

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

**ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL MAÍZ EN LA REPÚBLICA DE
GUATEMALA Y SU IMPACTO JURÍDICO CON LA VIGENCIA DEL 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

Por

GABRIELA JEANETTE FUENTES LOPÉZ

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Guatemala, mayo de 2009.

**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 Santo Mazariegos

SECRETARIO: Lic. Avidán Ortiz Orellana

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 de la Universidad de San Carlos de Guatemala).

LICENCIADO BONIFACIO HERMINIO FUENTES OROZCO.
ABOGADO Y NOTARIO
9a. Calle 6- 02 zona 1 San Marcos, Guatemala C.A.
Tel: 77602105- 59586675.



Guatemala, 27 de octubre de 2006.

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



De acuerdo con la resolución emanada de esa Decanatura, he sido designado para Asesorar el trabajo de tesis de la Bachiller GABRIELA JEANETTE FUENTES LÓPEZ, el cual se intitula **“ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL MAÍZ EN LA REPÚBLICA DE GUATEMALA Y SU IMPACTO JURÍDICO CON LA VIGENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.”**

El trabajo me fue presentado por Capítulos ya elaborados por el autor, a los que he debido hacerle algunas correcciones que fueron atendidas de forma satisfactoria, la tesis presentada se encuentra desarrollada en forma muy profesional, asimismo el tema reviste de gran importancia, puesto que trata un tema novedoso, de actualidad y que genera alguna problemática que bien merece la pena ser analizada mediante un trabajo serio.

En mi criterio, la bibliografía consultada, es la recomendada para el desarrollo del presente trabajo; en cuanto a la metodología, ha sido seleccionada adecuadamente; ello hace patente la acuciosidad del autor en la investigación de mérito. La hipótesis que se estableció dentro del plan respectivo según he podido verificar ha sido plenamente confirmada. El trabajo realmente representa un valioso aporte del autor, para la rama del derecho mercantil, en virtud de lo cual considero que el trabajo de tesis llena los requisitos exigidos en el reglamento respectivo, por lo que emito dictamen FAVORABLE, previa revisión y discusión en el Examen Público.

Atentamente,

Lic. Bonifacio Fuentes Orozco
ABOGADO Y NOTARIO

Lic. Bonifacio Herminio Fuentes Orozco.
Colegiado No. 2,613



**UNIDAD ASESORÍA DE TESIS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES.** Guatemala, siete de febrero de dos mil siete.

Atentamente, pase al (a) **LICENCIADO (A) HÉCTOR DAVID ESPAÑA PINETTA**, para que proceda a revisar el trabajo de tesis del (de la) estudiante **GABRIELA JEANETTE FUENTES LÓPEZ**, Intitulado: **"ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL MAIZ EN LA REPÚBLICA DE GUATEMALA Y SU IMPACTO JURÍDICO CON LA VIGENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO"**.

Me permito hacer de su conocimiento que está facultado (a) para realizar las modificaciones de forma y fondo que tengan por objeto mejorar la investigación, asimismo, del título de trabajo de tesis. 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. MARCO TULIO CASTILLO LUTÍN
JEFE DE LA UNIDAD ASESORÍA DE TESIS

cc. Unidad de Tesis
MTCL/sllh

Lic. Héctor David España Pinetta

Colegiado 2802
Guatemala, C.A.

**BUFETE PROFESIONAL
DE ESPECIALIDADES**



Guatemala, 20 de Abril del 2007

Licenciado:

MARCO TULLIO CASTILLO LUTÍN

Jefe de la Unidad de Asesoría de Tesis

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

Universidad de San Carlos de Guatemala.

Señor Jefe de la Unidad:

En respuesta a la providencia de esa Unidad de fecha siete de febrero del año dos mil siete, en la que se me nombró como revisor del trabajo de tesis de la estudiante **GABRIELA JEANETTE FUENTES LÓPEZ**, intitulado **"ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL MAÍZ EN LA REPÚBLICA DE GUATEMALA Y SU IMPACTO JURÍDICO CON LA VIGENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO"**. De la revisión realizada al trabajo de tesis, me permito manifestar a usted:

1. Siendo el maíz, dieta básica de todas las regiones de Guatemala y especialmente del altiplano nacional, al entrar en vigencia el Tratado de Libre Comercio, TLC con los Estados Unidos de América, al repuntar los productos derivados del petróleo en alzas inmoderadas, surge la alternativa de producir combustible (etanol) a base del maíz, lo cual en un futuro cercano, encarecerá el producto que es dieta básica, y tendrá implicaciones sociales y jurídicas en la República de Guatemala.
2. Es importante resaltar, que no obstante producirse el grano en toda la república, éste no es suficiente para llenar el consumo nacional; lo que implica la importación anual del producto, de los Estados Unidos de América quienes envían grandes volúmenes de maíz para el consumo de las poblaciones del país, que quedan sin poder llenar las metas mínimas de alimentación a base de el maíz que por lo general es población campesina y de escasos ingresos económicos. Lo que vendrá a generar cuadros de hambre, como los que estamos comenzando a padecer en el oriente de la República.
3. La sustentante hace énfasis en las ventajas del grano nacional y las desventajas del maíz procedente del extranjero, y que siempre, trae micro toxinas producidas por hongos propios del maíz como consecuencia de su almacenamiento.
4. En el presente trabajo se arriba a conclusiones y recomendaciones válidas, para el momento que se vive en el país derivado de la vigencia del Tratado de Libre Comercio y sus Implicaciones Jurídico-económicas a corto plazo.

TÉCTINCO EN FORMACION PROFECIONAL Y EMPLEO.INEM. MADRID, ESPAÑA.

Lic. Héctor David España Pinella

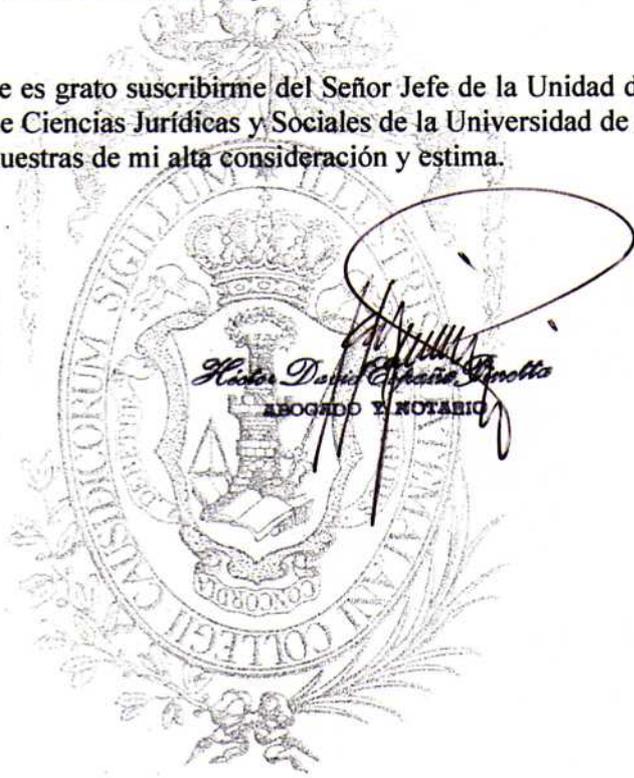
Colegiado 2802
Guatemala, C. A.

**BUFETE PROFESIONAL
DE ESPECIALIDADES**



Podemos concluir, manifestando que el trabajo revisado llena todos los requisitos establecidos en el Artículo 32 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, por lo que siendo un trabajo de suma importancia y de actualidad, se le recomendaron a la sustentante algunos cambios que cumplió a cabalidad, por lo que es opinión del suscrito que llenados los requisitos exigidos por nuestra casa de estudios, es oportuno emitir **DICTAMEN FAVORABLE**, por lo que puede ser materia de discusión en el Examen Público correspondiente.

Sin otro particular, me es grato suscribirme del Señor Jefe de la Unidad de Asesoría de Tesis de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala, con las muestras de mi alta consideración y estima.





DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y
SOCIALES. Guatemala, diecisiete de mayo del año dos mil siete.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la Impresión del trabajo de Tesis del (de la) estudiante GABRIELA JEANETTE FUENTES LÓPEZ, Titulado ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL MAÍZ EN LA REPÚBLICA DE GUATEMALA Y SU IMPACTO JURÍDICO CON LA VIGENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Artículo 31 Y 34 del Normativo para la elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público de Tesis.-

MTCL/sllh



ACTO QUE DEDICO

AL SER SUPREMO: Por ser quien me ha iluminado en el camino quien ha hecho pequeños los obstáculos para alcanzar mi meta

A MIS PADRES: Lic. Bonifacio Fuentes Orozco y Profa. Sonia Esperanza López de Fuentes. Por haberme orientado hacia una elección de vida y con su amor puro, eterno e incondicional, me han brindado la fuerza para recorrer los caminos misteriosos de la vida, GRACIAS.

A MI ESPOSO: Sarvelio Orlando De León Gómez, por su amor y comprensión.

A MI PEDACITO DE VIDA: Jennifer Melissa De León Fuentes, eres mi fuerza para seguir pasando los obstáculos de la vida, que mi triunfo obtenido sea un ejemplo para ti y gracias por recorrer con migo los salones de clase de la Universidad.

A MIS HERMANOS: Sonia Lisseth y Milton Geovanni Fuentes López, nunca tendré como pagarles el apoyo que me dan siempre.

A MI ASESOR Y PADRE: Lic. Bonifacio Herminio Fuentes Orozco, por asesorarme en la elaboración del presente trabajo de tesis. Has sido un ejemplo en mi formación como profesional, gracias por todas tus aportaciones, colaboraciones y tiempo dedicado en el desarrollo de este trabajo de graduación.

A MI REVISOR : Lic. Héctor David España Pinetta, por su apoyo, buena voluntad y valiosa colaboración en el desarrollo de esta tesis de graduación.

A MIS ABUELITAS: Vicenta Martina Orozco López (Q.E.P.D), Martina Raymunda Godínez Vda. De López muy agradecida por sus sabios consejos.

A MIS SUEGROS: Adolfo De León y Sofía Gómez de De León, con mucho cariño y estima.

A MI SOBRINITA: Laura Mishell Rivera Fuentes, con cariño y estima.

A MI FAMILIA EN GENERAL: En especial, a la gran Familia López, hermanos Bautista Fuentes, Nicolasa de De león, Karlita, Angel y Rodrigo.

A MIS AMIGAS EN GENERAL: En especial a: Ana Azucena Solares, Dilian Nicho, Evelin Ixchen, Fabiola Fuentes, Cesi Vasquez, Karí Orozco y Elsi de Cardona.

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

ÍNDICE

Pág.

Introducción	i
--------------------	---

CAPÍTULO I

1. Tratado de Libre Comercio.....	1
1.1. Preámbulo	1
1.2. Que es un Tratado de Libre Comercio	3
1.2.1. Contexto de los antecedentes del inicio del Tratado de Libre Comercio	5
1.2.2. Resumen de las características de la relaciones comerciales entre Centroamérica y Estados Unidos actualmente	8
1.2.3. Lista arancelaria de la República de Guatemala	9
1.2.4. Contingentes arancelarios	14
1.3. Definiciones de términos que se encuentran dentro del texto del TLC.....	20
1.4. ¿Para qué sirve un Tratado de Libre Comercio?	25
1.5. La Secretaría de Integración Económica Centroamericana	25
1.6. Marco legal	26

CAPÍTULO II

2. La comercialización	29
2.1. Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio ..	29
2.1.1. La OMC en pocas palabras	32
2.1.2. Desafíos para Guatemala en las negociaciones de la OMC	33
2.2. La economía mundial y los límites de la ciencia económica	36
2.3. Mecanismos de protección	38
2.3.1. Los derechos compensatorios	39
2.3.2. Los aranceles antidumping	39
2.3.3. La concentración en las cadenas agroalimentarias	39
2.4. La misión guatemalteca en Ginebra y su postura	40
2.5. La toma de decisiones reales y las incongruencias en la política comercial agrícola	41

CAPÍTULO III

3. El producto agrícola del maíz en la República de Guatemala	43
3.1. La planta de maíz	43
3.1.1. Teorías acerca de su origen y evolución	43
3.1.2. Antecedentes históricos del maíz en Guatemala	45
3.2. Acerca del acuerdo sobre agricultura	47
3.2.1. Definiciones previas	47
3.2.2. ¿Qué es el acuerdo sobre la agricultura?	54
3.2.3. Los pilares del acuerdo sobre agricultura	55
3.3. Los productores de maíz	63
3.3.1. Tipología de los productores del maíz	63
3.3.2. Factores que afectan la productividad de la finca	65
3.3.3. Costos de producción	69
3.3.4. Productividad actual y potencial	72
3.3.5. Problemas y perspectivas	72

CAPÍTULO IV

4. Analisis respecto a la comercialización del maíz en la República de Guatemala y su impacto jurídico con la vigencia del Tratado de Libre Comercio	75
4.1. Efectos sociojurídicos y económicos del tratado en la comercialización - del maíz	75
4.1.1. Ventajas	79
4.1.2. Desventajas	79
4.2. Efectos del tratado en la comercialización del maíz	80
4.2.1. Efectos económicos del tratado en la comercialización del maíz ...	80
4.3. Efectos de la comercialización del maíz en el Tratado de Libre Comercio..	80
4.4. Normas a nivel nacional respecto del consumo del maíz	81
4.4.1. Marco legal	81
4.5. Ventajas del maíz nacional	84
4.6. Desventajas nutricionales maíz extranjero	84
CONCLUSIONES	87
RECOMENDACIONES	89
BIBLIOGRAFÍA	91



INTRODUCCIÓN

La vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, trae consigo una serie de consecuencias en diversos ámbitos de la vida nacional. A través de este trabajo se ha pretendido realizar un análisis del impacto que resulte de la comercialización del maíz guatemalteco con la vigencia del referido tratado para determinar las consecuencias positivas y negativas que resulten del mismo.

Esas razones constituyen la justificación del presente trabajo, en el cual la definición del problema se concreta en cuanto a que el producto agrícola nacional se verá afectado al competir con productos estadounidenses los cuales cuentan con un subsidio que no cuenta el maíz nacional.

La hipótesis ha sido enunciada como: El Estado de Guatemala, no otorga subsidios a la agricultura nacional, y con ello será afectada la obligación de proteger a sus habitantes en cuanto a la comercialización y consumo del maíz.

En cuanto a las teorías que sirvieron de fundamento para el presente trabajo, he de indicar que he recurrido a diversos estudios y tratados realizados por autores tanto nacionales como extranjeros en los cuales se analiza lo atinente a la producción, comercialización y consumo del maíz.

En lo que respecta al enfoque metodológico, han sido utilizados los métodos tanto inductivo, deductivo, analítico e histórico. Con relación a las técnicas, se recurrió a las técnicas bibliográficas y documentales.

El procedimiento de la investigación ha incluido el acopio de información, análisis y síntesis de la misma, lo cual da como resultado la presentación de este informe, el cual se compone de cuatro Capítulos: **Capítulo uno: Tratado de libre comercio**, preámbulo, que es un Tratado de Libre Comercio, definiciones, la Secretaría de Integración Económica Centroamericana y marco legal. **Capítulo**



dos: La comercialización, Acuerdo por el que se establece la organización mundial del comercio, la economía mundial y los límites de la ciencia económica, mecanismos de protección, la misión guatemalteca en Ginebra y su postura y la toma de decisiones reales. **Capítulo tres: El producto agrícola del maíz en la república de Guatemala,** la planta de maíz, acerca del acuerdo sobre agricultura y los productos de maíz. **Capítulo cuatro: Análisis respecto a la comercialización del maíz en la República de Guatemala y su impacto jurídico con la vigencia del Tratado de Libre Comercio,** Efectos sociojurídicos y económicos del tratado en la comercialización del maíz, efectos del tratado en la comercialización del maíz, efectos de la comercialización del maíz en el Tratado de Libre Comercio, normas a nivel nacional respecto al consumo del maíz, ventajas del maíz nacional y desventajas nutricionales maíz extranjero; capítulos que son producto de una investigación exhaustiva realizada con el fin de analizar un tema trascendente para la economía y la agricultura de nuestro país.

CAPÍTULO I

1. Tratado de Libre Comercio

1.1 Preámbulo

El Gobierno de la República de Costa Rica, el Gobierno de la República Dominicana, el Gobierno de la República de El Salvador, el Gobierno de la República de Guatemala, el Gobierno de la República de Honduras, el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de los Estados Unidos de América, decididos a:

- ❖ **Fortalecer** los lazos especiales de amistad y cooperación entre sus naciones y promover la integración económica regional.
- ❖ **Contribuir** al desarrollo armónico y a la expansión del comercio mundial y brindar un catalizador para ampliar la cooperación internacional.
- ❖ **Crear** un mercado más amplio y seguro para las mercancías y los servicios producidos en sus respectivos territorios mientras se reconocen las diferencias en sus niveles de desarrollo y en el tamaño de sus economías.
- ❖ **Evitar** las distorsiones en su comercio recíproco.
- ❖ **Establecer** reglas claras y de beneficio mutuo en su intercambio comercial.
- ❖ **Asegurar** un marco comercial previsible para la planificación de las actividades de negocios y de inversión.

- ❖ **Desarrollar** sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, así como de otros instrumentos multilaterales y bilaterales de cooperación.
- ❖ **Buscar** facilitar el comercio regional promoviendo procedimientos aduaneros eficientes y transparentes que reduzcan costos y aseguren la previsibilidad para sus importadores y exportadores.
- ❖ **Fortalecer** la competitividad de sus empresas en los mercados globales.
- ❖ **Estimular** la creatividad y la innovación y promover el comercio de mercancías y servicios que sean objeto de derechos de propiedad intelectual.
- ❖ **Promover** la transparencia y eliminar el soborno y la corrupción en el comercio internacional y la inversión.
- ❖ **Crear** nuevas oportunidades para el desarrollo económico y social en la región.
- ❖ **Proteger**, fortalecer y hacer efectivos los derechos fundamentales de sus trabajadores y fortalecer la cooperación en materia laboral.
- ❖ **Crear** nuevas oportunidades de empleo y mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.
- ❖ **Desarrollar** sus respectivos compromisos internacionales en materia laboral.
- ❖ **Implementar** este Tratado en forma coherente con la protección y conservación del medioambiente, promover el desarrollo sostenible y fortalecer la cooperación en materia ambiental.

- ❖ **Proteger** y conservar el medio ambiente y mejorar los medios para hacerlo, incluso mediante la conservación de los recursos naturales en sus respectivos territorios.
- ❖ **Conservar** su flexibilidad para salvaguardar el bienestar público.
- ❖ **Reconocer** el interés de las Partes centroamericanas de fortalecer y profundizar su integración económica regional; y
- ❖ **Contribuir** a la integración hemisférica y proveer un impulso hacia establecer el Área de Libre Comercio de las Américas.

1.2 Que es un Tratado de Libre Comercio

Un Tratado de Libre Comercio (tlc-Cafta) es un acuerdo entre dos o más países cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos. Un TLC busca crear una zona de libre comercio entre los países que son parte del mismo.

Los TLC's son instrumentos bilaterales o multilaterales de política exterior que los países utilizan para consolidar y ampliar el acceso de sus productos y eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, así como establecer mecanismos de cooperación entre las partes contratantes. El objetivo principal de este tipo de acuerdos es liberalizar la totalidad de productos y servicios que se comercian entre las partes contratantes.

Un TLC contiene normativa sobre el comercio de bienes y servicios, inversión, solución de controversias, propiedad intelectual, mecanismo de defensa, compras de gobierno, entre otros. Existen algunos tratados que reciben el nombre de cuarta generación por contener normativa moderna referente a medidas laborales y ambientales.

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

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

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

El TLC permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país puede declarar que el Tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante.

El Tratado prevé que la Comisión establecerá los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante. La Comisión opera según una regla del consenso.

1.2.1. Contexto de los antecedentes del inicio del Tratado de Libre Comercio

Desde la década pasada, en el momento en que Estados Unidos, Canadá y México se encontraban negociando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés), la región centroamericana manifestó su temor de ser afectada al perder preferencias unilaterales que EEUU otorgaba a esta región por medio del SGP y CBI y solicitó ser integrada a ese acuerdo comercial.

En ese momento, por diversas razones económicas y políticas (algunos países centroamericanos aún se encontraban inmersos en guerras civiles), tal pedido fue ignorado por Estados Unidos. En 1997 volvió a ponerse el tema sobre el tapete en la Administración Clinton, pero por diversas razones y especialmente porque ese Gobierno no tenía la Autoridad para negociar Tratados Comerciales (para poder negociar un acuerdo comercial este debe ser autorizado por las dos cámaras del legislativo y a Clinton le rechazaron al principio de su primer período este permiso, lo que empantanó las negociaciones del TLC EEUU- Chile, que en ese momento se iniciaban), la solicitud centroamericana fue de nuevo rechazada.

Con los inicios de las negociaciones de un Área de Libre Comercio de las Américas –ALCA- y la perspectiva de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales en la OMC, tal parecía que Centroamérica debería de esperar a un acuerdo latinoamericano con EEUU, pero los sucesos del segundo semestre del año 2001 cambiaron el panorama político y económico mundial. Entre los sucesos más importantes por mencionar que cambiaron este panorama mundial:

- ❖ El ataque terrorista del 11 de Septiembre a Estados Unidos, que cambió las prioridades de ese país, de una agenda encaminada a comercio a otra de

priorizar la seguridad nacional (“Los que no están con nosotros están contra nosotros”).

- ❖ Con ese cambio de prioridades y con las cicatrices aún recientes del ataque, en noviembre de ese año se lanza en Doha, Qatar, la nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales de la OMC. Esta ronda se lanza con muchas dificultades y resquemores por parte de los países en desarrollo, debido a las dificultades que en la práctica estos tienen para acceder a los mercados de los países desarrollados y las distorsiones que los subsidios de los PD otorgan a sus productores agrícolas y el proteccionismo a su sector textil, que afectan aquellos productos en los que tienen ventaja comparativa los países en desarrollo.
- ❖ La crisis Argentina en diciembre del 2001 y sus consecuencias, que fortalecen la posición de América del Sur –liderados por Brasil- de no negociar para el 2005 el ALCA, sino que necesitan más tiempo.

En ese contexto, en enero del 2002, en un discurso pronunciado ante la OEA, el presidente de EEUU, George W. Bush anuncia su intención de negociar un TLC con Centroamérica, la que posteriormente se reafirma con la aprobación en el mes de agosto de la llamada Ley de Autoridad de Promoción Comercial (Trade Promotion Authority Act 2002 –TPA-), la cual de acuerdo con la constitución estadounidense, le otorga la autoridad necesaria al Presidente para negociar acuerdos comerciales.

De concretarse la negociación afectaría a nivel regional varios aspectos:

- ❖ El esquema de integración centroamericana, presionando a integrarse más rápidamente (EEUU fue muy claro que negociará con el área y que no desea negociar con países individualmente de la región. Esto no debe confundirse, ya que al firmar el acuerdo los países lo hacen individualmente y no significa una renuncia

de sus derechos individuales de cada país para tomar decisiones unilateralmente (Reducir sus aranceles).

- ❖ Incentiva el interés de alcanzar una unión aduanera centroamericana, que se supone debiese estar lista lo más pronto (libre intercambio de mercancías). Este esquema si puede afectar las decisiones unilaterales de país en materia comercial (al haber libre tránsito de mercancías, se supone que para evitar desviaciones de comercio los impuestos de importación deben de ser los más similares posibles –no existe libre comercio de esos bienes entre la región si esto no es así-). Asimismo, al haber una unión aduanera entre los países, todos los impuestos relacionados al comercio (IVA) se intentan equiparar para evitar desviaciones comerciales (si en un país el IVA es del 10 % y en el vecino es del 12 %, habiendo una unión aduanera, por donde se prefiere importar productos?) y se inicia una presión para homologar otro tipo de impuestos (ie. ISR). El tema del libre intercambio de servicios en la Unión aduanera centroamericana no se está discutiendo.

- ❖ Como parte del trabajo de Unión Aduanera se inicia la “homologación” de reglamentaciones varias y reconocimientos de registros (Registros sanitarios) para que los productos que se registran en un país del área, automáticamente se acepten en el resto de los países de la región.

- ❖ Otra labor iniciada para enfrentar el TLC y complementada por la Unión Aduanera es el homologar a nivel centroamericano los aranceles de importación a nivel regional (con excepciones de productos “arancelizados”).

1.2.2. Resumen de las características de las relaciones comerciales entre Centroamérica y Estados Unidos actualmente

- ❖ El comercio con Estados Unidos ocupa el primer lugar de importancia económica desde el punto de vista de Centroamérica, ya que representa cerca del 50% del mismo.
- ❖ El mercado centroamericano reviste poca importancia económica a nivel mundial desde el punto de vista de Estados Unidos. Sin embargo, si se compara con otros mercados de América Latina, la región centroamericana tiene una relevancia económica relativamente alta para Estados Unidos, pues constituye el tercer mercado de destino para sus productos después de México y Brasil. Además en 2001, Centroamérica importó de Estados Unidos tres veces más que lo que importó Chile desde ese mismo país. Este documento es solo para discusión y comentarios, no para ser utilizado de referencia.
- ❖ Su cercanía geográfica le impone más importancia política respecto a otros bloques en la misma región de América. Centroamérica se le puede definir como la extensión natural del TLCAN o NAFTA (por sus siglas en inglés).
- ❖ El balance comercial entre Estados Unidos y Centroamérica es favorable a Centroamérica y deficitario para Estados Unidos, según las estadísticas comerciales de ese país. Gran parte de ese balance comercial favorable se debe a las exportaciones de productos no tradicionales de la región, especialmente maquila.
- ❖ Existe una enorme diferencia entre los flujos de inversiones para Centroamérica comparado con otros países del hemisferio occidental; siendo la región un área relativamente poco atractiva para la inversión, si se le compara con otros países o áreas del hemisferio. Sin embargo, cerca del 50% del total de las inversiones extranjeras en la región provienen de Estados Unidos.

- ❖ Las iniciativas comerciales de Estados Unidos hacia la región han respondido más a razones políticas que a razones estrictamente económicas o comerciales. Prueba de ello es que la primera consideración de la recién aprobada Ley de Autoridad de Promoción Comercial 2002 (TPA) dice que actualmente los Acuerdos comerciales sirven los mismos propósitos que los que tuvieron los “Pactos de Seguridad” durante la época de la Guerra Fría y que dieron pie al CBI.
- ❖ A pesar de que en las cifras de comercio total de Estados Unidos con el mundo la participación de Centroamérica es insignificante, la región en ciertos productos específicos es uno de los mayores proveedores para Estados Unidos (por ejemplo, el melón y moras).
- ❖ Entre 1996 y 2001, la mayor parte de las exportaciones centroamericanas hacia Estados Unidos se dieron sin aprovechar los beneficios otorgados por los sistemas preferenciales de comercio establecidos. En el año 2001, en que la vigencia del CBTPA incluyó a la mayor parte de las exportaciones de prendas de vestir (maquila), el porcentaje de las exportaciones del área que utilizó beneficios de sistemas preferenciales de comercio se incrementó significativamente.

1.2.3. Lista arancelaria de la República de Guatemala

En general, las disposiciones incluidas en esta lista están expresadas de acuerdo con los términos del Arancel Centroamericano de Importación, el cual incluye el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), y la interpretación de las disposiciones de esta lista, incluyendo las que se refieren a los productos comprendidos en las fracciones arancelarias de esta lista, se regirá por las notas generales, las notas de sección, y las notas de capítulo del Arancel Centroamericano de Importación. En la medida que las disposiciones de esta lista sean idénticas a las disposiciones correspondientes del Arancel Centroamericano de Importación, las disposiciones de esta lista se interpretarán en el mismo sentido que las disposiciones correspondientes del Arancel Centroamericano de Importación.

Las tasas base arancelarias establecidas en esta lista reflejan los aranceles de nación más favorecida del Arancel Centroamericano de Importación vigentes al 7 de junio del 2003.

En adición a las categorías de desgravación enumeradas en el párrafo anterior contiene las categorías de desgravación.

Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación M serán eliminados en diez etapas. En la fecha en que este Tratado entre en vigor, los aranceles se reducirán en un dos por ciento del arancel base y en un dos por ciento adicional del arancel base al 1 de enero del año dos. A partir del 1 de enero del año tres los aranceles se reducirán en un ocho por ciento adicional del arancel base y en adelante un ocho por ciento adicional del arancel base cada año hasta el año seis. A partir del 1 de enero del año siete los aranceles se reducirán en un 16 por ciento adicional del arancel base, y en adelante un 16 por ciento adicional del arancel base cada año hasta el año nueve, y dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año dos mil diez.

Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación N serán eliminados en 12 etapas anuales iguales a partir del 1 de enero del año uno, y dichas mercancías quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año dos mil doce.

Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación o se mantendrán en su tasa base del año uno al seis. El 1 de enero del año siete, los aranceles serán reducidos / se reducirán por un ocho por ciento de la tasa base, y por un ocho por ciento adicional de la tasa base cada año subsiguiente hasta el año dos mil once. El 1 de enero del año dos mil doce, los aranceles se reducirán en un 15 por ciento adicional de la tasa base, y por un 15 por ciento adicional de la tasa base cada año subsiguiente hasta el año dos mil catorce, y

tales mercancías estarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año dos mil quince.

Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación P, se mantendrán en su tasa base del año dos mil uno al dos mil diez. A partir del 1 de enero del año dos mil once, los aranceles serán reducidos en 8.25 por ciento de la tasa base, y por un 8.25 por ciento de la tasa base cada año subsiguiente hasta el año 14. El 1 de enero del año dos mil quince, los aranceles serán reducidos en 16.75 por ciento adicional de la tasa base, y por un 16.75 por ciento adicional de la tasa base cada año subsiguiente hasta el año dos mil diecisiete y tales mercancías estarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año dos mil dieciocho.

Durante el período de transición, sólo una mercancía calificable es elegible para la tasa arancelaria dentro de contingente para dicha mercancía especificada en el Apéndice I; las mercancías originarias que no son mercancías calificables estarán sujetas a la tasa arancelaria fuera de contingente para la mercancía especificada en el Apéndice I. Para propósitos de esta nota, una “mercancía calificable” significa una mercancía que satisface las condiciones del capítulo cuatro (reglas de origen y procedimientos de origen), excepto que las operaciones ejecutadas en o el material obtenido de una parte Centroamericana o de República Dominicana serán consideradas como si las operaciones fueron desarrolladas en un país no parte y el material fue obtenido en un país no parte.

Las mercancías originarias importadas a Guatemala no estarán sujetas a cualquier arancel aplicado de conformidad con el Artículo 5 del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

Con respecto a las mercancías provistas en la partida 1701 y las subpartidas (claves de los productos dentro del tratado de libre comercio) los compromisos arancelarios establecidos en esta Lista, aplicarán únicamente a una mercancía

originaria de Estados Unidos. Para propósitos de esta nota, una “mercancía originaria de Estados Unidos” significa una mercancía que satisface las condiciones del Capítulo Cuatro (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen), excepto que las operaciones ejecutadas en o el material obtenido de una Parte Centroamericana o de la República Dominicana serán consideradas como si las operaciones fueron desarrolladas en un país no Parte o el material fue obtenido de un país no Parte. En el caso de que Guatemala otorgue tratamiento arancelario preferencial a una mercancía cubierta por esta nota mediante los instrumentos legales de la Integración Centroamericana o de conformidad del acuerdo con República Dominicana, esta nota no aplicará más a dicha mercancía.

Salvo que Guatemala y República Dominicana acuerden lo contrario, los compromisos arancelarios establecidos en esta lista no aplicarán a una mercancía originaria clasificada en las subpartidas (claves de los productos dentro del tratado de libre comercio) solo mercancías que contengan tabaco rubio o que sea importada directamente desde el territorio de la República Dominicana.

Guatemala y República Dominicana deberán concluir negociaciones sobre el tratamiento arancelario aplicable para las mercancías originarias clasificados en las subpartidas (claves de los productos dentro del tratado de libre comercio), excepto los solventes minerales y las que sean importadas directamente al territorio de Guatemala desde el territorio de la República Dominicana, en un plazo no mayor a un año después de la fecha en que este Tratado entre en vigor con respecto a Guatemala y la República Dominicana, y cualquier tratamiento arancelario acordado formará parte de esta lista. Durante este período de un año, los aranceles aplicados sobre estas mercancías se mantendrán en su nivel base.

Al finalizar el plazo de un año, si Guatemala y la República Dominicana no han alcanzado un acuerdo respecto al tratamiento arancelario para cualquiera de dichas mercancías, Guatemala aplicará el siguiente tratamiento arancelario para cualquiera de dichas mercancías: Los aranceles aplicados sobre las mercancías se mantendrán en su

nivel base hasta el año diez. A partir del 1 de enero del año dos mil once, los aranceles se reducirán un ocho por ciento del arancel base y en adelante un ocho por ciento adicional cada año hasta el año 15. A partir del 1 de enero del año dos mil dieciséis, los aranceles se reducirán un 12 por ciento del arancel base y en adelante un 12 por ciento adicional del arancel base cada año hasta el año dos mil diecinueve y dicha mercancía quedará libre de arancel aduanero a partir del 1 de enero del año dos mil veinte.

Guatemala aplicará el siguiente tratamiento arancelario a las mercancías originarias clasificadas bajo las fracciones arancelarias (claves de los productos dentro del tratado de libre comercio) que sean importadas directamente desde el territorio de la República Dominicana: Los aranceles aduaneros aplicados sobre estas mercancías se mantendrán en su nivel base durante los años uno al cinco. A partir del 1 de enero del año dos mil seis, los aranceles se reducirán un ocho por ciento del arancel base y en adelante un ocho por ciento adicional del arancel base cada año hasta el año dos mil diez. A partir del 1 de enero del año dos mil once, los aranceles se reducirán un 12 por ciento del arancel base y en adelante un 12 por ciento adicional del arancel base cada año hasta el año dos mil catorce y dicha mercancía quedará libre de arancel aduanero a partir del 1 de enero del año dos mil quince.

Para propósitos de estas notas generales, una mercancía no será considerada como importada directamente desde el territorio de la República Dominicana si la mercancía:

- ❖ Experimenta un procesamiento ulterior o alguna otra operación fuera del territorio de la República Dominicana, distintas a la descarga, recarga, o cualquier otra operación necesaria para preservar la mercancía en buena condición o para transportarla a su territorio; o
- ❖ No permanece bajo el control de las autoridades aduaneras en el territorio de Estados Unidos o un país no parte.

1.2.4 Contingentes arancelarios

Este Apéndice contiene modificaciones temporales de las disposiciones del Arancel Centroamericano de Importación (“ACI”) como ha sido aplicado para Guatemala, de conformidad con este Tratado. Sujeto a la Nota 4 de las Notas Generales de Guatemala, las mercancías originarias incluidas en las disposiciones de este Apéndice están sujetas a las tasas arancelarias establecidas en este Apéndice en lugar de las tasas arancelarias establecidas en los Capítulos 1 al 97 del ACI. No obstante cualquier disposición de contingente arancelario provista en otra parte del ACI, a las mercancías originarias se les permitirá ingresar a Guatemala como se especifica en este Apéndice. Además, cualquier cantidad de mercancías provistas por los Estados Unidos bajo un contingente arancelario provisto en este Anexo no será contabilizada hacia cualquier cantidad del contingente arancelario provisto para tales mercancías en cualquier otra parte del ACI.

Excepto que se disponga lo contrario en este Apéndice, Guatemala asignará las cantidades dentro de contingente para cada mercancía calificada a las personas basado en la proporción de la cantidad total de las importaciones de las mercancías que cada persona importó durante un periodo representativo previo, al mismo tiempo a los nuevos participantes se asignará una proporción razonable de la cantidad del contingente.

Guatemala establecerá, al momento de entrar en vigor este Tratado, un mecanismo para readjudicar las cantidades dentro de contingente no utilizadas a personas interesadas.

❖ Bovino

La cantidad agregada de mercancías ingresada bajo las disposiciones enumeradas en el subpárrafo (c) estará libre de aranceles en cualquier año calendario especificado, y no excederá de la cantidad especificada abajo para Estados Unidos para cada año:

Año Cantidad / Toneladas Métrica)

1	1,060
2	1,120
3	1,180
4	1,240
5	1,300
6	1,360
7	1,420
8	1,480
9	1,540
10	1,600
11	1,660
12	1,720
13	1,780
14	1,840
15	Sin límite

Los aranceles sobre las mercancías ingresadas en cantidades agregadas en exceso sobre las cantidades enumeradas en el subpárrafo (a) serán eliminados de conformidad con las disposiciones de la categoría de desgravación.

❖ Queso

La cantidad agregada de mercancías ingresada bajo las disposiciones enumeradas en el subpárrafo (c) estará libre de aranceles en cualquier año calendario especificado, y no excederá de la cantidad especificada para los Estados Unidos para cada año:

Año Cantidad / (Toneladas Métrica)

1	450
2	473

3	496
4	521
5	547
6	574
7	603
8	633
9	665
10	698
11	733
12	770
13	808
14	849
15	891
16	936
17	982
18	1,031
19	1,083
20	Sin límite

Los aranceles sobre las mercancías ingresadas en cantidades agregadas en exceso de la cantidad enumerada en el subpárrafo (a) serán eliminados de acuerdo con las disposiciones de la categoría F en el Anexo 3.3, párrafo 1 (f).

❖ Leche en Polvo

La cantidad agregada de mercancías ingresada bajo las disposiciones enumeradas en el subpárrafo (c) estará libre de aranceles en cualquier año calendario especificado, y no excederá de la cantidad especificada para los Estados Unidos para cada año:

Año Cantidad / (Toneladas Métricas)

1	400
2	420
3	441
4	463
5	486
6	511
7	536
8	563
9	591
10	621
11	652
12	684
13	718
14	754
15	792
16	832
17	873
18	917
19	963
20	sin límite

Los aranceles sobre las mercancías ingresadas en cantidades agregadas en exceso de la cantidad enumerada en el subpárrafo (a) serán eliminados de acuerdo con las disposiciones de la categoría F establecida en el TLC.

❖ Mantequilla

La cantidad agregada de mercancías ingresada bajo las disposiciones enumeradas en el subpárrafo (c) estará libre de aranceles en cualquier año calendario

especificado, y no excederá de la cantidad especificada para los Estados Unidos para cada año:

Año Cantidad / (Toneladas Métricas)

1	100
2	105
3	110
4	116
5	122
6	128
7	134
8	141
9	148
10	155
11	163
12	171
13	180
14	189
15	198
16	208
17	218
18	229
19	241
20	Sin límite

Los aranceles sobre las mercancías ingresadas en cantidades agregadas en exceso de la cantidad enumerada en el subpárrafo (a) serán eliminados de acuerdo con las disposiciones de la categoría establecidas en el TLC.

❖ Maiz Amarillo

La cantidad agregada de mercancías ingresada bajo la disposición enumerada en el subpárrafo (c) estará libre de aranceles en cualquier año calendario especificado, y no excederá de la cantidad especificada para los Estados Unidos para cada año:

Año Cantidad / (Toneladas Métricas)

1	525,000
2	550,000
3	575,000
4	600,000
5	625,000
6	650,000
7	675,000
8	700,000
9	725,000
10	sin límite

Los aranceles sobre las mercancías ingresadas en cantidades agregadas en exceso de la cantidad enumerada en el subpárrafo (a) serán eliminados de acuerdo con las disposiciones de la categoría C del TLC.

❖ Maíz Blanco

La cantidad agregada de mercancías ingresada bajo la disposición enumerada en el subpárrafo (c) estará libre de aranceles en cualquier año calendario especificado, y no excederá de la cantidad especificada para los Estados Unidos para cada año:

Año Cantidad / (Toneladas Métricas)

1	20,400
2	20,800

3	21,200
4	21,600
5	22,000
6	22,400
7	22,800
8	23,200
9	23,600
10	24,000
11	24,400
12	24,800
13	25,200
14	25,600
15	26,000

Después del año 15, la cantidad dentro de contingente crece 400 TM por año.

Los aranceles sobre las mercancías ingresadas en cantidades agregadas en exceso de la cantidad enumerada en el subpárrafo (a) serán tratados de acuerdo con las disposiciones del TLC.

1.3 Definiciones de términos que se encuentran dentro del texto del TLC

El capítulo dos del TLC regula las definiciones generales y específicas que se encuentran dentro del mismo por cual la ponente realiza un resumen de los mismo a efecto de que quede entendido el contenido del presente trabajo de tesis.

Capítulo dos

Definiciones generales

Artículo 2.1: Definiciones de aplicación general

Para los efectos de este Tratado, a menos que se especifique otra cosa:

Acuerdo ADPIC significa el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC;

Acuerdo MSF significa el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC;

Acuerdo sobre la OMC significa el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, de fecha 15 de abril de 1994;

Acuerdo sobre Salvaguardias significa el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC;

Acuerdo de Valoración Aduanera significa el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 de la OMC;

AGCS significa el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC;

Arancel aduanero incluye cualquier impuesto o arancel a la importación y un cargo de cualquier tipo aplicado en relación con la importación de una mercancía, incluida cualquier forma de sobretasa o recargo en relación con dicha importación, pero que no incluya cualquier:

(a) cargo equivalente a un impuesto interno establecido de conformidad con el Artículo III:2 del GATT 1994, respecto a mercancías similares, directamente competidoras, o sustitutas de la parte, o respecto a mercancías a partir de las cuales haya sido manufacturada o producida total o parcialmente la mercancía importada;

(b) derecho antidumping o medida compensatoria que se aplique de acuerdo con la legislación interna de una parte; y

(c) derecho u otro cargo relacionado con la importación proporcional al costo de los servicios prestados;

Autoridad aduanera significa la autoridad competente que, de conformidad con la legislación de una parte, es responsable de la administración de las leyes y regulaciones aduaneras;

Centroamérica significa las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua;

Comisión significa la Comisión de Libre Comercio establecida bajo el Artículo 19.1 (La Comisión de Libre Comercio);

Contratación pública significa el proceso mediante el cual un gobierno obtiene el uso de o adquiere mercancías o servicios, o cualquier combinación de éstos, para propósitos gubernamentales y no con miras a la venta o reventa comercial o con miras al uso en la producción o suministro de mercancías o servicios para la venta o reventa comercial;

Días significa días calendario;

Empresa significa cualquier entidad constituida u organizada conforme a la legislación aplicable, tenga o no fines de lucro, y sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas cualesquiera sociedad, fideicomiso, participación, empresa de propietario único, coinversión, u otra asociación;

Empresa del Estado significa una empresa que es propiedad de una parte, o que se encuentra bajo el control de la misma, mediante derechos de dominio;

Empresa de una parte significa una empresa constituida u organizada conforme a la legislación de una parte;

Existente significa vigente a la fecha de entrada en vigor de este Tratado;

GATT de 1994 significa el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 de la OMC;

Gobierno a nivel central significa:

(a) Para Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, y Nicaragua el gobierno de nivel nacional; y

(b) Para Estados Unidos, el gobierno de nivel federal;

Gobierno a nivel regional significa, para los Estados Unidos, un estado de Estados Unidos, el Distrito de Columbia, o Puerto Rico. Para Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, “gobierno a nivel regional” no se aplica;

Inversión cubierta significa, con respecto a una parte, una inversión, de acuerdo a la definición del Artículo 10.28 (Definiciones), en su territorio de un inversionista de otra Parte existente en la fecha de entrada en vigor de este Tratado o establecida, adquirida o expandida después de esa fecha;

Medida incluye cualquier ley, reglamento, procedimiento, requisito o práctica;

Medida sanitaria y fitosanitaria significa cualquier medida a la que se refiere el anexo A, párrafo 1 del Acuerdo MSF;

Mercancías de una parte significa los productos nacionales como se entienden en el GATT de 1994 o aquellas mercancías que las partes convengan, e incluye las mercancías originarias de esa parte;

Nacional significa una persona natural que tiene la nacionalidad de una parte de acuerdo con el anexo 2.1 o un residente permanente de una parte;

OMC significa la Organización Mundial de Comercio;

Originario significa que califica de conformidad con las reglas de origen establecidas en el 2-3 Capítulo Cuatro (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen);

Parte significa todo Estado respecto del cual haya entrado en vigor este Tratado;

Partida significan los primeros cuatro dígitos del número de clasificación arancelaria del Sistema Armonizado;

Persona significa una persona natural o una empresa;

Persona de una parte significa un nacional o una empresa de una parte;

Sistema Armonizado (SA) significa el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, incluidas sus Reglas Generales de Interpretación, Notas de Sección y Notas de Capítulo, en la forma en que las partes lo hayan adoptado y aplicado en sus respectivas leyes de aranceles aduaneros;

Subpartida significa los seis primeros dígitos del número de clasificación arancelaria del sistema armonizado;

Territorio significa para una Parte el territorio de esa parte tal como se establece en el anexo 2.1; y

Trato arancelario preferencial significa el arancel aplicable bajo este Tratado a una mercancía originaria.

Definiciones específicas por país

Para los efectos de este Tratado, a menos que se especifique otra cosa:

Persona natural que tiene la nacionalidad de una parte significa:

- (a) Respecto a Costa Rica, un costarricense como se define en los Artículos 13 y 14 de la Constitución Política de la República de Costa Rica;
- (b) Respecto a República Dominicana, un dominicano como se define en el Artículo 11 de la Constitución de la República Dominicana;
- (c) Respecto a El Salvador, un salvadoreño como se define en los Artículos 90 y 92 de la Constitución de la República de El Salvador;
- (d) Respecto a Guatemala, un guatemalteco como se define en los Artículos 144, 145 y 146 de la Constitución Política de la República de Guatemala;
- (e) Respecto a Honduras, un hondureño como se define en los Artículos 23 y 24 de la Constitución de la República de Honduras;
- (f) Respecto a Nicaragua, un nicaragüense como se define en el Artículo 15 de la Constitución Política de la República de Nicaragua; y
- (g) Respecto a Estados Unidos, un “national of the United States”, como se define en las disposiciones existentes de la Immigration and Nationality Act;

Territorio, significa:

- (a) respecto a Costa Rica, el espacio terrestre, marítimo y aéreo bajo su soberanía, así como su zona económica exclusiva y su plataforma continental, sobre los cuales ejerce derechos soberanos y jurisdicción, conforme al derecho internacional y a su derecho interno;
- (b) respecto a República Dominicana, el espacio terrestre, marítimo y aéreo bajo su soberanía, así como su zona económica exclusiva y su plataforma continental, sobre los cuales ejerce derechos soberanos y jurisdicción, conforme al derecho internacional y a su derecho interno;

(c) respecto a El Salvador, el espacio terrestre, marítimo y aéreo bajo su soberanía, así como su zona económica exclusiva y su plataforma continental, sobre los cuales ejerce derechos soberanos y jurisdicción, conforme al Derecho Internacional y a su Derecho Interno;

(d) respecto a Guatemala, el espacio terrestre, marítimo y aéreo bajo su soberanía, así como su zona económica exclusiva y su plataforma continental, sobre los cuales ejerce derechos soberanos y jurisdicción, conforme al Derecho Internacional y para mayor certeza, el territorio de Costa Rica incluye la Isla del Coco.

1.4 ¿Para qué sirve un Tratado de Libre Comercio?

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

1.5 La Secretaría de Integración Económica Centroamericana

La Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), es el órgano técnico regional, constituido como persona jurídica, cuya función principal consiste en asistir técnica y administrativamente al proceso de integración económica centroamericana del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA).

La SIECA concentra sus esfuerzos en velar por la correcta aplicación de los instrumentos jurídicos de la integración económica, realizar los análisis y estudios técnicos que le son solicitados por los distintos foros económicos para el buen funcionamiento del proceso, dar seguimiento a las resoluciones adoptadas por los foros

de dirección y servir de enlace de las acciones con las secretarías especializadas y demás organizaciones del proceso regional de integración.

Con base en este enfoque, las áreas básicas en las cuales la Secretaría ha centrado su atención en el perfeccionamiento de la integración económica centroamericana, es el avance en la Unión Aduanera y la inserción de la región en la economía y el comercio mundiales.

Las actividades técnicas orientadas a estos dos grandes campos de trabajo se han sustentado en análisis, trabajos y estudios de apoyo. Así mismo lleva a cabo una labor de asistencia y capacitación en los diferentes ámbitos vinculados con el comercio regional y exterior de los países centroamericanos. Debe destacarse que esa asistencia técnica ha sido posible, en algunas ocasiones, con apoyo de la cooperación recibida de instituciones y países amigos.

La SIECA está a cargo de un Secretario General, nombrado por el Consejo de Ministros de Integración Económica.

1.6 Marco legal

La SIECA fue creada por el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, suscrito en la ciudad de Managua, Nicaragua, el 13 de diciembre de 1960. De conformidad con ese instrumento, la SIECA es una persona jurídica, con sede en la ciudad de Guatemala, República de Guatemala.

Conforme el Artículo 28 del Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), suscrito por los Presidentes de Centroamérica el 13 de diciembre de 1991, la SIECA es la Secretaría que se ocupará de los asuntos económicos del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), que se creó mediante este instrumento.

Finalmente, el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, conocido como Protocolo de Guatemala, suscrito el 29 de octubre de 1993, institucionaliza el Subsistema de Integración Económica y establece en el artículo 43 que la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) es el órgano técnico y administrativo del proceso de integración económica centroamericana, de los órganos que no tengan una Secretaría específica y del Comité Ejecutivo de Integración Económica (CEIE); dispone además que tendrá personalidad jurídica de derecho internacional y que le corresponde, además de servir de enlace de las acciones de las otras Secretarías del Subsistema Económico, la coordinación con la Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana, en concordancia con lo dispuesto en el Artículo 28 del Protocolo de Tegucigalpa y en ejercicio de una autonomía funcional.

De conformidad con el Artículo 44 del Protocolo de Guatemala, a la SIECA le corresponde:

- ❖ Velar, en el ámbito regional, por la correcta aplicación de dicho Protocolo y de los demás instrumentos jurídicos de la integración económica;
- ❖ Velar por la ejecución de las decisiones de los órganos de la integración económica;
- ❖ Realizar los trabajos y estudios que los órganos de la integración económica le encomienden;
- ❖ Cumplir con las funciones que le asigne el Consejo de Ministros de Integración Económica o su Comité Ejecutivo; y
- ❖ Ejercer su capacidad de propuesta en materia de integración económica.

CAPÍTULO II

2. La comercialización

2.1 Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio

Las partes en el presente Acuerdo,

Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico,

Reconociendo además que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico,

Deseosas de contribuir al logro de estos objetivos mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales,

Resueltas, por consiguiente, a desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, los resultados de anteriores esfuerzos de liberalización del

comercio y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay.

Decididas a preservar los principios fundamentales y a favorecer la consecución de los objetivos que informan este sistema multilateral de comercio.

Acuerdan lo siguiente:

Artículo I

Establecimiento de la Organización

Artículo II

Ámbito de la OMC

Artículo III

Funciones de la OMC

Artículo IV

Estructura de la OMC

Artículo V

Relaciones con otras organizaciones

Artículo VI

La Secretaría

Artículo VII

Presupuesto y contribuciones

Artículo VIII

Condición jurídica de la OMC

Artículo IX

Adopción de decisiones

Artículo X

Enmiendas

Artículo XI

Miembros iniciales

Artículo XII

Adhesión

Artículo XIII

No aplicación de los Acuerdos Comerciales Multilaterales entre Miembros

Artículo XIV

Aceptación, entrada en vigor y depósito

Artículo XV

Denuncia

Artículo XVI

Disposiciones varias

Notas explicativas

Debe entenderse que los términos “país” y “países” utilizados en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales incluyen todo territorio aduanero distinto Miembro de la OMC.

En el caso de un territorio aduanero distinto Miembro de la OMC, cuando una expresión que figure en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales esté calificada por el término “nacional” se entenderá que dicha expresión se refiere a ese territorio aduanero, salvo estipulación en contrario.

Este acuerdo fue el que dio origen a la organización mundial del comercio que rige en la actualidad por lo ponente cree de suma importancia que se incluya en el presente trabajo de tesis a efecto se establezca el origen de dicha organización, así como las normas que la rigen.

2.1.1 La OMC en pocas palabras

El sistema multilateral de comercio: pasado, presente y futuro La Organización Mundial del Comercio nació en 1995, lo que la convierte en una de las organizaciones internacionales más jóvenes. La OMC es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), establecido tras la segunda guerra mundial.

Así pues, aunque la OMC cuenta con pocos años de vida, el sistema multilateral de comercio, que originalmente se estableció en el marco del GATT, cumplió 50 años hace ya cierto tiempo. En los últimos 50 años hemos asistido a un crecimiento excepcional del comercio mundial. Las exportaciones de mercancías han registrado un aumento promedio anual del 6 por ciento y, en 2000, el total de los intercambios comerciales era 22 veces superior al nivel alcanzado en 1950. El GATT y la OMC han contribuido a crear un sistema comercial fuerte y próspero que ha permitido lograr un crecimiento sin precedentes. El sistema se creó mediante una serie de negociaciones comerciales, o rondas, celebradas en el marco del GATT. Las primeras rondas se centraron principalmente en las reducciones arancelarias, si bien posteriormente las negociaciones pasaron a incluir otras cuestiones como las medidas antidumping y no arancelarias. La última ronda — la Ronda Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 — dio lugar a la creación de la OMC. Pero eso no supuso el final de las negociaciones: algunas continuaron después de concluida la ronda Uruguay. En febrero de 1997 se alcanzó un acuerdo sobre los servicios de telecomunicaciones, en el que 69 gobiernos aceptaron una serie de medidas de liberalización de gran alcance que iban más allá de las acordadas durante la Ronda Uruguay. Ese mismo año, 40 gobiernos lograron la feliz conclusión de las negociaciones sobre el comercio en franquicia arancelaria de los productos de tecnología de la información, y 70 miembros concertaron un acuerdo sobre los servicios financieros que abarca más del 95 por ciento del comercio de servicios bancarios, de seguros, de operaciones con valores y de información financiera. En el año 2000 se iniciaron nuevas conversaciones sobre la agricultura y los servicios, que se han incorporado ahora a un programa de trabajo, Programa de Doha para el Desarrollo, más amplio establecido en la Cuarta Conferencia

Ministerial de la OMC, que tuvo lugar el mes de noviembre de 2001 en Doha, Qatar. Ese programa añade la realización de negociaciones y otros trabajos en lo que respecta a los aranceles sobre productos no agrícolas, la cuestión del comercio y el medio ambiente, normas de la OMC como las relativas a las medidas antidumping y las subvenciones, las inversiones, la política de competencia, la facilitación del comercio, la transparencia de la contratación pública, la propiedad intelectual y una serie de cuestiones planteadas por los países en desarrollo en cuanto dificultades con las que tropiezan en la aplicación de los actuales Acuerdos de la OMC. El plazo para la finalización de las negociaciones es el 1º de enero de 2005.

2.1.2. Desafíos para Guatemala en las negociaciones de la OMC

Del 13 al 18 de diciembre del 2005, dos años después de la fracasada V Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Cancún, los Ministros de los 148 países miembros de la OMC se reunirán de nuevo, con el fin de avanzar en el proceso de liberalización comercial. Esta vez en Hong Kong.

Tanto la Conferencia anterior como la próxima, se inscriben en la Ronda de Doha, una ronda de negociaciones que, de acuerdo con el mandato de la IV Conferencia Ministerial en Doha, debe realizarse en función de las necesidades de desarrollo; particularmente mediante un trato especial y diferenciado (TED) para los países en desarrollo en todos los ejes de la negociación.

Si bien las negociaciones comerciales en el marco de la OMC son mucho más amplias que las anteriores en el GATT y pretenden abarcar casi toda la vida humana (aparte de productos agrícolas y productos no agrícolas se negocia la liberalización de servicios que incluye la inversión extranjera bajo la forma de presencia comercial, la facilitación de comercio, el fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual, entre otros), la agricultura se ha vuelto la clave para avanzar en el conjunto de los temas.

El acuerdo sobre agricultura tiene su origen en la ronda Uruguay donde por primera vez se incluyó el tema agrícola en las negociaciones sobre la liberalización comercial. Anteriormente, en el GATT, por preocupaciones de seguridad alimentaria, había quedado fuera.

El acuerdo, negociado principalmente entre la Unión Europea (UE) y los Estados Unidos de América (EEUU), tiene tres pilares:

- ❖ Competencia en exportación
- ❖ Ayudas domésticas
- ❖ Acceso a mercado

En cada uno de los pilares se supone existe un trato preferencial para los países en desarrollo. Esto a partir de reconocer una situación completamente asimétrica.

Mientras los países desarrollados cuentan con altos subsidios, tanto internos como a la exportación, la mayoría de los países en desarrollo no tiene fondos suficientes que permitan subvencionar significativamente su agricultura; y mientras los países desarrollados mantienen altos impuestos a sus importaciones (aranceles), los países del sur ya han sido obligados, mediante los programas de ajuste estructural, a bajar considerablemente los suyos.

En Cancún (septiembre 2003), los conflictos entorno a las negociaciones en agricultura determinaron el colapso de la reunión ministerial, pues los países más grandes del sur que se organizaron en el denominado G 20 ya no estaban dispuestos a: 1. negociar los nuevos temas ni los pendientes (como los temas de Singapur: inversión, política de competencia y compras gubernamentales) sin que hubiera acuerdo en el tema agrícola; y 2. Seguir abriendo sus mercados agrícolas mientras los países desarrollados mantuviera sus subsidios; así que un acuerdo en el tema agrícola se volvió clave para el seguimiento de las negociaciones en la OMC.

Finalmente, en julio de 2004 se llegó a un acuerdo marco, denominado el Paquete de julio 2004, que establece líneas generales para el seguimiento de las negociaciones.

Guatemala acaba de ratificar un Tratado de Libre Comercio con cinco países centroamericanos, República Dominicana y Estados Unidos (DR-CAFTA por sus siglas en inglés). Este Tratado implica una liberalización mucho más acelerada de la que se puede lograr en el marco de la OMC, sin que tome en cuenta ni los subsidios de EEUU ni las asimetrías entre EEUU y los países centroamericanos. Ante el hecho de que alrededor del 65% de las importaciones y del 60% de las exportaciones agroalimentarias guatemaltecas se dan con los socios del DR-CAFTA, cabe la pregunta de cuáles de las decisiones tomadas en el marco de la OMC todavía pueden beneficiar a Guatemala y cuáles están completamente determinadas ya por el DR-CAFTA.

El objetivo de este análisis es actualizar sobre el contexto de las negociaciones agrícolas ante las puertas de la VI Conferencia Ministerial en Hong Kong, y determinar cuáles son los puntos relevantes para Guatemala después de la ratificación del DR-CAFTA.

La estructura del presente documento consta de un primer capítulo, acerca del acuerdo sobre agricultura, las reformas que le da el paquete de julio 2004 y el Estado de las negociaciones en cada uno de los pilares, a las puertas de la VI Conferencia Ministerial. Se verá que por las mismas indefiniciones del Paquete de Julio—que si bien estableció un marco general, no concretó casi ninguna de las medidas propuestas—los “avances” de las negociaciones son bastante modestos pues no tocan, hasta el momento, el desarrollo como eje central de una ronda que suponía dedicarse a este tema.

El segundo capítulo, determina las diferencias más significativas entre el contenido agrícola del DR-CAFTA y el del Paquete de Julio, y analiza el impacto que las negociaciones multilaterales todavía pueden tener sobre la agricultura guatemalteca.

También describe la posición de negociación del Gobierno Guatemalteco en la OMC y cómo llegar a esta posición.

En el tercer capítulo se profundiza el aspecto de la ayuda alimentaria, uno de los temas más polémicos en las actuales negociaciones, a la luz de su importancia en impacto en Guatemala.

Por último, se concluye sobre los aspectos que Guatemala debería defender en la VI Conferencia Ministerial en Hong Kong.

2.2 La economía mundial y los límites de la ciencia económica

Existe la economía mundial y sin embargo, la ciencia económica en sus principales escuelas teóricas tiene como escenario el estrecho espacio nacional, por lo que es incapaz de predecir y explicar los principales problemas contemporáneos que hemos destacado, entre otros, los cambios a nivel de la hegemonía económica mundial; los ciclos económicos; las crisis cíclicas de la economía mundial. En la realidad histórica la economía mundial, las economías nacionales y las grandes empresas transnacionales, transitan y promueven grandes transformaciones adelantándose y al margen de la ciencia económica, la que posteriormente intenta asimilarlas sin lograr entender y explicar esa realidad.

La existencia objetiva de la economía mundial capitalista, queda en evidencia a través del desarrollo creciente de una estructura productiva mundial y de la circulación mundial de mercancías y de capitales que se superpone a las economías nacionales y que es superior a la mera suma de ellos.

Su origen se remonta a las primeras fases del desarrollo del capitalismo. El proteccionismo y el libre cambio siempre fueron pensados como las políticas económicas más globales que correspondía adoptar según el grado de desarrollo y

necesidades de los capitalismos nacionales en su participación en la economía mundial.

En la historia de la economía mundial se encuentran periodos de alta integración de las economías nacionales, como el desarrollo previo a la crisis de los años 30 y como es la globalización actual.

Las principales categorías económicas y leyes tendenciales funcionan a nivel de la economía mundial y de las economías nacionales, aunque lo hacen con ciertas diferencias. Existen mercados mundiales para muchos productos específicos, se forman precios internacionales de mercancías similares producidas en diferentes condiciones y en diferentes países.

El desarrollo de la estructura productiva mundial y de la circulación mundial de las mercancías tiene por base un desarrollo diferente y desproporcionado de las diferentes ramas y sectores de las economías nacionales que puede o no lograr la proporcionalidad a nivel mundial generando los diferentes momentos del ciclo y las crisis cuando no se logra la proporcionalidad a nivel mundial.

En la economía mundial, están presentes también las principales formas de movimiento, el desarrollo desigual; las ondas largas; el movimiento cíclico y las crisis cíclicas periódicas. Las verdaderas crisis cíclicas se manifiestan como crisis del mercado mundial.

A pesar de la existencia objetiva de la economía mundial la ciencia económica en su construcción teórica razona bajo el supuesto de economía nacional cerrada. Posteriormente, se analizan las modificaciones de las estructuras teóricas en condiciones de economía abierta. Luego, en ramas especializadas avanza relacionando las economías abiertas que designa como, comercio internacional, finanzas internacionales y economía internacional. El título separado de la palabra compuesta inter-nacional es muy ilustrativo en el sentido que expresa relaciones económicas entre

naciones, así sucede con el comercio internacional, finanzas internacionales. El concepto inter nacional de estos objetos de estudio, es muy ilustrativo en el sentido que expresa relaciones económicas entre naciones.

La ciencia económica por tener como escenario fundamental de análisis la economía nacional y asumir la economía mundial sólo como relaciones económicas entre países, está muy limitada para entender el funcionamiento de la economía mundial, y de las economías nacionales. Por estas razones muchas crisis de la economía mundial han sido una verdadera sorpresa para la ciencia económica, a nivel académico y en los organismos internacionales. Así sucedió, como fue ampliamente reconocido con la crisis asiática de fines de 1997.

En la realidad, y al interior de la ciencia económica se respiran otros aires. Se reconoce crecientemente el fracaso del neoliberalismo. Tal como el título del artículo de Keynes "El fin del laissez-faire", 1926, en la actualidad se podría enunciar que se ha iniciado el fin del neoliberalismo.

2.3. Mecanismos de protección

Los mecanismos de protección son parte del pilar "acceso a mercados". Son mecanismos de implementación y/o incremento de aranceles que puede utilizar un país víctima de distorsiones de los precios en los mercados locales, originadas por los subsidios otorgados en otros países. Sin embargo, no son mecanismos muy prácticos o viables a implementar por los países en desarrollo.

La Salvaguardia Especial Agrícola: comprende el derecho a restringir las importaciones de productos agrícolas cuando éstas amenazan dañar gravemente la producción nacional (por bajadas abruptas en los precios y/o subidas fuertes del volumen de importación). No exige que se prueben los daños a la producción nacional, pero sólo pocos países tienen acceso a este mecanismo (Guatemala teóricamente tiene, pero en el DR CAFTA renuncia a su aplicación). Hay varios países en desarrollo

(particularmente el G 20) que solicitan la eliminación de este mecanismo ya que hasta la fecha básicamente los países desarrollados se han beneficiado del mismo. Para mayo del 2000, EEUU ya lo había aplicado 221 veces por precio y seis veces por volumen, mientras en toda la región centroamericana hubo una sola aplicación.

2.3.1 Los derechos compensatorios

Son aranceles que se pueden aplicar a importaciones que se han beneficiado de subvenciones gubernamentales, para compensar el efecto de las mismas, pero requiere de un procedimiento técnico complicado para demostrar los subsidios y además una experiencia legal y capacidad institucional para iniciar el costoso proceso legal, aspectos de los que la mayoría de los países empobrecidos carecen (destaca el caso de Brasil que ganó un juicio contra EEUU probando su dumping con el algodón).

2.3.2 Los aranceles antidumping

Se pueden aplicar cuando se determina una práctica desleal de la empresa exportadora (por ejemplo, cuando vende el mismo producto a precios diferentes dependiendo del país) y se permite subir los 36 Grupo de inicialmente 33, pero hoy 43 países en desarrollo (entre ellos Guatemala; Nicaragua, El Salvador, Honduras, Panamá y Rep.Dominicana) que plantean un trato especial que permita proteger a los productos sensibles; básicamente vía los conceptos de los productos especiales y del mecanismo de salvaguardia especial.

2.3.3 La concentración en las cadenas agroalimentarias

Hay evidencias de que la concentración de poder de mercado por parte de unas pocas corporaciones agroalimentarias transnacionales resulta en distorsiones mucho más preocupantes que las de los subsidios. De hecho, los supermercados están alzando obstáculos contra el ingreso de los pequeños productores al mercado que son mucho más inexpugnables que aquéllos creados por los aranceles. Sin embargo, este

tema se obvia en las negociaciones comerciales agrícolas multilaterales (además de, por supuesto, en los tratados bilaterales o regionales, como el DR-CAFTA).

Estas empresas representan oligopolios capaces de determinar los precios. Valga como ejemplo el caso de la industria de la harina molida hay cuatro empresas (Cargill, ADM, Con-Agra, y Cereal Food Processors) que dominan el 63% del mercado estadounidense. Exportan la harina y se asocian con empresas importadoras en los países receptores. Las empresas importadoras reciben el producto subsidiado barato y presionan así a los productores locales a la baja de los precios. Al mismo tiempo no trasladan esta baja al consumidor. Resultado de esto es el desplazamiento de los productores, el empobrecimiento de los consumidores (y el enriquecimiento de unas pocas empresas transnacionales que concentran casi toda la ganancia).

2.4 La misión guatemalteca en Ginebra y su postura

Al cargo de la misión guatemalteca en Ginebra, con el título formal de “Embajador” está Eduardo Sperinsen, Ex Viceministro de Economía y padre del actual Jefe de la Policía Nacional Civil Erwin Sperinsen —que por su lado ha intervenido de manera represiva contra las y los manifestantes pacíficos y legítimos contra el DR-CAFTA. Sperinsen padre también fue asesor de la CIG y del CACIF en las negociaciones del TLC con EEUU.

De segundo (como Ministro Consejero) ejerce Evelio Alvarado, que fue candidato para el Viceministerio de Integración Económica y Comercio Exterior del Ministerio de Economía (que actualmente ocupa Enrique LACS). Luego hay cuatro negociadores que tienen que asumir funciones de negociación y administración.

La misión es onerosa para Guatemala, le cuesta al país unos US\$ 75 mil mensuales. Si bien Mónica Guerra (negociadora en los temas agricultura y NAMA) y Evelio Alvarado, oficialmente plantean una línea de negociación “combativa”, en función de las necesidades de los países en desarrollo, y de acuerdo con las posturas de los

grupos a los cuales recientemente ha entrado (G 33) o vuelto a entrar (G 20), es bien sabido en círculos diplomáticos que, tanto Sperinsen como Alvarado, le comunican [lo que han sabido] a la Misión de EEUU.

Sperinsen ya en las negociaciones del TLC se mostró proclive a los intereses estadounidenses cuando aseguró a la Cámara de Industria que las exigencias en Propiedad Intelectual de DR-CAFTA eran iguales a las que ya se habían aceptado en la OMC —lo cual es incorrecto; y cuando, siendo Viceministro de Economía, dijo a la prensa que Guatemala no había renunciado a la salvaguardia especial agrícola de la OMC durante la revisión legal de textos y que de todas maneras no importaba renunciar a ese derecho en la OMC porque con la baja de aranceles de todos modos no se podía utilizar— lo cual también es incorrecto.

Así que difícilmente reivindicará en la OMC causas justas como la eliminación y/o reducción significativa de los subsidios más distorsionantes.

Su cortina de humo es decir que negocia algún acceso bajo “pequeñas economías”, un tema que se aceptó en Doha, pero que no tiene una propuesta concreta.

2.5. La toma de decisiones reales y las incongruencias en la política comercial agrícola

Si bien se supone que la toma de decisiones sobre la postura en las negociaciones se da desde el MINECO, parece ser que en la práctica quién toma las decisiones, es la misión, en concreto el Embajador ante la OMC (Sperinsen).

Considerando esa incongruencia, llama la atención que Guatemala, aún en los documentos más recientes sobre la composición de los diversos grupos de presión, no aparece ni en el G 20 ni en el G 33, sino únicamente en el Grupo Cairns (conformado por países agro exportadores, con posiciones similares aunque no idénticas a las del G

20).⁷¹ Al G 33 acaba de entrar en septiembre 2005, pero al G 20 volvió a entrar en agosto 2004.⁷² ¿Por qué no se ha conocido la pertenencia de Guatemala a los G20 y G 33? ¿Será que realmente hay pertenencia (más allá de lo formal) a esos grupos? ¿O será que, como indica una fuente diplomática discreta, en Ginebra hay quienes piensan que únicamente participan en esos grupos en función de obtener información a la cual de otra manera no tendrían acceso? Sobre dos de los temas más interesantes en las actuales negociaciones, hay posturas que son difícilmente entendibles. Parecería haber mucha beligerancia sobre los productos especiales que, como hemos visto, ante DRCAFTA ya no tienen ninguna relevancia. Entonces, ¿por qué este interés en los productos especiales? El otro tema es el de la ayuda alimentaria donde parece haber opiniones divididas en el gobierno. En todo caso, la misión busca que se transparente la ayuda alimentaria distorsionante, no que se reduzca o elimine. Esto no significaría ningún avance pues ya está transparentada la ayuda alimentaria, por lo cual se conoce bien el grado de distorsión que hay.

CAPÍTULO III

3. El Producto agrícola del maíz en la República de Guatemala

3.1 La planta de maíz

El maíz es una de las pocas plantas de importancia económica originarias de América. La historia registrada del maíz se limita a los años posteriores al descubrimiento de América.

“Aparentemente, la primera referencia histórica de la planta ocurrió el 5 de noviembre de 1492. Ese día, dos españoles enviados por Colón a una expedición al interior de Cuba, regresaron con el informe de que existía una especie de grano que llaman maíz, cuyo gusto fue bueno, cocido y secado, y convertido en harina”¹

Los maíces dentado, harinoso, dulce, duro y reventón se cultivaban en América cuando Colón la descubrió y ahora se han extendido a todas las partes del mundo.

El maíz es una planta herbácea que pertenece a la extensa e importante familia Gramineae. Pertenece a la tribu Maydeae, la cual incluye ocho géneros, cinco de los cuales son géneros orientales de relativamente poca importancia.

3.1.1 Teorías acerca de su origen y evolución

El origen del maíz se pierde en la antigüedad. La planta está sumamente especializada y no podría reproducirse por sí misma sin la ayuda del hombre. La mazorca esta construida especialmente para producir elevados rendimientos de grano bajo la protección del hombre.

¹ Jugenheimer, Robert W. **Maíz, variedades mejoradas, métodos de cultivo y producción de semillas.** Pág. 51

Sin embargo, el cultivo carece de un mecanismo satisfactorio para dispersar la semilla y tiene escaso valor de sobrevivencia en la naturaleza. Por ejemplo, varias plántulas emergen cuando una mazorca cae al suelo. Estas plántulas compiten entre sí por los nutrientes y la humedad del suelo y la mayoría muere antes de alcanzar la etapa de reproducción.

El maíz silvestre no ha sido encontrado nunca por el hombre moderno. Por tanto, nadie sabe cuándo se originó esta importante planta, aunque se sabe que esto debe haber ocurrido hace miles de años.

Excavaciones arqueológicas y geológicas, y mediciones de desintegración radioactiva de antiguas mazorcas encontradas en cuevas, indican que la planta debe haberse originado cuando menos hace 5 mil años. Los granos de polen de *zea*, *tripsacum* y *euchlaena* encontrados debajo de la ciudad de México son mucho más antiguos.

Debido a la gran diversidad de formas nativas encontradas en la región, se cree que el maíz pudo originarse en los altiplanos de Perú, Bolivia y Ecuador. Otros investigadores piensan que el maíz se originó en el sur de México y Centroamérica, debido principalmente a que este parece ser el hogar original del *euchlaena* y debido también a que existe gran diversidad de tipos. Se ha insinuado el origen asiático del maíz, pero la mayoría de los investigadores piensa que probablemente la planta se originó en México.

El proceso que dio origen al maíz es especulativo y polémico, por que no se han encontrado formas silvestres de esta especie. Los investigadores han propuesto varias teorías, pero ninguna es completamente satisfactoria.

Los criterios actuales se polarizan alrededor de dos hipótesis. La más antigua y aun persistente es que el maíz primitivo fue seleccionado por el hombre directamente

de su pariente vivo más cercano, el teosintle, o a partir de un ancestro común de ambos.

Se ha mencionado al maíz tunicado como un tipo de maíz primitivo o silvestre. Los granos de maíz están encerrados en una vaina, la cual pudo haber sido una característica de la planta silvestre.

El maíz tunicado posee muchas de las supuestas características en la forma ancestral del maíz. Sin embargo, la planta difiere del maíz ordinario en solamente un gen.

Una hipótesis tripartita sugiere que:

- ❖ El maíz cultivado se originó de una forma silvestre del maíz tunicado de las tierras bajas de Sudamérica.
- ❖ *Euchlaena* (teosintle) es un híbrido natural de *zea* y *tripsacum* que se presentó después de que el maíz cultivado fue introducido por el hombre en Centroamérica.
- ❖ La mayoría de las variedades de Centro y Norteamérica se originaron del cruzamiento.

3.1.2 Antecedentes históricos del maíz en Guatemala

En Guatemala, Wellhausen et al, determinaron que existen 12 razas y 11 subrazas de maíz, distribuidas a lo largo y ancho del país, originadas por consecuencia de la diversidad de climas que el país posee. La mayoría de las variedades modernas a través de un largo período de selección natural, han desarrollado en las brácteas una excelente protección contra pájaros, gorgojos y otros insectos.

Lo anterior se puede observar en variedades criollas y del altiplano que no presentan tanto el carácter *punta descubierta*.

Se cree que los mismos factores evolutivos que intervinieron en la formación de razas en México, han operado en Guatemala como son:

- ❖ Aislamiento geográfico
- ❖ Introducción de razas exóticas
- ❖ Hibridación entre razas
- ❖ Hibridación con teosintle

Además la alta proporción indígena en algunas partes de Guatemala, ha sido un factor para la preservación de las distintas razas de maíz.

Un detalle de las razas de maíz que existen en Guatemala, se presenta a continuación:

- Nal tel amarillo tierra baja
- Nal tel blanco tierra baja
- Nal tel amarillo tierra alta
- Nal tel blanco tierra baja
- Nal tel ocho
- Imbricado
- Serrano
- San marceño
- Quicheño
- Quicheño precoz
- Quicheño tardío
- Quicheño rojo
- Quicheño grueso
- Negro de Chimaltenango

- Negro de tierra fría
- Negro de tierra caliente
- Salpor
- Salpor tardío
- Olotón
- Comiteco
- Dzit-Bacal
- Tepecintle
- Tuxpeño

La diversidad de tipos varía según su adaptación a la altura sobre el nivel del mar, desde los 107 a los 2761 metros; altura de la planta desde 141 a 325 centímetros, longitud de mazorca desde 11.2 a 21.1 centímetros.

3.2 Acerca del acuerdo sobre agricultura

3.2.1 Definiciones previas

Para establecer un adecuado contexto respecto de las generalidades del acuerdo sobre la agricultura, es preciso señalar algunas definiciones de entidades y conceptos que en general ayudan comprender en su real sentido, lo expuesto en relación con dicho acuerdo, por ello, se detallan las definiciones siguientes:

- ❖ **GATT:** Es un Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, según sus siglas en inglés. Firmado inicialmente en 1947, el GATT fue la base para sucesivas rondas de negociación para reducir aranceles.

La versión más reciente del GATT fue firmada en Marrakesh, en abril de 1994.

- ❖ **OMC:** Organización Mundial del Comercio. Un foro permanente para negociar reglas multilaterales del comercio internacional, establecida por uno de los

acuerdos en la reunión ministerial de comercio sostenida en Marrakesh, en abril de 1994.

- ❖ **La Ronda Doha:** La Organización Mundial del Comercio sostuvo su cuarta Conferencia Ministerial en Doha, Qatar, en noviembre 2001. Los ministros de comercio firmaron allí la Agenda de Doha, que especificó temas y un calendario para una nueva ronda de acuerdos comerciales. La Agenda de Doha incluye una cláusula que determina que la negociación sea tomada como un “sólo compromiso” lo que significa que la serie de acuerdos en los distintos temas (agricultura, servicios, propiedad intelectual, etc.) se firma como un solo acuerdo. Los países deberán aceptarlos o rechazarlos en su conjunto.

- ❖ **Dumping:** Dumping es la exportación de productos agrícolas a precios que están por debajo de sus costos de producción. El Dumping está formalmente prohibido por el artículo VI del GATT. La definición más usada de dumping en la Organización Mundial del Comercio es la venta de exportaciones a precios inferiores a los prevalecientes en el mercado doméstico. Los funcionarios de comercio presumen que es algo bueno para el país importador (están obteniendo mercancía barata) a menos que el país se queje (normalmente porque las importaciones baratas amenazan a los productores nacionales). Por ello es una decisión del país la de adoptar la legislación que necesite para protegerse del dumping, y recae en el país que recibe el producto a precio de dumping la carga de probar el daño a sus productores antes de poder imponer derechos anti dumping.

- ❖ **Aranceles:** Aranceles son impuestos a las importaciones cuando ingresan al país. Pueden ser fijados ad valorem, que significa que el nivel del arancel lo determina el valor de la mercancía importada (sí una tonelada métrica de trigo vale \$100, entonces un arancel ad valorem de 5% adiciona un arancel de \$5 por tonelada métrica importada). El arancel también puede ser específico, lo que significa, por ejemplo, que un arancel de \$5 sea aplicado a cada tonelada métrica

de trigo importada, así sea que el trigo cueste \$80 o \$120. Como otras formas de impuesto, los aranceles recaban dinero para los gobiernos.

- ❖ **Aranceles consolidados y aplicados:** Bajo los acuerdos tales como el acuerdo sobre agricultura, los gobiernos acuerdan niveles máximos de los aranceles que aplicarán. Ese nivel máximo, o techo, es llamado una tasa de arancel consolidado. Como muchos gobiernos consolidan sus aranceles a niveles más altos de los que efectivamente usan, se llama arancel aplicado al que está en uso.
- ❖ **Barreras no arancelarias:** Los aranceles no son el único medio para restringir o controlar las exportaciones. Las barreras no arancelarias funcionan protegiendo productores domésticos sin generar ingresos para el gobierno. Las barreras no arancelarias incluyen medidas tales como cuotas (por ejemplo, sólo se puede importar 100 toneladas métricas de trigo anuales con independencia del precio o la demanda), aranceles variables (por ejemplo el arancel varía para asegurar precios domésticos estables) el arancel sube cuando los precios mundiales bajan y baja cuando los precios mundiales suben o la exigencia de que un determinado porcentaje de cualquier producto vendido en el mercado sea de proveedores locales. Esto obliga a quienes piensen importar a entrar en contacto con empresas locales. En general, las barreras no arancelarias aumentan los ingresos de los productores locales sin aumentar los ingresos fiscales.
- ❖ **Contingentes arancelarios:** Un volumen de importación que puede entrar a un país a un arancel que les permita ser competitivos con la producción doméstica (arancel cero o muy bajo).
- ❖ **Salvaguardias especiales:** El Artículo cinco del acuerdo sobre la agricultura especifica que los países que “arancelizaron” pueden reservarse el derecho de aplicar aranceles de salvaguardia para protegerse de un incremento súbito de las importaciones. Guatemala tiene este derecho sin embargo renuncia a él con el DR-CAFTA.

- ❖ **Medida especial de salvaguardia:** Ésta es una propuesta para una disposición nueva que sería incorporada en una revisión del acuerdo sobre agricultura. La propuesta es que los países en desarrollo (no a los desarrollados) se les otorgue el derecho a usar salvaguardias como protección contra la volatilidad de los mercados (que puede crear un incremento súbito de importaciones).

- ❖ **Derechos compensatorios:** Estos son aranceles que se pueden aplicar a importaciones que se han beneficiado de subvenciones gubernamentales, sea domésticos que de exportación. Los derechos compensatorios son distintos de los derechos anti dumping; son accionados por el uso de pagos de apoyo por el país de origen, mientras que los aranceles anti dumping están relacionados con el comportamiento de empresas exportadoras.

- ❖ **Arancel anti dumping:** Estos son impuestos que un gobierno impone cuando juzga que la empresa exportadora del producto está practicando precios desleales. Por ejemplo, si una empresa tiene diferentes precios en diferentes mercados, el país que recibe la importación al menor precio puede aplicar un arancel que eleve el precio al nivel que tiene en otro mercado importador. Bajo las reglas actuales un país debe tener una ley anti dumping si desea aplicar aranceles anti dumping. El sector afectado por las importaciones objeto del dumping debe demostrar daño o amenaza de daño ante las autoridades domésticas (generalmente un Ministerio). El Ministerio determina si la acusación de dumping es justificada. En caso de serlo el gobierno impone un arancel adicional a los productos culpables en la frontera.

- ❖ **Cajas:** El acuerdo sobre agricultura subdivide los programas de apoyo doméstico en varias categorías, la mayoría de las cuales se les conoce como cajas de varios colores: ámbar, azul y verde.

- ❖ **Caja ámbar:** La caja ámbar es la categoría de apoyos domésticos cuya reducción está programada. Los gastos bajo las medidas asignadas a la caja ámbar están sujetas a una reducción bajo una fórmula llamada Medida Global de Apoyo. La

medida global de apoyo calcula una cifra sobre la cantidad de dinero gastado por los gobiernos en la producción agrícola, con excepción de los gastos exentos bajo otros artículos del acuerdo (la caja azul, la caja verde y el de *mínimis*).

- ❖ **Caja azul:** Programas de apoyo doméstico vinculados a programas de limitación de la producción. Esto es, cuando el nivel de pagos está basado en áreas fijas y rendimiento, o por cabezas de ganado. A la época, tanto los Estados Unidos como la política agrícola común de la Unión Europea se apoyaban pesadamente en ese tipo de programas. Muy pocos países en desarrollo tienen programas que encajen en la categoría de caja azul.
- ❖ **Caja verde:** La caja verde es una lista de programas que están exceptuados de la fórmula de la caja ámbar. La lista de caja verde incluye pagos vinculados a programas ambientales, control de pestes y enfermedades, desarrollo de infraestructura y ayuda alimentaria doméstica (si es comprada a precios de mercado). También incluye pagos directos a los productores cuando no están vinculados a otra cosa que a un período histórico de base fijo (estos son los llamados pagos desconectados). Los pagos gubernamentales para seguro de ingresos y programas de emergencia también están incluidos en la caja verde.
- ❖ **De *mínimis*:** El término se refiere al mínimo umbral bajo el cual los gastos de apoyo doméstico no necesitan ser incluidos en el cálculo de la medida global de apoyo. Los umbrales se establecen tanto para el conjunto de la producción agrícola como para programas específicos de productos básicos. La totalidad del programa debe costar menos que el nivel de *mínimis* para poder ser excluido de la medida global de apoyo. Los Estados Unidos tienen varios programas que encajan en el criterio del de *mínimis* pero los de la Unión Europea son demasiado caros para ser incluidos.
- ❖ **Subsidios a la exportación:** Los subsidios a la exportación son pagos gubernamentales que cubren una porción del costo de sus negocios a las empresas exportadoras. Lo típico es que un programa de subvenciones a la exportación pague

la diferencia entre un producto doméstico más caro y una alternativa más barata, para que las empresas tengan un incentivo para comprar a los productores nacionales. Los Estados Unidos subvencionan su algodón de esta manera. Al hacerlo tan barato, con las subvenciones, como la competencia importada, se paga a las empresas de Estados Unidos para que compren y procesen el algodón estadounidense.

- ❖ **Créditos a la exportación:** Es un instrumento usado sobretodo por los Estados Unidos. Los créditos a la exportación son dados por el gobierno para suscribir el costo de hacer negocios en términos comerciales. Los Estados Unidos, por ejemplo, pagará a Cargill por enviar trigo a Malawi, luego Malawi pagará al gobierno de Estados Unidos en lugar de Cargill, casi siempre a una tasa de interés más bajo que el comercial y a plazos de reembolso más largos. Por iniciativa de la Unión Europea se lleva a cabo un complicado ejercicio para estimar el componente de subvención en los créditos a la exportación, para disciplinar este aspecto de la práctica sin prohibir el instrumento del todo.

- ❖ **Trato especial y diferenciado:** A medida que el GATT evolucionó desde su inicio, en 1947, y un número creciente de países en desarrollo adhirieron al acuerdo, los países miembros establecieron el principio, en la década de 1960, de que a los países en desarrollo deberían tener mayor flexibilidad en la implementación de los compromisos del GATT, por las dificultades económicas que enfrentaban. El Trato Especial y Diferenciado (TED) otorga un reconocimiento formal a las desventajas que los países en desarrollo encaran en el sistema mundial de comercio.

- ❖ **Productos Especiales:** es un término creado por los países en desarrollo que desean proteger su seguridad alimentaria y la subsistencia de sus productores más vulnerables. La propuesta es de que se permita a los países en desarrollo designar un cierto número de productos que estarían exentos de reducciones arancelarias y otras disciplinas.

- ❖ **Productos Sensibles:** Como una especie de tratado especial diferenciado para los países desarrollados, el criterio de productos sensibles fue introducido por la Unión Europea para solicitar la protección continuada de ciertos productos agrícolas, por razones culturales o políticas. Se propone que estos productos deban recibir disciplinas menos estrictas con relación a las reducciones de aranceles y apoyo doméstico.

- ❖ **G 20:** Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egipto, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Filipinas, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela y Zimbabwe. El G 20 liderado por Brasil y la India, se ha convertido en una de las agrupaciones más importantes en la negociación de la Organización Mundial del Comercio desde la reunión ministerial de Cancún en 2003. El grupo es favorable a los productos especiales y el mecanismo de salvaguardia especial que promueve el G 33. El G 20 exhibe intereses ofensivos en la revisión de las subvenciones internas, especialmente respecto al uso de la caja azul donde ha sido el principal impulsor de un proceso de revisión que asegure que los pagos realizados al amparo de esta disposición sean menos distorsionantes para el comercio que las cláusulas de la Medida Global de la Ayuda (MGA), y con respecto a la caja verde donde aspira a que se fijen nuevas disciplinas para evitar el traspaso de ayudas de otras cajas a la verde. Sobre la competencia de las exportaciones, el grupo ha propuesto un plazo de cinco años para eliminar todos los subsidios.

- ❖ **G 33:** Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benín, Botswana, China, Congo, Costa de Marfil, Cuba, República Dominicana, Grenada, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenia, República de Corea, Madagascar, Isla Mauricio, Mongolia, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, Perú, Filipinas, Saint Kits y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Senegal, Sri Lanka, Surinam, Tanzania, Trinidad y Tobago, Turquía, Uganda, Venezuela, Zambia y Zimbabwe. El G 33 insiste en considerar las diversas estructuras arancelarias de los países en desarrollo; es el principal promotor de los Productos Especiales y el

mecanismo de salvaguardia especial. Sobre los productos especiales, insiste en que cada país debe poder seleccionar los productos que quiere incluir en esa categoría, con base en los indicadores que se desarrollen a tal efecto. Sobre el mecanismo de salvaguardia especial, propone que debe estar abierto a todos los países en desarrollo y para todos los productos agrícolas. Además, propone que el mecanismo de salvaguardia especial sea accionado automáticamente ante una oleada de importaciones o la caída de los precios.

- ❖ **Grupo Cairns:** Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Fiji, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Filipinas, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay. El grupo se compone de países tradicionalmente agroexportadores. El Grupo Cairns tiene un evidente interés ofensivo en el tema de acceso al mercado. El Grupo Cairns quisiera limitar lo más posible los productos sensibles, pero los productos especiales y el mecanismo de salvaguardia especial dividen al grupo; tal es el caso también en relación con el tema de las subvenciones internas distorsionantes del comercio, ya que algunos de sus miembros son usuarios importantes de la caja ámbar. Con respecto a la caja azul, la caja verde, y la competencia de las exportaciones, comparten una posición ofensiva similar a la del G20. Eso significa que el grupo busca restringir los subsidios que usan predominantemente los países desarrollados.

3.2.2 ¿Qué es el acuerdo sobre la agricultura?

El acuerdo sobre la agricultura constituye uno de los acuerdos de comercio firmado en 1994, en Marrakesh. El acuerdo sobre agricultura estableció reglas para el comercio agrícola de todos los miembros de la Organización Mundial del Comercio. El objetivo central del acuerdo sobre agricultura es *establecer un sistema de comercio agrícola justo y orientado al mercado*. El período de implementación era de seis años para los países desarrollados y de nueve para los países en desarrollo, a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo.

El acuerdo sobre agricultura contiene cláusulas internas para su revisión y renovación. Esa renegociación ha sido importante en los últimos años, bajo los términos fijados durante la cuarta Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, en Doha y la Decisión Marco acordada por el Consejo General de la Organización Mundial del Comercio el 1º de agosto, 2004.

3.2.3 Los pilares del acuerdo sobre agricultura

Los pilares: El acuerdo sobre agricultura contiene tres secciones: Apoyo doméstico, acceso a mercado y subvenciones a la exportación. Los negociadores se refieren a estas tres secciones como los tres pilares del acuerdo.

➤ Apoyo doméstico

En el acuerdo sobre agricultura, los subsidios domésticos están clasificados en tres cajas, dependiendo del grado de distorsión comercial que provocan.

Caja ámbar: Son los subsidios vinculados con el volumen de producción, por lo cual promueven la sobreproducción y son altamente distorsionantes al comercio. Por lo tanto, se acordó su reducción (no eliminación). Esta reducción se da bajo una fórmula llamada medida global de apoyo que calcula una cifra sobre la cantidad de dinero gastado por los gobiernos en la producción agrícola, con excepción de los gastos exentos bajo otros artículos del acuerdo (caja azul, caja verde, y de mínimos).

En el mes de julio 2004 se establece un documento dentro del acuerdo sobre la agricultura que es conocido con el nombre de *el paquete de julio 2004*, y debido a su importancia como un documento base se hace referencia al mismo dentro de este tema ya que muchas de sus normas que pretendían proteger los productos nacionales, son tergiversadas por el TLC, dicho paquete establece reducciones sustanciales, conforme a un enfoque estratificado (mayores reducciones a mayor nivel de subsidios). Actualmente se negocian propuestas sobre la fórmula concreta de reducción, siempre con un enfoque de trato especial para los países en desarrollo.

El paquete de julio 2004 también establece topes de ayudas por producto específico, independientemente de en qué caja estén clasificadas. Esto es positivo ya que impide el cambio de productos de una caja a otra por conveniencia pero su utilidad real dependerá en última instancia del método de cálculo.

Caja azul: Contempla los subsidios basados en áreas productivas fijas y rendimientos promedios (de los últimos años) o cabeza de ganado. A pesar de que no incentivan la sobreproducción como los subsidios de la caja ámbar, significan distorsiones al comercio; el acuerdo sobre la agricultura permite un apoyo ilimitado de caja azul.

El paquete de julio 2004 propone crear una nueva caja azul, sugerida por Estados Unidos, donde permite que sea un 5% del valor total de la producción agrícola del país. Sin embargo, el 5% sería insuficiente para reducir los apoyos de Estados Unidos y de la Unión Europea, ya que sus gastos clasificados en caja azul, apenas llegan a este 5%. Además, Estados Unidos logró que se permitiera mover sus pagos contra cíclicos (que compensan a los productores cuando los precios mundiales caen bajo cierto límite) de la caja ámbar a la caja azul lo que significa que en lugar de revisar los criterios de aplicación a la caja azul (demanda de los países en desarrollo), el documento los amplió según lo establece en su párrafo 13 del anexo 1 de dicho documento). Actualmente las posiciones divergen entre buscar la revisión de la caja azul como también la reducción de la misma, en función de eliminar los subsidios que incentivan de manera velada la sobreproducción (G 20) y la pretensión de mantener el statu quo (Estados Unidos y la Unión Europea). Es uno de los temas del que más va a depender el futuro de las negociaciones.

Caja verde: incluye apoyos que se consideran no distorsionantes o mínimamente distorsionantes al comercio como programas ambientales, investigación, infraestructura, control de plagas y enfermedades, ayuda alimentaria doméstica, seguros de ingresos y programas de emergencia. También incluye pagos directos a los productores cuando están relacionados a un período histórico de base fijo *pagos desconectados*.

En el marco del paquete de julio 2004, se establece examinar, revisar y adaptar los criterios de clasificación de algunos apoyos en la caja verde para asegurar que no permita medidas distorsionantes del comercio.

El G 20 sigue demandando la revisión de los criterios, básicamente respecto de los pagos directos a las y los productores. Reducción global: El documento establece una reducción del 20% del volumen total de ayuda doméstica desde el primer año. El volumen total de ayuda se calcula sumando los apoyos contemplados en la caja ámbar, los de mínimos, y la caja azul. Además, se supone que deberá establecerse una fórmula estratificada de reducción a las ayudas internas que penalice a los países que tengan mayores niveles de apoyo. Actualmente se está negociando esta fórmula.

Es sin duda el eje principal para lograr una verdadera y significativa reducción de la ayuda doméstica pues evitaría un cambio de cajas en un momento.

Para los países desarrollados el acuerdo sobre agricultura establece el 5% del valor total de la producción en cuanto al apoyo general y un 5% del valor de cada cultivo para el apoyo específico a productos básicos. Para los países en vía de desarrollo es el 10% en ambos casos, el general y el específico.

El acuerdo de julio 2004 exime de reducciones de las ayudas de mínimos a los países en desarrollo que dirigen estas ayudas a los productores de subsistencia y pobres de recursos. Por el otro lado plantea la reducción del de mínimos, pero sin especificar su dimensión. Todavía se está negociando cómo operativizar esta reducción, básicamente por presiones del G 20, apoyado por Unión Europea y con oposición de Estados Unidos. Desde el comienzo de las negociaciones de la Ronda Uruguay, en 1986, el apoyo total a la agricultura en los países desarrollados se ha mantenido en niveles estables, por encima de los US\$ 250,000 millones anuales en términos reales. Según el Índice de Desarrollo Humano (IDH) 2005 del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), este dato asciende a US\$ 350,000. “Los países ricos gastan un poco más de US\$ 1,000 millones anuales en asistencia al sector

agrícola de los países pobres y un poco menos de US\$ 1,000 diarios en sustentar sus propios sistemas agrícolas”.

Los criterios de clasificación de los subsidios en las diferentes cajas son tan ambiguos que permiten un cambio de caja según convenga. De hecho, Estados Unidos y la Unión Europea se han podido mantener por debajo del techo fijado por la Organización Mundial del Comercio para los subsidios, no por reducirlos, sino por reestructurar el apoyo general en distintas cajas. Así, en 2001 (último año para el cual se dispone de notificaciones de la Organización Mundial del Comercio), Estados Unidos gastó US\$ 50,000 millones en apoyos conforme a la caja verde, que representaron tres veces los apoyos conforme a la caja ámbar. De manera similar, la UE también gastó US\$ 50,000 millones en apoyos conforme a la caja verde y la caja azul, superando lo que destinó a caja ámbar:

Con el paquete de julio de 2004, y las actuales negociaciones, no se vislumbra un cambio real en este tema, es decir, que las ayudas domésticas de los países desarrollados vayan a disminuir de manera significativa. Dependerá mucho de la definición de las fórmulas de reducción si efectivamente habrá cambios o no.

➤ **Acceso a mercado**

Reducción de aranceles: En un inicio, el acuerdo sobre agricultura incluyó barreras arancelarias (impuestos a importaciones) y no arancelarias. Para los países en desarrollo, estas barreras son la única manera de proteger la producción nacional, pues pocas veces hay fondos para subsidios internos. Bajo el acuerdo sobre agricultura, todas las barreras no arancelarias (barreras no arancelarias) debían convertirse en aranceles, y éstos debían reducirse en un 36%. Los aranceles de los países desarrollados (que tenían barreras no arancelarias muy altas) subieron tanto con la agregación de las barreras no arancelarias que sus aranceles a pesar de la reducción

se han mantenido en niveles altísimos (por ejemplo, la Unión Europea aplica uno del 250% a los productos cárnicos).

Por el otro lado, los países en desarrollo ya han tenido que reducir sus aranceles unilateralmente por los programas de ajuste estructural, y muchos países como Guatemala han reducido sus aranceles más allá de lo exigido por el acuerdo sobre agricultura todavía. Esto ha implicado en Guatemala una reducción del porcentaje promedio de aranceles de 50% en 1985 a 7.6% en 1999. El paquete de Julio 2004 establece que debe desarrollarse una fórmula en bandas que asegure que las tarifas más altas enfrenten mayores recortes. Los recortes parten de los aranceles consolidados, no de los aplicados, lo cual reduce el impacto inmediato de las reformas (los aranceles consolidados son, en general, considerablemente más altos que los aplicados).

Adicionalmente, el paquete de Julio 2004 introduce nuevos conceptos en el pilar de acceso a mercados:

- ✓ Productos sensibles: todos los países pueden seleccionar un “número adecuado” de productos cuyos aranceles sólo se reducirán poco; se establecerán cuotas.
- ✓ Productos especiales: los países en desarrollo pueden seleccionar “un número adecuado” de productos que cumplen funciones en relación con la seguridad alimentaria, desarrollo rural y sustento de vida; no quedó claro si se dará alguna reducción de aranceles o si podrán mantener su estatus actual.
- ✓ Medida especial de salvaguardia: contempla el derecho a aplicar la salvaguardia como mecanismo de protección frente a la volatilidad de los precios, derivada de incrementos súbitos en las importaciones, y sería utilizable únicamente por países en desarrollo. Si bien actualmente se están negociando las fórmulas de reducción de aranceles (para lo cual hay distintas propuestas), no se ha avanzado sobre los temas de los productos especiales y la medida especial de salvaguardia, que

ayudarían a proteger los productos más sensibles de los países en desarrollo, ni tampoco sobre los Productos Sensibles. Se espera que al aclararse la fórmula de reducción arancelaria, también se den más luces sobre esos “nuevos” temas del paquete de julio. Por lo pronto se ha pedido al G 33 avanzar en la definición de los criterios para los productos especiales.

➤ **Competencia en exportaciones**

El eje de competencia en exportaciones incluye las políticas más distorsionantes al comercio.

Están ubicadas en la denominada “caja roja” de las políticas prohibidas que deben ser eliminadas. Básicamente se trata de instrumentos que permiten colocar los excedentes de la producción agrícola de Estados Unidos y la Unión Europea en los mercados internacionales. Estados Unidos y la Unión Europea garantizan a sus productores precios mayores a los del mercado mundial y les otorgan otros subsidios que incentivan la sobreproducción. Luego, para poder vender su sobreproducción, necesitan subvenciones a la exportación, para bajar los precios a un nivel competitivo en los mercados globales.

De esa manera afectan y desplazan a los productores y productoras de los países en desarrollo que no pueden competir con estos precios artificialmente bajos, beneficiarios de varios tipos de subsidios. Esta práctica, es decir, la venta de productos en mercados internacionales a precios por debajo del costo real de su producción, en el lenguaje comercial se llama dumping. El dumping ya ha dejado sin sustento de vida a millones de personas extremadamente pobres en países de Asia, África y América Latina.

En cuanto a los subsidios a la exportación, se puede señalar que desde el inicio del acuerdo sobre agricultura se estableció que los subsidios a la exportación debían reducirse en un 36% y el volumen de exportaciones cubiertas por el subsidio un

21%. Sin embargo, esto no pasó. Además, lo que no se tomó en cuenta fueron los subsidios de “segundo nivel”: medidas que tienen el mismo efecto a pesar de no ser subsidios directos a la exportación, por ejemplo: compensación a productores por las diferencias en los precios nacionales e internacionales; créditos a la exportación, etcétera. En el paquete de julio ya se determinó que los subsidios a la exportación deben ser eliminados completamente, pero no se concretizó en qué momento. Además se incluyó en el pilar de competencia en exportaciones a los créditos a la exportación, a la ayuda alimentaria (distorsionante al comercio) y ciertas prácticas distorsionantes de las empresas de comercialización del estado, quien principalmente usa los subsidios a la exportación, es la Unión Europea. Todavía no ha propuesto una fecha concreta que ponga fin a los subsidios de exportación ni el cronograma para su eliminación progresiva. Aunque si es necesario que anuncie un cronograma de eliminación en una fecha concreta en función de presionar a los países en desarrollo a “responder” mediante mayor apertura de mercados en otros temas de negociación (fuera de la agricultura) como productos no agrícolas y servicios.

Créditos a la exportación: El paquete de julio establece que se eliminarán los créditos a la exportación, garantías de créditos a la exportación o programas de seguro con períodos de reembolso de más de 180 días.

Los créditos a la exportación son el instrumento principal de Estados Unidos para subsidiar su exportación (US\$ 4,528 millones en 2005). Igual que en el caso de los subsidios a la exportación, no se han definido cronogramas de reducción y el momento de eliminación total. Aún esperando que al definir la Unión Europea el cronograma para la eliminación progresiva de los subsidios, Estados Unidos fuera a anunciar el suyo respecto a los créditos a la exportación, en un momento clave para presionar “respuestas” de los países en desarrollo, resulta que en este momento Estados Unidos más bien pretende retractarse del acuerdo de julio, donde se acordó que los créditos a la exportación debían ser pagados a los 180 días; ahora pide volver a 36 meses.

Ayuda alimentaria: En el documento se define que “se eliminará el suministro de ayuda alimentaria que no esté en conformidad con las disciplinas operacionalmente eficaces que se acordarán. El objetivo de esas disciplinas será evitar el desplazamiento del comercio”.

La ayuda alimentaria distorsionante al comercio es otro instrumento que principalmente lo usa Estados Unidos pues la Unión Europea ya ha impulsado reformas a su sistema de donaciones alimentarias, en función de evitar distorsiones. Estados Unidos invierte US \$ 1,963 millones en ayuda alimentaria en 2005. Estados Unidos mantiene una posición defensiva, es decir, no quieren que este tema sea abordado y tiene el apoyo de algunos países pequeños que o temen que sin ayudas alimentarias, aun las distorsionantes, sufrirán carencia de alimentos (como Mongolia) o le están actuando en busca de consecuencias políticas a favor de Estados Unidos, como Guatemala.

Hay poca o ninguna convergencia sobre este tema desde el paquete de julio 2004, lo cual presenta una amenaza seria al proceso de negociación, favoreciendo a que se continúe con el dumping de productos agrícolas, donde en la mayoría de casos los países en desarrollo no tienen ni siquiera la posibilidad de escoger el tipo de alimento que necesitan si no que deben aceptar el producto que EEUU tenga a bien *dumpear*.

En cuanto a las prácticas monopolísticas de empresas estatales de comercialización: Estados Unidos y la Unión Europea buscan reglamentar las prácticas de exportación de las empresas comerciales principalmente de Australia y Canadá, y prohibir el monopolio de las empresas comerciales del estado con actividad exportadora, incluso de los países en desarrollo. Australia y Canadá no están de acuerdo, y los países en desarrollo involucrados buscan trato especial para sí.

3.3 Los productores de maíz

La producción de maíz en Guatemala se realiza en diferentes ambientes o zonas agroecológicas. En función de estas áreas se ubican los diferentes productores, quienes realizan la actividad productiva con diferentes niveles de tecnología y acceso a recursos económicos. Estos elementos posibilitan caracterizar a los productores de maíz, además de relacionarlos con otras variables de tipo económico y tecnológico que inciden en el proceso productivo.

3.3.1 Tipología de los productores del maíz

Una gran parte de la tierra cultivable de Guatemala tiene una topografía montañosa y, como consecuencia, se considera que un gran porcentaje de su superficie tiene vocación forestal o para cultivos de montaña. Tanto en Guatemala como en otros países de la región se estima que más del 30% de las tierras dedicadas a la producción de maíz se ubican en zonas de ladera. Aunque conceptualmente no existe duda de que la degradación de los suelos afecta a la productividad de los mismos, la evidencia empírica a nivel de Centro América es escasa, y se tiene poca o ninguna evidencia sobre el impacto de esta degradación sobre los rendimientos de maíz.

De acuerdo a factores de topografía y clima, la producción de maíz en Guatemala se caracteriza por dos sistemas bien diferenciados. En el primer sistema, agricultores de pequeña, mediana y gran escala producen maíz en los valles y otras zonas con alto potencial productivo. Estos agricultores usan en algún grado insumos comprados, tales como semilla mejorada, fertilizantes inorgánicos y otros.

En contraste, en el segundo sistema, agricultores de pequeña escala participan en la producción de maíz en regiones de ladera, normalmente en sistemas asociados de dos o más cultivos, especialmente maíz-frijol o maíz-sorgo.

Estos agricultores usan muy pocos insumos comprados y realizan prácticas tradicionales de manejo de los cultivos.

Los insumos más importantes en estos sistemas de cultivo son la mano de obra la que es casi siempre familiar, la tierra y la semilla son los tradicional. Es importante resaltar que un gran número de pequeños agricultores con baja productividad, coexiste con un número menor de agricultores comerciales que mantienen un nivel adecuado de rendimiento.

Se estima que el 55% de la producción nacional de maíz se realiza en fincas menores a 5 manzanas y el 12% en fincas entre 5 y 10 manzanas; en conjunto, se estima que el 67% de la producción se realiza en fincas menores a 10 manzanas. La producción estimada en estas fincas equivale a 13.7 millones de quintales.

También se establece que el 13% de la producción se realiza en fincas con rangos de entre 10 y 32 manzanas, lo que equivale a disponer de 2.3 millones de quintales. El resto de la producción se realiza en fincas mayores de 64 manzanas. En estas dos últimas categorías es importante explicar que el tamaño de la finca se refiere a todos los usos de tierra dentro de ella, donde el maíz ocupa sólo una parte de la superficie total de la finca

En este contexto, es importante resaltar que un alto porcentaje de la producción nacional de grano blanco se dedica al autoconsumo familiar, mientras que el excedente se dedica a la venta. En fincas de mayor tamaño, el producto se destina principalmente a la venta.

Existe otra forma de tipificar a los agricultores de conformidad con un estudios del ministerio de agricultura realizado en 1998, que los divide en cuatro tipos:

- ❖ Agricultores de infrasubsistencia son campesinos que no logran obtener por este medio los ingresos mínimos necesarios para cubrir sus necesidades básicas

(vivienda, alimento, salud, educación), y por el contrario deterioran sus ingresos año con año, además de su entorno físico.

- ❖ Agricultores de subsistencia son campesinos que no logran obtener por este medio los ingresos mínimos necesarios para cubrir sus necesidades básicas (vivienda, alimento, salud, educación) pero que, a diferencia de la agricultura de infrasubsistencia, no deterioran su nivel de ingresos aunque si contribuyen al deterioro de su entorno físico.
- ❖ Agricultores excedentarios son campesinos que logran niveles de producción que les permite obtener ingresos que garantizan estándares de vida aceptables y algún grado de capitalización como producto de su participación en los mercados agrícolas.
- ❖ Agricultores comerciales son los “empresarios de la agricultura”, que producen en función del mercado.

3.3.2 Factores que afectan la productividad de la finca

➤ *Disponibilidad y tenencia de tierra*

Las altas tasas de crecimiento de la población, combinadas con la falta de incrementos en la superficie cultivada, originaron que la disponibilidad de tierra total y cultivada por habitante se redujera substancialmente desde 1980. El último censo agropecuario del Instituto Nacional de Estadística, en el 2004 indica que la superficie promedio en las fincas censales se ha reducido significativamente: en 1950, se disponía de un promedio de 15.2 manzanas, en 1964 de 11.8 manzanas, en 1979 de 11.1 manzanas, y en 2003 de 6.4 manzanas. El censo indica que en 2003 existían 720,024 fincas dedicadas al cultivo del maíz para una superficie total de 936,296 manzanas.

Esta misma fuente describe que las principales formas de tenencia de tierra en el país indican que el 85% dispone de status en propiedad, y 11.4% en arrendamiento. Sin embargo es valido señalar que uno de los problemas de base del sector agropecuario es la desigual distribución de la propiedad de la tierra: sólo el 0.15% de los productores es propietario del 70% de la tierra, mientras el 4% es dueño del 10%, y el restante 20% de la tierra se reparte entre el 96% de los propietarios, con el agravante de que la mayoría de éstos carece de certeza jurídica sobre su propiedad.

➤ *Nivel de escolaridad*

La escolaridad de los productores constituye un elemento que incide negativamente en el proceso productivo. Se puede indicar que del total de productores en diferentes rubros, el 44.7% son analfabetos. Del grupo de productores que son alfabetos, se estima que el 70% tuvo la posibilidad de asistir a la educación primaria, pero que en la mayoría de los casos no completó este nivel.

El bajo nivel educativo incide negativamente en el acceso a nuevas tecnologías y a disponer de un proceso ordenado en la producción. Según la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO), el disponer de un bajo nivel de escolaridad ubica a este grupo de productores como trabajadores no calificados y representa el 47.5% del total de productores del país.

➤ *Edad*

La comparación de la distribución de los productores en función de la edad cronológica a nivel nacional entre los censos de 1998 y 2003, indica una disminución porcentual dentro del grupo menor a 30 años y mayor cantidad de productores mayor a los 50 años. Es decir que la masa joven presenta una tendencia de disminución en los procesos productivos agrícolas y que el productor promedio es cada vez mayor.

➤ *Variabilidad climática*

Entre los diferentes factores limitan la producción de maíz en Guatemala se destaca la sequía recurrente, que afecta a un alto porcentaje de la zona maicera. La mayoría de productores realizan el cultivo del maíz bajo condiciones de temporal, donde en los últimos años se ha acentuado la presencia de períodos largos de sequía o también conocida como *canícula*, que afecta al rendimiento del maíz. Durante el ciclo de cultivo 2004, este problema se acentuó en diferentes áreas de la costa sur, altiplano, norte, principalmente en municipios de Quiché y Baja Verapaz, y Oriente, que incluye a El Progreso, Zacapa, Jutiapa, Jalapa y Chiquimula.

El rendimiento del maíz se afecta significativamente por la presencia de períodos de sequía durante el proceso de polinización. Para la zona tropical, períodos de sequía entre 12 y 16 días pueden causar efectos de reducción del rendimiento hasta en un 90%. Para contrarrestar esta situación crítica, es importante disponer de tecnología de semillas con tolerancia genética a este tipo de estrés, así como manejo agronómico que posibilite la conservación de la humedad.

➤ *Acceso a semillas mejoradas*

La utilización de la tecnología semilla a nivel nacional está relacionada con el área agroecológica de producción, tipo de agricultura (autoconsumo, comercial), tamaño de finca, acceso a mercados de insumos y el precio de mercado. Se puede distinguir dos sistemas de abasto de semilla: el sistema formal y el sistema informal.

En el *sistema formal* la semilla proviene de un proceso de investigación y mejoramiento genético a través de instituciones públicas, privadas o mixtas. En el *sistema informal* los productores utilizan semilla nativa o también llamada “criolla”, proveniente de su misma finca o de un vecino cercano. Esta semilla se obtiene del mismo lote de producción, y son variedades locales de polinización libre.

Los sistemas de manejo de semilla producen tipos de semillas diferentes:

- ❖ *Variedades de polinización libre* son variedades mejoradas que presentan características agronómicas definidas en ciclo de cultivo, color y que son de interés para los agricultores
- ❖ *Híbridos de maíz* son de una superior tecnología y presentan un mayor potencial de rendimiento que las descritas anteriormente. El precio de la semilla puede estar en un rango de 5 a 10 veces el valor del grano comercial.
- ❖ *Semilla reciclada*: semilla utilizada por agricultores que para un ciclo de cultivo compran semilla mejorada, y que posteriormente seleccionan la semilla de su área de cultivo y la utilizan para una nueva siembra. El costo estimado de la semilla es mínimo, pero puede tener implicaciones en disminución del rendimiento, pérdida de las características agronómicas entre otras, principalmente si se deriva de un híbrido.

Aunque los precios de la semilla mejorada de maíz en Guatemala se encuentra entre los más bajos de la región de Centroamérica, el uso de variedades mejoradas no se ha generalizado en el país y prevalece el uso de variedades locales. La utilización de semilla mejorada en Guatemala es del 19% en variedades de polinización libre y 12% en híbridos. El área restante fue a través de variedades locales. La utilización de semilla mejorada ha sido más importante en la zona del trópico bajo, especialmente en localidades en donde el maíz se dedica a la comercialización, tales como parcelamientos ubicados en Suchitepéquez, Escuintla, Retalhuleu y parte baja de San Marcos. En zonas del altiplano el uso de semilla mejorada es mínimo y no supera el 1% del área.

En los últimos años tiende a disminuir el uso de semilla mejorada. Dada la larga tradición del fitomejoramiento y la producción de semillas de maíz en Guatemala en los sectores público y privado, esto indica que existen grandes barreras para la adopción

de estas tecnologías. Los problemas están relacionados con la baja transferencia, promoción y difusión de variedades mejoradas, crédito agrícola escaso, bajo acceso y disponibilidad oportuna de semilla y problemas de calidad y adaptabilidad de la semilla.

A pesar de que el insumo semilla es estratégico, ya que produce la mejor tasa de retorno a la inversión comparado con otros insumos que intervienen en el proceso productivo, no se dispone de una política de apoyo a mediano y largo plazo que propicie mejorar las tasas de adopción de esta tecnología. En el esfuerzo por ampliar este componente, debe contemplarse la participación del sector privado, organizaciones no gubernamentales e instituciones del estado a fin de beneficiar principalmente a los productores ubicados en áreas marginales. El *fitomejoramiento participativo* podría ser una metodología apropiada para estos últimos. En ésta el agricultor juega un papel como innovador y productor de semillas que es complementario a la función del fitomejoramiento formal.

3.3.3 Costos de producción

La productividad de los agricultores maiceros está directamente relacionada con factores que inciden de manera directa en los sistemas de producción. Entre estos factores se consideran las condiciones agroecológicas de la zona (clima, suelo, agua), época de siembra, tenencia de tierra, uso de mano obra, utilización de insumos, precio de venta al momento de la cosecha y coste de riego, entre otros.

Es importante indicar que la variación en costos de producción depende de la localidad, nivel tecnológico, variación en el costo de mano de obra e insumos.

El nivel tecnológico se relaciona con la ubicación de la finca, uso de tecnología y calidad del ambiente que favorezca a la producción de maíz. La tecnología marginal se refiere a la producción que se realiza en suelos no aptos para la producción de maíz, área de ladera y alta vulnerabilidad a factores climáticos como la sequía, que inciden

negativamente en el rendimiento. Aquí, la utilización de insumos (fertilizantes y plaguicidas) es mínima.

La tecnología intermedia se refiere a los agricultores que realizan la producción con el uso de semillas mejoradas y otros insumos agrícolas, pero que dependen de la condición climática como el efecto de sequías. Generalmente están ubicados en zonas con suelos de vocación agrícola para el cultivo del maíz.

La tecnología óptima tiene todos los elementos del nivel anterior, pero además el acceso a tecnología y al recurso económico y la posibilidad de riego o la tenencia de suelos con suficiente humedad residual.

La localidad de Todos Santos, Huehuetenango, representa un ejemplo de área marginal de producción con utilización de mano de obra familiar. El sistema de producción utiliza materiales criollos y baja cantidad de insumos referidos a fertilizantes, en ciclos de cultivo oscilan entre 9 y 10 meses.

En las localidades de San Marcos y Quetzaltenango, los costos de producción están referidos a agricultores que utilizan variedades mejoradas, donde el ciclo de cultivo es de 7 y 7.5 meses.

Las localidades de La Máquina y La Nueva Concepción representan áreas maiceras con mejor nivel tecnológico. Sin embargo, es importante resaltar que la respuesta de la tecnología está relacionada con las condiciones de clima: en el caso de la localidad de La Máquina, Sector C, a pesar de disponer de un nivel tecnológico intermedio, la presencia de sequía en época de floración afectó significativamente el rendimiento, al contrario que en otras localidades que presentaron mejores condiciones climatológicas.

Los costos unitarios de la producción de maíz varían entre 124.80 quetzales (15.00 US\$) en Todos Santos (Huehuetenango) y 51.93 quetzales (6.50 US\$) en La

Nueva Concepción (Escuintla) Los niveles de rentabilidad presentan variaciones, observándose valores positivos y negativos.

Dentro de los aspectos de productividad, el arrendamiento de tierra, principalmente en zonas del altiplano, constituye una seria limitación. En general, los diferentes agricultores encuestados indicaron como limitantes el encarecimiento de la mano de obra y el alto costo de insumos, principalmente fertilizantes y plaguicidas, lo que dificulta al productor el disponer en la fecha adecuada de estos insumos, además de no contar con posibilidades de financiamiento.

Por su parte, en el trópico bajo la producción de maíz en la época de temporal (mayo septiembre) depende de la distribución de la precipitación pluvial y la presencia de períodos de sequía que afectan significativamente a la producción de maíz.

Sobre la base de costos de producción estimados por la Asociación Nacional de Avicultores (ANAVI) en 1996 para la producción comercial de maíz amarillo en diferentes localidades de la Costa Sur, se procedió a actualizar la información para determinar los componentes del costo de producción para el 2004. Se estimaron costos de producción unitarios de 41.85 quetzales (5.20 US\$) y 57.00 quetzales (7.10 US\$) por quintal. Lo que hace variar los costos de producción es el nivel de producción por unidad de área: La Nueva Concepción, con un estimado de producción de 65 quintales por manzana, dispone de un menor costo unitario; en contraposición, La Máquina, finca representativa de la producción comercial de maíz donde las variaciones en la producción dependen del medio ambiente (sequía), se estima un promedio de rendimiento de 45 quintales por manzana.

En general, se estima que los costos de producción de maíz de grano blanco y amarillo presentan variaciones considerables en función de las condiciones agroecológicas donde se ubique la producción, y también del nivel tecnológico. Para mejorar los costos de producción es importante incrementar el uso de alternativas

tecnológicas, minimizar costos de insumos y mano de obra y mejorar los niveles de eficiencia, favoreciendo el incremento de los niveles de producción y productividad.

3.3.4 Productividad actual y potencial

En el ámbito nacional existe una amplia variabilidad en los niveles de rendimiento, con áreas de bajo nivel de productividad coexistiendo con otras de alto nivel. El promedio nacional en 2003 en grano amarillo y blanco fue de 21.72 quintales por manzana y 25.39 quintales por manzana, respectivamente.

Con relación a la producción de maíz, existen zonas que presentan mejor potencial de rendimiento que otras, lo cual tiene relación tanto con la zona agroecológica donde están ubicadas las fincas productoras como con el manejo tecnológico.

Estos datos demuestran la existencia de una brecha entre la productividad actual y la productividad potencial. El tamaño de la brecha en productividad, definida como la diferencia entre el rendimiento actual del sistema y el rendimiento potencial observado en diferentes genotipos de maíz es hasta del 390% en maíz blanco, y del 256% en maíz amarillo.

Las cifras son reveladoras en cuanto a las oportunidades para aumentar la productividad del maíz en las diferentes zonas maiceras del país. Sin embargo, los factores que limitan la reducción de estas brechas dependen en gran medida de los objetivos de las políticas sectoriales.

3.3.5 Problemas y perspectivas

La situación de los productores maiceros en los diferentes sistemas de producción y áreas agroecológicas presentan marcadas limitaciones que dificultan la obtención de rentabilidades positivas y atractivas en el proceso productivo.

La mayor área de tierra dedicada al cultivo del maíz es la de pequeños productores con menos de 10 manzanas. Este grupo de agricultores en conjunto aportan el 67% de la producción nacional y conforman el grueso del grupo de productores clasificados en infrasubsistencia y subsistencia. Este grupo de productores, dedicado principalmente a la producción de maíz para el autoconsumo, constituyen grupos prioritarios para ser atendidos en el futuro en términos de seguridad alimentaria.

En general, los productores de maíz disponen de bajos niveles de productividad. En muchos de los casos se presentan rentabilidades negativas, generalmente en áreas marginales o áreas que no corresponde a la vocación agrícola de la finca, lo que incide en la obtención de bajos rendimientos.

Aunque el acceso y disponibilidad de tecnología es limitado para este grupo de productores, existen posibilidades para potenciar el rendimiento en el futuro. Por consiguiente, el acceso a una tecnología adecuada para estos sistemas de producción debe ser una perspectiva para el futuro inmediato. Por ejemplo, se puede mencionar el apoyo a los sistemas locales de producción de semilla, por mencionar una posibilidad para mejorar el nivel productivo. Junto a esto, los esfuerzos deben encaminarse hacia el fortalecimiento de la organización comunitaria, posibilitando el trabajo con grupos organizados y potenciando la asistencia técnica y el acceso a líneas financieras adecuadas a las condiciones económicas de este grupo de productores.

Los agricultores maiceros que se dedican a la producción comercial también atraviesan problemas relacionados con el acceso a tecnología y competitividad, ya que los altos costos de los insumos inciden negativamente en la productividad del cultivo. A esta situación se agrega la falta de organización de los productores, lo que dificulta su integración a un proceso productivo que pueda favorecer la rentabilidad del cultivo.

Parte del reto de los productores maiceros para crear mejores perspectivas de producción incluye la organización, acceso a capacitación, asistencia técnica y financiera que posibiliten la disminución de la brecha tecnológica.

En este sentido, la reactivación del sector maicero nacional es factible, si se dispone de un programa integral que incluya los aspectos mencionados con anterioridad, junto a la voluntad de negociación y coordinación entre los diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria.

Para terminar, es importante resaltar, dentro de la reactivación del sector maicero, la importancia que tendrá en el futuro el adecuar la producción agrícola a los nuevos escenarios, principalmente el cambio climático, que afecta cada vez más la tendencia en la distribución de la precipitación pluvial, los cambios de temperatura y el aumento de las áreas con sequía. Todos estos cambios también propician el aumento de la incidencia de plagas y enfermedades, en especial la del virus del *achaparramiento* del maíz, que puede constituirse en el corto plazo en una seria limitación a la producción.

En función de lo anteriormente indicado, el principal elemento a considerar dentro de los esquemas de producción e innovación tecnológica es la mejora genética para el desarrollo de mejores variedades y su promoción para la adopción de parte de los agricultores.

CAPÍTULO IV

4. Análisis respecto a la comercialización del maíz en la República de Guatemala y su Impacto Jurídico con la Vigencia del Tratado de Libre Comercio

4.1 Efectos sociojurídicos y económicos del tratado en la comercialización del maíz

Guatemala es un país en el que la seguridad alimentaria recientemente ha sufrido una recaída. Por eso, la lucha contra el hambre ha cobrado nuevamente importancia. El maíz forma la base de la dieta en Guatemala, especialmente para la población pobre.

También es el cultivo que ocupa mayor superficie que cualquier otro en el país. Dada esta doble importancia, el maíz debe recibir especial atención en la lucha contra el hambre.

En este contexto, llaman especialmente la atención lo relativo al Tratado de Libre Comercio en cuanto a los grandes volúmenes de maíz que se importarán al país.

Esto parece irónico, porque el maíz es un cultivo tradicional de la región, que incluso fue domesticado en el área mesoamericana.

Previo a la entrada en vigencia del TLC, ésta situación hizo que la Mesa Nacional Alimentaria, a través del Vice ministerio de Seguridad Alimentaria y Nutricional y con el apoyo de la Representación de FAO en Guatemala, tomara la iniciativa de empezar un proceso de consulta.

Este tiene como fin el entender mejor la problemática y buscar soluciones en conjunto con los sectores involucrados en el cultivo, la comercialización, el procesamiento y el consumo del maíz.

Como parte del proceso de consulta, se desarrolló un diagnóstico que se afinó con la colaboración de un comité técnico compuesto por integrantes de diferentes sectores.

Los resultados del diagnóstico constituyen un insumo muy importante para el desarrollo de los talleres de consulta que posibilitan la definición una Plan Nacional de Acción, aunque es obvio que las condiciones en que se ha establecido el TLC con Estados Unidos casi impide trabajar en ese sentido.

En este mismo sentido es oportuno analizar lo relativo a la cadena agroalimentaria del maíz blanco y amarillo. Hablar de cadenas agroalimentarias implica definir un enfoque integrado de todo el proceso que sufre determinado producto agrícola desde antes de la preparación del terreno hasta el consumo del producto final.

La ventaja de la perspectiva de cadenas es que permite ver las diversas relaciones entre sectores que se influyen mutuamente.

Difícilmente se puede aislar a un sector en la cadena si se quiere entender el proceso o para lograr ciertos cambios positivos.

La cadena agroalimentaria del maíz blanco y amarillo la integran varios sectores: los productores, empresas e instituciones que prestan servicios para la producción (insumos, financiamiento, asistencia técnica, innovación tecnológica, transportistas y comercializadores), industria usuaria del maíz y los consumidores finales.

En Guatemala, el maíz no es simplemente un producto agrícola más. Arraigado en la cultura nacional, provee mucho más que recursos monetarios. Muchos de los servicios que ofrece son difíciles de reemplazar.

Entre ellos se encuentran los siguientes:

- Seguridad alimentaria
- Productos industriales y artesanales para consumo humano y animal
- Productos como forraje,
- Materiales de empaque (la tusa)
- Materiales de construcción (la caña),
- Empleo,
- Biodiversidad agrícola
- Valor cultural
- Soporte y microclima para cultivos intercalados.

Como parte del TLC se importará una buena cantidad de maíz desde Estados Unidos. Se debe observar que la mayor parte del grano importado no es apto para el consumo humano (el llamado maíz nº 2) y sólo sirve para producir pienso compuesto para animales, especialmente pollos y cerdos.

Después de varios años de haber estado almacenado, este maíz ha bajado en calidad y se vende a un precio menor que el maíz que se destina al consumo humano.

El precio del maíz de este país también se ve influido por los subsidios que reciben los productores de maíz estadounidense.

Esto hace que el maíz norteamericano tenga un precio atractivo para la importación a Guatemala. Además del maíz amarillo para consumo animal, se trae cantidades menores de maíz blanco y amarillo de mayor calidad para la elaboración de harinas, cereales y fritos los llamados *Snacks* o boquitas.

Ante los riesgos sociales que podría traer la importación masiva del maíz, se han tomado ciertas medidas que limitan la importación y protegen a los productores de maíz guatemaltecos.

Para el maíz blanco existe un arancel elevado (25% del valor al llegar al puerto) Como consecuencia, las importaciones de grano de este color no son sustanciales, se concentran en las épocas con elevados precios de mercado para el maíz blanco nacional y sólo se destinan a la industria de harina, no al mercado de maíz en grano.

Las medidas que comprende el normativo del contingente no limitan directamente la cantidad absoluta de las importaciones. De hecho, en los últimos seis años, la importación excedió sólo en una ocasión excepcional el volumen anual determinado.

El fin del normativo es más bien separar artificialmente el mercado nacional de grano del mercado internacional, y pone un filtro: el producto internacional sólo llega al mercado nacional de una forma procesada.

El efecto neto es que las importaciones dependen no tanto de la demanda nacional de maíz en grano, sino de la demanda de artículos que son productos de la transformación de maíz amarillo, como la carne de pollo, de cerdo y boquitas.

El producto nacional compite con el internacional sólo para el procesamiento industrial y no en el mercado nacional de grano, que prácticamente suple la demanda nacional no industrial en su totalidad.

Otro aspecto que llama la atención son los elevados volúmenes de productos como almidón, gluten y glucosa de maíz que se importan a Guatemala. Estas importaciones evidencian la ausencia de una industria especializada en la separación del grano de maíz por componentes.

Si Guatemala siguiese una estrategia hacia la disminución de la dependencia de las importaciones, el desarrollo de este tipo de industria sería estratégico.

4.1.1 Ventajas

El problema central en torno al maíz es que la producción de Guatemala no cubre la demanda nacional. La débil oferta nacional también provoca aumentos en los precios del maíz, a pesar de las escasas ganancias del sector productivo.

Los altos precios, en combinación con la crisis económica que vive un amplio sector de guatemaltecos pobres a raíz de la problemática de otros productos como el café, vienen causando un aumento de los niveles de inseguridad alimentaria.

Por ello, si alguna ventaja existe en cuanto a la comercialización del maíz dentro del TLC, es el hecho de que esa importación permite cubrir la demanda que la producción nacional no alcanza a satisfacer.

Aunque hay que aclarar que si la calidad del maíz procedente de Estados Unidos no es buena y que incluso puede ser inocua, esa ventaja se desvanece.

4.1.2 Desventajas

La importación de maíz, influye en el desequilibrio de la balanza comercial de Guatemala. La importación del maíz como parte del TLC con Estados Unidos ha provocado la pérdida de divisas que de otra forma se hubiesen invertido en la economía del país.

Además, es un hecho que el maíz guatemalteco se ve afectado en virtud de que en la comercialización de producto extranjero, este tendrá un precio más bajo en comparación con el maíz nacional porque es respaldado con subsidios que el nuestro no tiene.

4.2 Efectos del tratado en la comercialización del maíz

4.2.1 Efectos económicos del tratado en la comercialización del maíz

Como se ha señalado ya, el maíz en Guatemala, constituye además de la dieta básica de la mayoría de habitantes, una forma de trabajo que provee a los mismos una fuente de ingresos que al menos les permite sobrevivir.

En ese sentido al establecerse la comercialización del maíz en la república, proveniente del extranjero y que tendrá un más bajo precio, ocasionará que este maíz extranjero sea comprado y se deje al margen la producción nacional, dañando con ello la pobre economía de los guatemaltecos que trabajan pequeñas parcelas, puesto que no tendrán quien les compre su producto con las consecuentes secuelas en cuanto a la agudización de la pobreza extrema en la que viven los pequeños productores del grano.

4.3 Efectos de la comercialización del maíz en el Tratado de Libre Comercio

La comercialización del maíz dentro de la vigencia del Tratado de Libre Comercio se verá afectada en virtud de que al no existir mayores barreras para el maíz extranjero, este contará con los mecanismos necesarios para facilitar dicha comercialización en tanto que en lo referente al maíz amarillo nacional, este podrá ver reducida su participación en el mercado puesto que tendrá que competir con un producto estadounidense cuyo costo para el consumidor será notoriamente más barato.

4.4 Normas a nivel nacional respecto del consumo del maíz

El grupo de consumidores constituye, se puede señalar, el último eslabón dentro de la cadena agroalimentaria del maíz. Los consumidores participan principalmente desde dos importantes perspectivas:

- ❖ El consumidor final que utiliza los productos y sub-productos del maíz para la alimentación humana.
- ❖ El sector industrial, que demanda productos y sub-productos del maíz para la realización de procesos industriales en la elaboración de alimentos para humanos y animales.

4.4.1 Marco legal

- ❖ *Ley de Protección al Consumidor y Usuario*

El *Decreto 006-2003* de la Ley de Protección al Consumidor y Usuario, es la normativa que tiene por objeto promover, divulgar y defender los derechos de los consumidores y usuarios, establecer infracciones, sanciones y los procedimientos aplicables en dicha materia. Las normas de esa ley son tutelares de los consumidores y usuarios y constituye un mínimo de derechos y garantías de carácter irrenunciable, de interés social y de orden público.

Se considera básica la información relativa a las características de los bienes y productos, así como sus medidas, composición, peso, calidad, precio, instrucciones de uso y riesgos o peligros que represente su consumo o uso, condiciones de pago y garantía, fecha de fabricación y vencimiento, consignadas en etiquetas, envolturas, envases y empaques, las cuales utilizan la simbología internacional aceptada, en

moneda nacional y con las unidades de medida que correspondan. La ley incluye la información al consumidor o usuario.

El proveedor que, posteriormente a la introducción de un bien en el mercado de consumo, tenga conocimiento de la existencia de peligros y riesgos para la salud en el uso del mismo, especialmente en el caso de medicamentos, deberá comunicarlo al órgano estatal que corresponda y a la Dirección de Atención y Asistencia al Consumidor (DIACO) e informar al público consumidor mediante anuncios publicitarios por los medios de comunicación social adecuados al caso, sobre la existencia de tales riesgos o peligros y, de ser necesario, deberá proceder a retirar dichos productos del mercado, reembolsando sin mayores formalismos su importe a quienes lo hubieren adquirido.

En casos especiales en donde se hubiere causado un daño grave a los consumidores o usuarios, el proveedor responsable deberá indemnizar a los mismos en la forma legal que corresponda.

Existen organizaciones de consumidores y usuarios que defienden los derechos de estos, que deberán tener personalidad jurídica y sin fines de lucro. La DIACO es el órgano responsable de aplicar la presente ley y su reglamento a través de un arreglo directo, arbitraje de consumo y un procedimiento administrativo.

❖ *Reglamento sobre Inocuidad*

El Reglamento sobre Inocuidad (Acuerdo Gubernativo 969-99) tiene por objeto desarrollar las disposiciones del Código de Salud relativas al control sanitario de los alimentos en las distintas fases de la cadena productiva y de comercialización.

Establece como principios fundamentales:

- ❖ Proteger la salud de los habitantes del país mediante el control sanitario de los productos alimenticios, desde la producción hasta la comercialización.
- ❖ Proteger los intereses legítimos de los habitantes del país, mediante la implementación de medidas que prohíban y sancionen la alteración, contaminación, adulteración y falsificación de alimentos a comercializar.
- ❖ Proteger los objetivos legítimos del país desde el punto de vista sanitario, en lo relacionado con el comercio internacional de los alimentos.

El Reglamento define como inocuidad de alimentos *“la garantía de que los alimentos no causaran daño al consumidor cuando se preparen y/o consuman de acuerdo con el uso a que se destina”*.

Las entidades responsables de llevar a la práctica el reglamento para inocuidad de los alimentos son la Dirección General de Regulación, Vigilancia y Control de la Salud del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social y la Unidad de Normas y Regulaciones del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación. Si hablamos que el TLC, con Estados Unidos permitirá importar granos cuya calidad respecto de los granos guatemaltecos, es inferior y que en ciertos casos bien puede decirse que es nociva para el consumo humano o animal, bien vale señalar que las normas establecidas en las normativas señaladas quedarán solo como un ornamento, puesto que no se podrá exigir del país del norte que envíe maíz de alta calidad para sustituir el nuestro, con lo que se pone de manifiesto la vulneración de los derechos que el consumidor de maíz tiene según se ha detallado al analizar las normas infra expuestas.

4.5 Ventajas del maíz nacional

Tomando en cuenta que el maíz es un grano ancestralmente cosechado en los países de Latinoamérica, en donde bien puede situarse su origen de acuerdo con lo señalado al inicio de este trabajo, puede indicarse que después de muchos años de cosechas y mejoramiento de las mismas, este cuenta con características que hacen relevante su calidad para el consumo humano. Por tanto las ventajas nutricionales puede decirse que provienen de los procesos evolutivos que han intervenido en la formación de razas, los factores que han permitido esa evolución pueden señalarse como: El aislamiento geográfico; la introducción de razas exóticas que ha permitido la hibridación; la hibridación misma que ha permitido cosechar mejores productos a lo largo de la historia del país.

4.6 Desventajas nutricionales maíz extranjero

La seguridad alimentaria y nutricional incluye como punto relevante la inocuidad de los alimentos. Esto se ve altamente comprometido en el caso del maíz proveniente de Estados Unidos debido a la presencia de *micotoxinas*. Éstas son toxinas producidas por hongos que afectan los granos de maíz en el campo donde se cultiva o en el lugar de almacenamiento.

Las *micotoxinas* se relacionan con altas incidencias de defectos en el tubo neural y de cáncer en los consumidores . El problema de las micotoxinas en el maíz ha sido reconocido mundialmente y se han desarrollado métodos de fitomejoramiento para reducir la incidencia de hongos productores de toxinas en el maíz. Además se cree que el maíz proveniente de Estados Unidos poseen una alta concentración de *fumonisin*as en maíz dedicado a la alimentación humana. Esta situación tiene implicaciones en la salud humana en el largo plazo, sobre todo si se pone en perspectiva la alta ingesta de maíz por parte de la población guatemalteca.

La presencia de *fumonisin*as en grano comercial también tiene implicaciones en la salud de animales de granja. Altas concentraciones pueden aumentar la mortalidad hasta un nivel relevante. Antes de la entrada en vigencia de la comercialización del maíz proveniente de Estados Unidos, habría sido prudente establecer las medidas fitosanitarias oportunas para asegurar y exigir que todo maíz que ingrese al territorio nacional sea de la calidad suficiente para no poner en peligro la salud del consumidor, aunque de todos modos es obvio que si pondrá en peligro la economía del país, por las causas que ya se han expuesto en este trabajo.

CONCLUSIONES

1. El maíz constituye un alimento básico en la dieta de la mayoría de la población guatemalteca, la que ancestralmente lo ha producido y se ha alimentado con el mismo.
2. Anteriormente, Guatemala había sido autosuficiente en producción de maíz; Sin embargo, en la última década se ha dado un aumento desmesurado de las importaciones para acompañar el incremento poblacional, desequilibrando con ello la balanza comercial y perjudicando notablemente los niveles de vida de las familias más pobres, dependientes en gran medida de la producción y el consumo de maíz.
3. El Tratado de Libre Comercio compromete la agricultura guatemalteca, irrespetando el espíritu de la Ronda Doha y de las negociaciones agrícolas actuales de la Organización Mundial del Comercio, que pretenden buscar más equilibrio entre países desarrollados y en desarrollo.
4. A Guatemala le queda poco margen de maniobra en política comercial agrícola, ante un TLC mal negociado con su socio agroalimentario comercial mayor, como lo es Estados Unidos, por lo que los beneficios que pueden surgir en ese sentido son muy pocos por la desigual posición económica y política de ambas naciones.
5. Aunque se abogue por un tratado de libre comercio más justo, entre naciones de distinta posición económica y política, es un hecho que las naciones poderosas como en este caso, Estados Unidos no permitirán que se afecten sus propios intereses en cuanto a la comercialización en Guatemala del maíz proveniente de esa nación.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario que el Estado de Guatemala implemente las medidas necesarias para que la producción de maíz en Guatemala se mejore y pueda competir libremente en el extranjero.
2. Es necesario establecer a través del Congreso de la República de Guatemala las leyes compensatorias respectivas, a fin de que la comercialización del maíz proveniente de Estados Unidos no vulnere derechos fundamentales de los guatemaltecos como el derecho al trabajo, la salud y el propio derecho a la vida.
3. Es preciso que el Estado acuda a instituciones como la Organización Mundial del Comercio, para mejorar los precios del maíz entre otros a fin de que los efectos del TLC, no sean tan negativos para la agricultura de nuestro país.
4. Es necesario que el Estado tome en cuenta antes de la ratificación de otros tratados comerciales en el futuro, los beneficios y perjuicios que estos puedan ocasionar para los guatemaltecos y no establecerlos solamente con el propósito de favorecer las relaciones con países desarrollados como Estados Unidos.

BIBLIOGRAFÍA

DE PINA VARA, Rafael. **Diccionario del derecho**. 16^a. ed.; Ed. Porrúa, S. A. México 1989.

El TLC ¿A quien afecta? pág. 16 Periódico Siglo Veintiuno (Guatemala) No. 5425 (9 de marzo de 2005)

JUGENHEIMER, Robert W. **Maíz, Variedades mejoradas, métodos de cultivo y producción de semillas**. 3^a ed.; Ed. Limusa, México D.F. 1988.

LITTLE, Thomas M. Y F. Jackson Hill. **Métodos estadísticos para la investigación en la agricultura**. 2^a. ed.; Ed. Trillas, México 1976.

OSSORIO, Manuel. **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales**. 27^a. ed.; revisada, corregida y aumentada; Buenos Aires: Ed. Heliasta, 2000.

POEY, Federico. **El mejoramiento integral del maíz**. 2^a. ed.; Ed. Chapingo, Colegio de Post-Grado, México 1978.

POEY, Federico. **Conceptos teóricos que respaldan los programas de maíz**. Ed. Chapingo, Guatemala 1978.

¿Qué viene tras el TLC? pág. 4 y 12 Periódico Universidad (USAC. Guatemala) No. 144 (lunes 15 de agosto de 2005)

Universidad de San Carlos de Guatemala. **Entendiendo el TLC. Derecho de integración**. Guatemala: Ed. Universitaria, 2000.

Universidad de San Carlos de Guatemala. **Régimen jurídico del comercio internacional**. Guatemala: Ed. Universitaria, 2000.

Universidad de San Carlos de Guatemala. **Resolución de controversias comerciales en américa del norte**. Guatemala: Ed. Universitaria, 2000.

Legislación:

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

Ley del Organismo Judicial. Congreso de la República, Decreto número 2-89, 1989.

Código de Comercio. Julio Cesar Méndez Montenegro, Presidente de la República de Guatemala, Decreto 2-70 del Congreso de la República, 1970.

Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ronda de Uruguay GATT. Ginebra 8 de febrero 1965.

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana. 2005.