....	91
RECOMENDACIONES.....	93
BIBLIOGRAFÍA.....	95

INTRODUCCIÓN

La medicina genérica es medicina complementaria y alternativa, según la Organización Mundial de la Salud, es el conjunto diverso de sistemas, prácticas y productos, médicos y de atención de la salud, que no se considera actualmente parte de la medicina convencional.

Guatemala ha convenido con diferentes países, principalmente los Estados Unidos de América, para que la medicina original pueda ser producida por los laboratorios nacionales, a fin de bajar los costos de producción y el costo de venta ante los consumidores.

La problemática de la presente investigación se centra en los efectos negativos que llevará la aplicación del Tratado de Libre Comercio.

El problema se puede definir de la siguiente manera: ¿Se hace necesario que el Estado convenga con los productores de medicina original para que continúe la negociación del producto, teniendo como competencia la medicina fabricada en el país, a fin de cubrir las necesidades del sector de bajos recursos económicos?

El objetivo general de la investigación es: Analizar el Tratado de Libre Comercio, para que mediante convenios internacionales, los productores nacionales de medicina genérica la sigan produciendo.

Los objetivos específicos de la investigación son: Establecer el nivel de desempleo al no permitir a los laboratorios nacionales la producción de medicina genérica. Analizar la baja de venta al consumir al otorgarle a los productores internacionales negociar en el mercado sin tener competencia.

Analizar las ventajas y desventajas que se establecen al otorgar monopolios internacionales dejando al empresario guatemalteco sin la posibilidad de producir.

Los supuestos de la investigación fueron: La población pobre del país no tiene la capacidad económica para comprar medicamentos caros. Se establece un monopolio internacional al permitir al comerciante de otro país negociar su producto sin tener competencia. Se dan mayores ventajas al comerciante cuando el mismo Estado negocia sin tener en cuenta al fabricante nacional, separándolo del nivel de producción.

La presente investigación consta de cinco capítulos: el primero, trata sobre el derecho mercantil, el derecho mercantil guatemalteco y la clasificación de sociedades; el segundo se refiere al TLC norteamericano, y sus efectos negativos. el tercero se desarrolla sobre el TLC Estados Unidos-Guatemala, analizando sus antecedentes, fines, ventajas y desventajas; el cuarto trata del nivel comparativo del TLC; el quinto se refiere a la problemática de la medicina original y la genérica, su análisis y derechos de Propiedad Intelectual, posibles soluciones y convenios internacionales.

Los métodos de investigación utilizados son: Analítico, por medio de éste se analizaron las ventajas y desventajas que presenta el Tratado de Libre Comercio con relación a la medicina genérica; Inductivo, por éste se estudiaron las formas de protección al productor de medicina genérica con relación al Tratado de Libre Comercio.

La técnica de investigación utilizada fue la documental, por lo que se constituye en un trabajo científico jurídico.

CAPÍTULO I

1. Derecho mercantil

1.1. Definición

“Puede definirse diciendo: es el ordenamiento privado propio de los empresarios y de su estatuto, así como, de la actividad externa realizada por éstos en una empresa. Esta síntesis conceptual reduce la función de la empresa a su verdadero carácter instrumental, que acepta de la teoría de los actos en masa y de la teoría de la empresa lo que ambas posean de exacta comprensión de la realidad, que resuelve en favor del empresario y en detrimento de la empresa la vieja polémica doctrinal y, en definitiva, con esta definición se afirma que el derecho mercantil es un ordenamiento especial de sujetos y actos o actividades profesionales, como lo fue en sus orígenes”¹.

“Derecho mercantil, es el conjunto de leyes relativas al comercio y a las transacciones realizadas en los negocios. Entre estas leyes se encuentran las relativas a las ventas; a los instrumentos financieros, como los cheques y los pagarés; transporte terrestre y marítimo; seguros, corretaje, garantías y embarque de mercancías. El Código de Comercio recoge todas las disposiciones del derecho mercantil y los conflictos se resuelven en tribunales civiles o en tribunales específicos aunque esto dependa de los países donde se produzca la disputa”².

El derecho mercantil, es conocido también como derecho comercial, versa sobre los principios doctrinales, legislación y usos que reglan las

¹ Fundación Tomás Mora, **Diccionario jurídico espasa**, pág. 322.

² Microsoft Corporation, **Enciclopedia encarta 2006**.

relaciones jurídicas particulares las cuales, surgen de los actos y contratos de cambio realizados con ánimo de lucro por los profesionales dedicados al comercio.

Comprende lo relativo a los comerciantes individuales, compañías o sociedades lucrativas, las actividades bancarias y bursátiles, la contratación peculiar, documental y simplificada, de los negocios mercantiles, los títulos, valores y otros efectos del comercio, lo relacionado con el derecho marítimo y lo concerniente a la suspensión de pagos o quiebras.

Según, Villegas Lara “El derecho mercantil es el conjunto de principios doctrinarios y normas de derecho sustantivo que rigen la actividad de los comerciantes en su función profesional”³.

Para Rafael de Pina Vara el derecho mercantil es: “El conjunto de normas jurídicas que se aplican a los actos de comercio legalmente calificados como tales y a los comerciantes en su ejercicio de su profesión”⁴.

Para Roberto Mantilla Molina, derecho mercantil es: “El sistema de normas jurídicas que determinan su aplicación mediante la calificación de mercantiles dada a ciertos actos, y regulan estos y la profesión de quienes se dedican a celebrarlos”⁵.

Barrera Graft, opina que el derecho mercantil es: “La rama del derecho privado que regula los actos de comercio, la organización de las empresas, la actividad del comerciante, individual, colectiva y a los negocios que recaigan sobre las

³ Villegas Lara, René Arturo, **Derecho mercantil guatemalteco**, tomo I, pág. 16.

⁴ De Pina, Rafael, **Derecho mercantil**, pág. 254.

⁵ Mantilla Molina, Roberto, **Derecho civil y derecho mercantil**, pág. 132.

cosas mercantiles”⁶.

Para Cervantes Ahumada, Mencionado por De Pina Vara, “la materia del comercio que constituye al derecho mercantil comprende al comerciante o titular de una empresa mercantil, la empresa y las demás cosas mercantiles (dinero, mercancía, títulos de crédito, etc.), los actos concretos de la actividad comercial (actos de comercio) y los procedimientos judiciales o administrativos aplicables exclusivamente a los comerciantes (juicios mercantiles, procesos de quiebra, etc.)”⁷.

Por tal motivo se puede afirmar: El derecho mercantil es el derecho del comercio, derecho de los comerciantes, derecho de las empresas y de las cosas involucradas en el tráfico mercantil.

1.2. Relación histórica

El comercio es una actividad muy antigua y únicamente el hombre la realiza.

La palabra comercio se deriva del latín cum y nerds, quiere decir con mercancía. Lo cual significa en esta expresión se contempla la idea del cambio y del tráfico.

Aparece el comercio en forma rudimentaria cuando el ser humano con la finalidad de satisfacer sus necesidades intercambia los bienes producidos por otros fuera de su alcance.

Los seres primitivos, hacen uso del trueque directo, es decir, sus productos los

⁶ Barrera, Graft. **Derecho mercantil**, pág. 111.

⁷ De Pina, **Ob. Cit**; pág. 134.

cambian por otros como por ejemplo: pieles, flechas, eran cambiados por objetos de barro, semillas, etc.

El comercio en sentido moderno principia cuando el hombre adquiere bienes para cambiarlos por otros y no para ser consumidos, en este momento se vuelve intermediario.

En el transcurso de la historia la actividad comercial de intermediación ha sido muy complicada, por lo mismo los comerciantes han creado sus propios instrumentos para llevar a cabo su actividad de intercambio como lo son por ejemplo: el dinero, el crédito, los títulos de crédito, las sociedades mercantiles, etc.

En el año 20 a.c. se elabora el primer código, que reglamenta varias instituciones del comercio, como por ejemplo: el préstamo por intereses, el contrato de sociedades, etc., contenidos en el Código Babilónico de Hammurabí.

Los fenicios elaboran importantes leyes mercantiles por ser grandes navegantes y comerciantes.

Los egipcios, los griegos y los chinos realizaban una importante actividad comercial y por lo tanto elaboraron diversas normas sobre esta materia.

Los romanos también tenían un importante comercio, llegando a crear o a iniciar el derecho bancario; algunos tratadistas hacen recordar que la grandeza del imperio romano se debió principalmente a su elevación comercial y a las leyes o normas que lo regulaban.

A la caída del imperio romano aparece el derecho mercantil o de comercio de la edad media; cada pueblo, comunidad o feudo elaboraban sus propias normas o leyes.

Posteriormente surgen las naciones, y principalmente en Italia y Francia aparecen las leyes que rigen esta actividad.

“El Derecho Mercantil, como rama del derecho en general, es reciente si se toma en cuenta la antigüedad de otras disciplinas jurídicas. Ello obedece a circunstancias históricas precisas en el desarrollo de la civilización. Ciencias como la Historia, la Sociología o la Antropología, enseñan que el hombre, en los iniciales estudios de su vida, satisfacía sus necesidades con los bienes que la naturaleza le proporcionaba de manera espontánea; y si más tarde puso en práctica sus facultades intelectuales y físicas para transformar lo que el ambiente le brindaba, el producto de los actos creadores no tenía más objeto que llenar necesidades del núcleo familiar o del reducido grupo al que pertenecía. En otras palabras, producía para el consumo y sin ningún propósito de intercambio”⁸.

Conforme la organización social fue evolucionando y las necesidades se hicieron más complejas, la actividad económica del hombre sufrió una transformación donde se debía incluir el desarrollo de la civilización: la progresiva división de trabajo. Este fenómeno histórico, ampliamente planteado por Federico Engels en la obra *El Origen de la Familia, la Propiedad y el Estado*, va a condicionar relaciones sociales, lo cual, posteriormente hicieron surgir el derecho mercantil.

Por esa división apareció el mercader, quién sin tomar parte directa en el

⁸ Villegas Lara, **Ob. Cit**; tomo I, pág. 6.

proceso de la producción, hace circular los objetos producidos llevándolos del productor al consumidor. Así surge el profesional comerciante; y así también la riqueza producida adquiere la categoría de mercancía o mercadería, en la medida en que se es elaborada para ser intercambiada; para ser vendida.

Los satisfactores tienen entonces, un valor de cambio y se producen con ese objeto. En el principio, ese intercambio era producto por producto, por medio del trueque. Pero, cuando apareció la moneda como representativa de valor, se consideraron las bases para el ulterior desarrollo del comercio y del derecho que lo rige.

Las civilizaciones más caracterizadas por la historia realizaron el tráfico comercial y fomentaron costumbres para regirlo. Los egipcios, los fenicios, los persas, los chinos, el mismo hombre americano, comerciaron productos. Pero, el derecho generado por esa actividad no pasa a ser un lejano antecedente de la materia que se estudia. Hay culturas muy importantes como la Grecia clásica, a la cual se le atribuye dar el mayor aporte a la ciencia jurídica para el terreno de la política; y por lo tanto, la investigación cobra mayor impacto en los derechos donde la implementan.

No obstante, la proximidad de las ciudades más importantes al Mar Mediterráneo y el hecho de ser la vía marítima la más expedita para aproximarse a otras ciudades, hizo del comercio por mar una actividad de primer orden para la economía. Con ello se construyeron figuras las cuales, ahora con diferente ropaje, existen en el derecho mercantil actual. Por ejemplo, el préstamo a la gruesa ventura, era como el contexto lo sugiere, un negocio por el cual un sujeto hacía un préstamo a otro, condicionando el pago por parte del deudor, al regreso exitoso del navío marítimo.

En el fondo, el prestamista corría el riesgo de perder un patrimonio prestado, si ocurría un siniestro en alta mar. Era un préstamo aventurado. Esta institución se considera como antecedentes del contrato de seguro. La echazón también se le identifica como aporte griego. Por ella el capitán del buque podía aligerar el peso de la carga echando las mercaderías al mar y sin mayor responsabilidad, si con ello evitaba un naufragio, encallamiento o captura.

“El derecho mercantil marítimo se le conoce hoy como avería gruesa. También fueron importantes las famosas Leyes de Rodas, las que deben su nombre por haberse originado en la isla de Rodas; y era un conjunto de leyes destinadas a regir el comercio marítimo. Lo anterior denota que este derecho se originó por la actividad del hombre en el mar; y que cuando hubo facilidad para el tráfico terrestre, las instituciones se adaptaron a una nueva vía de comunicación; y señala también cómo el desenvolvimiento material generado por el hombre estimula el cambio constante del derecho mercantil”⁹.

El derecho romano merece un comentario especial. La cultura romana fue creadora de un sistema de alcances insospechados. La vastedad territorial del imperio permitió la aceleración del tráfico comercial; pero no generó un derecho mercantil autónomo. El Jus Civile era un derecho destinado a normar la actividad privada de los ciudadanos, fuera o no de carácter mercantil.

Una de sus principales características distintas era la de ser un derecho esencialmente formalista. Para que los negocios jurídicos cobraran validez se les adornaba con fórmulas sacramentales necesarias para el surgimiento de vínculos jurídicos. Pero sucede que el comercio se ha caracterizado y sigue caracterizando por desenvolverse en forma rápida, sin mayores formalismos.

⁹ **Ibid**, pág. 8.

El genio romano encontró la solución dándole facultades de interpretación casuística al Pretor, de manera que cuando aplicaba la Ley Civil al comercio, debía observar las peculiaridades propias del fenómeno comercial.

“La rigidez de la ley se suplía con la elasticidad de una interpretación especial, fórmula que sirve de antecedentes a la idea de que el juez adapte la ley al caso concreto, particularmente en el ámbito del derecho privado. En resumen, no existió en Roma la división tradicional del derecho privado. No se dio un derecho mercantil en forma autónoma. El Jus Civile era un universo para toda relación de orden privado”¹⁰.

Una de las manifestaciones propias de la edad media, sobre todo en lo correspondiente a la organización social, es el feudalismo. El titular de un feudo ejercía poder omnímodo en su jurisdicción territorial y todo lo realizado iba en su propio beneficio, lo que incluía también poder político. Ese poder entraba en conflicto con los intereses de las monarquías.

Tradicionalmente la actividad económica de los feudos era de naturaleza agrícola y excluían el tráfico comercial porque lo consideraban deshonroso. Fuera de los feudos, entonces, se formaron las villas y los pueblos, en donde se atrincheró la naciente burguesía comerciante. La irrupción de esta clase social en la composición de la sociedad marca una etapa transformadora en todo lo que rodea el poder de incluir cambios radicales en la riqueza comercial.

La importancia de la burguesía no radicaba en los bienes territoriales, sino en la riqueza monetaria que producía el tráfico comercial. La monarquía encuentra en los comerciantes su mejor aliado. Los estimula en su función y con ello se

¹⁰ www.paraprofesionales.com (10 de octubre de 2007). 8

principia a definir lo que hoy se conoce como derecho mercantil.

Los comerciantes se organizaron en asociaciones llamadas “corporaciones”, esas corporaciones se regían por estatutos, en donde se recogieron las costumbres que ellos mismos habían venido practicando, de ahí, a este derecho también se le llama derecho corporativo o derecho estatutario, como connotación histórica los estatutos no sólo contenían reglas de Derecho que regulaban el comercio, los derechos y obligaciones del comerciante, sino también organizaron una jurisdicción propia para la solución de sus controversias. Esa jurisdicción estaba a cargo de un funcionario llamado cónsul y es origen de los tribunales propiamente mercantiles, los cuales, se dan en algunos países. Como aporte importante de esta etapa se puede señalar la letra de cambio, la consolidación de diversos tipos de sociedades mercantiles, fomento del contrato de seguro, inicio del registro mercantil, etcétera. Pero, lo más importante de todo es el momento en el cuál, el derecho mercantil, se transformó en un derecho autónomo del derecho civil; y aun cuando era un derecho para una clase especial, los comerciantes, la incidencia de las nuevas convicciones sobre el comercio determinó la importancia del derecho mercantil para principiar a caminar por sus propios medios, tratando de estructurar una doctrina plasmada en leyes capaces de regir un fenómeno tan cambiante como el tráfico mercantil. Todo lo realizado a partir de esa época por esta materia se debe, pues, a las necesidades reales de la nueva clase comerciante.

Se ha insistido en señalar cómo los hechos que marcan el curso de la historia humana influyen en el derecho mercantil. El descubrimiento no fue un accidente; fue el resultado de las pretensiones de España, Inglaterra, Francia, Holanda, Italia, buscando nuevas rutas para nuevos mercados.

En la edad moderna la principal vía de comunicación siguió siendo el mar, y la legislación mercantil insistió en seguirse dando para ese tráfico. Aunque durante años el derecho mercantil moderno continuó conservando su carácter de ser un derecho de la profesión del comerciante, con la legislación de Napoleón en 1807, sucedieron dos hechos importantes: en primer lugar, se promulgó un código propio para el comercio; y, en segundo, el derecho mercantil dejó de ser una ley clasista para convertirse en un derecho destinado a regir relaciones objetivas que la ley tipifica como comerciantes sin importar si, él sujeto de las mismas era o no un comerciante.

Nace así la etapa objetiva del derecho mercantil, cuando la revolución industrial y los inventos importantes para la ciencia, exigieron mayor técnica en su operación inspirando en ese periodo a muchos códigos en el mundo moderno. Por otro lado, las doctrinas liberales se desarrollaron en nuevas leyes protectoras de los intereses de la industria y del comercio, apuntalando el funcionamiento del sistema capitalista.

En la actualidad el derecho, como totalidad, refleja los intereses y los conflictos de la estratificación social. Pero si en alguna rama no es difícil detectar ese reflejo, es en el derecho mercantil. Este derecho está vinculado, en la forma más caracterizada, con el sistema capitalista. Las crisis, renovaciones, la complejidad de contradicciones se manifiesta en el contenido de normas. Algunos autores lo tipifican como el derecho del sistema capitalista, aunque a veces los términos se usan con poca propiedad.

En el principio puede decirse que el derecho mercantil se ha desarrollado con fortaleza a la luz de la doctrina liberal, en tanto está pregonada la libertad individual y por consiguiente, la libertad de comercio. Sin embargo, en la primera

mitad del siglo XX y, para finalizar la segunda, se practicó la idea de limitar la autonomía de la voluntad, base esencial de la libre contratación, apoyando la intervención del Estado como sujeto de actividades comerciales.

En algunos casos se hizo en forma absoluta, como en los llamados países socialistas, y en otros regulando la intervención del Estado en ciertos renglones de la economía. Para aquellos Estados que no llegaron a ser expresiones de una economía socialista en su totalidad, fue común encontrarlos como banqueros, como transportistas, como prestadores de servicios, etc. Esto influyó en el derecho mercantil, al grado de pensar en la desaparición de este derecho, para convertirse en un derecho administrativo mercantil, para el día en que el Estado fuera único sujeto que practicara el comercio.

Sin embargo, a partir de la desintegración del bloque de países socialistas, ocurrida principalmente con la extinción de la Unión Soviética, la teoría y práctica del derecho mercantil, se replantea en la base de sujetarse a algunos puntos guías de la actividad comercial de leyes y costumbres que lo rigen.

Estos puntos pueden sintetizarse así:

- a) Retirar al Estado de la función de sujeto comerciante.
- b) Buscar el desarrollo del comercio, evitar monopolios y privilegios.
- c) Adaptar la legislación nacional a la práctica de una economía mundial globalizada.

Cuando se pretende reducir la intervención del Estado en la economía, particularmente en el mundo del comercio, no debe considerarse esa intención como una receta universal. Si una sociedad, como sucede en países considerados con atraso económico y social, existen con evidentes desigualdades, no es válida la tesis de convertir al Estado en un mero arbitro de

los intereses expresados por la existencia humana.

Habr  areas de la vida de los ciudadanos en donde es una necesidad la intervenci3n del Estado, tal el caso de la educaci3n, la salud, la seguridad, la vivienda mínima; pero no se justifica en actos de comercio; no debe ser acto de gobierno comercializar productos lácteos o granos básicos, transportar personas o cosas.

Sin embargo, debe estar tambi3n a los fines del comerciante, sea 3ste individual o social. Es propio o de su inter3s desarrollar actividades comerciales con el pensamiento puesto s3lo en la ganancia. De ahí deriva la importancia de crear una legislaci3n que establezca protecciones y garantías como las siguientes:

- a) Prohibir los monopolios y los privilegios porque niegan la base de la actividad comercial que es la libertad de competencia; y,

- b) Establecer normas imperativas, limitantes de la libertad jurídica del comerciante con la finalidad de proteger al consumidor. Por ejemplo, no debe permitirse la inducci3n al consumo de bienes y servicios carentes de calidad o captar ahorros por parte de sociedades mercantiles inadecuadas para ello por su forma, s3lo para dar dos Ejemplos. Y si bien es cierto el comercio debe ser fluido, el ordenamiento jurídico al regirlo debe garantizar la seguridad jurídica de las transacciones y la satisfacci3n de las necesidades de las personas que en ellas intervengan.

El derecho mercantil moderno principia a partir de los grandes descubrimientos geográficos, así se ve como España, adquiere un gran desenvolvimiento en el comercio y por ello mismo, un desarrollo en la legislaci3n mercantil.

1.3. Relación histórica del derecho mercantil guatemalteco

El derecho Mercantil Mexicano, tanto entre los aztecas como entre los mayas y en todos los Imperios de México, se realiza una importante actividad comercial, en la cual los comerciantes ocupaban un honroso lugar en la sociedad.

“Con la conquista de México, se implanta la legislación española; rigen inicialmente las Ordenanzas de Burgos y Sevilla y más adelante las ordenanzas del consulado de México (Leyes promulgadas por la Corporación Mexicana en 1604).

Las Ordenanzas de Bilbao fue el Código de Comercio en los últimos años de la colonia y vigentes hasta 1854, fecha en que se promulgó el Código de Lares, primer código del México independiente.

El 15 de diciembre de 1883, la materia mercantil quedó federalizada, y el 20 de abril de 1884 se promulgó el segundo código de comercio de México independiente”¹¹.

Este código tiene una corta vida, al ser sustituido por el de 1889, vigente desde 1890. El código de 1889 en su época fue una buena ley, en la actualidad se ha venido acentuando de ser obsoleto y por lo tanto urge una nueva legislación adecuada a la realidad en relación con la materia comercial o mercantil.

Guatemala, al igual que el resto de los dominios españoles en América, regía su vida jurídica por la legislación de la metrópoli. La recopilación de Leyes de Indias, las Leyes de Castilla, las Siete Partidas y Ordenanza de Bilbao, para citar

¹¹ www.rinconjuridico.com (12 de noviembre de 2007).

las más conocidas, contenían normas destinadas al comercio.

“La capitania general del reino de Guatemala estaba sujeta al Virreynato de la Nueva España; de esa cuenta, el comercio lo controlaba el Consulado de México y éste ejercía jurisdicción en los países centroamericanos para resolver las controversias que se pudieran ocasionar. Ante la insistencia de los comerciantes de la Capitanía, se creó el Consulado de Comercio de Guatemala, por Real Cédula del 11 de diciembre de 1793. En esa cédula: se dispuso la importancia de regir las ordenanzas de Bilbao, por ser el Código de más aceptación en la metrópoli. La cédula que creó el Consulado importó la separación de la justicia mercantil de los tribunales comunes, reservando a jueces especiales el conocimiento de los negocios del comercio; esa misma cédula prestó el servicio de dar leyes propias y adecuadas a su naturaleza”¹².

El derecho comercial, contenido en esas leyes, servía más a los intereses de la Corona, y no a los comerciantes, ya que la política económica del Estado Español en las Indias estuvo inspirada por las doctrinas mercantiles imperantes en la época de los grandes descubrimientos en el nuevo continente. Esta política se basaba en dos principios el exclusivo colonial y la llamada teoría de los metales preciosos.

Bajo dichas tesis el tráfico comercial en estas colonias no favorecía en mayor grado el desarrollo económico de la región.

“Al suceder la independencia política de Centro América no se dio como consecuencia una legislación propia. Las Leyes de España siguieron teniendo vigencia por algunos años. En el gobierno del doctor Mariano Gálvez se hizo el

¹² **Ibid.**

intento de modernizar las leyes del país, sustituyendo las leyes españolas por los llamados Códigos de Livingston, dentro de las cuales se comprendían disposiciones referentes al comercio. El hecho de haberse formulado esos códigos para pueblos de idiosincrasia diferente, dio como resultado una resistencia de los destinatarios, lo que le restó positividad”¹³.

Aunado a eso, la llegada del gobierno conservador de Rafael Carrera, significó el establecimiento de evolución legislativa, en donde se regreso a la legislación española, al grado de formular los estudios facultados de Derechos sobre las leyes de Toro y la Novísima Recopilación. Como consecuencia, se volvió al Consulado de Comercio y se introdujeron algunas variantes de procedimiento, advirtiéndose el periodo temporal de ese régimen; sin embargo, rigió durante todo el gobierno carrerista y se prolongó hasta la renovación legislativa impulsada por la revolución de 1877.

Especial atención merece el Código de la Revolución Liberal. En el año de 1877, al promulgarse los nuevos códigos de Guatemala, se incluyó un Código de Comercio, con una ley especial de enjuiciamiento mercantil. La comisión redactora del código, al informar del mismo, asentaba: “La comisión no se adula la originalidad del proyecto. En materia de legislación, y principalmente de legislación comercial muy poco o nada puede decirse de nuevo. La comisión ha examinado las necesidades y las tendencias del comercio de la República, y busca entre los códigos más reputados de Europa, y particularmente de América, los principios y reglas que mejor satisfagan las necesidades a esa tendencia. Tampoco la comisión ha destinado en sus trabajos los usos establecidos en el comercio de la república, por considerarlos el resultado de una necesidad legal, o el signo de un progreso para conservar su tendencia a

¹³ Villegas Lara, **Ob. Cit**; tomo I, pág. 12.

facilitar las transacciones comerciales y mantener la buena fe.

A diversos autores del siglo XX corresponde la observación de que, sin negar variantes en el contenido de todos los actos y contratos mercantiles, se parecen por demás a los de índole civil; lo cual permite moldearlos unitariamente en un texto legal sin prescindir de las instituciones más específicas en regulaciones adicionales. Pese a lo certero de ese análisis, por inercia legislativa continúan en vigor los códigos de comercio de casi todos los países, promulgados en su mayoría en el siglo XIX¹⁴.

Menor éxito tiene la independencia de lo mercantil en lo procesal, donde el fuero comercial subsiste en pocos países, ante la evidencia de los jueces comunes por su capacidad para el fallo en las cuestiones jurídicas del más variado contenido.

1.4. El derecho mercantil guatemalteco

El Artículo 43 de la Constitución Política de la República de Guatemala centraliza este tema, y establece: Se reconoce la libertad de industria, comercio y de trabajo, salvo las limitaciones que por motivos sociales o de interés nacional impongan el Código de Comercio y leyes ordinarias.

Son comerciantes sociales, las sociedades organizadas bajo la forma mercantil, con calidad de comerciantes, sin importar su objeto; y, quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro, cualquier actividad ya sea dirigida a la industria, producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios, la banca, seguros y fianzas.

¹⁴ **Ibid**, pág. 14.

El plazo de la sociedad principia desde la fecha de inscripción de la misma en el Registro Mercantil. Las sociedades mercantiles pueden constituirse por los plazos siguientes:

- a) **POR PLAZO DETERMINADO** : cuando se fija el momento en que la sociedad finalizará su actividad, aunque los socios pueden prorrogarlo;
- b) **POR PLAZO INDEFINIDO**: cuando los socios no señalan el momento de finalización de la actividad.

Los elementos personales los constituyen las personas individuales o jurídicas dedicadas al comercio y cuando la actividad se hace en colectivo son denominados socios. Para la constitución de una sociedad mercantil es necesaria la pluralidad de socios.

El contrato social, es el conjunto de obligaciones de los socios, deberes que nacen al momento de otorgarse la escritura constitutiva de la sociedad mercantil. Este es diferente al fin social y al objeto social.

1.5. Clasificación de sociedades

1.5.1. Por la importancia del capital aportado

- a) **Sociedad Personalista**: en estas sociedades lo más importante es la calidad personal del socio, por ejemplo: la Sociedad Colectiva.
- b) **Sociedad Capitalista**: en la cual lo más importante es el capital aportado;

1.5.2. Por el grado de responsabilidad de los socios

- a) Sociedad de Responsabilidad Limitada: en estas los socios responden hasta por el monto de sus aportaciones y no son afectados en su patrimonio personal;
- b) Sociedades de Responsabilidad Ilimitada: en estas sociedades los socios responden hasta con su patrimonio personal.

1.5.3. Por la forma de aportar el capital

- a) Sociedades por Aportaciones: en estas el aporte de capital es variado y no tiene uniformidad;
- b) Sociedades por Acciones: en estas el capital se representa por títulos o acciones.

1.5.4. Por la mutabilidad o inmutabilidad del capital

- a) Sociedades de Capital fijo: se llaman así porque para otorgar un aumento o disminución del capital debe cumplirse un procedimiento formal, que consiste en el otorgamiento de Escritura Pública registrada en donde corresponda;
- b) Sociedad de Capital Variable: estas sociedades no necesitan del procedimiento antes indicado para lograr el aumento o disminución de su capital.

Las sociedades pueden ser irregulares y de hecho. Sociedad Irregular, estas sociedades actúan frente a terceros, teniendo escritura de constitución pero sin encontrarse inscritas en el Registro Mercantil. Las sociedades de hecho, actúan como sociedades y ni siquiera tienen Escritura de constitución, por lo que sus socios son totalmente responsables.

1.6. Sociedades mercantiles en particular

1.6.1. Sociedad Colectiva:

Es una sociedad mercantil, de tipo personalista, se identifica con una razón social, y los socios, responden por las obligaciones sociales modo subsidiario, ilimitado y solidariamente.

Clases de Órganos de la Sociedad Colectiva:

- a) De soberanía: en esta sociedad la voluntad social se expresa por medio de la Junta General de Socios, la cual, toma las resoluciones correspondientes de conformidad con la ley y su escritura social. A dichas juntas los socios puede comparecer por si o por medio de representante acreditado con mandato o carta poder, salvo pacto en contrario. No obstante lo anterior, en la Sociedad Colectiva puede darse, accidentalmente, la llamada Junta Totalitaria;
- b) Órgano de Administración: la administración de esta sociedad puede ser confiada a una o más personas que pueden o no ser socios, debiendo constar en la escritura constitutiva el nombre de dicho administrador. A falta de esta designación todos los socios serán administradores según, lo establece el Código de Comercio;

- c) Órgano de Vigilancia: con el objeto de controlar los actos de administración, cuando los socios no desempeñen tal función, se puede nombrar un delegado a costa de los designantes para controlar los actos de los administradores.

1.6.2. La Sociedad en Comandita:

Es una sociedad mercantil de tipo personalista, se identifica con razón social, requiere de un capital fundacional y en donde coexisten dos tipos de socios con diferente grado de responsabilidad comanditados y comanditarios.

Clases de Sociedad en Comandita: Se conocen dos clases de sociedades comanditarias:

- a) La sociedad en comandita simple; y,
- b) La sociedad en comandita por acciones.

La primera se caracteriza porque su capital se divide en aportaciones cuyo valor o cuantía consta en la escritura constitutiva, al igual que en la limitada y colectiva. La segunda, el capital se divide y representa por medio de títulos llamados acciones, de igual forma en la sociedad anónima.

Según, de Pina establece “La sociedad comandita simple, es la sociedad compuesta por uno o varios socios comanditados que responde en forma subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones sociales, y por uno o varios socios comanditarios que tienen responsabilidad limitada al monto de su aportación. Las aportaciones no se pueden representar por títulos o acciones”¹⁵.

¹⁵ De pina, **Ob. Cit**; pág. 210.

1.6.3. Sociedad de responsabilidad limitada

A fines del siglo XIX las sociedades colectivas, en comandita y anónimas eran los tipos de sociedades mercantiles más frecuentes; la colectiva servía para negocios de poco volumen y su inconveniente era de establecer una responsabilidad que comprometía el patrimonio particular del socio. La anónima se reservaba para grandes negocios. Por la necesidad de crear una sociedad para pequeñas empresas surgieron las sociedades de responsabilidad limitada.

Según la ley es considerada como un punto intermedio entre la sociedad colectiva y la anónima, por lo tanto, es capitalista y personalista a la vez.

Es una sociedad mercantil, se identifica con razón social o con denominación; tiene un capital fundacional dividido en aportes no representables por títulos valores y los socios limitan su responsabilidad por las obligaciones sociales hasta por el monto de sus aportaciones y de otras mas que haya convenido en la escritura social.

Puede tener razón social constituida por el nombre completo de uno de los socios o con el apellido de 2 o más de ellos; o, denominación social, formada libremente con la obligación de hacer referencia a la actividad social principal. En ambos casos deberá llevar la palabra LIMITADA o/y COMPAÑÍA LIMITADA

1.6.4. Sociedad anónima

El Artículos 86 del Código de Comercio, establece “Sociedad anónima es la que tiene capital dividido y representado por acciones. La responsabilidad de cada accionista está limitada al pago de las acciones que hubiere suscrito”.

Es una sociedad formalmente mercantil de carácter capitalista, su capital esta dividido y representado en títulos llamados acciones, los socios limitan su responsabilidad hasta el monto total de las acciones que son de su propiedad.

Se identifica frente a terceros con una denominación social, la cual, se puede formar libremente y se puede abreviar S.A. Si en la denominación se agregue el nombre de un socio fundador o los apellidos de dos o más de ellos, será obligatorio incluir la actividad principal.

Su capital social se encuentra dividido y representado por títulos llamados acciones y para saber su capital, basta con sumar el valor nominal de las acciones.

Son características de la sociedad anónima:

- a) Es una sociedad capitalista;
- b) El capital se divide y representa por títulos valores llamados acciones;
- c) Hay libertad para transmitir la calidad de socio mediante la transferencia de las acciones, esa libertad se puede limitar cuando son títulos nominativos;
- d) La responsabilidad de los socios es limitada;
- e) Los órganos de la sociedad funcionan independientemente y cada uno tiene funciones limitadas; y,
- f) Se gobierna democráticamente, la voluntad de la mayoría es el fundamento para los acuerdos sociales, sin perjuicios del derecho de las minorías; el gobierno en esta sociedad es plutocráticamente (Dominio de los más ricos en un gobierno) porque en las asambleas de socios predominan y determinan las resoluciones del

socio mayoritario.

En conclusión, el derecho mercantil, se ha creado desde épocas remotas teniendo su auge en el comercio por navegación, conforme se fue engrandeciendo el comercio se fue regulando jurídicamente, teniendo como base el derecho romano, estableciendo normas para regular las relaciones mercantiles entre personas individuales y jurídicas.

Su fin principal es la transacción de toda clase de mercancías y las ganancias de capital.

CAPÍTULO II

2. El Tratado de Libre Comercio Norteamericano

2.1. Antecedentes

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano TLC, es un acuerdo económico, cuyo nombre original es North American Free Trade Agreement, de donde resultan las siglas NAFTA, como también se le conoce, establece la supresión gradual de aranceles, y de otras barreras al libre cambio, en la mayoría de los productos fabricados o vendidos en América del Norte, así como la eliminación de barreras a la inversión internacional y la protección de los derechos de propiedad intelectual en dicho subcontinente.

El TLC fue firmado por Canadá, México y Estados Unidos el 17 de diciembre de 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1994. Los respectivos signatarios del Tratado fueron el primer ministro canadiense Brian Mulroney, el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari y el presidente estadounidense George Bush.

“La firma del protocolo del (TLC) El 7 de octubre de 1992, en la ciudad de San Antonio Estados Unidos, los representantes de los gobiernos mexicano, estadounidense y canadiense Julio Puche, Carla Hills y Michael Wilson, firmaron el protocolo del acuerdo que acabaría por convertirse en el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLC), en presencia de los principales mandatarios de sus respectivos países: Carlos Salinas de Gortari, George Bush y Brian Mulroney. El TLC fue firmado definitivamente por estos últimos, dos meses más

tarde, y entró en vigor el 1 de enero de 1994”¹⁶.

El TLC se constituyó según el modelo del Tratado de Libre Comercio Estadounidense-canadiense, en vigor desde 1989, por el cual fueron eliminados o reducidos muchos de los aranceles existentes entre ambos países. Tras varios años de debate, el TLC fue aprobado en 1993, por las respectivas asambleas legislativas de Canadá, México y Estados Unidos. En la aprobación se exigía la inmediata supresión de los aranceles que gravaban la mitad de las mercancías estadounidenses exportadas a México. Otros aranceles irían desapareciendo progresivamente durante un periodo aproximado de 14 años.

“Canadá fue el primer signatario que ratificó el acuerdo: el Parlamento canadiense adoptó las medidas necesarias el 23 de junio de 1993. En Estados Unidos, el debate sobre el TLC dividió a los miembros del Partido Demócrata y del Partido Republicano, provocó una gran oposición por parte de los grupos sindicalistas y ecologistas. Muchos temían perder su trabajo, a consecuencia del traslado de fábricas estadounidenses a México, donde la mano de obra era más barata, y la aplicación de las leyes sobre medio ambiente y derechos laborales menos rígida. Los grupos ecologistas se opusieron al TLC, porque les preocupaba la presumible falta de medios para aplicar controles de contaminación y seguridad en los alimentos. En respuesta a estas dudas, en 1993, se aprobaron tres tratados complementarios sobre temas medioambientales y laborales. Tras una larga batalla, el Congreso estadounidense aprobó el TLC en el mes de noviembre de 1993. En México, las objeciones se referían tanto a la posible pérdida de soberanía económica como al temor de que el acuerdo reforzara la posición del hegemónico Partido Revolucionario Institucional (PRI). A pesar de todo, el acuerdo fue finalmente

¹⁶ Microsoft Corporation, **Ob. Cit**; pág. 12.

ratificado en el mes de noviembre de 1993”¹⁷.

Después de su aprobación, el TLC siguió siendo tema de debate entre sus partidarios y detractores. La administración del presidente estadounidense Bill Clinton, afirmó el pacto ha creado 100.000 puestos de trabajo en Estados Unidos durante su primer año de vigencia; por el contrario, sus críticos argumentaban que el aumento de las importaciones, exigido por el TLC a Estados Unidos, provocó la pérdida de puestos de trabajo.

El TLC supuso la caída de la bolsa mexicana tras una devaluación gubernativa del peso, en diciembre de 1994, lo cual, demostró las debilidades estructurales y la incompleta modernización del sistema económico y político mexicano. Además de la falta de consenso sobre el número de puestos de trabajo generados o destruidos con el TLC, los economistas han considerado que resulta complicado apreciar los cambios económicos provocados por el TLC a partir de otros factores.

El TLC constituyó el segundo espacio de libre comercio más grande del mundo, sólo superado por el Espacio Económico Europeo (EEE), el cual, entró en vigor simultáneamente con el TLC. Mediante la unión de Canadá, México y Estados Unidos en un mercado abierto, el TLC pasó a englobar a un total de 365 millones de consumidores. Las conversaciones sobre la posible inclusión de todos los países latinoamericanos en el TLC, a excepción de Cuba, comenzaron a finales de 1994.

Las negociaciones para que Chile ingresara en el TLC se iniciaron de manera oficial en 1995, incluyendo planes para la creación de un espacio de libre

¹⁷ **Ibid.**

comercio que abarcara todo el continente americano a principios del año dos mil. Sin embargo, la inclusión de más países en el TLC sería un proceso difícil, porque algunos de ellos están lejos de poder acceder al mismo y de poder aplicar los rigurosos requisitos económicos exigidos por un acuerdo de libre comercio, por ejemplo; establecer un aumento al salario mínimo, condiciones de trabajo y protección medioambiental.

2.2. Reacciones de inconformidad

En México las protestas en contra de la apertura del capítulo agropecuario del TLC a partir del 1 de enero 2003 se agudizaron. Punto culminante de estas protestas fue la irrupción a caballo de un grupo de productores del campo en la Cámara de diputados, el día 10 de diciembre del mismo año.

Ante las protestas, el Senado y la Cámara parecían dispuestos a posponer la entrada en vigor del capítulo agropecuario por un año, manteniendo los aranceles existentes. Sin embargo, la posición conjunta de representantes de la embajada de los Estados Unidos y de la Secretaria de Economía; y la amenaza latente de los Estados Unidos por tomar medidas económicas en represalia, lograron "convencer" al Congreso mexicano, para desistir de sus propósitos. Se acordó incluir en la Ley de Ingresos para el año 2003, un artículo transitorio para fijar salvaguardas en los casos de prácticas desleales realizadas en el comercio exterior.

La Primera Cumbre de Mujeres Indígenas de las Américas, celebrada del 29 de noviembre al 2 de diciembre de 2002 en la ciudad de Oaxaca, la Cumbre rechaza en su declaración final programas y proyectos; como el Plan Puebla Panamá, el TLC y otros. Participan casi 400 delegadas de todo el continente.

En Guadalajara, Jalisco, del 29 de noviembre al 3 de diciembre, del año antes citado, se da el decimotercero Congreso Latinoamericano de Estudiantes, donde también se discuten el TLC, el Plan Puebla Panamá, y otros. En la declaración final hay un rechazo explícito al TLC y el reconocimiento del Foro Social Mundial como una expresión de lucha del continente. Más de mil estudiantes de 30 países declaran el año 2003 como "año de lucha contra el TLC y contra la mercantilización de la educación"¹⁸.

En el congreso regional, que reúne a la sociedad civil de la República de México, "El acuerdo sobre el TLC: peligros y oportunidades", el 3 de diciembre de 2002 en la ciudad de Puebla, la mayoría de los ponentes critican al TLC, con base al segundo borrador oficial del acuerdo. Mencionan la exclusión sistemática de la sociedad civil, la falta de definiciones elementales como el concepto de "economía pequeña" y la ausencia de temas como control de la migración, el pago de la deuda externa de economías emergentes, el medio ambiente y la aportación de recursos para crear fondos de aliento al desarrollo. Otra preocupación expresada fue lo poco que se involucra a las legislaciones locales.

Más de 800 feministas de 20 países latinoamericanos se pronunciaron por una resistencia activa y con perspectiva de género contra la globalización neoliberal. Al finalizar, el día 09 de diciembre de 2002, el IX Encuentro Feminista de Latinoamérica y el Caribe, las participantes también llamaron a una comprensión más profunda y articulada en contra del canje de la deuda externa de los países pobres de la región por áreas de naturaleza virgen o cultivable.

El desarrollo sustentable que propone la globalización es otro instrumento de colonización para apropiarse del trabajo no asalariado de las mujeres del tercer

¹⁸ Diario La Jornada, 4/12/2002, pág. 45.

mundo y de la fertilidad de la naturaleza, advirtió la investigadora Ana Isla. La doctora peruano-canadiense explicó que para ello, los centros de poder del mundo industrial han movilizadado a una serie de instituciones y discursos de medioambiente con el objeto de expropiar la riqueza con valor de uso de las comunidades alrededor del bosque lluvioso de los países endeudados.

En Guatemala, el Vicepresidente de la República Eduardo Stein, protestó ante los cambios a imponer por Estados Unidos, aduciendo “Guatemala no cederá ante las presiones de EEUU para dar más beneficios que los negociados en el Tratado de Libre Comercio”¹⁹.

“El 6 de enero de 2006, la Central General de Trabajadores de Guatemala, protestó con varias manifestaciones para impedir la entrada en vigencia del TLC, expresando que habrá escasés de empleo”²⁰.

“El Comité de Unidad Campesina, amenaza con tomar medidas de hecho, resistiéndose a la puesta en vigor del TLC, aduciendo que se afectará económicamente y en la agricultura a la cual se dedican, indicando que han sostenidos reuniones con organizaciones desde Chiapas, México, hasta Panamá”²¹.

“El 29 de marzo de 2005, en Totonicapán, mediante una manifestación de miles de maestros y otros empleados de instituciones públicas, marcharon por las calles protestando por considerar lesivo el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos; el mismo día el magisterio de Quetzaltenango protestó

¹⁹ Prensa Libre, 19 de enero de 2006, pág. 4.

²⁰ Prensa Libre, 7 de enero 2006, pág. 12.

²¹ Prensa Libre, 25 de diciembre de 2005, pág. 10.

suspendiendo clases”²².

“El 7 de abril de 2005, miles de personas se reúnen en el Trébol, enfilando hacia el Obelisco, para dirigirse luego a la Embajada de Estados Unidos, Congreso de la República y Corte de Constitucionalidad para protestar contra la vigencia del TLC”²³.

2.3. Efectos negativos

“Incluso los actores más convencidos y casi incondicionales del libre comercio en México, tienen que admitir hechos como los siguientes:

- a) La micro-industria y el campo- hablando de los pequeños productores, han sido los perdedores del proceso;
- b) Se ha agudizado la disparidad del desarrollo regional;
- c) La dinámica del sector exportador se ha concentrado en algunas ramas de la industria manufacturera”²⁴.

El objetivo con el TLC es garantizar para las empresas norteamericanas, el control del territorio, desde el polo Ártico hasta la Antártida y el libre acceso sin ningún obstáculo o dificultad, a los productos, servicios, tecnología y capital en todo el Hemisferio.

El gobierno de los Estados Unidos ha establecido dos prioridades con respecto a América Latina: 1) Avanzar en el TLC y si esto no es posible establecer acuerdos bilaterales con determinados países de la región, considerados por

²² Prensa Libre, 30 de marzo de 2005, pág. 34.

²³ Prensa Libre, 8 de abril de 2005, pág. 6.

²⁴ <http://www.ftaa-alca.org/busfac/canale.as> (18 de noviembre de 2007).

ellos como estratégicos, y, 2) Asegurar el pago de la deuda externa.

Existen básicamente siete razones por las que Estados Unidos busca avanzar en la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) con los países de América Latina. Estas son:

- 1) Incrementar las exportaciones norteamericanas para contrarrestar el creciente déficit en la balanza comercial (los estadounidenses están importando más de lo que exportan), que alcanzó 324.400 millones de dólares durante los primeros ocho meses del 2003;
- 2) Reforzar la desregulación de los movimientos internacionales de capital que necesitan los bancos norteamericanos para lucrar en el exterior con operaciones financieras de alta rentabilidad, debido a que la tasa de interés norteamericana es una de las más bajas en los últimos 30 años;
- 3) Estados Unidos ya no compete con dispersos rivales del viejo continente. La Unión Europea es un bloque de países que disputa la hegemonía comercial y monetaria a la primera potencia.
- 4) Con el Tratado de Libre Comercio se reconfiguraría toda la sociedad latinoamericana en función de los intereses de los Estados Unidos. Latinoamérica pasaría a constituirse en poco menos que una colonia, como Puerto Rico.
- 5) La ubicación geográfica de Latinoamérica les es extremadamente importante para la nueva doctrina militar imperialista en su conflicto con China.
- 6) El firmar tratados bilaterales con los países latinoamericanos pequeños tiene el objetivo de ir cercando paulatinamente a Brasil. Este es el país que más le interesa por su desarrollo económico y los grandes recursos de la Amazonía. Forzaría en el mediano plazo la firma de un TLC con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

- 7) Apropiarse de recursos y sectores estratégicos: petróleo, telecomunicaciones, electricidad, agua y biodiversidad.

En esta estrategia es vital la apertura completa a la inversión norteamericana y garantías absolutas a sus ganancias. El concepto de inversión que manejó los Estados Unidos en el TLC con Centroamérica es amplísimo. A través de éste, las empresas transnacionales norteamericanas prácticamente se apropiarían de estos países porque recibirán trato como nacionales.

Para Guatemala los efectos negativos serían:

- a) Desempleo.
- b) Quiebra de pequeños y medianos comerciantes.
- c) Cierre de laboratorios fabricantes de medicina genérica.
- d) Pobreza.
- e) Dificil compra de medicina original por encarecimiento de la misma.
- f) Aumento de delincuencia, por falta de empleos.
- g) Agricultores pequeños no podrán competir con agricultores de Estados Unidos.

2.4. Observaciones

El Tratado de Libre Comercio lleva como fin la eliminación de barreras a la inversión internacional y la protección de derecho de la propiedad intelectual.

El primer país que ratifico el Tratado fue Canadá, adoptando las medidas el 23 de noviembre de 1993.

En México hubo protestas al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio, al

creer que el sector agropecuario tendría pérdidas, por tal razón, se postergó el mismo. Además, la Primera Cumbre de Mujeres Indígenas, celebrada en México, rechazó el Tratado de Libre Comercio y el Plan Puebla Panamá.

En Guatemala, se opusieron al Tratado de Libre Comercio, la Central General de Trabajadores de Guatemala, aduciendo la escasez de empleo; el Comité de Unidad Campesina, hizo lo mismo, adujo que afectaría a la agricultura; además se opusieron los maestros y empleados públicos, mencionando los efectos negativos del mismo.

Sin embargo, el Tratado de Libre Comercio fue ratificado por Guatemala y se procedió a reformar varias leyes para adecuarlo a la normativa guatemalteca, entre ellos la Ley de Propiedad Industrial.

CAPÍTULO III

3. Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Guatemala

3.1. Antecedentes

Cuando anunció el acuerdo con Chile el Sub-secretario de Comercio Exterior, Robert Zoellick, recordó Estados Unidos tiene acuerdos de libre comercio con Canadá y México, y luego se lanzarán las negociaciones para un acuerdo con los cinco países del Mercado Común Centroamericano (Guatemala, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador).

Estas negociaciones coinciden con el lanzamiento del Plan Puebla-Panamá, que busca crear el corredor mesoamericano para facilitar a las transnacionales una nueva guerra de conquista por los recursos de la región.

Centroamérica se convierte así en territorio de expansión natural del Tratado de Libre Comercio que ya vincula a Canadá, Estados Unidos y México, amarrada ahora por el Plan Puebla-Panamá, cuyas inversiones cobran sentido en el marco jurídico de un TLC que subordine las legislaciones nacionales de cada uno de los países centroamericanos al acuerdo supranacional con los Estados Unidos.

3.2. Fines

En síntesis el TLC trata de nueve grupos de negociación:

- 1) Servicios: Todos los servicios públicos deben estar abiertos a la inversión privada;
- 2) Inversiones: Los gobiernos se comprometen a otorgar garantías

- absolutas para la inversión extranjera;
- 3) Compras del sector público: Todas las compras del Estado deben estar abiertas a las transnacionales;
 - 4) Acceso a mercados: Los gobiernos se comprometen a reducir, y llegar a eliminar, los aranceles y otras medidas de protección a la producción nacional;
 - 5) Agricultura: Libre importación y eliminación de subsidios a la producción agrícola;
 - 6) Derechos de propiedad intelectual: privatización y monopolio del conocimiento y de las tecnologías;
 - 7) Subsidios y derechos compensatorios: Compromiso de los gobiernos a la eliminación progresiva de barreras proteccionistas en todos los ámbitos;
 - 8) Política de competencia: Desmantelamiento de los monopolios nacionales;
 - 9) Solución de controversias: Derecho de las transnacionales de enjuiciar a los países en tribunales internacionales privados.

3.3. Análisis

Generalmente el comercio libre y los Tratados de Libre Comercio se asumen como sinónimos. Tal aseveración es incorrecta porque existe una diferencia importante, y no solamente semántica, entre ambos. Sin embargo, las diferencias se deben específicamente a los medios utilizados para alcanzar la liberalización comercial, pues no existe oposición formal en que la liberación comercial conduce a los países a un mejor nivel de vida, por supuesto, junto a un sistema adecuado de reglas.

Se puede decir, el comercio libre es la vía económica hacia el desarrollo, mientras, los TLC la vía política. Los resultados de estos dependerán en gran medida de los mecanismos de decisión adoptados. Por tal motivo es necesario establecer límites a los políticos y a los grupos de interés, en lugar de imponer restricciones al comercio y así se generaran resultados positivos en los acuerdos de Libre Comercio. Los problemas de los TLC no son las asimetrías de riqueza entre países, en cambio, surgen de lo que se puede llamar asimetría institucional, en la cual, se aplican leyes diferentes a personas de un mismo país, esto con el fin de generar beneficios para unos a costa de otros.

En el caso del TLC entre Estados Unidos, América Central y la República Dominicana nuestro país respondió a una invitación que hizo el Presidente George W. Bush a principios del 2002. Las negociaciones se llevaron a cabo en nueve rondas durante el año 2004, en las cuales el nivel de ambición de los Estados Unidos fue muy alto, incluyendo normas ambientales y laborales en el cuerpo del Tratado. Cabe mencionar, que Guatemala nunca antes había negociado y mucho menos acordado normas sobre ambiente y trabajo en TLC.

¿Por qué decidió Estados Unidos negociar con América Central?

A decir verdad, los países centroamericanos significan muy poco para Estados Unidos en términos de comercio global, se debe llevar ésta reflexión más allá del puro análisis de estadísticas de intercambio comercial y verlo desde otras perspectivas.

Desde el punto de vista negociador, las negociaciones en la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como las encaminadas a la formación del Área de Libre Comercio de las Américas, han estado estancadas desde hace algunos

años. Esta situación ha llevado a Estados Unidos a buscar avances en su política comercial a través de la negociación de Tratados con países más pequeños y lograr así ampliar su área de influencia, prácticamente imponiendo los temas a negociar. Lógicamente, estos países tendrán las mismas políticas y por lo tanto las mismas posiciones de negociación, facilitando a Estados Unidos su participación en foros más amplios.

Por otro lado, uno de los mayores logros de los negociadores estadounidenses ha sido la consolidación de políticas a través de TLCs, porque obligan a los países signatarios a modificar sus leyes internas, o crear nuevas, para cumplir con los compromisos contraídos. Esto conlleva implicaciones difíciles de medir y van más allá de la esfera netamente comercial, influyendo así, en el desarrollo de cada país de manera individual. Los gobiernos entrantes, no podrán reformar estas políticas, porque caerían en incumplimiento del Tratado y podrían ser sujetos de sanciones comerciales.

Otro razonamiento trata sobre las preocupaciones de seguridad nacional, las cuales, pueden verse reflejadas en la geografía de las negociaciones. Por ejemplo, a la fecha, Estados Unidos ha negociado TLC con Australia, Bahrein, Chile, Israel, Jordania, Marruecos y Singapur y que actualmente está negociando con los Países Andinos, Panamá y la Unión Aduanera Sudafricana. Un análisis exhaustivo de esta variedad de países con mercados y culturas tan diferentes, así como de los acuerdos alcanzados seguramente arrojaría datos e inferencias que van más allá de la liberalización comercial. Los TLC pueden servir de instrumento, no solo para ampliar el área de influencia comercial, sino para ganar aliados en otros asuntos geopolíticos.

Según Del Río, “La representación estadounidense hizo saber a los

negociadores costarricenses que el TLC es incompatible con su posición en materia de telecomunicaciones, energía, combustibles, seguros y banca, como también lo es la pretensión de los agricultores en excluir una serie de productos o mantener ciertas medidas de protección y salvaguarda.

No han escapado a la amenaza los servicios de educación y de salud, y se ha expresado irritación con la pretensión nacional de incluir un capítulo de garantías ambientales en la Constitución que frene el expolio de recursos naturales y de la biodiversidad de ese país”²⁵.

“Uno de los desacuerdos consiste en que los estadounidenses piden mayor apertura para los importadores nuevos, otorgándoles el derecho de comprar hasta el 20 por ciento de los contingentes establecidos (cupos específicos que se componen de comprar un producto) para varios productos. Según explicó el presidente de la Cámara del Agro, Carlos Zuñiga, los sectores de carne porcina, bovina y avícola y de granos básicos, proponen sólo un 5 por ciento para los nuevos importadores y 95 por ciento para los antiguos. Sólo los sectores de lácteos y de arroz aceptaron el 20 por ciento, aunque los arroceros centroamericanos se encuentran analizando el efecto de esas condiciones, explicó Luis Mazariegos, gerente de Arrozgua”²⁶.

El TLC fue mal negociado desde el principio; el secreto rodeó todo el proceso y el texto se hizo público cuando los Congresos iniciaron la discusión del mismo.

Las presiones para su ratificación fueron grandes, tal y como lo comentan los congresistas. En el Congreso de Estados Unidos, fue aprobado por un margen mínimo, y hasta el propio presidente George W. Bush, intervino a última hora

²⁵ Del Río, José Merino, **Otra Costa Rica es posible, otro mundo es posible**, pág. 23.

²⁶ Dardón, Byron, **Varios temas del TLC**, Prensa Libre: Guatemala, 7 de enero de 2006, pág. 54.

para negociar con los congresistas y senadores.

Como condicionante para su ratificación, el Congreso guatemalteco acordó reformar un conjunto de leyes como compensadores sociales, y hasta los defensores del TLC reconocieron el impacto negativo sobre los sectores más desprotegidos y vulnerables de la sociedad.

Muy pocas leyes de esta agenda se han votado y, muy por el contrario, en lugar de leyes con compensadores sociales, se discute en el Congreso de la República, sobre leyes adicionales para profundizar la apertura indiscriminada de la economía guatemalteca en todos sus rubros.

“EL diputado unionista Mariano Rayo, presidente de la Comisión de Economía del Congreso y ponente de la Ley de implementación del TLC, lo dijo con mucha sinceridad en Radio Universidad: “Por supuesto, los Estados Unidos han estado presionando, para exigir más de lo que estaba establecido”²⁷.

El Gobierno lució sorprendido ante el anuncio realizado por los estadounidenses, sobre la posible postergación, hasta marzo, de la entrada en vigencia del TLC. En realidad, esa fue la expresión pública de una de muchas presiones privadas, sobre los gobiernos y congresos de la región, para lograr más de lo establecido.

“Un memorando titulado: “Preliminary List Implementation Deficiente: Guatemala”, fue enviado con fecha 16 de noviembre de 2005, por el Departamento de Comercio de Estados Unidos. El documento de cuatro hojas, establece 21 puntos en los que Estados Unidos reclama cambios en la legislación nacional, que van desde las patentes, las compras del Estado y el

²⁷ Monzón, Marielos, **TLC: Todavía quieren más**. Prensa Libre: 6 de diciembre de 2005, pág. 22.

aspecto financiero; hasta modificaciones al Código Penal”²⁸.

Estados Unidos se ha arrogado el derecho de revisar la legislación de cada país centroamericano y exigir cambios para certificar si pueden entrar al TLC, como si lo firmado no valiera nada. Con ello esto se demuestra lo lejos que está el tratado de ser libre, porque cada vez nos piden más a cambio de casi nada.

“El 29 de diciembre de 2006, el vicepresidente Eduardo Stein sorprendió al declarar que se encontraba molesto por el trato recibido por los gringos y el intento de construir el muro antiinmigrante. Añadió, es necesario revisar la política exterior del país.

De las cosas serias dijo: “Lo único que les interesa son nuestros recursos y nuestras mercancías”. Y a continuación expresó “nos están empujando a ver otras latitudes en donde sean respetuosos de la gente”²⁹.

La conducta estadounidense es inaceptable, continuarán subsidiando su agricultura: Aniquilando la nuestra y cerrando las puertas a nuestros compatriotas necesitados de un empleo en dicho país.

“En Alemania muchas empresas se han mudado a países vecinos en donde la mano de obra es más barata. Lo caro que ha resultado para ese país pertenecer a la Unión Europea, pero se subraya el hecho de que la libre movilidad de personas entre las distintas naciones de la Unión Europea, en cierta forma neutraliza los desequilibrios provocados por el cierre de empresas comerciales. Fueron precisamente los rectores económicos del mundo, conocidos también como G -7, Japón, Canadá, EEUU, Alemania, Rusia, Francia e Italia, quienes

²⁸ **Ibid.**, pág. 23.

²⁹ Sandoval, Miguel Ángel, **Política exterior y TLC**. Prensa Libre: Guatemala, 5 de enero de 2006, pág. 43.

fraguaron el plan de la aparentemente irreversible globalización, promoviendo la firma de tratados bilaterales y multilaterales”³⁰.

Existen dos puntos de vista para ver el TLC. Uno como creador de riqueza, y otro como creador de pobreza, o al menos de disminución de las realidades económicas. Al ser una posible fuente de pérdida de empleos, aunque éstos sean recuperados y a veces en mejores condiciones.

La aprobación del TLC es un ejemplo de una realidad repetida varias veces a lo largo de la historia centroamericana. No se toman en Guatemala o en los países centroamericanos las decisiones en realidad importantes por la magnitud de sus efectos dobles. Por aparte, los habitantes del Istmo deben tener plena conciencia de los efectos positivos para la economía estadounidense. Por ser así, el presidente Bush se embarcó en la tarea de dirigir los esfuerzos para la aprobación y por ello el resultado es, además una victoria personal del mandatario, quien apuesta su no tan sólida popularidad en un proyecto pensado para beneficiar sobre todo a los ciudadanos de su país y en segundo lugar a los demás.

Con una apretadísima votación, que ameritó la presencia del propio presidente Bush, se aprobó en el Congreso de los EEUU el TLC. De acuerdo con informaciones de prensa, hubo presiones y ofrecimientos a demócratas y republicanos, que los propios congresistas hicieron públicos: obras físicas para sus distritos electorales, apoyo para la reelección, amenazas de quedar fuera de las listas para las votaciones venideras y dinero en efectivo.

“Este tratado comercial, resulta para la administración estadounidense actual un

³⁰ García, César, **Pensar en el TLC con EEUU**. Prensa Libre: Guatemala 3 de enero de 2006, pág. 18.

eje fundamental de su agenda política, porque le da aire en las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que habían quedado empantanadas luego de la propuesta de China, India y Brasil para que los países ricos terminaran con los subsidios agropecuarios a sus productores; le permite también rescatar algunos retazos del famoso ALCA, lo cual, quedó prácticamente asfixiado tras la negativa del Mercosur de integrarse y le asegura contar con un modelo para presionar en la firma de nuevos tratados con otras regiones de América Latina”³¹.

En conclusión, una vez más, Guatemala contribuye a viabilizar la agenda estadounidense y le permita oxígeno para seguir moviéndose a nivel mundial, aún cuando los riesgos resultan graves en materia económica y social para el país, en particular, para la población mayoritaria, de escasos recursos y susceptible a la vulnerabilidad.

Es importante dar a conocer la necesidad de los diputados guatemaltecos de aprobar leyes compensatorias a consecuencia de la votación acelerada a favor del TLC, para contribuir de alguna forma a suprimir las debilidades, antes de entrar en vigencia dicho Tratado. Es necesario entender que ningún tratado comercial por sí mismo, representa una oportunidad en las actuales condiciones, y el desarrollo proviene de la implementación de una agencia nacional basada en estrategias integrales y transformaciones estructurales, las cuales van desde el tema agrario y rural hasta la agenda de justicia y combate a la impunidad.

Las organizaciones sociales plantearon la necesidad de impulsar una agenda nacional de desarrollo, debatida y consensuada, atendiendo las necesidades de todos los sectores. De lo contrario, a la pobreza y a la desigualdad, debe

³¹ Monzón, Marielos. **Consideraciones acerca del TLC**, Prensa Libre: Guatemala, 29 de julio de 2005, pág. 22.

agregársele los efectos devastadores de un tratado mal negociado y como siempre, solo beneficia los intereses de las grandes compañías transnacionales y de los sectores económicos poderosos del país; ecuación peligrosa en la inestabilidad política y social.

“El estudio de Foreign Policy abunda en interesante información que permite contrastar nuestra situación con la propia de otros países.

Llama la atención la presentación de un mapa que marca la existencia de Estados fallidos alrededor del mundo. Nuestra calificación se encuentra en el nivel de Estados en peligro; por encima están los Estados críticos y por debajo, los Estados en el límite.

¿Que implica ser un Estado fallido?, pues es un Estado que ha intentado salidas pero no ha encontrado construir soluciones, por quedarse en el intento; un Estado que ha tratado de tener el monopolio en el uso de la fuerza, pero ahora convive y ajusta su ejercicio a otros³².

Ser un Estado en peligro de pasar al nivel del fracaso, significa que en algún momento se tuvo condiciones distintas, pero desde hace muchos años se inició la senda del fracaso.

Algunos países ven en el TLC, el incremento de oportunidades para seguir haciendo negocios y consolidar su ejercicio en el poder.

Otros ven en el TLC y en las concebidas agendas complementarias el gran plan

³² Rosal, Renzo Lautaro. **TLC y Estado fallido. Prensa Libre**: Guatemala, 2 de agosto de 2005, pág. 33.

de desarrollo, ante la inexistencia de propuestas distintas provenientes de otros sectores nacionales que manifiestan rechazo, pero nada más.

Es importante analizar si el TLC es o no el plan de desarrollo conveniente para nuestro país.

Por lo tanto, se hace necesario prepararse y duplicar los esfuerzos para este cambio de paradigma, no se debe partir solo de contar con las condiciones para optimizar los beneficios del TLC. El punto de inicio consiste en arrancar unos niveles antes, hasta el punto que permita trazar la ruta para contrastar con el actual Estado fallido.

Superar la categoría de Estado fallido implica superar antagonismos y apostar por conjuntar esfuerzos hasta ahora dispersos y corporativistas.

Guatemala, en los últimos 50 años nunca ha estado a las puertas de un proceso transformador para su futuro: o intenta el enrutamiento hacia un modelo de desarrollo, aunque limitado, sea mejor al actual; o posterga este desafío y continúa en la senda del entreguismo y la agudización de las diferencias.

En vísperas de la primera audiencia sobre el TLC en la Cámara de Representantes, un grupo de legisladores demócratas y republicanos, sindicalistas y empresarios vaticinó, pese a la retórica de la Casa Blanca, el pacto perjudica a la economía.

En conferencia de prensa, estos legisladores señalaron, si el TLC fuese llevado a votación hoy mismo, no obtendría los votos suficientes para su ratificación.

Además expusieron, en la Cámara de Representantes, unos 195 demócratas y alrededor de 60 republicanos se oponen al acuerdo.

El legislador demócrata Sherrod Brown expresó en 1992, dos años antes de entrar en vigor el TLC con México y Canadá, el déficit comercial de Estados Unidos era de unos US\$ 39 mil millones, cifra que saltó a cerca de US\$ 618 mil millones en 2004.

El TLC, ha causado la pérdida de más de un millón de trabajos en EEUU, mientras en México los salarios se han estancado y este nuevo TLC no será distinto.

Los demócratas, en su mayoría se quejan de los pactos comerciales como este, porque benefician más a las grandes empresas en detrimento de los trabajadores, los cuales, pierden sus empleos cuando las compañías se trasladan a países con mano de obra más barata.

En ese sentido, los detractores del pacto, incluyendo sindicatos y grupos no gubernamentales, quienes no están convencidos sobre la mejoría de las leyes laborales en los países centroamericanos.

La resistencia al Tratado viene también de sectores republicanos en estados azucareros y textiles, aunque fieles creyentes del libre mercado, ven una amenaza.

En Montana, donde la industria azucarera a empleado a más de 3 mil 200 personas y genera unos US\$188 millones al año, la oposición viene de los principales gremios de granjeros por temer el cierre de fábricas e ingenios.

El modelo que Estados Unidos logró imponer en Guatemala, a través de presiones públicas y privadas, en temas tan sensibles como el del acceso a los medicamentos y la seguridad alimentaria, le servirán de base para imponer las mismas condiciones a otros países de la región, como se está intentando con la Comunidad Andina. Resulta lamentable su situación de pobreza como la de nuestro país, el cual, sirve de ejemplo sobre cómo privilegiar los intereses extranjeros y el capital transnacional por encima de las necesidades de su propia gente.

En la mayoría de comerciantes, el individual representa a la persona registrada bajo esa categoría, siendo de escasos recursos, por lo tanto es el perjudicado al no tener subsidio del Estado para poder competir con una economía estadounidense, resultando la quiebra de muchos, y en consecuencia se crea el desempleo de trabajadores.

3.4. Ventajas

Muchas veces se dice, el comercio libre no necesita de un Tratado. Es cierto, un Tratado de alguna forma restringe la libertad, pero en este caso el Tratado permitirá eliminar o reducir barreras al comercio, con el fin de lograr su transparencia cada vez más. Esa libertad y transparencia en este momento se reflejan en menos barreras arancelarias y cuotas, pero aún puede ser coartada mediante la fijación de barreras no arancelarias, como, por ejemplo, reglas laborales, ambientales o subsidios.

Según, Caruso opina “En cuanto al comercio de mercancías, se puede concluir que las mismas han sido clasificadas en tres grandes grupos, de acuerdo con las barreras arancelarias que encontrarán en el marco del TLC:

- a) Mercancías protegidas: se permitió a cada país escoger un producto que pudiese gozar de amplia protección, pudiéndosele someter a altos aranceles, a conveniencia del país importador. Guatemala seleccionó una variedad específica de maíz. Las razones para seleccionarlo son amplias y diversas. Estados Unidos seleccionó el azúcar, lo cual sin duda limitará las exportaciones nacionales de este producto.
- b) Mercancías con desgravación gradual: es decir, aquellos bienes cuyo arancel irá disminuyendo gradualmente, a lo largo de un período de 15 años. En este grupo entran los demás productos agrícolas. Estados Unidos se compromete a quitar los aranceles, pero es sabido que la principal barrera a las exportaciones guatemaltecas, en estos rubros, son los subsidios a los productores norteamericanos, no los aranceles.
- c) Mercancías con cero arancel inmediato: entre ellas se incluyen casi todos los bienes industriales.

“En cuanto al comercio de servicios e inversiones, cada país elaboró una lista de las restricciones a los mismos. En el caso de Guatemala, la lista es amplia y limita entre otros aspectos la propiedad de tierras en Petén, la explotación de recursos naturales, el ejercicio de profesiones que requieran licencias o certificados, etc.”³³.

Para Caruso, “Existen varias preguntas, que la mayoría de las personas se hacen con respecto al TLC, las más comunes son: ¿Es necesario un TLC con Estados Unidos? Estadísticas de comercio exterior de Guatemala, establecen cómo en el año 2003 el 56% del total importado provino de Centroamérica o Estados Unidos, mientras el 71% de las exportaciones tuvieron estos destinos. Entonces se hace necesario establecer un acuerdo comercial con los principales

³³ Caruso, María Teresa, **TLC entre Centroamérica y Estados Unidos ¿oportunidad o amenaza?**, pág. 3.

socios, a fin de disminuir las barreras al comercio y hacer más fácil tanto la exportación como la importación.

“En cuanto a los productos textiles confeccionados según el régimen de maquila, en enero del 2005 Estados Unidos eliminará las cuotas para la importación de productos asiáticos, en especial chinos. Ante esta situación, es necesario que Centroamérica esté en igualdad de condiciones, y en el TLC se dan las mismas.

“¿No se convertirá el incremento de las importaciones en motivo para disminuir la producción nacional? El incremento de las importaciones no deberá traducirse en una disminución de la producción local. Lo que sí es totalmente cierto es que no se podrá seguir produciendo lo mismo, porque, si resulta más barato importarlo, ¿para qué producirlo localmente? Para evitar disminuir la producción, cada empresario deberá encontrar un bien en el cual poder competir. Los tratados de alguna forma restringen la libertad, pero en este caso el tratado permitirá eliminar o reducir barreras al comercio”³⁴.

Al final de cuentas, el gran beneficiado será el consumidor, porque tendrá acceso a un mayor número de productos a un mejor precio. Además, los empresarios se beneficiarán a largo plazo, porque se verán obligados a encontrar productos o servicios para utilizar sus recursos de forma eficiente, con el fin de hacer crecer su riqueza, lo cual, redundará en beneficio de todos. Sin embargo, el principal mensaje del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica es ofrecer oportunidades, tanto para los importadores como para los exportadores, pero especialmente para los consumidores.

³⁴ **Ibid**, pág. 5.

¿Qué obtuvo América Central y la República Dominicana de la negociación del TLC? Esencialmente, certeza jurídica. A través de la negociación y firma del Tratado se logrará ir más allá del CBI, Iniciativa Básica del Caribe, y el CBTPA, Bases de Registro de Patentes del Caribe, e institucionalizar el sistema que ha regido el comercio entre la región y los Estados Unidos. La diferencia es que los esquemas preferenciales son unilaterales y Estados Unidos no obtenía ningún beneficio para sus exportaciones y el TLC contiene derechos y obligaciones para todas las partes.

“Adicionalmente, las preferencias son otorgadas únicamente a bienes agrícolas y manufacturados, mientras el Tratado cubre comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, facilitación del comercio, asuntos laborales, ambiente y compras del Estado, sujetándolo todo a un sistema de solución de diferencias. En principio, se trata de una apertura sin precedentes del mercado centroamericano de bienes y servicios. Esto repercutirá más en aquellas economías cuyos ingresos fiscales dependen de la recaudación de aranceles a la importación. Asimismo, las economías podrían sufrir un proceso de ajuste estructural frente a la competencia extranjera, en el caso de los productos agrícolas estadounidenses deben tomarse en cuenta las cuantiosas subvenciones que reciben. Finalmente, y lo que todavía nadie ha podido cuantificar, se encuentra el efecto de consolidación de políticas, ya que los países centroamericanos y la República Dominicana adquirieron compromisos y negociaron disciplinas que van más allá de los Acuerdos sobre la OMC y otros TLC negociados previamente. Esta situación limita el margen de negociación en otros foros comerciales”³⁵.

³⁵ www.cien.org.gt/docs/economia/laboral/laboral.htm (15 de noviembre de 2007).

No obstante, es imprescindible mencionar que tanto TLC como otros tratados no dejan de ser inmunes a las amenazas posteriores al firmar tales acuerdos comerciales. Una vez politizado el comercio, los incentivos inherentes en el sistema político crean una tendencia a conformar las condiciones de competencia en favor de los intereses particulares.

3.5. Desventajas

Una de las desventajas generadas por el TLC es la de manejar sistemas comerciales complejos, con diversas reglas de origen, las cuales, generan costos de transacción e impiden obtener menor costo de producción.

Los países subdesarrollados serán los más afectados, principalmente por el menor grado de especialización en sus economías. Debido a mayores costos de transacción y, por consiguiente, menor productividad. Empero, si un libre comercio genuino es a donde se debe y quiere llegar, ¿por qué no hacerlo directamente sin tratados y sin la intervención de los gobiernos? Esto se debe a la influencia e intervencionismo del Estado que ha ido creciendo en las economías. Y aunque actualmente las fuerzas del mercado están presionando a países para liberalizar el comercio, el triángulo de hierro continúa buscando la manera de mantener su posición de ventaja.

En términos de Teoría de Juegos, también se puede explicar el por qué de la proliferación de los TLC. Acuerdos como el TLC representan la búsqueda del interés particular de cada país en una manera descoordinada ante la existencia de una mejor solución (libre comercio global) de manera coordinada. Porque los acuerdos comerciales no maximizan la riqueza potencial ofrecida por el libre comercio.

“Según el Nobel de Economía, James Buchanan, la manera de progresar hacia el libre comercio, dadas las realidades expuestas en Public Choice, sería la de uniformizar los aranceles en todas las industrias a fin de evitar la negociación entre países de una industria por otra y más bien permitir que las fuerzas del mercado decidan la mejor distribución de los recursos disponibles. Obviamente, otra historia es poner tal política en práctica, aunque países como Chile lo hayan hecho casi uniformemente con resultados, a todas luces, favorables. Aunque la tendencia hacia acuerdos comerciales evidencie un claro intento de los gobiernos de integrarse a los beneficios del mercado global, se debe ser escépticos sobre sus propósitos”.³⁶

A largo plazo, la libertad económica se puede ver amenazada por intereses creados que sirvieron y se consolidaron gracias a estos Tratados en lo que hoy se piensa, equivocadamente, es el camino hacia el libre comercio. El mantener excluida a la gran mayoría de los beneficios del comercio, impedirá la formación de un respaldo ciudadano, respaldo que políticos podrían usar para romper el status quo y llevar a cabo reformas que conduzcan a una genuina liberalización del comercio.

El rol del gobierno en el desarrollo de un país es sumamente importante. Sus funciones deben estar limitadas a proteger la vida, la propiedad y los contratos, en otras palabras vigilar por hacer prevalecer el orden y el derecho en una sociedad. Sus decisiones en cuanto a la esfera económica se refiere pueden propiciar el desarrollo de una economía, o bien, pueden provocar el estancamiento de la misma.

³⁶ Ballester, Augusto M. **Economía para la política**. Pág. 342.

“En la medida que el gobierno expande su poderío y sus funciones, en esa misma dimensión se va perdiendo la libertad, principalmente la libertad económica que permite a los ciudadanos invertir su capital y su trabajo en algo que le es beneficioso y a la larga provechoso para la sociedad. Debido a la herencia mercantilista que tienen los países latinoamericanos, se acostumbra que los intereses de los individuos estén subordinados al Estado, “de acuerdo con este principio, se aceptó y alentó la regulación de los intereses y de los salarios, la ordenación de la industria por medio de la concesión de privilegios de monopolio y el empleo de medidas proteccionistas y restricciones generales sobre las actividades de los individuos”³⁷.

El salario mínimo, los precios topes, los aranceles, el exceso de impuestos y monopolios, son algunas de las actividades realizadas por el gobierno para entorpecer el desarrollo de una nación, y desde luego la intervención en el comercio internacional no es la excepción, pues desean mantener en el poder a un Estado Benefactor para protegerlos de algo que no están listos a encarar, debido a la falta de eficiencia y productividad demandada en el mercado internacional. Sin embargo, la libertad comercial ha logrado que países como Chile, Hong Kong, Singapur, Irlanda, Nueva Zelanda, Alemania y muchos más obtengan un aumento considerable en la calidad de vida de sus habitantes, incrementándose el ingreso per cápita, la esperanza de vida, las inversiones al país.

El gobierno guatemalteco debe de promover la libertad económica. Con las negociaciones del tratado de libre comercio no debe ser víctima de presiones ni favores, porque muchas veces esos Tratados que suelen llamarlos de Libre

³⁷ Akyauy, Manuel. **El Proceso Económico**. Pág. 3.

Comercio lo que menos tienen es libertad. Sólo logran un menor grado de restricción y acceso a lo existente. Si el gobierno tiene por objeto lograr la generación de empleo, de inversión, incremento de exportaciones, mejora la competitividad, combate la pobreza, beneficia a los consumidores, entonces, se debe optar por la libertad de transacción de bienes y servicios sin coacción ni restricción alguna. Ésta es la receta para lograr la prosperidad de Guatemala, productos variados. Con un monopolio, no existe esa opción, si la empresa tiene el privilegio otorgado por el gobierno, puede haber un servicio deficiente, y hay posibilidad de un producto de baja calidad.

Como bien enunció Adam Smith “En todos los países, el interés de la inmensa mayoría de la población es y debe ser siempre comprar lo que necesita a quien vende más barato”. Con ello, se logra mayor especialización, porque se adoptan procesos productivos más eficientes y se beneficia el consumidor al ofrecerle un producto de calidad en este mundo globalizado. En una economía abierta es más difícil para los funcionarios políticos desarrollar políticas improductivas.

El mismo crecimiento económico fuerza a los gobernantes a limitar su control sobre el mercado, convirtiéndose éste en un promotor de la inversión y capitalización del país. En las naciones más abiertas hay confiabilidad en su sistema legal, hay políticas monetarias estables, menos corrupción, menos pobreza y más prosperidad.

La mayoría de los países latinoamericanos utilizan barreras comerciales aduciendo que el libre acceso de todos los productos provenientes de distintos países, generará pobreza, y como consecuencia, el resultado de la apertura comercial traerá consigo desempleo, hambruna, crisis económica. Etc. Esa preocupación proviene de los grupos de presión. El gobierno puede entorpecer

el comercio internacional fomentando la creación de barreras arancelarias y no arancelarias que dificultan la libre transacción de bienes y servicios. Arancelarias cuando se recarga una tarifa al producto que va ingresar; o no arancelarias cuando son medidas restrictivas que impiden el acceso al bien. Entre las barreras no arancelarias se puede mencionar las normas de origen, cuotas, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.

Otra consecuencia de la sucesión mercantilista en los países latinoamericanos, consiste en optar por proteger su comercio interno, así como, a las empresas nacionales, frenando el ingreso de productos extranjeros por medio de barreras comerciales. En Guatemala muchos empresarios con buenas conexiones en el ámbito político y grupos de presión realizan cabildeo y logran un proteccionismo, lo cual, impide el ingreso de productos y servicios competitivos al país. Estas políticas tienen el mismo resultado de un monopolio, y logran únicamente que el consumidor pague un precio más elevado.

Está comprobado que la competencia, en un sistema institucional adecuado, nos hace más eficientes y nos permite ofrecerle al consumidor bajo costo en los productos.

El Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Guatemala trae desventajas para el comerciante individual guatemalteco, por no tener recursos para ello ni ayuda o subsidio del Estado.

CAPÍTULO IV

4. Nivel comparativo del Tratado de Libre Comercio con otros países

4.1. México

“Durante la puesta en marcha del TLC entre los años 1994 y 2003 los salarios mínimos perdieron respectivamente el 20% y 19% de su poder de compra. Los salarios en la industria maquiladora siguieron 40% por debajo de los salarios manufactureros. La relación de los salarios manufactureros mexicanos con respecto a los de Estados Unidos permaneció sin cambio alguno: \$2 contra \$10 la hora. Hoy en día, el 70% de la población mexicana vive debajo de la línea de pobreza. Mientras el Banco Mundial estima en 25 millones el número de mexicanos que vive en la pobreza extrema, otras estimaciones más rigurosas arrojan una cifra de hasta 40 millones. El 60% de niños indígenas está afectado por desnutrición severa. El bienestar de los consumidores tampoco ha mejorado: el índice de precios de la canasta básica creció 257% entre 1994 y 2002. Las mujeres han sido las más afectadas, principalmente por la eliminación de los subsidios, la desaparición del crédito y la invasión de productos importados. La emigración laboral masculina ha incrementado la carga de trabajo de las mujeres y los niños, que a menudo deben abandonar la escuela para trabajar. Realidad: En México, luego de diez años de vigencia del TLC, los pobres son más de 40 millones”³⁸.

³⁸ www.comercioconjusticia.com (25 de noviembre de 2007).

4.2. Ecuador

En Ecuador el IX Congreso de Cámaras de Microempresas resolvió solicitar la suspensión de las negociaciones del TLC con Estados Unidos, el reemplazo de la Ministra de Comercio Exterior Ivonne Baki y la convocatoria a Consulta Popular sobre el TLC. La ministra y el gobierno han evidenciado incapacidad para definir una política clara a favor de los sectores productivos.

El sector más sensible es el agropecuario, por lo tanto, se deberá defender y cuidar con mucha precaución, por la diversidad de economías y familias involucradas. El éxito o el fracaso de todo el TLC dependerá de los resultados de este sector. Si no se defiende la producción nacional y los puestos de trabajo, el TLC puede ser un completo fracaso. Lo importante es conocer y decidir si los beneficios serán superiores a las pérdidas o viceversa y en función de esto tomar la decisión.

Con relación a la migración, Juan Carlos Manzanilla, de la asociación de migrantes, manifiesta “Asistiremos a oleadas jamás vistas de migración. Lo que más nos preocupa es la ausencia total de discusión del tema de la migración. Todo se negocia para lograr el libre flujo de mercancías, capitales y tecnología. Pero se cierran las puertas para las personas. Exigimos la regularización de la situación de más de un millón de ecuatorianos que laboran en Estados Unidos y el establecimiento de cupos anuales de entrada. No queremos seguir viendo cómo de forma denigrantes interceptan, encarcelan y deportan a nuestros compatriotas. Mito: El TLC combate la pobreza”³⁹.

“La realidad es que EE. UU. subsidia a su agricultura en \$ 50.000 millones

³⁹ **Ibid.**

anuales, monto que es 1.8 veces el PIB del Ecuador. ¿Puede un productor ecuatoriano soñar en competir en esas condiciones?”⁴⁰.

Estados Unidos, busca asegurar el TLC y si esto no diera resultado hacer convenios bilaterales y además busca el pago de la deuda externa. En el caso del gobierno ecuatoriano alrededor del 45 % del presupuesto general del Estado se destina a este concepto. Ambos objetivos se encuentran íntimamente entrelazados y constituyen aspectos complementarios de la dominación imperialista.

El Ministerio de Agricultura es de las instituciones de gobierno con mayor responsabilidad ante la apertura comercial y los tratados de libre comercio.

“En el Ecuador, apenas el 21% de los habitantes tienen acceso a medicamentos. Con el aumento de los precios que provocará el monopolio de las empresas farmacéuticas estadounidenses, este porcentaje disminuirá aún más, pues no solo que al ecuatoriano común le costarán más las medicinas que compre en las farmacias, sino también al Estado le costará más aprovisionar sus dispensarios para los programas de salud pública y previsión social. Además, las industrias farmacéuticas y agroquímicas nacionales y latinoamericanas, que crean fuentes de empleo para los ecuatorianos y generan tributos para el Estado, se verán en peligro de cerrar sus puertas para siempre”⁴¹.

4.3. El Tratado de Libre Comercio Norteamericano y su situación en Centro América

El interés de los países centroamericanos en cuanto al TLCN estaría centrado

⁴⁰ www.cedes.org.ec. (10 de diciembre de 2007).

⁴¹ e-mail:cedes@cedes.org.ecwww.cedes.org.ec (10 de enero de 2008).

en acceder a un gran mercado y garantizar su continuada presencia en aquellos ya conquistados, evitando una desviación de comercio y de inversiones hacia México.

Al igual que las ventajas de otros tratados, un tratado además de una notable extensión de preferencias mismas ofrece una mayor permanencia de las concesiones comerciales. Se trata de acuerdos más estables los cuales, no necesariamente se rigen por un interés coyuntural de los Estados Unidos para favorecer a una u otra zona geográfica por motivos de seguridad nacional, de estabilidad social u otro tipo de problema transitorio. La capacidad de los socios comerciales de imponer salvaguardias es muy limitada en el TLCN a diferencia de otros acuerdos. Dentro del TLCN las acciones de salvaguardia pueden durar un máximo de tres o cuatro años durante los primeros diez años de aplicación del tratado.

Sin embargo, se busca la exoneración de aranceles aduanales para negociar libremente y comerciar productos a costos justos, de lo contrario no habría ventajas en el mismo.

Además se busca rebajas o exoneraciones de impuestos, lo cual, justifica la participación en dicho tratado, pues el país debe enfrentarse comercialmente a Estados Unidos como país desarrollado y potencialmente fuerte económicamente.

Una segunda ventaja al entrar a operar el TLCN es que las reglas del juego están decididas casi en su totalidad, y por tanto no aparecerían nuevas e inesperadas exigencias por parte de los socios comerciales. Además, dichas reglas, en general, son más completas, con mayores posibilidades de entrar a

los mercados norteamericanos.

Así, por ejemplo, el ámbito de los productos agropecuarios, que son muy importantes en el Comercio de Centroamérica (en 1992 pesaban 55% en el total de exportaciones a los Estados Unidos), en el TLCN hay un tratamiento exhaustivo de las normas tarifarias y no tarifarias así como de las normas sobre subsidios, disposiciones sanitarias y fitosanitarias, órdenes de comercialización, entre otras, y provee en un marco más completo.

La mayor certeza dada por el TLCN sobre otros acuerdos se deriva de la forma de solucionar controversias. Cuando éstas surgen, los Estados Unidos (al igual que los otros socios) deben forzosamente recurrir a un mecanismo de resolución de controversias previamente establecido y no puede actuar unilateralmente como ocurre en acuerdos no contractuales.

Tercero, la adhesión de los países centroamericanos requiere de ciertas condiciones de estabilidad económica, lo cual, puede imprimir una disciplina colectiva en cuanto a mantener dentro de ciertos límites el déficit fiscal y una política monetaria austera.

La estabilidad de precios y tipos de cambio que con ello se logre puede ser beneficio, pues el crear un ambiente económicamente estable, junto con la garantía de permanencia de las preferencias comerciales ofrecidas por el bloque del TLCN, puede constituir un impulso renovado a las economías de la región centroamericana.

Al ser más vulnerable a shocks inflacionarios externos que economías más grandes, el compromiso de estabilidad cambiaría de los países centroamericano

puede ocasionarle fuertes déficit en sus cuentas externas. Un fondo regional para respaldar a países que enfrentan serios problemas en su balanza de pagos y/o su tipo de cambio, puede ayudar a los países pequeños a enfrentar los altibajos de los shocks externos (un ejemplo de este tipo de apoyo dentro del TLCN es el ofrecido por los Estados Unidos y Canadá a México para los fines mencionados).

Por último, el adherirse al TLCN tendría un efecto positivo sobre las exportaciones por la reducción de los aranceles, aunque no se pueden saber con precisión de que magnitud. Los resultados previstos por diversos estudios son poco espectaculares.

En ese esquema, Centroamérica podría incrementar 158 millones de dólares sus exportaciones a ese país (expansión de 7.6% de las exportaciones de 1986), concentradas casi en su totalidad en el sector manufacturero (principalmente en la rama textil y confección). La limitación de ese estudio solo considera la eliminación de barreras arancelarias. Sin embargo, un estudio más completo y actual, llega a resultados más modestos.

4.4. Aspectos preocupantes de la adhesión al TLCN

Entre los aspectos poco alentadores de buscar nuevos acuerdos comerciales con los Estados Unidos resalta el hecho de que la entrada en vigencia de la Cámara de Comercio Internacional a mediados de los ochenta implicó una progresiva declinación de las exportaciones desde los países que componen la misma hacia los Estados Unidos (las exportaciones de los países de la Cámara a los Estados Unidos cayeron 14% entre 1983 y 1990) junto con un deterioro de la balanza comercial de los primeros. A pesar de la tendencia provocada por la

caída de las exportaciones petroleras arancelarias, 8.6% promedio anual, fue rebasada por la tasa de crecimiento de las importaciones procedentes de los Estados Unidos, del 13.1% anual en el mismo período (estas tasas son de 7.4 y 11.7% respectivamente para Centroamérica).

Desde 1986 los Estados Unidos han registrado un superávit comercial con la región de la Cámara Internacional de Comercio (en 1986 Centroamérica obtuvo un superávit con los Estados Unidos de 489 millones de dólares, pero en 1991 experimentó un déficit con el mismo país de 40 millones de dólares).

Se necesitan fuertes inversiones, diversificación de la producción y otros esfuerzos especiales, para lograr el aprovechamiento de la apertura de mercados y así, el acuerdo de libre comercio contribuya a resolver los problemas del sector externo de los países mencionados.

Estas consideraciones son particularmente relevantes cuando hay elasticidades de importaciones muy diferentes entre los socios comerciales, como es el caso de Centroamérica y los Estados Unidos.

CAPÍTULO V

5. La problemática de la medicina original y medicina genérica

5.1. Análisis de la medicina genérica

El TLC busca fortalecer el monopolio de las compañías farmacéuticas y agroquímicas de los Estados Unidos en el mercado ecuatoriano a través, entre otras cosas, de una sobreprotección de sus productos cuya invención, como la producción agrícola, también es subvencionada por el Fisco estadounidense mediante patentes más largas y períodos de exclusividad para los datos de prueba. Es obvio que en este ámbito, no hay contrapartida en beneficio de las empresas ecuatorianas.

También se busca proteger con períodos de exclusividad de 5 y 10 años a los estudios clínicos, de seguridad y eficacia que sirven para obtener el registro sanitario de nuevos fármacos o agroquímicos, como si se tratara de información divulgada cuando la esencia de la propiedad intelectual consiste en la entrega de monopolios legales por parte del Estado a cambio de la divulgación que propicia el desarrollo tecnológico. También serán patentados productos que ahora no pueden serlo: métodos terapéuticos, nuevos usos de viejos medicamentos, plantas, animales, etc. Así, entre patentes y datos de prueba, la protección de los medicamentos e insumos agrícolas se vuelve prácticamente eterna.

El riesgo de esta excesiva protección radica en que desaparecerán del mercado ecuatoriano los medicamentos y agroquímicos los cuales son la competencia de las multinacionales estadounidenses, o sea el monopolio de éstas, y en la

imposibilidad de establecer programas de medicamentos genéricos. Esto sin duda encarecerá los medicamentos, aumentará los costos de producción para los pequeños, medianos y grandes agricultores e incrementará los precios de los alimentos.

El TLC es una estrategia global de sometimiento de los países desarrollados a los países más pobres, bajo el discurso que para salir del subdesarrollo deben integrarse a los agresivos mercados globales. Los países pobres, como el Ecuador, no pueden competir con potencias mundiales como EE. UU.

Por otra parte, los Estados Unidos exigió la reforma de varias leyes nacionales, entre ellas los derechos de autor, como consecuencia traerían la pérdida de derechos de los laboratorios guatemaltecos para elaborar medicina genérica, por lo tanto, este tipo de medicina alcanzaría niveles altos en su precio, no estando al alcance de la gente pobre de nuestro país, y consecuentemente habría escases de medicina, la cual, compraría la población a precios altos debido al monopolio de la medicina por parte de las empresas transnacionales, evitando la producción de la misma en nuestro país, en fin el Estado debe proteger a la población en general.

El Estado da la concesión de la negociación a las transnacionales de medicina otorgándoles el plazo de cinco años para vender su producto sin competencia, es decir, lo monopolicen, pero después de transcurrido dicho plazo los productores guatemaltecos tienen el derecho de producirlo y ponerlo a la disposición del público; sin embargo, el fin perseguido por Estados Unidos era que a partir de la vigencia del Tratado de Libre Comercio se diera un plazo de veinte años a fin de no tener competencia y acaparar el mercado produciendo un monopolio de la medicina, pero la reforma al Artículo 177 de la Ley de

Propiedad Industrial reguló el plazo de cinco años para el producto nuevo y para cuando al producto se le agregan nuevas sustancias, por lo tanto el productor guatemalteco actual sigue produciendo la medicina genérica sin observar la prórroga establecida para los laboratorios nuevos dedicados a la fabricación de medicina genérica, es decir, la podrán producir después de cinco años de estar el producto en el mercado.

Lo importante de lo anterior realizado por el Congreso de la República de Guatemala, al reformar la Ley de Propiedad Industrial y al fijar el plazo de cinco años protegió al productor guatemalteco actual de la medicina genérica y a los nuevos fabricantes, por consiguiente se hizo énfasis en la protección de la seguridad social.

El TLC entre Estados Unidos y Guatemala buscaba fortalecer el monopolio de las compañías farmacéuticas y agroquímicas de los Estados Unidos en el mercado internacional a través, entre otras, de una sobreprotección de sus productos cuya invención, como la producción agrícola, también es subvencionada por el Fisco estadounidense mediante patentes por periodos más largos y períodos de exclusividad para los datos de prueba. Es obvia la descompensación en este ámbito el beneficio de las empresas nacionales.

En el TLC, mediante la reforma a la Ley de Propiedad Industrial, las patentes tendrán una duración de cinco años, y se incluirán en su cómputo las demoras que pudieran ocurrir en su concesión, como el derecho de oponerse a la concesión, las demoras en el otorgamiento del registro sanitario.

5.2. Situación del mediano y pequeño empresario ante el TLC

Es necesario establecer alianzas entre trabajadores y empleadores, porque las

empresas medianas y pequeñas corren el riesgo de quebrar y este será un círculo vicioso donde el desempleo generará más pobreza e inseguridad.

EL Tratado de Libre Comercio se torna delicado. Si se considera las adversidades afrontadas para aprobarse en el Congreso, se tranzó con varios partidos políticos, se hizo cambios en ministerios, se cabildeó mucho por parte de la Cancillería, se llevó a cabo negociaciones secretas, se hicieron concesiones antes de tiempo, se manipuló toda la agenda nacional e internacional del país por la aprobación cuanto antes del TLC.

Si se analizan las negociaciones y concesiones realizadas a favor de los Estados Unidos se puede considerar que son insaciables porque aun nos piden más de lo establecido en el Tratado.

Además de las negociaciones efectuadas, los Estados Unidos buscando su conformidad pidió la reforma de al menos 16 leyes, entre ellas la Ley de Propiedad Industrial.

Se puede lograr el beneficio mutuo, pero por igual se debe tener clara la existencia de dos partes, caracterizadas por su asimetría. En el campo centroamericano, se necesita una campaña educativa acerca de cuáles condiciones deben ser cumplidas para lograr los beneficios. Esta concientización debe ser realizada a todo nivel. En las empresas pequeñas, a fin de evitarles cometer errores cuya factura será la pérdida de contratos. Y a las grandes con la finalidad de no causar innecesarios problemas de desempleo como consecuencia de no saber cómo adaptar su cultura y sus prácticas de trabajo a las condiciones tan ferozmente competitivas de la economía estadounidense.

A esta etapa de educación se deben dirigir los esfuerzos centroamericanos. En este momento, son pocos los empresarios conocedores de la realidad de Estados Unidos, lo cual incluye conocer cómo reaccionan sus consumidores ante factores como el precio, y los compradores ante el cumplimiento exacto de las entregas. Los gobiernos del Istmo deben empezar, o acelerar, sus procesos de conocimiento de las medidas sociales tomadas por países similares a los nuestros donde han sido firmados tratados de ese tipo. México es el ejemplo más cercano y de mucha importancia. Mientras tanto, tampoco se pueden esperar cambios profundos e inmediatos en la economía nacional.

5.3. Intervención de la Organización Mundial de la Salud

La OMS como ente rector de la salud en el globo terrestre, y como un órgano de la Organización de las Naciones Unidas, se encarga de verificar y vigilar los complementos utilizados en el sector medicina para cuidar la salud de los habitantes y en consecuencia, al referirse a la medicina complementaria y alternativa, la define como el conjunto diverso de sistemas, prácticas y productos, médicos y de atención de la salud, que no se considera actualmente parte de la medicina convencional, como la acupuntura, la quiropráctica, el masaje y la homeopatía.

Si bien, existen algunos datos científicos contundentes sobre las terapias de medicina complementaria y alternativa, en general se trata de preguntas esenciales que aún deben responderse mediante estudios científicos bien diseñados, por ejemplo sobre la seguridad y eficacia de estos medicamentos en relación a las enfermedades y condiciones médicas para las cuales se utilizan, es ahí donde tiene importancia e intervención la OMS.

5.3.1. Diferencias entre la medicina complementaria, alternativa, tradicional e integrativa

- a) La medicina complementaria se utiliza conjuntamente con la medicina convencional. Un ejemplo de terapia complementaria es el uso de aromaterapia para ayudar a mitigar la falta de comodidad del paciente después de la cirugía.

- b) La medicina alternativa se utiliza en lugar de la medicina convencional. Un ejemplo de una terapia alternativa es el empleo de una dieta especial para el tratamiento del cáncer en lugar de la cirugía, la radiación o la quimioterapia recomendados por un médico convencional.

- c) La medicina tradicional abarca una serie de terapias y prácticas que difieren mucho de un país a otro y de una región a otra. Según la OMS, es la medicina según la práctica aquellas personas que tienen títulos de doctor en medicina o doctor en osteopatía, así como los otros profesionales de la salud, como el fisioterapeuta, los psicólogos, terapeutas ocupacionales, paramédicos, podólogos, logopedas y enfermeros titulados. Otro término para la medicina convencional, fundamentalmente la farmacológica o la estrictamente médica, es medicina alopática o alópata; también, medicina occidental, formal, ortodoxa y ordinaria y biomedicina.

- d) La medicina integrativa, según la definición de la OMS, combina terapias médicas formales y terapias de la medicina complementaria y alternativa para las cuales existen datos científicos de alta calidad sobre su seguridad

y eficacia.

Los sistemas médicos alternativos se construyen en torno a sistemas completos de teoría y práctica. A menudo, estos sistemas han evolucionado de manera separada y antes del enfoque médico convencional. Ejemplos de sistemas médicos alternativos occidentales son la homeopatía y la naturopatía

5.4. Intervención de la Organización Panamericana para la Salud

La Organización Panamericana para la Salud, es una institución encargada de velar por la salud en el continente americano, teniendo como fin verificar y establecer normas protectoras para el consumidor, porque las medicinas tradicionales, complementarias y alternativas siguen estando muy poco reglamentadas. Por esa razón, es necesario que los consumidores de todo el mundo dispongan de información e instrumentos, para acceder a tratamientos adecuados, seguros y eficaces. En ese sentido, la OMS ha publicado una nueva serie de directrices destinadas a las autoridades sanitarias nacionales con el fin de preparar información fiable y adaptable a contextos específicos relativa al uso de las medicinas alternativas.

La atención primaria de salud de hasta un 80% de la población de los países en desarrollo se basa en la medicina tradicional, por tradición cultural o porque no existen otras opciones. En los países ricos, muchas personas recurren a diversos tipos de remedios naturales porque consideran que “natural” es sinónimo de inocuo (bueno).

Sin embargo, a medida que aumenta el uso de las medicinas tradicionales o alternativas, también aumenta el número de informes sobre reacciones

adversas, lo cual, ocasiona que intervenga esta institución como control sobre la salud de los habitantes. En China, país en el que las terapias y los productos tradicionales se utilizan ampliamente en paralelo con la medicina convencional, en 2002 se tuvo conocimiento de 9854 casos de reacciones adversas a los medicamentos, cuando entre 1990 y 1999 se habían registrado 4000.

Muchos productos medicinales, tradicionales o alternativos son de venta libre. En una encuesta realizada por la OMS en 142 países, en 99 de ellos la mayoría de esos productos podía adquirirse sin prescripción. En 39 países, muchos remedios tradicionales se utilizan para la automedicación y son comprados o preparados por amigos o conocidos, o por el propio paciente. Esas tendencias plantean dudas acerca de la calidad de los productos utilizados, su idoneidad terapéutica en cada caso, y la falta de seguimiento médico.

La OMS apoya el uso de las medicinas tradicionales y alternativas cuando éstas han demostrado su utilidad para el paciente y representan un riesgo mínimo, pero a medida del aumento de personas medicadas con éstas, los gobiernos deben contar con instrumentos para garantizarle a todos los interesados disponer de la mejor información sobre sus beneficios y riesgos.

Una información accesible y de fácil comprensión es fundamental para orientar a los consumidores en sus decisiones. Las directrices proporcionan consejos prácticos sencillos y fáciles de seguir sobre los diversos aspectos. Así como, una breve lista de preguntas básicas para facilitar el uso adecuado de las medicinas tradicionales y alternativas.

Se ofrece asesoramiento a las autoridades gubernamentales sobre la preparación de información de acceso fácil, así también, es indispensable

sensibilizar y educar a la población a través de los medios de comunicación. Además, se hacen sugerencias acerca de diversos procesos y estructuras del sistema de salud necesarios para fomentar el uso adecuado de las medicinas tradicionales y alternativas.

Aunque las directrices no pueden compensar la baja calidad de los productos o unas prácticas inadecuadas, pueden servir de ayuda a los gobiernos para indicar a los consumidores el modo de obtener el máximo beneficio y reducir al mínimo los riesgos de las medicinas tradicionales.

Existen pruebas empíricas y científicas que avalan los beneficios de la acupuntura, las terapias manuales y diversas plantas medicinales en diversas afecciones crónicas o leves. Por ejemplo, la eficacia de la acupuntura, tratamiento popular para aliviar el dolor, ha sido demostrada tanto en numerosos ensayos clínicos como en experimentos de laboratorio. Por ello, el 90% de los servicios de tratamiento del dolor en el Reino Unido y el 70% en Alemania incluyen la acupuntura entre los tratamientos recetados. Asimismo, algunas plantas medicinales han demostrado su eficacia contra afecciones potencialmente mortales; se considera uno de los remedios más eficaces contra la malaria a las combinaciones medicamentosas contenidas en la hierba china *Artemisia annua*.

No obstante, en numerosos casos los consumidores han utilizado sin saberlo productos sospechosos o falsificados, o terapias inadecuadas por autorecetarse, y se han notificado casos de sobredosis no intencional.

Asimismo, existen datos de algunos consumidores lesionados por practicantes no calificados. Por ejemplo, en un estudio realizado por el Instituto Nacional de

Investigaciones sobre Medicina Complementaria y Alternativa de Noruega se notificaron casos de neumotórax provocados por acupuntores no calificados. Además, se conocen casos de parálisis provocados por terapeutas manuales no calificados. Otro de los riesgos es cuando los pacientes no informan a sus médicos del consumo de medicamentos tradicionales o complementarios.

5.5. Derechos de Propiedad Intelectual Relativa al Comercio

El Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relativos al Comercio (ADPIC) integró en buena medida los estándares sobre derechos de propiedad intelectual, incluidas las patentes, aunque para muchos países las normas establecidas por ésta fueron mucho más proteccionistas que los estándares de propiedad intelectual existentes hasta ese momento; por ejemplo, el ADPIC obliga a los países a patentar los productos farmacéuticos e impone un mínimo de duración de 20 años para las patentes; en virtud que antes de entrar en vigencia, muchos países (en desarrollo) no otorgaban patentes a las medicinas o solo concedían patentes de corto termino, sin embargo mediante este acuerdo se obliga a todos los país a conceder patentes a los productos farmacéuticos.

En consecuencia, el Derecho de Propiedad Intelectual Relativos al Comercio ha sido criticado, por su efecto negativo en el acceso a las medicinas, especialmente en los países en desarrollo.

Pero mientras gran parte del debate sobre el ADPIC y el acceso a medicinas se ha centrado sobre las patentes, la noción mucho más abstracta de exclusividad de los datos de prueba ha sido silenciosamente introducida y promovida en diferentes legislaciones, por lo general, fuera de la vista del público. La exclusividad de los datos de prueba pone en riesgo el acceso a las medicinas y

puede afectar negativamente la salud pública. El Artículo 177 de la Ley de Propiedad Industrial pretende desmitificar el concepto y las implicaciones de la exclusividad de los datos de prueba y presentar una visión general de las tendencias actuales con respecto a este tema.

Los acuerdos ADPIC unifican los estándares de varios tipos de derechos de propiedad intelectual tales como derechos de autor, patentes, y marcas registradas. Los ADPIC son parte integral de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, los cuales crean responsabilidades obligatorias a los países miembros de la OMC. Los ADPIC están sujetos a los mecanismos de arreglo de disputas, lo cual puede -como último recurso- permitir a los miembros de la OMC aplicar sanciones comerciales al país que no cumpla con los acuerdos. Este es entonces un poderoso mecanismo de sometimiento especialmente cuando se aplica a países en desarrollo que generalmente no están en condiciones de enfrentar sanciones comerciales.

El mercado farmacéutico esta altamente regulado. Dos conjuntos de leyes y regulaciones juegan un papel crucial en darle forma a este mercado: las leyes de propiedad intelectual, las leyes y regulaciones relacionadas con el registro de medicinas. Los derechos de propiedad intelectual, especialmente las patentes, otorgan derechos negativos: si una medicina particular esta protegida por una patente, el poseedor de la patente puede impedir la producción y comercialización de esa medicina en el país que ha otorgado la patente. Pero la patente no le da a quien la posee el derecho de poner esa medicina en el mercado. Para poder ser comercializada una medicina debe obtener su registro por parte de la autoridad nacional responsable de la regulación de las medicinas.

Además, una patente protege una invención, no una medicina “per se” (para si mismo). Las patentes pueden otorgarse por ejemplo a una nueva entidad química, a un proceso de producción, o a una fórmula particular. Por lo tanto, una misma medicina puede estar cubierta por más de una patente. Algunas patentes (especialmente aquellas concedidas a entidades químicas) bloquean completamente los genéricos. Pero en otros casos puede ser posible producir una versión genérica sin infringir la patente, por ejemplo, una tableta no infringe la patente que solo cubre las dosis en forma líquida.

Se ha argumentado en ocasiones sobre una cláusula relativamente obscura del ADPIC, el Artículo 39.3 exige a los países implementar la exclusividad de los datos de prueba. Sin embargo, una cuidadosa lectura de ese artículo no permite respaldar esa conclusión. El Artículo 39.3 esencialmente demanda que los datos de prueba que se dan a conocer para sustentar el registro de nuevas entidades clínicas deben protegerse del uso comercial indebido y de ser revelados innecesariamente. Por lo anterior, existen acuerdos con las prácticas reguladoras establecidas, permitiendo a las autoridades no hacer públicos esos datos, pero es importante aclarar que el ADPIC no impide revelar esos datos cuando es necesario proteger la salud pública.

Las discusiones acerca de la exclusividad de los datos giran principalmente entorno a la interpretación del “indebido uso comercial” de los datos de registro. Antes de registrar un producto farmacéutico y de autorizar su ingreso al mercado, las autoridades reguladoras verifican su calidad, seguridad y eficacia. En el caso de una nueva medicina, la seguridad y eficacia se establecen a través de pruebas pre-clínicas y clínicas, y por lo tanto la presentación de los datos de prueba son un importante prerrequisito para el registro.

A su vez, para obtener la autorización de sus productos, los fabricantes de genéricos deben de presentar sus propios datos sobre la calidad de estos medicamentos y además, usualmente demuestran la congruencia de su producto biológica y químicamente al original. Cuando se satisfacen estos requerimientos, la autoridad reguladora normalmente asumen la igualdad de los perfiles para comprobar la seguridad y eficacia de ambos productos y sobre esa base permite la comercialización del medicamento genérico. Entonces, aunque se podría argumentar que los fabricantes de genéricos se apoyan indirectamente en los datos de seguridad y eficacia del innovador, en la práctica, los productores de genéricos no usan los datos del innovador de hecho ni siquiera tienen acceso a esa información.

El organismo regulador se basa en los datos del innovador pero normalmente no utiliza esos datos ni los revisa. Más aún, aunque el organismo regulador usara esos datos, esto no sería un uso comercial, si bien indirectamente tiene implicaciones comerciales. Finalmente, no parece justificado empezar súbitamente a considerar como indebidas las prácticas reguladoras vigentes por largo tiempo.

Recientemente, la Comisión sobre Innovación, Derechos de Propiedad Intelectual y Salud Pública, establecida por la Organización Mundial de la Salud, también concluyó que el Artículo 39.3 no crea derechos de propiedad sobre los datos de registro ni es equiparable a exclusividad de los datos. Esta interpretación ha sido corroborada posteriormente por la historia de la negociación del Artículo 39.3.

Aunque la exclusividad de los datos no es un mandato del ADPIC, la Unión Europea (UE), los EE. UU. y otros pocos países la han aceptado y alientan a

otras naciones a hacer lo mismo. Por lo tanto, es importante ser conscientes de sus implicaciones.

Esencialmente, la exclusividad de los datos enviados por las compañías innovadoras impide a las autoridades reguladoras basarse en estos datos para registrar un producto genérico. En síntesis, durante el tiempo de duración de la exclusividad, obligarían a los productores de genéricos a presentar sus propios datos de seguridad y eficacia, por lo tanto, les exigirían repetir las pruebas preclínicas y clínicas, y esto requiere de mucho tiempo y usualmente no lo consiguen financiar. En consecuencia, la repetición de las pruebas clínicas forman serios interrogantes éticos, las complicaciones dadas son únicamente comerciales y no proveerán medicamentos, cuya efectividad ya ha sido comprobada, en los pacientes por los grupos de control. Es poca la aceptación de esta situación por los comités de ética encargados de autorizar las pruebas clínicas, y así impedirían a las compañías de genéricos, repetirlas.

La única alternativa para los fabricantes de genéricos sería entonces prorrogar el lanzamiento de sus productos hasta finalizado el periodo de exclusividad. En consecuencia, la exclusividad de los datos contribuye a demorar la competencia y la consiguiente reducción en los precios al consumidor por la participación de los genéricos en el mercado.

Desde la perspectiva de la salud pública y del fácil acceso a las medicinas, otro rasgo problemático de la exclusividad de los datos es su potencial interferencia con la emisión de una licencia obligatoria. Una licencia obligatoria es una licencia concedida por el gobierno (sin el acuerdo del poseedor de la patente) para permitir la producción de versiones genéricas de un producto que aún tiene patente vigente. Las licencias obligatorias son un importante mecanismo de

salvaguarda contenido en el ADPIC. La exclusividad de los datos podría entonces impedir el registro y por lo tanto la venta y utilización de genéricos producidos bajo una licencia obligatoria.

Al mismo tiempo, en Guatemala donde la mayoría de los antirretrovirales no están bajo patente, la organización Médicos sin Fronteras está brindando tratamiento a los pacientes con Sida, principalmente con medicamentos genéricos. Sus precios considerablemente más bajos (5%-50% del precio de los productos patentados) han hecho posible ampliar el acceso a los tratamientos de primera línea. Sin embargo, Médicos sin Fronteras ha expresado su preocupación por la reciente entrada en vigencia de normas sobre exclusividad de los datos, las cuales impiden el uso de versiones genéricas de nuevos antirretrovirales tales como Atazanavir y podrían también volver incomparables los tratamientos de segunda línea.

La exclusividad es importante también cuando se encuentra un nuevo uso o indicación para una medicina cuya patente ha caducado o esta a punto de caducar, pues en estos casos el permiso de comercialización para el nuevo uso del medicamento requiere presentar nuevos datos de prueba a la autoridad reguladora. Por lo tanto, el registro para un nuevo uso puede generar un nuevo periodo de exclusividad; no obstante la ley puede impedir la autorización de otra patente para el “nuevo uso” del medicamento (sin embargo, se permite en algunas jurisdicciones).

En este contexto, la exclusividad de los datos adquiere considerable importancia comercial, dados los decepcionantes niveles de descubrimiento y desarrollo de nuevas drogas y la continúa batalla que libran las compañías farmacéuticas para extender la exclusividad de sus productos más vendidos. De acuerdo con la

analista De Aguilar Martínez: “Las compañías farmacéuticas han aprendido que cuando no les es posible crear un nuevo medicamento para tratar una enfermedad existente, pueden crear una nueva enfermedad para tratarla con las drogas existentes”⁴². En otras palabras, la exclusividad de los datos de prueba provee un mecanismo el cual, si se logra utilizar impide la competencia de los genéricos.

Enfrentados a constantes presiones, algunos países han optado por otorgar exclusividad de los datos, y así también tratan de mitigar el impacto negativo de esta medida sobre las industrias nacionales y sobre el acceso a las medicinas.

Las siguientes son algunas de las estrategias diseñadas para controlar el daño causado por la exclusividad:

- a) Limitar la duración de la exclusividad de los datos y/o precisar una fecha límite de la exclusividad de los datos para no extenderla más allá de la expiración de la patente. Esta estrategia estaba contemplada hasta hace poco por las leyes de la Unión Europea y fue implementada por Grecia, Portugal, y España.
- b) Limitar el espectro de la exclusividad de los datos. Esto puede lograrse si se especifica explícitamente que la exclusividad de los datos no podrá aplicarse a nuevas entidades químicas ni podrá extenderse a nuevos usos o formulaciones diferentes de medicinas ya existentes. Esta estrategia ha sido adoptada por Egipto y Chile.
- c) Hacer obligatorio el rápido registro de una medicina. Chile ha presentado

⁴² De Aguilar Martínez, Sonia. **Guía, requisitos legales y procedimientos de inscripción**. Pág. 124.

borradores en los cuales se solicita agilizar el registro de toda nueva medicina en el plazo de un año contado desde la fecha autorizada para salir al mercado internacional dicha medicina, o de lo contrario queda descalificada para obtener exclusividad de los datos.

- d) Crear procedimientos para hacer posible las licencias obligatorias de los datos encubiertos por los derechos de exclusividad. Esta estrategia se fundamenta en las prácticas adoptadas en los casos de fusión de compañías norteamericanas y en los ejemplos de Brasil y Costa Rica.

- e) Otorgar a las autoridades de salud el derecho a no aplicar la exclusividad de los datos cuando estén de por medio razones de salud pública o de beneficio de los pacientes. Esta estrategia es similar a las disposiciones sobre no aplicación del registro o de uso por compasión el cual, frecuentemente aparece en las reglas nacionales sobre registro de medicamentos. Por ejemplo, en Colombia usualmente han utilizado la modalidad de uso compasivo. La renuncia a la exclusividad de los datos es también la vía utilizada por la Unión Europea cuando se otorga una licencia obligatoria para permitir la producción de medicinas para exportar a países carecidos de la capacidad de producción. En otros casos, las agencias reguladoras no se basan en los datos de seguridad y eficacia confidenciales del innovador para el registro de una medicina genérica, al contrario, ellos utilizan datos previamente publicados o registros del mismo producto fabricado con anterioridad en el extranjero. Esta es la modalidad optada por Argentina.

5.6. Posibles soluciones

Ante el desafío que representa la vigencia del TLC con EEUU, la pregunta es: ¿Cuáles pueden ser las prioridades en los cambios legislativos, se debería de priorizar la elaboración de leyes financieras, flexibles, y de fácil acceso al pequeño productor, exportador o importador, para poder acceder a créditos, a un precio accesible?

Ante el TLC con EEUU, es lo mismo. Si se habla relativo a ese acuerdo debe ser de su efectividad y beneficio de los pequeños y medianos empresarios, de tal manera se hace necesario flexibilizar las leyes por un lado, y los préstamos de los bancos del sistema por otro lado.

En otros países, existen fondos especiales para los pequeños y medianos empresarios, candidatos a exportar, diseñados de tal forma, para mantener el nivel de intereses a precios de mercado, similares a los logrados por los grandes empresarios. Y no es pedir el subsidio para las pequeños con tasas de interés más bajas, sino el respaldo de crear fondos de garantía o fondos especiales para ello.

Por otra parte los Estados Unidos exigió reformar varias leyes nacionales, entre ellas los derechos de autor y la Ley de Propiedad Industrial, en dicha ley se reguló el plazo de cinco años para la medicina original, permitiendo a los laboratorios guatemaltecos producirla, y a los productores existentes continuar fabricándola, a excepción de agregarle uno o mas ingredientes a la medicina original.

Para ser más claros, los laboratorios nacionales, fabrican la medicina genérica,

a los cuales, se les faculta para su elaboración después de la permanencia de la medicina original durante cierto tiempo en el mercado, por lo tanto, el Estado les da la concesión de la negociación a las transnacionales para producir y vender el producto sin competencia, es decir, lo monopolicen, después de haber explotado el mercado, los productores guatemaltecos tienen el derecho de elaborarlo y ponerlo a la disposición del público; sin embargo, el fin perseguido por Estados Unidos es el aplazamiento de la vigencia del Tratado de Libre Comercio, el cual, se regulo en cinco años a fin de no tener competencia y acaparar el monopolio de la medicina, en tal virtud el productor nacional no podrá elaborar la medicina genérica hasta haberse cumplido el plazo.

Por otra parte, en el renglón agricultura, el Ministerio de Agricultura tiene la obligación de apoyar el establecimiento e institucionalizar sistemas de calidad, lo cual garantice a los agricultores, el cumplimiento de los requisitos en forma de producción y calidad para exportar.

Si no se apoya en capacitación y establecimiento de entes que garanticen calidades de las exportaciones agrícolas, no se podrá exportar a nivel mundial.

Por otro lado, desde el punto de vista de los productores agrícolas nacionales, sin producción para exportar tendrán competencia en el mercado local, debido a las importaciones de productos agrícolas de otros países, el Ministerio de Agricultura debería priorizar apoyo técnico, acceso a información de mercados, apoyo en acceso a créditos y capacitación para los productores; ya sea mejorando su capacidad de competir o identificar si pueden o no competir con otros cultivos más rentables.

Con la vigencia del TLC firmado con EEUU se vuelve urgente hacer, entre

otras acciones las siguientes:

- a) Para lograr exitosamente la función básica de la famosa agenda complementaria se necesita hacer un plan de nación, enfocado a competir mundialmente, y así, buscar el desarrollo de todos los habitantes de Guatemala.

- b) Es necesario diferenciar claramente, ante el tema del TLC con EEUU, las leyes, reglamentos o instituciones, que deben de crearse, modificarse o derogarse, para cumplir lo acordado en el TLC con EEUU, y, los temas relacionados con la agenda complementaria.

- c) Se debe de tener muchísimo cuidado, a todo nivel, especialmente al crear o reformar, incluso entre los medios de comunicación masiva, tratando de evitar el aprovechamiento de algunos políticos los cuales solo buscan beneficiarse y hacen honor al refrán a río revuelto, ganancias de pescadores, y con el pretexto del TLC están intentando presionar la aprobación de leyes sin mayor discusión o análisis sobre las mismas con el fin de conseguir sus intereses.

- d) Es importante una Ley de Aguas, pero, ni es prioritario ante el TLC con EEUU, sin haber pasado un proceso real de consulta y consenso, que tenga como marco, los principios de hacer competitivo al país en la escena mundial, respeto a la propiedad privada, seguridad jurídica, con equidad e igualdad de derechos para todos y desarrollo sustentable.

- e) Revisar todas aquellas leyes prioritarias para ver si se adecuan a los compromisos acordados en el TLC con EEUU.

El Artículo 177 de la Ley de Propiedad Industrial, establece “Cuando sea exigido por autoridades competentes, como condición para aprobar la comercialización de productos farmacéuticos o de productos químicos agrícolas que utilizan nuevas entidades químicas, la presentación de datos de prueba u otros no divulgados cuya elaboración suponga un esfuerzo considerable, se protegerán esos datos de prueba u otros no divulgados contra todo uso comercial desleal y contra toda divulgación.

La persona individual o jurídica que se vea afectada por actos de uso comercial desleal podrá emplear los mecanismos judiciales existentes.

Se exceptúan de la obligación de no divulgar datos de pruebas u otros no divulgados los siguientes casos:

- a) En productos farmacéuticos, cuando sea necesario proteger la seguridad en el uso de los mismos, la vida o la salud, en casos de emergencia nacional declarada o para asegurar el adecuado abastecimiento de medicamentos o para impedir prácticas declaradas anticompetitivas, salvo cuando se adopten medidas para garantizar la protección de los datos contra todo uso comercial desleal.
- b) En productos químicos agrícolas, cuando sea necesario asegurar la nutrición o seguridad alimentaria de la población; en casos de emergencia nacional declarada o para proteger la seguridad en el uso de los mismos, la salud o la vida humana, animal o vegetal, o bien para evitar daños graves al medio ambiente o para impedir prácticas declaradas anticompetitivas, salvo cuando se adopten medidas para garantizar la protección de los datos contra todo uso comercial desleal”.

Por su parte el Artículo 177 Bis, establece “A los efectos de la presente ley se entenderá por:

- a) Datos de prueba: Toda información que se presente a las autoridades competentes en el marco del expediente de solicitud de registro de productos farmacéuticos o agroquímicos que incorporen una nueva entidad química, como requisitos para demostrar la calidad, eficacia y seguridad de los mismos. La información no debe haber sido divulgada por ningún medio escrito, oral o virtual, nacional o internacional, y es necesario que se haya obtenido por medio de investigaciones que supongan un esfuerzo considerable.
- b) Producto: El que contiene en su composición una nueva entidad química como principio activo y que no haya sido aprobado para su uso, comercialización y distribución en Guatemala o en ningún otro país del mundo.
- c) Para otorgar la protección señalada en la literal b) anterior, la autoridad administrativa exigirá que el titular de los datos de prueba o de la aprobación de comercialización en otro país, solicite la aprobación dentro de los cinco (5) años siguientes, luego de haber obtenido dicha aprobación de comercialización en el otro país”.

Como se puede apreciar se reformó el Artículo 177 de la Ley de Propiedad Industrial, por el Artículo 67 del Decreto Número 11-2006 del Congreso de la República, pero en ésta se lee la reforma realizada al literal c) del mismo Artículo, sin embargo, ese precepto legal no tiene esa literal; del análisis se entiende que la reforma es dirigida a la literal c) del Artículo 177 Bis de la ley citada; por lo tanto hubo error en la publicación del Diario Oficial, porque esa reforma corresponde a otro Artículo (177 Bis) y no al 177.

Por consiguiente, si el guatemalteco desea comercializar un producto nuevo debe esperar la autorización después de cinco años, lo cual beneficia al fabricante original porque tendrá dicho plazo para distribuirlo sin competencia, con respecto a los productores ya existentes de medicamentos genéricos no corre plazo alguno.

La solución al problema deviene de la transacción que logre hacer el Estado con los productores de medicina original para cumplir los pactos de cinco años, pero sería favorecedor si a los laboratorios fabricantes de medicina genérica no les corriera el plazo de cinco años, cuando al producto se le agrega un nuevo ingrediente.

Las razones importantes del tema de investigación consisten en mantener la fabricación de la medicina genérica, por su venta a bajo costo lo cual, beneficia a las personas de escasos recursos económicos, además con la elaboración de tal medicina se da empleo a miles de trabajadores encargados de participar en su fabricación, y por lo tanto se favorece a miles de familias, de lo contrario tanto trabajadores como sus familias quedarían expuestas al desempleo y en consecuencia a la baja en sus recursos económicos, teniendo como problemática la falta de alimentación, vestuario, habitación y educación de sus menores hijos.

5.7. Convenios internacionales

El Convenio de París, estipula en el párrafo primero del Artículo 28 “Toda diferencia entre dos o más países de la Unión, respecto de la interpretación o de la aplicación del presente Convenio que no se haya conseguido resolver por la vía de negociación, podrá ser llevada por cualquiera de los países en litigio ante

la Corte Internacional de Justicia, mediante petición hecha de conformidad con el Estatuto de la Corte, a menos que los países en litigio convengan otro modo de resolverla. La Oficina Internacional será informada sobre la diferencia presentada a la Corte por el país demandante...”.

En el Instrumento de adhesión al Convenio de París, para la protección de la Propiedad Industrial, firmado por Guatemala, el 20 de abril de 1,998 aceptando todos sus términos, a excepción del párrafo primero del Artículo 28, antes descrito, no considerándose obligada a dichas disposiciones, por abstenerse a la adhesión de la misma, y en un futuro puede analizar la norma citada y adherirse por completo al Convenio de París.

El Artículo 19 del Convenio de París, estipula “Queda entendido que los países de la Unión se reservan el derecho de concitar separadamente entre sí arreglos particulares para la protección de la propiedad industrial, en tanto que dichos arreglos no contravengan las disposiciones del presente Convenio”.

En este aspecto, en virtud de estar firmado el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, Guatemala podría recurrir a la Convención de París para revisar las partes perjudiciales a nuestro país, principalmente lo concerniente a la propiedad intelectual e industrial.

Por su parte, el Artículo 70 de la Convención de Viena sobre el Derechos de los Tratados estipula “Salvo que el tratado disponga o las partes convengan otra cosa al respecto, la terminación de un tratado en virtud de sus disposiciones o conforme a la presente convención: a) Examinará las partes de la obligación de seguir cumplimiento con el tratado; b) No afectará a ningún derecho, obligación o situación jurídica de las partes creados por la ejecución del tratado antes de su

terminación. c) Si un Estado denuncia un tratado multilateral o se retira de él, se aplicará el párrafo primero a las relaciones entre ese Estado y cada una de las demás partes en el tratado desde la fecha en que surta efecto tal denuncia o retiro”.

Por medio de este Tratado, Guatemala tiene la oportunidad de pedir la revisión basada en el Artículo 70 literal a) de la Convención de Viena, buscando con ello la derogación del plazo de cinco años, y así beneficiar la fabricación del medicamento en el país para los nuevos productores.

CONCLUSIONES

1. El Tratado de Libre Comercio significa un gran obstáculo difícil de superar debido a la mala negociación en donde, se favoreció a Estados Unidos y se condenaron a los productores los cuales, no tienen la infraestructura necesaria ni los medios económicos para competir a gran escala; demostrando con ello que Estados Unidos a través del TLC busco ampliar su área de influencia, prácticamente imponiendo los temas a negociar, en donde cada vez nos piden mas a cambio de casi nada.
2. El Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relativo al Comercio (ADPIC), protege las patentes y marcas de los productos originales por un periodo de exclusividad de veinte años y a su vez, el fabricante de genéricos para obtener la autorización de producirlos, tiene que presentar sus propios datos sobre la calidad de estos y además, que el producto es biológica y químicamente equivalente al original.
3. Guatemala, al firmar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, demostró su falta de personalidad al no oponerse a las reformas que exigieron sobre la legislación que nos rige especialmente, la Ley de Propiedad Intelectual, para que entrara en vigencia dicho Tratado; demostrando con ello la transgresión no solo a la soberanía si no también, a los fabricantes del país los cuales, se verán seriamente afectados.
4. La medicina genérica es producida por la mayoría de los países especialmente, por los países en desarrollo, debido a su bajo costo y así, ayuda a las economías de dichos países generando empleos y beneficiando a las personas de escasos recursos económicos, por tal motivo no se debe

dejar de producirla, porque al hacerlo sube de precio y solamente la fabricarían la casa matriz sin tener competencia por el plazo de cinco años.

5. El Artículo 177 de la Ley de Propiedad Industrial (Decreto Número 57-2000 del Congreso de la República de Guatemala), no beneficia al nuevo productor ni a los productores existentes de medicina genérica, si al producto original se le agrega o modifica algunos de sus componentes, porque tendría que esperar cinco años para poder producir. Sumando a ello, el tiempo que se lleva en los datos de prueba presentados por los productores al Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social para que autorice su fabricación como órgano rector.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario que al celebrarse Tratados de Libre Comercio, el Estado estudie minuciosamente sus ventajas y desventajas tomando en cuenta los intereses de la población evitando así, daños irreversibles a nuestra economía, como lo ocurrido con la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y Republica Dominicana.
2. El Estado debe ejercer control sobre los laboratorios que fabrican la medicina genérica, con la finalidad que no se comercialice como medicina original, a fin que el precio sea justo y esté al alcance de los más necesitados, y propiciar una reforma en donde el periodo de exclusividad de los medicamentos originales se incluya con los cinco años que debe esperar el productor para comercializarla en el país.
3. Es prudente que los países en subdesarrollo, demuestren tener personalidad para no dejarse influenciar por los Estados Unidos o por cualquier otra potencia mundial, al firmar un Tratado de Libre Comercio ya sea bilateral o multilateral; para alcanzar un desarrollo institucional y beneficioso para sus economías.
4. Se debe instalar una comisión, por parte del Ministerio de Salud Publica y Asistencia Social. Para que controle periódicamente al fabricante de medicina genérica, para evitar los abusos que se puedan dar, en virtud que en muchas ocasiones se ha descubierto laboratorios que adulteran la formula, defraudando el patrimonio de quienes las adquieren.
5. Es necesario que el Legislativo reforme el Artículo 177 de la Ley de Propiedad

Industrial (Decreto Número 57-2000 del Congreso de la República de Guatemala) para beneficiar al nuevo productor y al productor ya establecido, debido a que si cambia la fórmula de la medicina original también debe esperar el plazo de cinco años para poderla producir y/o comercializar.

BIBLIOGRAFÍA

AKYAUUY, Manuel. **El proceso económico.** Guatemala: Ed. Universidad Francisco Marroquín, 2001.

BALLESTER, Augusto M. **Economía para la política.** Argentina: Ed. La Pampa, 1999.

BARRERA GRAFF, Antonio. **Derecho mercantil.** Buenos Aires, Argentina: Ed. Ciros, 2000.

CABANELLAS, Guillermo. **Diccionario enciclopédico de derecho usual.** Buenos Aires, Argentina: Ed. Heliasta S.R.L., 1994.

CARUSO, María Teresa. **TLC entre Centroamérica y Estados Unidos ¿oportunidad o amenaza?** México: Ed. Avendaño, 2003.

Centro de Investigaciones Económico Nacionales (CIEN), **¿Que obtuvo América Central y la República Dominicana de la negociación RD-CAFTA?**. Guatemala: Ed. www.cien.org.gt/docs/economia/laboral/laboral.htm. 05/03/2005.

DARDÓN, Byron. **Varios temas del TLC, sin acuerdos.** Pág. 54, Prensa Libre, (Guatemala). Año 52, No. 17,948 (Sabado 7 de enero de 2006).

DE AGUILAR MARTÍNEZ, Sonia. **Guía, requisitos legales y procedimientos de inscripción.** Guatemala: Ed. Eros, 1999.

DE PINA VARA, Rafael. **Derecho mercantil**. México: Ed. Porrúa, 1966.

DEL RÍO, José Merino, **Otra Costa Rica es posible, otro mundo es posible. Costa Rica**: Ed. Científica. 2000.

ESPINO, Jorge. **¿Qué es el TLC?** México: Ed. [http://www.ftaa-alca.org/busfac/canale .as](http://www.ftaa-alca.org/busfac/canale.as).

Fundación Tomás Moro. **Diccionario jurídico Espasa**. Madrid, España: Ed. Espasa Calpe S.A., 1999.

GARCÍA, César, **Pensar en el TLC con EEUU**. Pág. 18. Prensa Libre (Guatemala). Año 55, No. 17,944 (Martes 3 de enero de 2006).

LOZADA, Juan. **El derecho mercantil mexicano**. México: Ed. www.rincónjurídico.com, 1999.

MANTILLA MOLINA, Roberto. **Derecho civil y derecho mercantil**. España: Ed. Española, 1997.

MARTÍNEZ, Roberto. **Desafíos del TLC**. Pág. 45. Diario La Jornada (México). Año 22, No. 145 (Miércoles 4 de diciembre de 2002).

Microsoft Corporation, Encarta 2006.

MONZÓN, Marielos. **Consideraciones acerca del TLC**. Pág. 22. Prensa Libre (Guatemala). Año 54, No.17,786 (Viernes 29 de 2005).

MONZÓN, Marielos, TLC: **Todavía quieren más.** Pág. 22. Prensa Libre (Guatemala) Año 54, No. 17,817 (Martes 6 de diciembre de 2005).

ROSAL, Renzo Lautaro. **TLC y Estado fallido.** Pág. 33. Prensa Libre (Guatemala). Año 54, No. 17,790 (Martes 2 de agosto de 2005).

SANDOVAL, Miguel Ángel, **Política exterior y TLC.** Pág. 43. Prensa Libre (Guatemala) Año 55, No. 17,946 (Jueves 5 de enero de 2006).

Universidad Rafael Landívar. **El derecho mercantil en la historia.** Guatemala: Ed. www.paraprofesionales.com, 2002.

VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco.** Guatemala: Ed. Universitaria, 1999.

WWW.comercioconjuristas.com

www.cedes.org,ec.

Legislación:

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

Código Civil. Enrique Peralta Azurdia, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala. Decreto Ley 106, 1963.

Código de Comercio. Congreso de la República de Guatemala. Decreto Número 2-70, 1970

Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos de América. Congreso de la República de Guatemala. Decreto 31-2005, 2005.

Reformas Legales para la Implementación del Tratado de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos de América. Congreso de la República de Guatemala. Decreto Número 11-2006, 2006.

Ley de Propiedad Industrial. Congreso de la República de Guatemala. Decreto Número 57-2000, 2000.

Convención de Viena sobre el Derechos de los Tratados.

Convenio de París para protección de la Propiedad Industrial. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.