

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA**

**IMPACTO EN GUATEMALA DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO
DE ASOCIACIÓN INTERREGIONAL ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN
EUROPEA EN EL PERÍODO 2013-2014**

TESIS

Presentada al Consejo Directivo
de la
Escuela de Ciencia Política
de la
Universidad de San Carlos de Guatemala
Por

CRISTIAN ALEXANDER ROSALES GARCIA

Previo a conferírsele
el grado académico de

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

Y el título profesional de

INTERNACIONALISTA

Guatemala, noviembre de 2016

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNÍFICO

Lic. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Enrique Camey Rodas

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

DIRECTOR: Dr. Marcio Palacios Aragón
VOCAL I: Lic. Henry Dennys Mira Sandoval
VOCAL II: Licda. Carmen Olivia Álvarez Bobadilla
VOCAL III: Licda. Ana Margarita Castillo Chacón
VOCAL IV: Br. María Fernanda Santizo Carvajal
VOCAL V: Br. José Pablo Menchú Jiménez
SECRETARIO: Lic. Rodolfo Torres Martínez

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL DE CONOCIMIENTOS

COORDINADOR: Lic. Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADOR: Lic. Oscar Estuardo Bautista Soto
EXAMINADORA: Licda. Otilia Ixmucané Gómez Moscut
EXAMINADOR: Lic. Roberto José Santiago Servent
EXAMINADOR: Lic. Carlos Roberto Monzón González

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS

DIRECTOR: Dr. Marcio Palacios Aragón
SECRETARIO: Lic. Rodolfo Torres Martínez
COORDINADOR: Lic. Ruben Corado Cartagena
EXAMINADOR: Lic. José Ernesto Javier Duarte Madrid
EXAMINADOR: Dr. Gregorio Ramiro Trujillo Gómez

Nota: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis” (Artículo 74 del Reglamento de Evaluación y Promoción de Estudios de la Escuela de Ciencia Política).

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, ocho de noviembre de dos mil dieciséis.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión de la Tesis titulada: "IMPACTO EN GUATEMALA DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN INTERREGIONAL ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2013-2014", presentada por el (la) estudiante CRISTIAN ALEXANDER ROSALES GARCÍA Carnet No. 200916244.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política

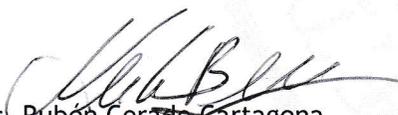


Se envía el expediente
c.c.: Archivo
10/javt

ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día ocho de noviembre de dos mil dieciséis, se efectuó el proceso de verificar la incorporación de observaciones hechas por el Tribunal Examinador, conformado por: Lic. José Ernesto Javier Duarte Madrid, Lic. Gregorio Ramiro Trujillo Gómez y el Lic. Rubén Corado Cartagena, Administrador de Defensoría de Tesis y Exámenes Privados de la Carrera de Relaciones Internacionales, el trabajo de tesis: **“IMPACTO EN GUATEMALA DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN INTERREGIONAL ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2013-2014”**. Presentado por el (la) estudiante **CRISTIAN ALEXANDER ROSALES GARCÍA** Carnet No. **200916244**, razón por la que se da por **APROBADO** para que continúe con su trámite.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Lic. Rubén Corado Cartagena
Administrador de Defensoría de Tesis y
Exámenes Privados

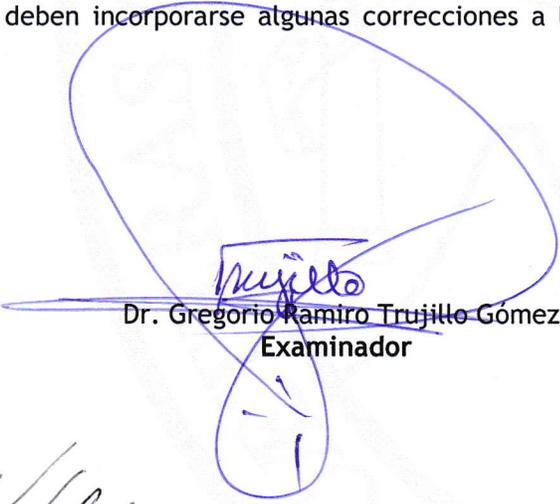


c.c.: Archivo
9/ javt

ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día tres de noviembre del año dos mil dieciséis, se realizó la defensa de tesis presentada por el (la) estudiante **CRISTIAN ALEXANDER ROSALES GARCÍA** Carnet No. **200916244**, para optar al grado de Licenciado (a) en **RELACIONES INTERNACIONALES** titulada: **“IMPACTO EN GUATEMALA DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN INTERREGIONAL ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2013-2014”** ante el Tribunal Examinador integrado por: Lic. José Ernesto Javier Duarte Madrid, Lic. Gregorio Ramiro Trujillo Gómez y el Lic. Rubén Corado Cartagena, Administrador de Defensoría de Tesis y Exámenes Privados de la Carrera de Relaciones Internacionales. Los infrascritos miembros del Tribunal Examinador desarrollaron dicha evaluación y consideraron que para su aprobación deben incorporarse algunas correcciones a la misma.


Lic. José Ernesto Javier Duarte Madrid
Examinador


Dr. Gregorio Ramiro Trujillo Gómez
Examinador


Lic. Rubén Corado Cartagena
Administrador de Defensoría de Tesis y
Exámenes Privados

c.c.: Archivo
8b /javn





ECP

ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, nueve de septiembre de dos mil dieciséis.-----

ASUNTO: El (la) estudiante, **CRISTIAN ALEXANDER ROSALES GARCÍA** Carnet No. **200916244** continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Lic. Luis David Winter Luther en su calidad de Asesor (a), pase al Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales para que proceda a conformar el Tribunal Examinador que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según Artículo Setenta (70) del Normativo de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Dr. **Marcio Palacios Aragón**
Director Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
7/javt

ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA
CIUDAD UNIVERSITARIA, ZONA 12, EDIFICIO M-5
TELÉFONOS: 2418 - 8701, 2418 - 8702 Y 2418 - 8703
[HTTP://CIENCIAPOLITICA.USAC.EDU.GT](http://CIENCIAPOLITICA.USAC.EDU.GT)

Guatemala, 09 de septiembre de 2016

Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala
Su despacho

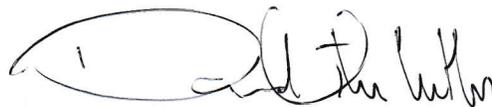
Estimado Dr. Palacios.

En atención a la asignación como Asesor de Tesis del (la) estudiante: Cristian Alexander Rosales García, en el tema de investigación: "IMPACTO EN GUATEMALA DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN INTERREGIONAL ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2013-2014."; tengo el honor de dirigirme a usted para manifestarle que desde el momento en que se oficializo dicha designación, he tenido a bien orientar y revisar el trabajo de investigación elaborado por el (la) estudiante. En tal virtud, considero que el trabajo se realizó con alto nivel de profesionalismo científico y académico, por lo que se convierte en un estudio de apoyo directo a los interesados en conocer la realidad de la temática. Por aparte, se considera un documento valioso producido por la Universidad de San Carlos de Guatemala y en especial de la Escuela de Ciencia Política que se preocupa por el desarrollo del país.

Por lo tanto, la Tesis reúne los requisitos exigidos por la Escuela, y en consecuencia el dictamen es FAVORABLE para que dicha Tesis continúe con los trámites correspondientes.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad de reiterarle, la seguridad de mi más alta y distinguida consideración.

Atentamente



Lic. David Winter Luther
Asesor
Internacionalista
Colegiado: 1490



**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA:** Guatemala, cuatro de marzo del dos mil quince -----

ASUNTO: El (la) estudiante **CRISTIAN ALEXANDER ROSALES
GARCÍA**, carnet no. **200916244** continúa trámite
para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador (a)
de Carrera correspondiente, pase al Asesor (a) de Tesis, Lic. Luis David Winter Luther,
para que brinde la asesoría correspondiente y emita dictamen.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marcio Palacios Aragón'.

Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
6/myda



Guatemala, 20 de febrero del 2015

Doctor (a):
Marcio Palacios Aragón
Director(a)
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Respetable Doctor Palacios

Me permito informarle que para desarrollar la tesis titulada **“IMPACTO EN GUATEMALA DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN INTERREGIONAL ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2013-2014”**. Presentado por el (la) estudiante **CRISTIAN ALEXANDER ROSALES GARCÍA, carnet no. 200916244** puede autorizarse como Asesor (a) Lic. Luis David Winter Luther.

Cordialmente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

Lic. Francisco José Lemus Miranda
Coordinador de Carrera



c.c.: Archivo
myda
5/



**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA:** Guatemala, cinco de febrero del dos mil quince-----

ASUNTO: El (la) estudiante **CRISTIAN ALEXANDER ROSALES
GARCÍA, Carnet No. 200916244** continúa trámite
para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador (a)
del Área de Metodología, pase al (a la) Coordinador (a) de Carrera correspondiente,
para que emita visto bueno sobre la propuesta de Asesor.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marcio Palacios'.

Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
4/ myda.



Guatemala, 20 de enero del 2015

Licenciado(a)
Marcio Palacios Aragón
Director(a)
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Respetable Licenciada De Mata::

Me permito informarle que tuve a la vista el diseño de tesis titulado: **“IMPACTO EN GUATEMALA DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN INTERREGIONAL ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2013-2014”**. Presentado por el (la) estudiante **CRISTIAN ALEXANDER ROSALES GARCÍA, carnet no. 200916244**, quien realizó las correcciones solicitadas y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Boris Cabrera'.

Lic. Boris Cabrera
Coordinador del Área de Metodología



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
myda/
3



**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA:** Guatemala, diecisiete de noviembre del dos mil catorce-----

ASUNTO: El (la) estudiante **CRISTIAN ALEXANDER ROSALES
GARCÍA, carnet No. 200916244**, continúa trámite
para la realización de su Tesis.

Habiéndose aceptado el tema de tesis propuesto, por parte del (de la) Coordinador (a)
de Carrera pase al (a la) Coordinador (a) del Área de Metodología, para que se sirva
emitir dictamen correspondiente sobre el diseño de tesis.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Marcio Palacios Aragón'.

Lic. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



c.c.: Archivo
2/ myda.



Guatemala, 10 de Noviembre de 2014.

Licenciado(a)
Geidy Magali De Mata Medrano
Director(a)
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Respetable Licenciada De Mata:

Me permito informarle que el tema de tesis: **"IMPACTO EN GUATEMALA DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN INTERREGIONAL ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2013-2014"**. Propuesto por el (la) estudiante **CRISTIAN ALEXANDER ROSALES GARCÍA, Carnet No. 200916244** puede autorizarse, dado que el mismo cumple con las exigencias mínimas de los contenidos de la carrera.

Cordialmente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Lic. Francisco José Lemus Miranda
Coordinador (a) de Carrera

c.c.: Archivo
myda/
1



ACTO QUE DEDICO

Al ser divino: Por la vida, la fortaleza, y ser un guía espiritual para seguir adelante en mi camino.

A mis padres: Por enseñarme a valorar el trabajo y darme educación por sobre todas las adversidades de nuestras vidas.

A mis hermanos: Por ser el motor de desarrollo, que me impulsó a seguir estudiando, y ser un ejemplo para ellos.

A mis tíos: Por apoyarme; darme el impulso necesario para dar mi primer paso en la superación académica y desarrollo personal.

A mis abuelos: Por apoyarme en lo necesario, y contribuir con ello a terminar mis ciclos de estudios.

A mis sobrinos: Para que sigan mi ejemplo y sean grandes profesionales en su vida.

A mis amigos: Por sus palabras de apoyo incondicional y ser parte fundamental para cumplir una de mis metas.

A mis catedráticos: Por sus enseñanzas, por ser ejemplo a seguir superándome y por su amistad demostrada en mis años de estudio.

A mi asesor: David Winter, por su apoyo, comprensión, y acompañamiento durante todo este proceso académico.

Especialmente a las familias:

Contreras Rosales; Rodríguez Sierra; Montenegro Morales;
Vega Salgado; Vega Mayen; Zavala García; Tórtola Contreras;
Méndez Arana; Arévalo Reyes; Zeceña Estrada; Fuentes Quelech;
Castellanos Sic; Bailón Valenzuela; y Reyes Ríos. Por su amor,
cariño y amistad.

Índice

Introducción.....	i
Glosario de siglas.....	v
Referencia de gráficas.....	vii
Referencia de tablas.....	viii

CAPITULO I

ASPECTOS METODOLÓGICOS TEÓRICOS.....	1
1. Aspectos Metodológicos.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	4
1.2 Objetivos.....	7
1.3 Preguntas Generadoras.....	7
1.4 Aspectos Teóricos.....	8
1.4.1 Lógica comercial internacional del siglo XXI.....	10

CAPITULO II

SITUACIÓN COMERCIAL CENTROAMÉRICA - UNIÓN EUROPEA.....	19
2.1 Importancia de la Apertura Comercial.....	19
2.2 ¿Por qué les interesa exportar?.....	19
2.3 Situación Comercial Actual de Guatemala.....	22
2.4 Situación comercial actual de Centroamérica.....	25
2.5 Situación Comercial Actual de la Unión Europea.....	31
2.6 Antecedentes del comercio internacional entre la Unión Europea y Centroamérica.....	37
2.7 Acuerdos formales más recientes.....	39
2.8 Las relaciones comerciales, problemas básicos.....	40

CAPITULO III

RELACIONES POLÍTICAS Y DE COOPERACIÓN ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y CENTROAMÉRICA.....	43
3.1 Grupo contadora y la Comunidad Europea	43
3.2 Programas, proyectos y cooperación económica entre la Unión Europea y Centroamérica.....	45
3.2.1 Programas.....	45
3.3 La cooperación en América Latina – Centroamérica --	46
3.3.1 Al buen gobierno, la responsabilidad y la equidad social	47
3.3.2 El crecimiento inclusivo y sostenible para el desarrollo humano	48
3.4 Relaciones políticas y cooperación económica entre la Unión Europea y Guatemala del año 2013 en adelante.	50
3.5 Relaciones políticas y cooperación internacional	52

CAPITULO IV

RONDAS DE NEGOCIACIÓN PARA LOGRAR EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN, Y SU ENTRADA EN VIGENCIA PARA GUATEMALA.....	57
4 ¿Que es el acuerdo de asociación?	57
4.1 Desarrollo del proceso de negociación.....	62
4.1.1 Año 2002 - 2003	63
4.1.2 Año 2004 - 2006	63
4.1.3 Año 2007 – 2010	64
4.1.4 Año 2011 - 2013	65
4.2 Pilares del Acuerdo	69
4.2.1 PILAR COMERCIAL.....	69
4.2.2 PILAR POLÍTICO Y DE COOPERACIÓN	73

CAPÍTULO V

IMPACTO EN GUATEMALA DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN INTERREGIONAL ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2013-2014.....	77
5.1 Análisis de las relaciones políticas y de cooperación entre Guatemala y la Unión Europea, después de haber entrado en vigencia el AdA.....	78
5.2 Análisis de la evolución comercial de exportación e importación entre Guatemala y la Unión Europea.....	81
5.3 Análisis teórico-comercial, ventaja comparativa.....	85
5.4 Otros impactos del AdA en Guatemala.....	87
CONCLUSIONES.....	91
RECOMENDACIONES.....	95
BIBLIOGRAFÍA.....	97
EGRAFÍA.....	99
Anexo.....	105

Introducción

La temática de la tesis contiene una propuesta metodológica de investigación titulada: Impacto en Guatemala de las rondas de negociación del acuerdo de Asociación Interregional entre Centroamérica y la Unión Europea en el período 2013-2014.

Es importante mencionar que la investigación se amplió debido a su auge y crecimiento, para el año 2015, y parte del primer semestre del 2016 para algunos temas, mencionando también los datos del año 2014 ya que la información recabada, ameritaba que se incluyera para el tiempo antes mencionado, ya que se tenían los datos reales de esas fechas. De tal manera no se excluyen, sino que se complementan.

El Acuerdo de Asociación, constituye una herramienta comercial para la exportación de los productos tradicionales y no tradicionales del país. Este a su vez, fortalece el comercio guatemalteco y abre nuevas oportunidades de negocios para los comerciantes organizados, quienes son parte fundamental del proceso exportador y cuya mano de obra se ve compensada por los resultados obtenidos en dicho acuerdo, debido a que se incrementan los flujos comerciales y las divisas aumentan creando mejores condiciones económicas dando como resultado desarrollo y crecimiento del país.

El estudio de los tres pilares por los cuales se ha negociado el ADA –Acuerdo de Asociación- entre Centroamérica y la Unión Europea-de ahora en adelante (ADA-CA-UE) cuyo acrónimo es objeto de análisis y columna vertebral de la investigación ya que bajo ellos se midió el avance al respecto. Uno de los pilares es el diálogo político, este se plantea como propósito promover el respeto a los principios democráticos, los Derechos Humanos y el Estado de Derecho; profundizar el diálogo sobre temas de interés común; y adoptar posiciones conjuntas en temas de trascendencia internacional. En materia de cooperación busca profundizar la colaboración sobre los ámbitos:

político, económico, social, cultural y comercial; y con la ZLC (de ahora en adelante pilar comercial) se busca fortalecer y expandir el comercio y las inversiones mediante la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.

La investigación se plantea en cinco capítulos, empezando desde el acuerdo marco de cooperación que sostiene la Unión Europea (UE) y Centroamérica, así como, abordar de manera clara las características o aspectos coyunturales del momento a partir del inicio de las negociaciones comerciales entre ambas regiones, por lo cual es necesario conocer los datos reales en base a la información de las instituciones del Estado el mejoramiento o situación en la que se encuentran el comercio y la cooperación.

Las rondas de negociación biregional se inscriben bajo un contexto del nuevo orden mundial, así como, del nuevo proceso de globalización de la economía internacional, por lo que pareciera que las rondas negociadoras se hayan hecho de manera más efectiva y precisa de los intereses, bajo el cuidado de no perjudicarse mutuamente. Por lo cual se estudió la base ideológica en las que se llevaron a cabo las negociaciones comerciales y por ende la apertura sin restricciones al comercio internacional como punto de partida.

El tratado de Asociación biregional, entró en vigor en 2013, para lo cual se abordó de manera sistemática los primeros meses después de haber entrado en vigor en Guatemala hasta el tiempo necesario para la culminación de la presente investigación, para ello es necesario conocer los antecedentes existentes y la relación entre la Unión Europea y Centroamérica bajo los pilares ya mencionados anteriormente.

También, para una mejor comprensión de la investigación se sintetiza lo más breve y claro posible cada uno de los capítulos contenidos en dicho trabajo, empezando con el capítulo I que detalla los aspectos teóricos metodológicos así como adentrarnos al acuerdo de asociación a grandes rasgos, también se menciona el planteamiento de la investigación, los objetivos del trabajo, preguntas generadoras, algunas técnicas de investigación, y temas relacionados a la negociación comercial, la base teórica del trabajo.

En el capítulo II se habla de comercio internacional y comercio exterior, las diferentes definiciones según diversos autores, empezando a conocer el porqué de la importancia de las nuevas aperturas comerciales tanto para la exportación como la importación. También se da a conocer las situaciones actuales del comercio en la región centroamericana, guatemalteca y de la Unión Europea, así como de algunos antecedentes del comercio entre ambas regiones.

Para el capítulo III se menciona más a fondo las relaciones políticas y de cooperación entre las dos regiones así como de entender los primeros contactos que se tuvieron entre Guatemala y la Unión Europea. Conocer algunos proyectos y programas que existieron y los que se mantienen actualmente. También el rol de la cooperación económica y las instituciones estatales y sociedad civil que canalizan y ejecutan los fondos económicos provenientes de la zona euro.

Ya entrando a detalle de la negociación, el capítulo IV nos amplía el conocimiento acerca de las rondas de negociación para lograr el AdA y su entrada en vigencia para Guatemala, se da la razón del porque es más que un acuerdo comercial así como conocer quiénes son los Estados firmantes del acuerdo, y los momentos en los cuales se desarrollan las rondas de las negociaciones, también se da a conocer el contenido del pilar político, cooperación y el pilar comercial el cual es más extenso que los dos anteriores.

Llegando al final de la investigación, en el capítulo V se analiza el impacto en Guatemala de las rondas de negociación del AdA y la relación comercial para el país, si existió una mejoría en las exportaciones y si el destino de los productos nacionales ha encontrado nuevas fronteras en los Estados parte de la Unión Europea, pero, es importante mencionar que no se desarrolla este capítulo a detalle y con todo el conocimiento de lo negociado en las rondas ya que las instituciones encargadas del proceso se reservaron la información respecto a los intereses del Estado así como de su postura. Sin embargo, se analiza el resultado de las rondas según el resultado de los

pilares del AdA y la evolución comercial existente, concluyendo con una comparación entre la teoría comercial desarrollada y el contraste con el contenido de dicho acuerdo,

Glosario de siglas

- **AACUE:** Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.
- **ACP:** África del Caribe y del Pacífico.
- **AdA:** Acuerdo de Asociación.
- **AGEXPORT:** Asociación Guatemalteca de Exportadores.
- **ALC:** América Latina y el Caribe.
- **ASIES:** Asociación de Investigación y Estudios Sociales.
- **BANGUAT:** Banco de Guatemala.
- **BCIE:** Banco Centroamericano de Integración Económica.
- **CA:** Centroamérica.
- **CC-SICA:** Comité Consultivo del Sistema de Integración Centroamericana.
- **CE:** Comunidad Europea.
- **CICIG:** Comisión Internacional Contra la Impunidad en Guatemala.
- **CIEN:** Centro de Investigaciones Económicas Nacionales.
- **DACE:** Dirección de Administración de Comercio Exterior.
- **DCA:** Diario de Centro América
- **GRUCA:** Grupo Centroamericano.
- **INE:** Instituto Nacional del Emprendedor (México).
- **MAGA:** Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación.
- **MARN:** Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales
- **MCC:** Mercado Común Centroamericano.
- **MINECO:** Ministerio de Economía.
- **MRE:** Ministerio de Relaciones Exteriores.
- **MSPAS:** Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social.

- **NMF:** Nación Más Favorecida.
- **OEA:** Organización de Estados Americanos.
- **OI:** Organismo Internacionales.
- **OMC:** Organización Mundial de Comercio.
- **PARLACEN:** Parlamento Centroamericano.
- **PIB:** Producto Interno Bruto.
- **PYMES:** Pequeñas y Medianas Empresas.
- **RRII:** Relaciones Internacionales.
- **SELA:** Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe.
- **SGP:** Sistema Generalizado de Preferencias.
- **SICA:** Sistema de Integración Centroamericano.
- **SIECA:** Secretaría de Integración Económica Centroamericana.
- **TLC:** Tratado de Libre Comercio.
- **UE:** Unión Europea.

Referencia de gráficas

CAPITULO II		Página
Grafica No. 1:	Exportaciones de Guatemala en millones de quetzales.....	23
Grafica No. 2:	Importaciones de Guatemala en millones de quetzales.....	25
Grafica No. 3:	Exportaciones de Centroamérica en millones de dólares.....	27
Grafica No. 4:	Importaciones de Centroamérica en millones de dólares.....	29
Grafica No. 5:	Principales socios comerciales de la Unión Europea (servicios).....	32
Grafica No. 6:	Socios comerciales de la Unión Europea 2015.....	33
Grafica No. 7:	Porcentaje de las exportaciones mundiales de la UE 2014.....	34
Grafica No. 8:	Porcentaje de las importaciones mundiales de la UE 2014.....	35
Grafica No. 9:	Porcentaje de las exportaciones e importaciones de la UE 2015.....	36

CAPITULO III

Grafica No. 10:	Proyectos en curso UE-Guatemala (entidades no estatales).....	50
Grafica No. 11:	Proyectos en curso UE-Guatemala (entidades estatales).....	51

Referencia de tablas

	CAPITULO IV	Página
Tabla No. 1: Países europeos que conforman el Acuerdo de Asociación con Centroamérica.....		61
Tabla No. 2: Países centroamericanos que conforman el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.....		62
Tabla No. 3: Rondas de negociación del Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con Centroamérica.....		66
Tabla No. 4: Cronología de la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación por país en Centroamérica.....		68
Tabla No. 5: Algunos beneficios del Acuerdo de Asociación para Centroamérica.....		72
Tabla No. 6: Algunos beneficios del Acuerdo de Asociación para la Unión Europea....		73
Tabla No. 7: Los principales productos tradicionales y no tradicionales exportados de Guatemala hacia los principales socios comerciales de la UE hasta el año 2015....		83

CAPITULO I

ASPECTOS METODOLÓGICOS TEÓRICOS

1. Aspectos Metodológicos

Es necesario mencionar que el único acuerdo de asociación de la UE comercialmente en bloque en toda Latinoamérica es con Centroamérica. En Guatemala iba a entrar en vigor el 1 de Octubre de 2013, sin embargo a pocos días de que cobrara efecto, surgieron ciertas diferencias en lo referente a quesos italianos por parte de Francia y España, lo que retrasó aún más la entrada en vigencia de dicho acuerdo en nuestro país.

La tipificación de la investigación se abordó de manera cualitativa y cuantitativa dada la naturaleza comercial, así mismo, se utilizó teoría relacionada al tema e instrumentos metodológicos para el trabajo de campo.

La utilidad académica de la presente investigación fue contribuir al esfuerzo de los futuros graduandos y demás investigadores que acudan al tesario de nuestra escuela y universidad, con la esperanza de presentar datos reales y concretar una vez entrado en vigor el tratado estudiado.

La utilidad social fue primordialmente para la población guatemalteca, así como, a los involucrados directamente e indirectamente en el proceso comercial quienes importan o exportan productos, ya que se presentaron las estadísticas reales de los beneficios o desigualdades encontradas en la investigación en los primeros años ya entrado en vigencia para Guatemala, así como, demostrar a estudiantes de la escuela de ciencia política y personas en general el análisis y síntesis de la entrada en vigencia del acuerdo bilateral, específicamente el caso de Guatemala.

Analizar desde la perspectiva de las relaciones internacionales el AdA entre la Unión Europea y Centroamérica, así como, medir el impacto que genere en el país dicho

acuerdo en los primeros años y en los distintos sectores de Guatemala, bajo indicadores que sustenten lo investigado.

La integración desde el punto de vista teórico, visto desde el estrecho vínculo entre la integración y el poder, consiste en el sentido de que se establece una relación en la cual el comportamiento de los actores, unidades o componentes políticos se modifican vinculando la correlación de fuerzas y la integración de actores en este caso regiones.

Es importante determinar en el área comercial, si el Acuerdo de Asociación implicó realmente una zona de libre comercio entre los mismos países de Centroamérica y la Unión Europea y si a pesar del intercambio comercial que ya se tiene se fortalecieron las relaciones comerciales con la Unión Europea. Es necesario conocer si los programas de Desgravación Arancelaria cumplen con minimizar los aranceles para los productos guatemaltecos para entrar al mercado europeo.

En la metodología para analizar desde un punto de vista comercial, la situación actual y desarrollo de las exportaciones e importaciones de los productos guatemaltecos y las existentes medidas adoptadas por ambas regiones para el libre tránsito de mercancías de forma bilateral se usa el método deductivo—inductivo para abarcar un todo en una etapa cronológica comprendida desde principios del siglo XXI. También se hizo uso del método comparativo entre las dos teorías de comercio internacional, (ventaja absoluta y ventaja comparativa) ya que el interés es medir el impacto del AdA respecto al comercio biregional.

Se hace uso del análisis documental, en textos escritos y documentos electrónicos, también se consultan trifoliales y material que sea proporcionado por las instituciones consultadas de acuerdo al tema comercial del AdA. También se hace uso de la entrevista mediante preguntas de opinión.

Se aplicó la confrontación de la teoría con la realidad, de tal forma, se desarrolló desde una perspectiva internacional a través del análisis de contenido mediante el método historicista ya que es necesario recurrir a la información de años anteriores en forma descriptiva-interpretativa ya que la información requiere de un enfoque analítico y crítico.

Así mismo, en la investigación empírica de campo, se pasó entrevistas a expertos en el tema entre otros actores de la negociación.

El tiempo estimado del trabajo de campo osciló de 2 a 4 semanas de labor investigativa, iniciando con la recopilación bibliográfica e informes para posteriormente concretar en definitiva las citas previas de entrevista con expertos.

SELECCIÓN DE MUESTRA ALEATORIA

Se aplicó el tipo sistemático, y se seleccionó dos instituciones (Agexport y el Ministerio de Economía) que conocen el AdA, obteniendo comentarios coyunturales del tema.

Técnicas de investigación

TECNICAS DE GABINETE

Las técnicas que se emplearon para el presente trabajo de investigación son:

Monitor de Medios de Información Pública, tanto escritos como auditivos, sobre el proceso de las negociaciones e información valiosa del acuerdo de asociación de la Unión Europea y Centroamérica.

Revisión Bibliográfica del tratado, acuerdos, negociaciones y documentos oficiales, siempre en el marco de las rondas de negociación, cooperación, comercio de dicho acuerdo por parte de las dos regiones así como sus posturas.

Análisis de Contenido, de la información en estudios realizados, textos, revistas e informes durante el cual se realizó de forma cronológica y así poder aplicar el análisis y síntesis coyuntural hasta nuestros días.

Bosquejo Preliminar de Temas: Esto ayudó a tener la información de forma sistémica conceptual que se relaciona con el tema, de tal manera que se refleje el contenido investigativo en una misma dirección.

Información electrónica: Mediante el uso de páginas web oficiales de las entidades a cargo, que manejen el tema, así como de documentos electrónicos que se encuentren disponibles y que tengan su respectiva credibilidad.

TECNICAS DE CAMPO

Observación: Durante el mes de octubre del año 2014 se realizó un taller de información y capacitación del programa “Eurolat” (Asociación Estratégica Biregional – UE-ALC-) ejecutado por miembros asesores de la presidencia del organismo ejecutivo, de tal manera se pudo tener acceso a lo visto y dicho en tal evento así como de material fotográfico que sustente la información e incluida en el anexo del informe.

Entrevista: Fue la técnica principal, ya que fue necesario indagar a la opinión de los expertos mediante un formato establecido de presentación incluyendo preguntas del tema, el cual se utilizó para recabar información.

Esta se llevó a cabo con las direcciones y dependencias de las entidades mencionadas anteriormente, éstas son: la Dirección de Administración del Comercio Exterior del - Mineco-, y la Asociación Guatemalteca de Exportadores –Agexport-.

1.1 Planteamiento del problema

El planteamiento de esta investigación se da en el marco del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea por parte de los países centroamericanos, que conllevó la realización de una serie de rondas que iniciaron desde el 2004 y que culminaron en el 2010-11; tocaron aspectos de diverso tipo, tales como las negociaciones se hicieran con representantes del SICA como expresión de la integración regional, para relacionarse como bloque con representantes de la Unión Europea. La temática abarcaba el grado de gobernanza, la aplicación de los derechos humanos, la funcionalidad del Estado de Derecho y los niveles de productividad, así como, el desarrollo tecnológico. Y también lo que debía abarcar la cooperación, que ya se traía años atrás, Todo esto planteaba una situación diferente que no solo, se refería a acciones de tipo comercial y de posibilidades de inversión.

Así, la situación fue mucho más compleja, que implicó un grado de discusión mayor, porque los países centroamericanos comparados con los europeos presentan grandes asimetrías que ponen en desventaja la posición económico-política; por lo cual, lo importante era buscar cómo obtener ventaja en las negociaciones para ambas partes, esta situación implicó un gran esfuerzo político y de negociación diplomática.

Uno de los actores más importantes en ese nuevo escenario multipolar que se venía gestando, fue la Unión Europea quién en su mayor parte sostiene una cooperación a través de la cooperación para el desarrollo, de tal manera que la política de acercamiento toma una nueva modalidad, entonces a principios del siglo XXI se empiezan las negociaciones comerciales para intercambio biregional

Si bien es cierto, dichas negociaciones habían iniciado con el visto bueno de los gobiernos centroamericanos, estos no tomaron en cuenta la opinión de la sociedad civil así también dicho proceso negociador carece de un mandato de negociación que especifique cuales eran los principios y límites, cuando por el lado europeo se desarrolló un proceso largo de consensos y estrategias bien definidas además de involucrar a tres instituciones principales de la unión europea (Consejo de la UE, Comisión Europea y Parlamento Europeo), a sus Estados miembros y a la sociedad civil.

Mata (2009) indica que desde la Cumbre de Guadalajara en 2004, la Unión Europea adelantó dos condiciones para llegar a un acuerdo de asociación: negociar de región a región y lograr un avance sustancial en el proceso de integración centroamericana, *[Las condiciones impuestas fueron principalmente usar a la región centroamericana como “puente” para acercarse a los Estados Unidos y tener influencia en la región]* donde uno de los elementos reales es la conformación de una unión aduanera para fortalecer el comercio y garantizar el libre tránsito de personas además de la libre circulación de mercancías. También, se planteó la conveniencia de incluir a Panamá en las negociaciones del acuerdo. Ello significó un reto importante para Centroamérica. (p. 27)

Igualmente la UE ha manifestado su preocupación por diseñar una estrategia que le permita tener un papel más protagónico en el concierto de negociaciones internacionales sobre todo en lo que se refiere a productividad y competitividad del bloque y algunas potencias de Asia-Pacífico.

Mata (2009) indica que bajo esta primera cumbre (Guadalajara, 2004) empiezan los diálogos para establecer los equipos técnicos representativos de cada país integrante de Centroamérica y la unión europea, y empiezan a realizarse propuestas durante cierto tiempo en cada una de las rondas negociadoras.

La propuesta de la UE se fija en el 2003, contenido que combina una “política de apertura moderada” y una agenda agresiva de liberalización, se basa fundamentalmente en el tratamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias (remoción de barreras para los productos europeos), en la alta dependencia de las importaciones para su industria de exportación (sobre todo lo relacionado con energía) y en la necesidad de ampliar el marco comercial a temas como servicios, inversiones, propiedad intelectual, compras gubernamentales y otros.

De esta manera una tendencia de suma preocupación e importancia, que se aprecia en la investigación, es como la cooperación está íntimamente ligada en sus aspectos más esenciales con los intereses comerciales de los grupos de poder local (empresariales regionales) y sobre todo de las inversiones europeas de capital transnacional.

Es necesario entonces definir también el papel de las PYMES o pequeña producción agroindustrial, quienes pueden tener serios problemas al tener competencia extranjera de sus productos por cuanto es necesario medir el apoyo del gobierno guatemalteco respecto a su forma de contrarrestar este fenómeno.

Por tanto, el planteamiento del problema es entonces: ¿Qué impacto comercial, político, social, y económico ha tenido el AdA durante el tiempo que ha entrado en vigencia, en Guatemala? y sí, en verdad ¿existe mayor aumento comercial para el país en cuanto a su oferta exportable?

1.2 Objetivos

General: Conocer las repercusiones o efectos en Guatemala, derivadas de las rondas de negociación del Acuerdo de Asociación (AdA) entre ambas regiones y el impacto para Guatemala desde su entrada en vigor.

Específicos:

- Determinar qué sector productivo comercial ha tenido mayor crecimiento para Guatemala.
- Medir el impacto del AdA UE-CA en Guatemala dentro de los sectores político, comercial y económico.
- Identificar que pilar de dicho acuerdo ha tenido mayor crecimiento en Guatemala.

1.3 Preguntas Generadoras

Dado lo anterior se plantean las siguientes preguntas generadoras:

- ✓ ¿Cuáles fueron las perspectivas comerciales cuando entró en vigencia el acuerdo de asociación?
- ✓ ¿Desde su entrada en vigencia el AdA en Guatemala cuales son los cambios comerciales más importantes?
- ✓ ¿Qué beneficios trae para Guatemala, negociar con la Unión Europea?
- ✓ ¿Se cumplieron los objetivos planteados según el proyecto AdA, en la actualidad?
- ✓ ¿Qué papel juegan las exportaciones no tradicionales dentro del AdA?

1.4 Aspectos Teóricos

Es necesario abordar los conceptos de comercio exterior y comercio internacional, ya que la definición abarca contextos diferentes para algunos autores y para otros no existe ninguna diferencia.

El **comercio exterior** según Izaguirre (2014) afirma que es:

“un acto de intercambio entre residentes de un país con los de un país extranjero, teniendo en cuenta los requisitos administrativos, bancarios y fiscales que las legislaciones de ambos países exigen. O sea, se rigen por el derecho internacional privado”. (p. 15)

Por otro lado, el mismo autor sostiene que **comercio internacional** “

“Se refiere a movimientos comerciales y financieros que desarrolla un Estado con particulares de otro país o entre dos Estados diferentes. Tiene un carácter universal, siendo regido por el derecho internacional público.” (p. 15)

Por lo contrario para Ricardo Torres (2005) dice que: “esencialmente no hay diferencia entre ambas clases de comercio, porque el comercio exterior constituye sólo una ampliación del comercio interior. Son más bien situaciones especiales o artificiales las que los distingue uno del otro”. (P. 12)

Para tener una postura propia e inclinación hacia uno de los comentarios anteriores, éste consiste en aquel intercambio de productos o bienes y servicios de un Estado hacia con otro u otros Estados, centrado por la normativa legal-administrativa regulado por el derecho internacional privado, es decir, las normas, condiciones y marco general de exportación e importación para luego pasar al comercio internacional. Ejemplo: Guatemala y su relación comercial con México, pero para ello es necesario conocer los trámites y requisitos para comercializar entre ambos. Para luego pasar a un convenio o tratado internacional. (Comercio Internacional)

Así mismo, el primer concepto de comercio internacional según Izaguirre también incluye lo anteriormente mencionado, sin embargo no tanto a profundidad como el primero, mientras que el **comercio internacional** se define como aquellos intercambios

de un Estado hacia con otro u otros Estados, desde la perspectiva de la comunidad internacional global y quienes la componen sea un organismo internacional u dependencia de Gobierno, regido por el derecho internacional público, por ejemplo: Guatemala y la Unión Europea, Guatemala con la comunidad andina de naciones, o bien, Guatemala con Costa Rica, o Argentina, haciendo énfasis en una perspectiva de comercio en sí y no por las restricciones a la normativa de importación y exportación, sino que al comercio en general como tal, producto de las negociaciones comerciales internacionales y regulado por el derecho internacional público.

El comercio internacional se completa gracias a que los Estados poseen ciertas necesidades que deben satisfacerse por completo, y es por ello que, cada zona geográfica mundial, posee una dotación de bienes propios que necesitan vender, siempre y cuando exista una demanda para cubrir ya sean nuevas o viejas necesidades.

En pleno siglo XXI la innovación y la demanda casi inducida del comercio internacional a través del nuevo orden mundial, provoca alta demanda de consumo en los bienes y servicios, esto, genera cierta inflación debido a las características de los productos en venta, es decir, mientras más escaso sea el producto y mayor sea la demanda, este, tiene un costo de venta mucho mayor a los precios internacionales a los que usualmente estamos acostumbrados.

Es decir, origina lo que se conoce como *globalización*, la reinserción de las economías en el mercado internacional, crea un proceso cíclico de comercio internacional, en el cual, están inmersos todas las naciones que tengan oferta o demanda para que sus economías no queden rezagadas en un mundo tan cambiante ante nuevas potencias comerciales emergentes en diferentes continentes del mundo.

Dentro de la teoría de las relaciones internacionales se aplicó el liberalismo desde el enfoque de la teoría idealista ya que los acuerdos comerciales se basan en la premisa de la buena voluntad de los Estados para poder negociar, así como los Estados son los propios actores internacionales que interactúan a través de rondas de

negociación desde un sistema económico-comercial, cuyas organizaciones respaldan o proveen normas y lineamientos generales para poder concretar acuerdos.}

Esta teoría también refleja la cooperación bilateral que crea las condiciones para generar ambientes sustentables para el progreso en general, ya que se integraron políticas comerciales de acuerdo a las nuevas necesidades del siglo XXI, así como, a las realidades internacionales económicas derivadas de los gobiernos en los cuales ha existido progreso de gobierno y en generar relaciones políticas-comerciales destinadas al desarrollo de sus intereses.

1.4.1 Lógica comercial internacional del siglo XXI

Es importante el comercio para el desarrollo y sus diferentes formas de cómo lograr competir frente a otros países en el tema comercial, es por eso que, se definen algunos conceptos en el desarrollo del texto siguiente.

Adam Smith, (citado por Cantos, 2008) expone su teoría de la ventaja absoluta, explica que “los países que fueran capaces de producir un producto a menor cantidad de trabajo y que tuvieran ventaja sobre otros productos, gozarán de esa ventaja absoluta, más adelante David Ricardo (citado por Cantos, 2008) habla de su teoría de la ventaja comparativa explicando que cada país se puede especializar en la creación de algún producto, sin tener ventaja absoluta de ellos sino que los puedan producir a un menor costo”.(P. 26)

En relación a las negociaciones comerciales hay que mencionar las distintas definiciones y tipos de negociación. Según Zajdnajder (1988) afirma: *“Es una técnica basada en varios procesos que permiten llegar a un acuerdo y resolver un conflicto o controversia entre dos o más actores”*. (p.6)

También hay que mencionar que existen negociaciones desde distintos enfoques. Wendzel, (1994) afirma: *“La Negociación, es el instrumento final de la implementación de la Política Exterior de un Estado y se constituye como un proceso que culmina con un acuerdo”* (p.213)

Sin embargo según los profesores del área de negociación de la universidad de Harvard, Estados Unidos, Fisher, Ury & Patton (1994) definen la negociación como *“Un proceso basado en intereses y/o principios dentro de los cuales se estructura una estrategia y un conjunto de tácticas en casos específicos que hacen a las partes crear un ambiente positivo, y que culmina con un acuerdo voluntario entre dos o más actores”*.

Sin embargo desde el punto de vista de la negociación diplomática definiendo al diplomático como tal, Ochaita (1994) la define como *“aquella persona que representa a un Estado y ve las relaciones políticas de su Estado en Estado ajeno por medio del Ministerio de Relaciones Exteriores del Estado donde se desempeña”* (p.43)

Después de comprender definiciones básicas de la negociación y de crear una definición propia para elaborar esta investigación se define como:

“La participación de actores en un proceso voluntario de acuerdo a intereses propios y en común, en el cual después de un profundo diálogo se culmina con un tratado o convenio de forma escrita y verbal como fuente de derecho internacional” Definición propia.

Hay que tener claro que la negociación es una técnica y puede aplicarse multidisciplinariamente, ya que algunos teóricos la clasifican dependiendo el tema y área de aplicación, puede ser de tipo comercial, político, diplomático etc.

Entendemos entonces que el diplomático es quien representa al Estado en una negociación internacional, en el cual trata de prevalecer los intereses para quien representa, sin embargo la negociación tiene ciertas fases o etapas de las cuales es necesario conocer el proceso respectivo.

¿Qué es negociar en mercados exteriores?

Para poder negociar con personas que poseen diferente nacionalidad a la nuestra es necesario prepararse y conocer a fondo la cultura extranjera, el idioma, el léxico, entre otras cosas, así también como las grandes diferencias entre el

conocimiento del tema a tratar y el contexto en el cual se desarrolla la negociación y para que sea internacional las partes deben ser de diferentes países.

Diferencias entre negociación nacional e internacional

En cualquier mercado comercial se encuentra distintos factores tanto nacionales como internacionales, así lo menciona García-Lomas (2015) afirma:

“La negociación internacional se desarrolla con unos planteamientos, procesos, estrategias y tácticas relativamente similares a las utilizadas en la negociación desarrollada dentro de un mismo mercado. Además, unas y otras tienden a parecerse cada vez más a medida que aumenta el nivel de globalización de los mercados y de las empresas. Sin embargo existen ciertas diferencias entre ambos tipos de negociación, entre las cuáles, cabe destacar las siguientes:” (p. 15)

Marco Legal Distinto

En primer lugar, las partes se mueven en marcos legales distintos. Las normativas fiscales, mercantiles, laborales o técnicas son diferentes en cada país y este hecho puede condicionar, retrasar e, incluso, impedir el acuerdo. En lo que se refiere al comercio exterior, a pesar de los procesos de integración económica, todavía existen muchas restricciones entre países y bloques económicos (aranceles, licencias, certificaciones) que dificultan la negociación. Por el contrario, en una negociación nacional el marco legal es el mismo y, además, las partes se sienten más cómodas ya que ambas lo conocen y están acostumbradas a negociar en él.

Menor información de la otra parte

Siempre en la temática García-Lomas (2015) indica que en una negociación internacional es más difícil obtener información fidedigna de la otra parte, tanto en lo que se refiere al historial de la empresa, volumen de negocio, reputación en el mercado, etc., por el contrario en una negociación nacional existe una percepción bastante clara de –quién es quién-. Este hecho es especialmente relevante cuando se negocia en países asiáticos o africanos en los que los servicios de información comercial no están muy desarrollados.

Mayor incertidumbre y riesgo

Cuando existen negociaciones comerciales fuera del país negociador, es importante mencionar que no sólo existen riesgos financieros y tributarios, sino que, además la certeza jurídica que se dé al inversionista es clave y pieza fundamental a la hora de hacer negocios. Es por ello que entre más información se tenga de la coyuntura y del tema negociado es mejor para la seguridad de cada equipo negociador.

Desequilibrio entre las partes

Fisher, Ury & Patton (1994) mencionan: *“el poder de negociación depende en gran parte, del tamaño de las empresas que negocian y, en este sentido, hay países como Alemania, Japón o Estados Unidos en los que predominan grandes empresas (la mayoría internacionalizadas) frente a otras zonas como América Latina o África en las cuáles la mayoría son Pymes de propiedad familiar. En el primer caso del negociador extranjero tendrá que someterse a los requisitos que impongan las grandes compañías, mientras que en el segundo la negociación será mucho más equilibrada”.*

Prácticas comerciales diferentes

La forma de hacer negocios es también diferente dependiendo del país en el que se negocia. Así por ejemplo, en los países nórdicos es preferible presentar propuestas detalladas que no dejen lugar a interpretaciones y en las que el margen de negociación sea muy pequeño, mientras que en los países árabes hay que ser más flexible y tener un amplio margen de negociación que permita hacer muchas concesiones.

Diferencias culturales

Fisher, Ury & Patton (1994) mencionan que los factores culturales influyen también de forma determinante en todo el proceso de negociación, por ejemplo, en cuanto a la forma de comunicarse. Existen culturas de –bajo contexto— (Reino Unido, Países Bajos, Estados Unidos) en las que el interlocutor dice claramente lo que quiere decir utilizando formas verbales y no verbales muy claras y específicas; por el contrario en las culturas de –Alto Contexto— (México, Emiratos Árabes o Japón) la comunicación no verbal, así como las actitudes y circunstancias en las que se desarrolla la negociación son mucho más importantes que la información verbal.

Todas estas diferencias hacen que la negociación sea más compleja y requiera de mayor esfuerzo y tiempo para obtener acuerdos que aquella que se lleva a cabo en un mercado nacional; en la parte positiva, supone un aprendizaje para todas las personas de la empresa que participan en ella y también ofrece mayores oportunidades.

Tipos o Modelos que se adaptan a una negociación comercial.

De la misma fuente Fisher, Ury & Patton (1994), en el proceso de negociación comercial, se pueden obtener diferentes tipos de negociaciones, en el cual el interés de negociación puede ser de diferente según el tema y este puede originar diferentes consecuencias obteniendo éxito o mayores beneficios por una parte y por la otra no obtener lo que se esperaba, mientras que en algunos casos lo justo es el ideal a alcanzar, para esto el mismo autor mencionado anteriormente muestra dos tipos de negociación en el cual los actores principales cumplen total o parcialmente los objetivos propuestos.

Existen modelos que se adaptan a una negociación comercial siendo estos:

La Negociación Colaborativa

(Boussy, S.F.) Nos dice que dentro de la negociación colaborativa se trata de ver en la mutua colaboración de las partes, la llave que abre la puerta a la resolución del problema o la concreción del acuerdo. Algunas características de la Negociación Colaborativa son:

- Las partes colaboran para llegar a un acuerdo y trabajan para esto.
- Tiende a la solución del problema, no a determinar un ganador.
- Distingue el problema de la persona.
- Busca un acuerdo ganar - ganar.
- Negocia con base en los intereses, no en las posiciones.
- Crea valor para las partes (agrandar la torta).
- Fortalece la relación.
- La negociación es su pilar.
- Es estratégica.
- Creación de diferentes opciones

La negociación razonada

Siguiendo con el mismo autor la negociación razonada se busca la solución de cuestiones de fondo sobre las que existen diferencias apreciables, más que la

obtención de concesiones de la contraparte. El hecho, de q que el poder negociador de ambas partes sea elevado provoca un tipo de discusión más objetiva que el que se da en otro tipo de negociaciones donde abundan más las tácticas de tipo persuasivo. Las diferencias se resuelven recurriendo a criterios objetivos (legales, científicos, relativos a usos y costumbres del sector, utilizando expertos ajenos, etc.)

La negociación razonada tiene lugar cuando las partes:

- Se centran en los intereses reales y concretos, y no en el juego de posiciones.
- Buscan soluciones para el beneficio común.
- Examinan el problema desde puntos de vista diferentes.
- Están abiertas y son creativas en las propuestas que realizan.

En un criterio muy personal en todas las misiones de negociación se fijan objetivos que tienen que cumplirse con éxito, sin embargo, también por la contraparte existe lo mismo, por lo cual existen distintos tipos de negociadores que buscan o cooperar o competir, en algo que parecen ser pero que no lo es, y derivado de ello mismo el enfoque (win-win) o (win-lose) se mide por diversos criterios en los cuales los ideales son mas importante veamos a continuación el siguiente modelo.

El enfoque: **GANADOR-GANADOR**

(García-Lomas, 2004) Menciona que ambas partes se dan cuenta de que la otra parte tiene que obtener algo a cambio de las concesiones que haga a lo largo del proceso de negociación. La negociación tiene lugar mediante propuestas y contrapropuestas cuyo objetivo es alcanzar un acuerdo justo y positivo para ambas partes. De esta forma las dos quedan satisfechas cuando se cierra el acuerdo y, además, se crea un clima de confianza que abre a puerta a nuevos negocios.

El enfoque **GANADOR-PERDEDOR**

Un juego de suma cero en el que todo lo que gana uno lo pierde el otro. Desde esta óptica, toda concesión que se realiza se considera una debilidad que refuerza la

estrategia negociadora de la otra parte. En este enfoque el objetivo de la negociación no es llegar a un acuerdo que pueda satisfacer las necesidades de la contraparte sino mantener a toda costa las posiciones de partida. El que menos la modifique es el ganador.

“Si bien el planteamiento ganador-perdedor puede ser beneficioso para cerrar un primer acuerdo especialmente, para la parte que tiene más poder-, pronto o tarde el perdedor tendrá una situación de ventaja, que no dudará en aprovechar. Se creará un clima de confrontación que puede desembocar más bien en una relación perdedor-perdedor y dar al traste con la relación comercial”. (García-Lomas, 2004, p.5)

La política exterior

Para poder negociar dentro de la política exterior es necesario conocer los lineamientos y una definición de la política exterior del país que se representa, para esto necesitamos abordar una definición apropiada para entender la prioridad del Estado, durante el inicio y lapso de tiempo en el cual se empiezan a abordar las negociaciones del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y Centroamérica.

Entendiendo por política exterior desde el punto de vista de Amadeo (1986) como “La actividad internacional que desarrolla cada país, la acción que cada Estado desarrolla en el plano internacional, y ésta es parte de la política internacional” (p. 23)

Así también Plano & Olton (1980) afirman que: “La política exterior es una estrategia o programa de gobierno encaminado a alcanzar metas específicas definidas en términos de intereses nacionales (....). (p.199)

Hopmann (1990) indica que para poder formular una política exterior se necesitan de tres pasos: Formulación, Evaluación y Ejecución en cuanto a sus características de cada etapa, es necesario conocer que está a cargo de funcionarios de gobierno en el cual conforman un equipo técnico para su correcta formulación hasta su aplicación. (p.19)

En el caso de los Tratados de Libre Comercio, estos atraen capitales de otros países para invertir en la producción nacional dirigida al mercado mundial, lo que aumenta los ingresos nacionales y ofertas de empleo, el consumo de productos de mejor calidad y

al mejor precio posible, los compradores para producción nacional, la capacidad productiva del país más allá de la demanda de su propio mercado interno y las ofertas del empleo local.

CAPITULO II

SITUACIÓN COMERCIAL CENTROAMÉRICA - UNIÓN EUROPEA

2.1 Importancia de la Apertura Comercial

“La evidencia empírica y la amplia bibliografía económica coinciden en que una Política de Desarrollo basada en el Comercio Exterior es la más conveniente, especialmente para economías pequeñas. Los resultados empíricos han sido significativos en cuanto al crecimiento, el empleo, los salarios y la distribución del ingreso. Para los países pequeños como los centroamericanos la única estrategia capaz de generar crecimiento sostenible es posibilitar un crecimiento basado en las exportaciones”. (CIEN, 2002, 107)

Es importante la apertura comercial ya que se diversifican los mercados internacionales, se captan nuevos y potenciales clientes de compra y venta, esto hace que la interacción comercial internacional, sea de doble vía, esto con el fin de exportar en lo que mejor tenemos e importar lo que menos seamos productivos, orientado a la correcta formulación de las políticas comerciales y su correcta aplicación.

Sin embargo, es importante definir lo que se entiende por Política de Desarrollo basada en el Comercio Exterior, pues, según la definición que se tenga, así son las implicaciones en la eficiencia y efectividad que pueda tener en el largo plazo para contribuir al desarrollo.

2.2 ¿Por qué les interesa exportar?

“Esta pregunta lleva a cuestionarnos si queremos exportar sólo por exportar, porque creemos que en esa actividad hay suficientes beneficios o, por otro lado, si creemos que la exportación es incluso el resultado de un nivel de eficiencia y competitividad de nuestra economía, y una de las partes de una política basada en el comercio exterior (exportaciones e importaciones), que lleva a un mayor desarrollo al

permitir que la economía seleccione espontáneamente los procesos donde se genera más riqueza y bienestar exportando, y aquellos donde es preferible la importación”. (CIEN, 202, 108)

Se considera la exportación como un fin en sí mismo, se logran justificar muchos subsidios y la intervención del Estado por medio de estos subsidios, de instituciones, etc., lo cual en el largo plazo puede no resultar en beneficio para la economía. Esta tiene que absorber el costo fiscal de los subsidios, lo que puede resultar ineficiente desde el punto de vista del desarrollo económico.

Cuando se consideran las exportaciones como una de las partes, y no como el fin de una política de comercio exterior, esta política toma una dimensión mucho más amplia e integral. El objetivo de esta política se centra entonces en potencializar la competitividad de todos los factores de la economía. Luego, como consecuencia, aumenta el comercio exterior, tanto las exportaciones como las importaciones, sin un sesgo específico hacia una actividad o sector en particular. Para la economía del país tiene el mismo valor un dólar ingresado por exportaciones que un dólar ahorrado en el trámite más ágil de una importación. “El bienestar de la población se ve mejorado por el consumo, el cual se amplía tanto por la producción nacional más eficiente como por la importación a menores costos. Adicionalmente, estas eficiencias introducidas en la economía tienen un efecto positivo y multiplicador para otras actividades económicas, relacionadas o no con el sector externo”. (CIEN, 2002, 108)

Entonces, la exportación es importante porque a su vez, genera crecimiento del mercado local, crecimiento del desarrollo social, y mejora la calidad de vida, ya que genera empleo para la población y también coadyuva al sistema de ingresos del país respecto a la balanza de pagos, generando ingresos por aranceles en las fronteras del país.

Algunos elementos necesarios para la exportación según el INE (2016) son: “calidad del producto en el mercado de destino, precio competitivo en ese mercado, volumen solicitado por el importador y realizar el servicio posventa, cuando sea necesario. Para

lograrlo se requiere de un compromiso con la calidad, ser creativo y actuar con profesionalidad". (Instituto Nacional del Emprendedor) (s.f.)

La globalización y la apertura comercial que avanza a pasos agigantados presenta desafíos cada día más complejos, la nueva dinámica mundial es exigente y no cede tiempo para tomar acciones. Centroamérica ha reaccionado generalmente de manera lenta y tardía a los procesos económicos mundiales, y con seguridad se han perdido oportunidades o se han agravado las amenazas por ese motivo. Las condiciones económicas de la región, el tamaño de sus economías y mercados, los pobres niveles de desarrollo humano y laboral, la falta de competitividad de los países en general y de sus sectores productivos en particular, definitivamente no son las mejores cartas para las nuevas reglas de juego. Sin embargo, al no hacer nada, al no definir las estrategias para buscar las oportunidades y tratar de identificar y mitigar las amenazas, sólo se empeoran las perspectivas futuras. Cuanto antes se busquen las posibles estrategias de largo plazo, que se traduzcan en acciones concretas en el corto y mediano plazo, mayores son las ganancias para toda la sociedad. (CIEN, 2002, 109)

Si bien es cierto, en Guatemala no existen actualmente las condiciones necesarias para lograr un crecimiento económico rápido y sostenible a corto plazo, un ejemplo de ello son las debilidades aduaneras existentes, el mercado financiero, la tecnología empresarial, sumando a ello las debilidades de las instituciones carentes de políticas comerciales de exportación en los productos tradicionales y no tradicionales, que, como consecuencia elevan los costos de producción y por ende los precios de los productos guatemaltecos en el comercio internacional, teniendo desventaja ante productos hechos o provenientes de otros países más desarrollados que el nuestro.

Actualmente es universal la aceptación de que el crecimiento económico es requisito fundamental, para el desarrollo social, la generación de empleo y la disminución de la pobreza. Los estudios muestran que las tendencias de la pobreza siguen la pauta de las tendencias del crecimiento. En general, las estadísticas confirman que los países con mayores tasas de crecimiento muestran un mayor crecimiento del ingreso de los pobres, y en el largo plazo reduce las otras dimensiones de pobreza (salud, educación, expectativa de vida, etc.). En esto hay algunas diferencias notables entre países y

regiones, que parecen causadas por las desigualdades sociales del ingreso y del acceso a las oportunidades, las instituciones y políticas de los países, crisis externas, así como a la distribución del ingreso durante el período de crecimiento. (CIEN, 2002, 109-110)

2.3 Situación Comercial Actual de Guatemala.

AÑO 2016

EXPORTACIONES

Según el Banco de Guatemala El monto total de las exportaciones del Comercio General, a junio de 2016, se situó en US\$5,389.6 millones, menor en US\$202.6 millones (-3.6%) al registrado al mismo mes de 2015 (US\$5,592.2 millones). Los productos más importantes, según su participación en el total de exportaciones, fueron: Artículos de Vestuario con US\$649.0 millones (12.0%); Azúcar con US\$523.0 millones (9.7%); Café con US\$419.4 millones (7.8%); Banano con US\$367.1 millones (6.8%); y Grasas y aceites comestibles con US\$182.5 millones (3.4%); productos que en conjunto, representaron el 39.7% del total. (Banguat 2016)

Los principales destinos de las exportaciones a junio de 2016 fueron: los Estados Unidos de América con US\$1,802.9 millones (33.5%); Centroamérica con US\$1,520.2 millones (28.2%); **Eurozona con US\$403.6 millones (7.5%)**; Canadá con US\$214.0 millones (4.0%); y México con US\$203.6 millones (3.8%); países y regiones que en conjunto, representaron el 77.0% del total. (Banguat 2016)

Es importante mencionar que en el año 2014 la Unión Europea era el quinto destino de las exportaciones guatemaltecas, para el año 2016 la UE se situó en tercer lugar ya que el AdA contribuyó de manera efectiva y creando mayor impacto económico.

Gráfica No. 1

Exportaciones de Guatemala en millones de Quetzales.

GUATEMALA: COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES (FOB) COMERCIO GENERAL PERIODO: 2013 - 2015 -En millones de US dólares-							
MES	EXPORTACIONES			VARIACIONES RELATIVAS 2014/2013		VARIACIONES RELATIVAS 2015/2014	
	2013	2014	2015	MENSUALES	ACUMULADAS*	MENSUALES	ACUMULADAS*
TOTAL ANUAL	10,024.8	10,803.5	10,751.9		7.8		(0.5)
ENERO	828.2	835.4	882.1	0.9	0.9	5.6	5.6
FEBRERO	795.9	805.6	885.1	1.2	1.0	9.9	7.7
MARZO	982.1	1,036.4	1,005.2	5.5	2.7	(3.0)	3.5
ABRIL	888.8	939.6	915.2	5.7	3.5	(2.6)	2.0
MAYO	965.0	946.5	1,004.0	(1.9)	2.3	6.1	2.8
JUNIO	808.0	891.2	910.4	10.3	3.5	2.2	2.7
JULIO	827.7	948.6	965.2	14.6	5.0	1.7	2.6
AGOSTO	804.1	874.0	882.8	8.7	5.5	1.0	2.4
SEPTIEMBRE	731.5	883.6	826.3	20.8	6.9	(6.5)	1.4
OCTUBRE	766.8	883.3	827.5	15.2	7.7	(6.3)	0.7
NOVIEMBRE	802.3	839.2	802.5	4.6	7.4	(4.4)	0.2
DICIEMBRE	824.4	920.1	845.6	11.6	7.8	(8.1)	(0.5)

*/ Se refiere a las variaciones de las cifras acumuladas a cada mes del año respectivo.
Nota: Las cifras pueden variar por aproximaciones a millones.
Fuente: Declaraciones únicas aduaneras y formularios aduaneros únicos centroamericanos de exportación.

Fuente: Banco de Guatemala 2016

Las exportaciones FOB muestran los resultados de la venta de productos y servicios al exterior del país, dirigido a nuestros principales socios comerciales. Cabe decir que Guatemala ha aumentado sus exportaciones, notando un aumento considerable y aceptable en su evolución constante, sin embargo se nota que para el 2014 y 2015 las exportaciones crecieron más de lo normal a lo reportado en el año 2011-13 (alrededor de setecientos millones de dólares más a lo acostumbrado en esos dos años) por lo cual es necesario conocer a fondo si la entrada en vigencia ayudó marginalmente a dicho acuerdo. (Gráfica 1)

IMPORTACIONES

El mismo banco de Guatemala informa que a junio de 2016 el monto total de las importaciones realizadas se situó en US\$8,268.6 millones, inferior en US\$340.6 millones (-4.0%) al registrado en 2015 (US\$8,609.2 millones). La disminución en las importaciones estuvo influenciada por la variación negativa observada en Materias Primas y Productos Intermedios con una caída de US\$264.4 millones (-9.0%). (Banguat 2016) (Gráfica 2)

Las importaciones para junio de 2016 provinieron principalmente de los Estados Unidos de América con US\$3,231.1 millones (39.1%); Centroamérica con US\$968.2 millones (11.7%); México con US\$938.3 millones (11.3%); República Popular China con US\$850.3 millones (10.3%); y la Eurozona con US\$527.2 millones (6.4%); países y regiones que en conjunto, representaron el 78.8% del total. (Banguat 2016)

Gráfica No. 2

Importaciones de Guatemala en millones de quetzales.

GUATEMALA: COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES (CIF)							
COMERCIO GENERAL							
PERIODO: 2014 - 2016							
-En millones de US dólares-							
MES	IMPORTACIONES			VARIACIONES RELATIVAS		VARIACIONES RELATIVAS	
	2014	2015	2016	2015/2014		2016/2015	
				MENSUALES	ACUMULADAS*	MENSUALES	ACUMULADAS*
TOTAL ANUAL	18.281.8	17.640.4				(3.5)	
ACUMULADO A JUNIO	9.012.0	8.609.2	8.268.6			(4.5)	(4.0)
ENERO	1,547.9	1,358.8	1,274.4	(12.2)	(12.2)	(6.2)	(6.2)
FEBRERO	1,356.3	1,293.8	1,269.2	(4.6)	(8.7)	(1.9)	(4.1)
MARZO	1,475.5	1,532.0	1,388.0	3.8	(4.5)	(9.4)	(6.0)
ABRIL	1,521.3	1,430.5	1,442.6	(6.0)	(4.8)	0.8	(4.3)
MAYO	1,668.3	1,544.2	1,422.7	(7.4)	(5.4)	(7.9)	(5.1)
JUNIO	1,442.7	1,449.9	1,471.7	0.5	(4.5)	1.5	(4.0)
JULIO	1,620.3	1,640.7		1.3	(3.6)		
AGOSTO	1,462.6	1,454.4		(0.6)	(3.2)		
SEPTIEMBRE	1,542.4	1,536.5		(0.4)	(2.9)		
OCTUBRE	1,575.2	1,548.2		(1.7)	(2.8)		
NOVIEMBRE	1,556.1	1,462.0		(6.0)	(3.1)		
DICIEMBRE	1,513.2	1,389.4		(8.2)	(3.5)		

*/ Se refiere a las variaciones de las cifras acumuladas a cada mes del año respectivo.
Nota: Las cifras pueden variar por aproximaciones a millones.
Fuente: Declaraciones únicas adueneras y formularios aduaneros únicos centroamericanos de importación.

Fuente: Banco de Guatemala 2016

2.4 Situación comercial actual de Centroamérica

Exportaciones Totales del año 2013-2015

Las exportaciones totales de bienes de la región centroamericana en 2013 fueron de US\$29,909.5 millones, registrando una variación anual de -1.7%. Las exportaciones realizadas en el mercado intrarregional en 2013 alcanzaron el valor de US\$8,586.2 millones y concentraron el 28.7% del total exportado por los países centroamericanos. Dichas exportaciones registraron una variación anual del 1.2%, evidenciando mayor dinamismo en comparación con el mercado extrarregional cuyo monto total de exportaciones observó una variación anual del -2.8%. (SIECA, 2013: pág. 3)

La principal familia de productos enviados al mercado extrarregional corresponde a los frutos y frutas comestibles que totalizaron en 2013 un valor exportado de US\$3,186.6 millones, concentrando el 14.9% de la estructura de mercado. Mientras tanto, los combustibles y aceites minerales y sus derivados corresponden al principal grupo de productos importados con un valor en 2013 cercano a los US\$13,222.5 millones, es decir, cerca del 21.8% del total importado.

El saldo de la balanza comercial de bienes de la región centroamericana producto del intercambio con terceros socios comerciales fue deficitaria en US\$39,346.7 millones y representó el 19.8% del PIB regional. Lo anterior indica que por cada un dólar exportado a terceros socios se importaron 2.8 dólares en 2013. (SIECA, 2013: , pág. 1)

Para el año 2013 los principales países de destino de las exportaciones de la región, fueron: (Boletín informativo SIECA 2013)

- Estados Unidos de América con US\$4,854.1 millones (31.3%)
- Centroamérica US\$4,252.9 millones (27.4%)
- Unión Europea US\$2,238.9 millones (14.4%)
- República Popular China US\$459.1 millones (3.0%)
- México US\$415.5 millones (2.7%)
- Canadá US\$397.9 millones (2.6%)
- Hong Kong US\$296.4 millones (1.9%)
- Japón US\$237.7 millones (1.5%)
- República Dominicana US\$230.5 millones (1.5%)
- Resto del Mundo US\$1,862.7 millones (12.0%).

Gráfica No. 3

Exportaciones de Centroamérica en millones de dólares.

Filtros:		Tipo de comercio		Exportaciones:	
Reportante:	Centroamérica	Socio comercial	Inicio Arancelario	Todos	
Clasificación:	Sistema Armonizado	Valores		Todos	
Nivel de desagregación:	Sin detalle de productos			US\$ Millones	
Periodo:	2012-2015				
Valor exportación		Años			
		2012	2013	2014	2015
Pais reportante:	Pais socio:				
Centroamérica		30,379.2	29,849.2	30,247.8	28,043.0
Costa Rica		11,153.4	11,354.2	11,098.6	9,462.6
El Salvador		4,233.1	4,332.9	4,248.7	4,372.6
Guatemala		7,146.3	6,973.0	7,348.2	7,165.5
Honduras		4,336.7	3,886.4	4,069.7	3,921.3
Nicaragua		2,686.8	2,452.8	2,664.5	2,425.2
Panamá		821.9	843.9	818.2	695.7

Fuente: SIECA 2016

Las exportaciones de servicios de parte de Centroamérica exhiben un menor dinamismo respecto a años anteriores, de tal manera, el valor total exportado en 2013 ascendió al monto de US\$ 21,141.1 millones, observando una variación anual del 6.5% y representando el 10.6% del PIB regional. Las categorías de servicios que mayor peso tuvieron en la oferta exportable regional fueron las de viajes (38.1% del total), transporte (30.5%) y servicios de computación e información (10.0%). Las exportaciones de las tres categorías de servicios en mención observaron un crecimiento en conjunto del 7.2% (SIECA, 2013: , pág. 2)

Es importante mencionar que según (Gráfica No. 3), en cuanto a las exportaciones totales de Centroamérica nos muestra que lo vendido durante el año 2015 fueron \$ 28,043.0 millones, existiendo una reducción de \$2,335.2 millones de dólares en comparación a lo exportado al año 2012 y sin que existiera el Acuerdo de Asociación entre ambas regiones. No obstante, esas ventas fueron en general, es por ello que nos interesa conocer el dato exportado hacia la Unión Europea, ya que sin duda ha aumentado su flujo de transacciones comerciales para el año 2015-2016.

Exportaciones Totales del año 2014

Las exportaciones totales de mercancías en Centroamérica sumaron en 2014 los US\$ 30,247.8 millones y registraron un crecimiento anual del 1.4%, superior a la variación negativa del 1.8% observada en 2013. Cerca de una tercera parte (29.9%) de las exportaciones de la región tuvieron como destino el mercado intrarregional, mientras el remanente 70.1% se dirigió a mercados foráneos. (SIECA, 2014)

Como bien indica la información de la SIECA, el 70% de las exportaciones fueron hacia mercados extranjeros, cabe mencionar la Unión Europea entre estos. Así mismo fue el año que más vendió la región después del año 2012 por lo cual después de ese año ha existido mejora en el destino de las mismas ya que se cumple un año de entrar en vigencia el AdA.

Dentro de la oferta exportable hacia mercados extrarregionales destacan los casos del café, circuitos electrónicos integrados y el oro cuyo valor de exportaciones en 2014 decreció en el orden del 3.0%, 30.8% y 17.2% respectivamente. A pesar de ello, estos tres productos de exportación representaron cerca del 21.1% del total de exportaciones extrarregionales. Por otro lado, la exportación de productos como los aparatos médicos y la carne bovina registraron las tasas de crecimiento más altas en 2014, observando un crecimiento cercano al 21.0% y 14.3% respectivamente. (SIECA, 2014)

Nuevamente, cabe mencionar que dentro de las exportaciones el café, azúcar y banano dentro de los productos guatemaltecos son los que más exportó el país, así mismo, los circuitos electrónicos son los más exportados por Costa Rica quien ha sido el país que más exporta al exterior seguido de Guatemala, sin embargo, ese año decrecieron los productos antes mencionados.

Desde la perspectiva de las exportaciones, los principales socios extrarregionales de Centroamérica en 2014 fueron los Estados Unidos (45.8% del total de exportaciones extrarregionales), Unión Europea (19.2%), México (3.8%), Venezuela (2.7%) y China (2.6%). (SIECA, 2014)

Importaciones totales de Centroamérica 2013-2015

Las importaciones totales de bienes realizadas por la región centroamericana fueron de US\$70,283.0 millones, registrando una variación anual del 1.2% que exhibe un leve patrón de aumento respecto a 2012. Del total importado por los países de la región, el 13.8% provino en 2013 del mercado intrarregional cuyo ritmo de variación observado fue del 1.3%, ligeramente mayor al crecimiento del valor importado desde terceros socios comerciales que fue del 1.2%. (SIECA, 2014, pág. 5)

Gráfica No. 4

Importaciones de Centroamérica en millones de dólares.

Filtros:						
Reportante:	Centroamérica	Tipo de comercio	Importaciones			
Clasificación	Sistema Armonizado	Socio comercial	Todos			
Nivel de desagregación	Sin detalle de productos	Inciso Arancelario	Todos			
Período	2012-2016	Valores	US\$ Millones			
Valor importación	Años ▲ ▼					
Pais reportante ▲ ▼	Pais socio ▼ ▲	2012	2013	2014	2015	Marzo 2016 ▼ ▲
☉ Centroamérica		69,489.6	70,283.0	71,371.6	67,815.9	15,315.7
☉ Costa Rica		17,021.5	17,531.1	16,865.0	15,181.3	3,596.6
☉ El Salvador		9,540.9	10,019.6	9,834.6	9,740.8	2,183.1
☉ Guatemala		14,873.1	15,048.5	15,902.7	15,469.5	3,442.6
☉ Honduras		9,394.7	9,152.3	9,311.0	9,424.3	2,026.4
☉ Nicaragua		6,026.2	5,496.2	5,743.8	5,863.9	1,444.4
☉ Panamá		12,633.2	13,035.4	13,714.5	12,136.1	2,622.6

Fuente: SIECA 2016

De igual manera, se observa el comportamiento de las importaciones del año 2014, tuvieron un alza en cuanto a las exportaciones, sufriendo el mismo fenómeno, no obstante, se repite que para el año 2015 bajaron las importaciones al igual que las exportaciones, que no precisamente respondan a efectos de algún tratado sino más bien al cambio de las fluctuaciones dentro del comercio internacional. (Gráfica 4)

Los combustibles y aceites minerales y sus derivados corresponden al principal grupo de productos importados con un valor en 2013 cercano a los US\$13,222.5 millones, es decir, cerca del 21.8% del total importado. (SIECA, 2014, pág. 9)

El remanente 86.2% de las importaciones totales de Centroamérica provinieron de terceros socios comerciales. Las importaciones provenientes del mercado extrarregional en 2013 observaron un crecimiento del 1.2% en 2013 y los principales socios comerciales en este rubro fueron en orden de importancia: Estados Unidos (37.5% del total importado del mundo), China (7.7%), Unión Europea (7.3%), México (7.2%) y Colombia (2.8%). (SIECA, 2014, pág. 6)

Como dato curioso, la República Popular de China se sitúa en segundo lugar después de Estados Unidos como los principales proveedores de las importaciones para Centroamérica. Situando a la Unión Europea como tercer socio comercial más importante, compitiendo con el gigante asiático. Así mismo, aparece Alemania, Francia e Italia junto con el Reino Unido (este último en proceso de salida de la UE –Brexit-) y los países bajos como los cuatro países integrantes de la Unión Europea, que se encuentran entre los primeros 20 países importadores de comercio hacia la región de Centroamérica.

Por otro lado, las diez principales familias de productos importados desde el mercado extrarregional concentraron el 68.1% de las compras realizadas al exterior por la región centroamericana. Los combustibles y aceites minerales y sus derivados corresponden al principal grupo de productos importados con un valor en 2013 cercano a los US\$13,222.5 millones, es decir, cerca del 21.8% del total importado. En segundo lugar se ubican las máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes que abarcaron el 12.3% del total importado desde terceros socios comerciales seguidos de los reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos con el 9.5% y los vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres y sus partes y accesorios con el 7.3% del valor importado por la región centroamericana. (SIECA, 2014, pág. 9)

2.5 Situación Comercial Actual de la Unión Europea

Las Relaciones comerciales entre la Unión Europea y Guatemala han cobrado una relevancia mayor en años recientes, actualmente la Unión Europea constituye el quinto destino de las exportaciones de Guatemala, mientras que la Unión Europea ocupa el cuarto lugar en importaciones hacia Guatemala. Se calcula que alrededor de 172,000 europeos visitaron Guatemala en 2009. (Unión Europea)

La política comercial común es uno de los pilares de las relaciones exteriores de la Unión Europea. Se basa en un conjunto de normas uniformes en virtud de la unión aduanera y del arancel aduanero común y regula las relaciones comerciales de los Estados miembros con terceros países. Los instrumentos de defensa comercial y de acceso a los mercados están dirigidos, en particular, a proteger a las empresas europeas contra los obstáculos al comercio.

La Unión Europea ha cambiado con la globalización; ahora su objetivo es garantizar el desarrollo armónico del comercio mundial y promover su carácter equitativo y sostenible.

Asimismo, fomenta activamente la apertura de los mercados y el desarrollo de los intercambios en el marco multilateral de la Organización Mundial de Comercio. (OMC).

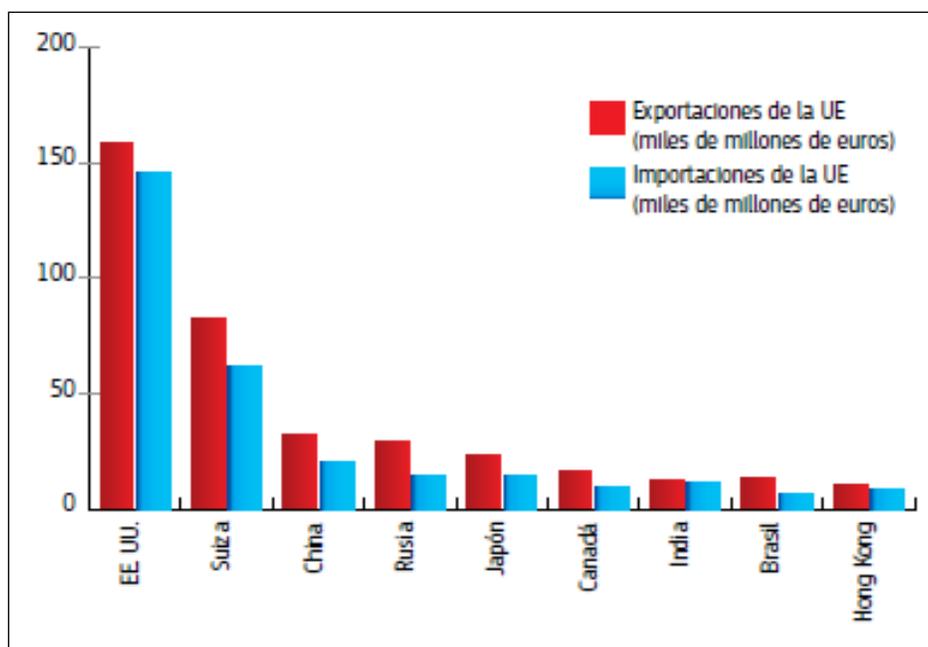
Exportaciones de la Unión Europea

En 2011, la UE fue el segundo socio comercial de Centroamérica después de los EE.UU. (y el comercio intrarregional), y representó el 9,6% de los flujos comerciales. Durante este período, los principales exportadores de Centroamérica a la UE fueron Costa Rica (43%), Honduras (26%) y Guatemala (14%). Luego se ubican El Salvador (7%), Nicaragua (6%) y Panamá (4%). Las exportaciones consistieron principalmente en el café, banano, piña, mariscos y microchips. Las exportaciones de la UE a Centroamérica fueron primordialmente a Costa Rica (29%), Guatemala (23%) y Panamá (20%); consistiendo principalmente en medicamentos, aceite de petróleo, vehículos y maquinaria. Después están El Salvador (12%), Honduras (10%) y Nicaragua (6%). (UE-CA, pág. 6)

La UE es la mayor economía mundial, el primer exportador e importador, la principal fuente y beneficiaria de inversión extranjera y el mayor donante de ayuda. Con apenas el 7 % de la población del planeta, genera más de la cuarta parte de la riqueza mundial en términos de producto interior bruto (PIB), magnitud que representa el valor total de los bienes y servicios producidos.

El comercio de la UE en cifras del año 2013

Gráfica No. 5
Principales socios comerciales de la Unión Europea (servicios)



Fuente: Eurostat Statistics Explained 2015

Para el año 2012 los principales actores del comercio internacional según Eurostat¹ es: La Unión Europea, Los Estados Unidos de América, La República Popular de China continental, y Japón, en los primeros cuatro lugares. (eurostat, 2012)

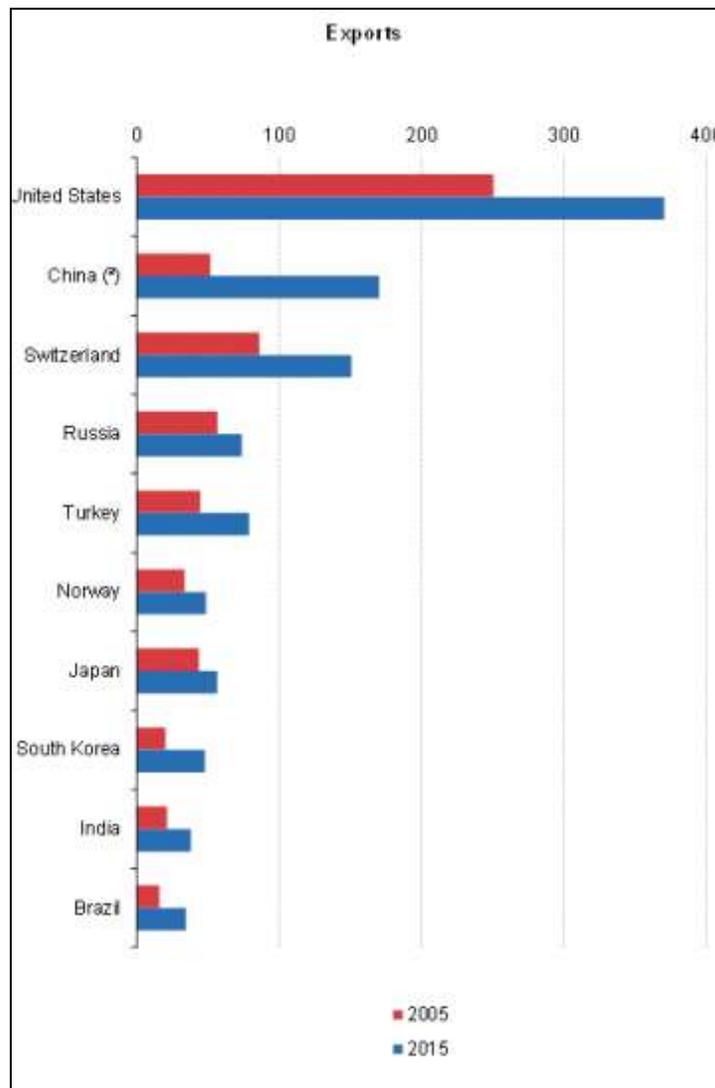
Para los dos últimos años, según la página de estadísticas de la Unión Europea las exportaciones descendieron en 2014 pero aumentaron y alcanzaron un nuevo record en el año 2015 así mismo, para el mismo año, en comparación con el año 2013 existen

¹ Oficina Europea de Estadística

nuevos socios comerciales que hace unos 3 años no figuraban dentro de los socios de la Unión Europea, mostrando a China como uno de los principales socios comerciales despues de los Estados Unidos, que ha ido en auge comercial. (Gráfica 6)

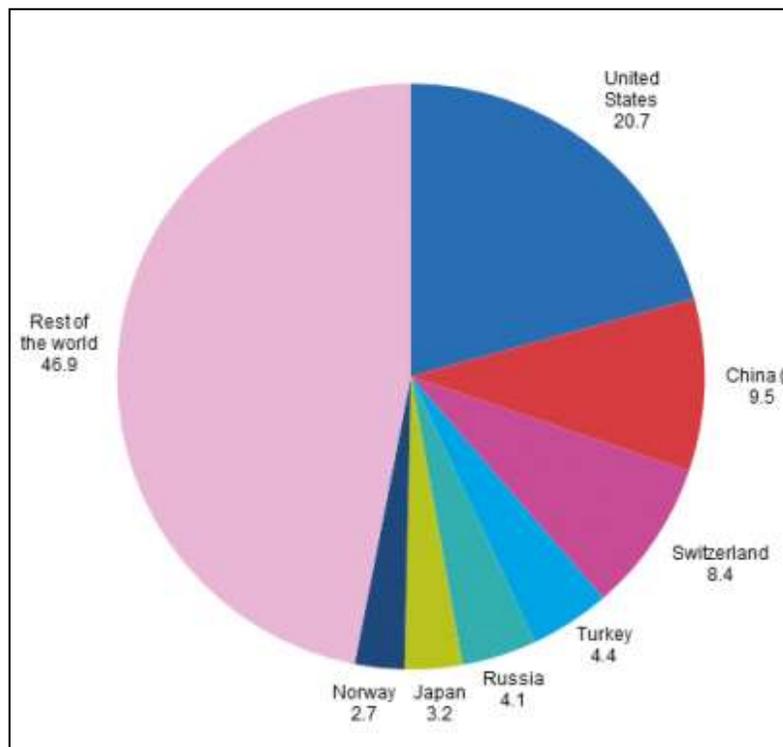
Gráfica No. 6

Socios comerciales de la Unión Europea 2015



Fuente: Eurostat Statistics Explained 2015

Gráfica No. 7
Porcentaje de las exportaciones mundiales de la UE 2014



Fuente: Eurostat Statistics Explained 2015

Hasta septiembre del año 2014 según las estadísticas de Eurostat bajo el mandato de la comisión europea, el porcentaje de exportaciones a nivel mundial lo ocupa la Unión Europea con el 15.5 % contando a los tratados unilaterales de los integrantes la dicha unión, seguido de China con el 14.7% excluyendo a Hong Kong, como se muestra la gráfica el mayor volumen de exportaciones es para los europeos, seguido de los asiáticos y dejando en tercer puesto a los Estadounidenses. (Gráfica 7)

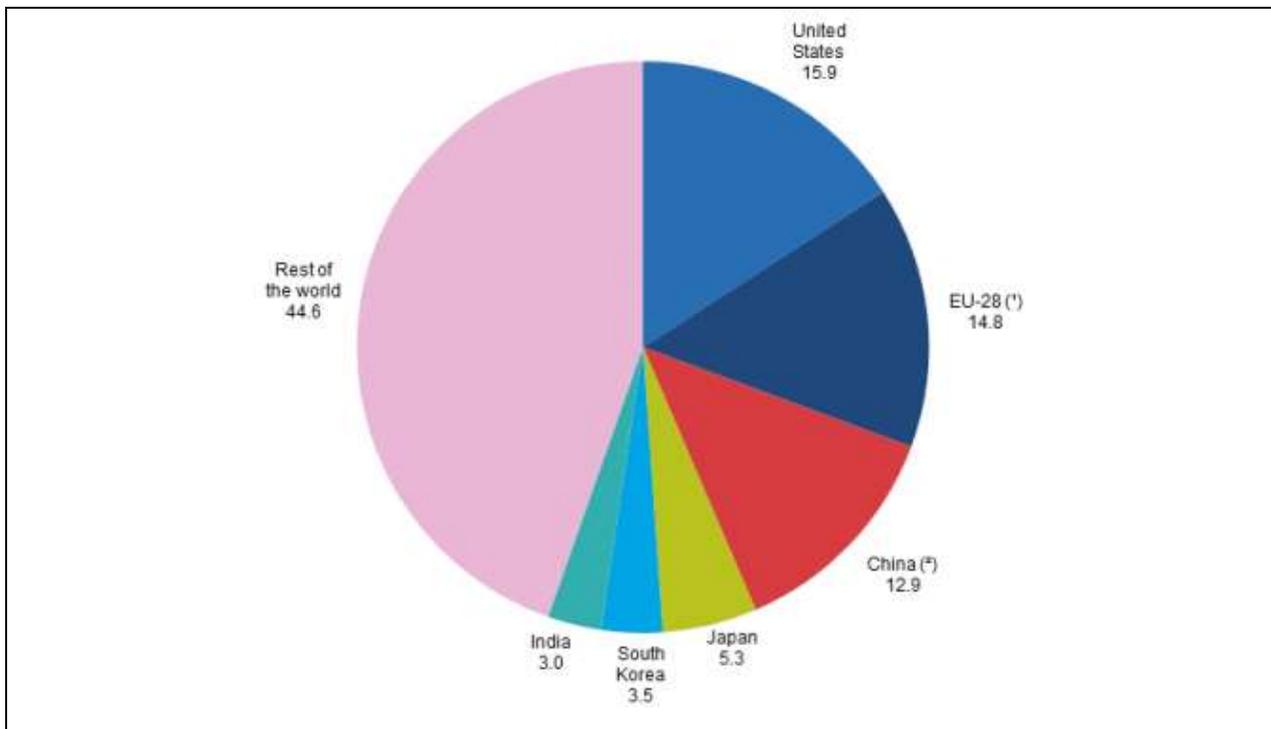
De cierta manera, la región centroamericana, no aparece dentro de los principales destinos de sus exportaciones ya que entra dentro del 45.9% del resto del mundo, para mala suerte de la región, a pesar que se unen los países, no es suficiente para aparecer dentro de los principales países receptores del comercio europeo.

Alemania fue con diferencia el mayor Estado miembro en relación con el comercio exterior de la EU-28 en 2015, contribuyendo en un 28,2 % de las exportaciones de mercancías de la EU-28 a terceros países y registrando casi una quinta parte (18,8 %)

de las importaciones de la EU-28. Los tres siguientes exportadores principales, el Reino Unido (12,9 %), Francia (10,5 %) e Italia (10,4 %), permanecieron igual que en 2014 (si bien en el caso de Francia las exportaciones fuera de la UE-28 superaron a las de Italia), y fueron los únicos Estados miembros de la UE que registraron un porcentaje de dos dígitos en las exportaciones de la EU-28. El Reino Unido (15,2 %), los Países Bajos (14,4 %), Francia (9,5 %) e Italia (8,9 %) siguieron a Alemania en tanto que los mayores importadores de mercancías procedentes de terceros países en 2015. La proporción relativamente alta de los Países Bajos se debe, al menos en parte, a la considerable cantidad de mercancías que entran en la UE a través de Rotterdam, el principal puerto marítimo de la UE. El mayor excedente comercial de mercancías de la EU-28, por valor de 179 400 millones de euros en 2015, correspondió a Alemania, seguida de Italia (33 700 millones de euros) e Irlanda (29 300 millones de euros). (Gráfica 8) (Eurostat, 2016)

Gráfica No. 8

Porcentaje de las importaciones mundiales de la UE 2014



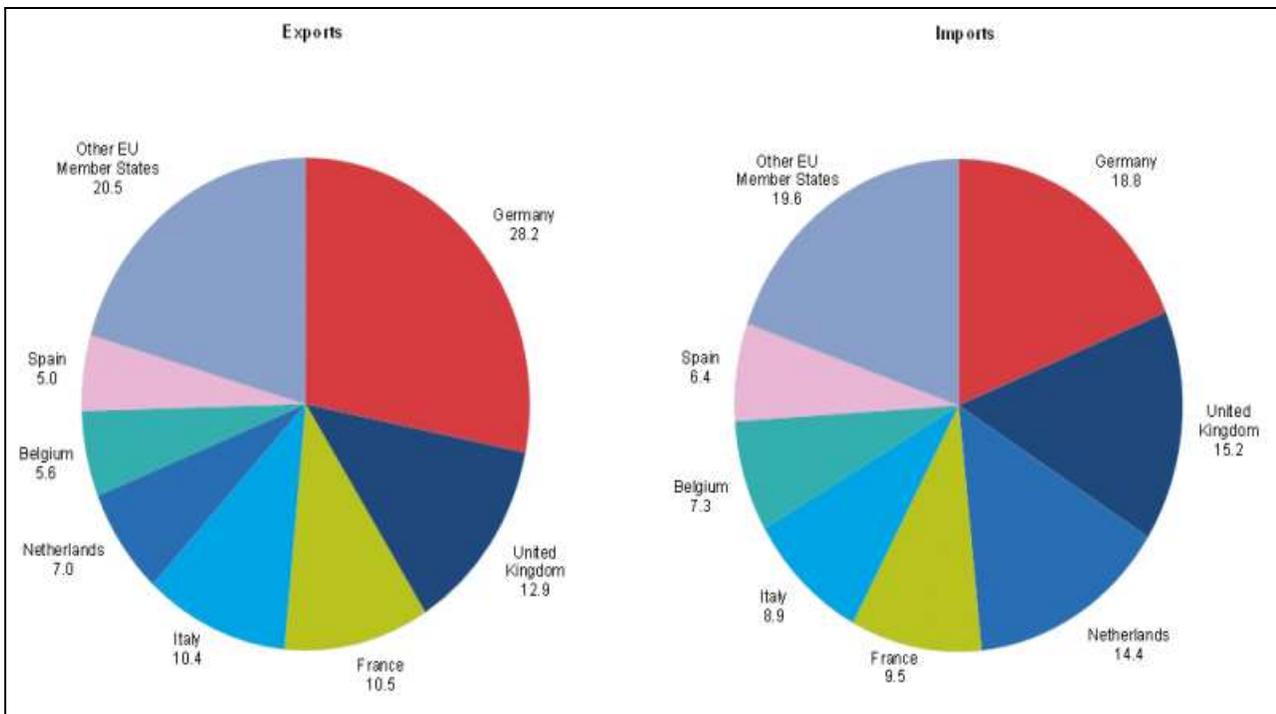
Fuente: Eurostat Statistics Explained 2015

Cómo se evidencia, sigue siendo Estados Unidos el mayor vendedor comercial de la Unión Europea, seguido de los mismos países integrantes de la UE, después le sigue china. No hay ningún país latinoamericano dentro de los primeros cinco vendedores comerciales mundiales. (Gráfica 9)

El comercio interior de la EU-28, medido por las mercancías expedidas, aumentó en un 4,7 % en toda la EU-28 entre 2014 y 2015; este fue el sexto aumento consecutivo anual desde 2009. Si se tienen en cuenta las llegadas y las expediciones juntas, los mayores aumentos en el comercio interior de la UE se registraron en Irlanda (13,4 %) y Croacia (12,3 %), mientras que Estonia (-2,7 %), Letonia (-2,1 %), Bélgica (-0,4 %) y Finlandia (-0,2 %) fueron los únicos Estados miembros de la UE que registraron una reducción del comercio interior de la UE en 2015. (Eurostat, 2016)

Gráfica No. 9
Porcentaje de las exportaciones e importaciones de la UE 2015

Fuente: Eurostat Statistics Explained



Fuente: Eurostat Statistics Explained 2015

Guatemala, es uno de los países compradores y receptores del comercio de los países de la Unión Europea, no en un porcentaje algo pero si figura dentro de los canjes comerciales. Así mismo, Alemania es el país que más compra y que mas vende, teniendo un superavit comercial bastante alto, seguido de el Reino Unido, Francia, Holanda e Italia.

Los principales productos de exportación, que los miembros de la Unión Europea más frecuentan son: Maquinaria y equipo, gasolina, productos químicos, vehículos de transporte etc. Mientras que los productos que más importan los países de la Unión Europea se encuentran: Minerales, alimentos, bebidas, tabaco, etc.

Así también, el saldo de la balanza comercial para la Unión Europea, fue positiva por cerca de 218,000 millones de euros según (Eurostat, 2016) por su parte hay que tomar en cuenta que se incrementó el comercio entre Guatemala y la Unión Europea, además de crear nuevas oportunidades de negocios con socios comerciales nuevos para el país y para Centroamérica, creando crecimiento económico bajo las normas de la Organización Mundial de Comercio.

2.6 Antecedentes del comercio internacional entre la Unión Europea y Centroamérica

Las relaciones entre los países que conforman hoy la Comunidad Europea (CE) y los del Mercado Común Centroamericano (MCC), han sido tradicionales y de gran significación. Basta recordar que el comercio exterior entre países centroamericanos, en el siglo pasado, se inicia con el Reino Unido y con Francia; así mismo, en la segunda parte del siglo XIX, son intensas –y a veces controversiales- las relaciones entre estos países y los europeos en materia de cooperación financiera y en lo que toca al desarrollo de los sistemas bancarios en los países centroamericanos.

Los primeros contactos

En septiembre de 1967, el Consejo Económico y Centroamericano –organismo rector del Mercado Común Centroamericano conforme al Tratado de Managua suscrito en diciembre de 1961- adopta una posición regional frente a la Comunidad Europea,

señalando su interés específico de intensificar las relaciones entre ambos bloques, que "...podrían ser altamente beneficiosas para ambas partes y constituirían una primera provechosa experiencia de cooperación entre movimientos regionales de integración económica". (SELA: 55-56)

Para 1972, la Comisión Normalizadora del MCCA –establecida después del conflicto bélico entre El Salvador y Honduras- acordó restablecer esos contactos. Para acelerar la cooperación económica y comercial entre ambos bloques, en mayo de 1975, en el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano se aprueba una resolución mediante la cual se reitera la importancia de ampliar las relaciones con la CE, mejorar con esa Comunidad las condiciones de comercio e intensificar los lazos de cooperación.(SELA:56)

La intensificación de las relaciones no se hizo esperar. En junio de 1976 los representantes de los organismos centroamericanos del Sistema Económico Centroamericano (BCIE) y del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) entre otros visitan la Comisión de la CE. En dicha visita se concluye que la comunidad y Centroamérica debían establecer un sistema de "diálogo permanente" sobre sus relaciones económicas y los esfuerzos futuros de integración.

En septiembre de 1978, los ministros de Economía de Centroamérica encargan a la SIECA realizar un estudio sobre las relaciones comerciales, financieras, de inversión y sobre transferencia y cooperación técnica con Europa, que permita una base adecuada para "...formular y negociar un acuerdo de cooperación con la Comunidad Europea". En abril de 1979, y a la luz de las circunstancias que atravesaba Centroamérica, se realizó en Bruselas una reunión con representantes de la comunidad y de Centroamérica. En esa oportunidad se adoptó el criterio de que no era posible realizar un esfuerzo inmediato de negociación y firma de un convenio entre ambas regiones. Sin embargo, se estableció como alternativa temporal que se constituyera un mecanismo de comunicación permanente por intermedio de los jefes de misión en Bruselas, al cual se denominó Grupo Centroamericano (GRUCA). Por su intermedio, se fueron presentando propuestas y realizando los contactos del caso, para intensificar las relaciones

económicas entre la Comunidad y Centroamérica, en tanto la situación de la región retornara a condiciones políticas más adecuadas.

A partir de 1983 y hasta fines de 1984, los países centroamericanos intensifican nuevamente sus contactos oficiales y diplomáticos con Europa, para insistir en su propósito original de establecer un acuerdo global y sustantivo de cooperación con la CE. (SELA, 1993:57)

2.7 Acuerdos formales más recientes

Como consecuencia de todos estos esfuerzos y por iniciativa de Costa Rica, la comunidad Europea y los países centroamericanos y Panamá acuerdan realizar, en presencia de los países del Grupo de Contadora y de España y Portugal, una solemne reunión de ministros de Relaciones Exteriores, que se lleva a cabo en San José, en septiembre de 1984. Allí se propusieron establecer las bases de una relación intensa y permanente entre ambos bloques y Panamá.

A partir de esta reunión inicial, quedaron formalmente establecidos los canales y formas de cooperación posibles, entre la Comunidad, Centroamérica y Panamá. A partir de esta reunión inicial, quedaron formalmente establecidos los canales y formas de cooperación posibles, entre la Comunidad, Centroamérica y Panamá. Cabe destacar que es en esta reunión de San José, en donde se reúnen por primera vez fuera del ámbito geográfico de la Comunidad Europea, los cancilleres de sus países miembros y los de España y Portugal, que en ese momento estaban en proceso de ingreso a la CE. (SELA, 1993,57)

Las reuniones de San José

Para 1984, la Comunidad abre una oficina en Centroamérica, con sede en San José, como una muestra de su “voluntad de presencia en la región”. A partir de este momento se establecen las reuniones periódicas de cancilleres de la Comunidad Europea y de los países centroamericanos y de Panamá... (...), poniendo fin al período de ausencia europea en el área. (SELA, 1993, 58)

Se han realizado ya ocho reuniones de San José. La última de ellas en Lisboa, en febrero de 1992. Entre los aspectos más importantes de estas reuniones se destacan la firma de un “Acuerdo de Cooperación entre la Comunidad Europea y los países integrantes del Tratado de Integración Centroamericana y Panamá”, suscrito en la reunión de Luxemburgo, en noviembre de 1985.

Como resultado de estas reuniones de San José, la cooperación financiera europea se ha incrementado desde 1984 de manera significativa, especialmente en apoyo del sistema regional de pagos, el fortalecimiento del BCIE, el apoyo financiero para un programa de préstamos a las pequeñas y medianas empresas, a cargo del BCIE y el apoyo para la reactivación del comercio intracentroamericano, que incluye un aporte especial para países con déficit crónicos en ese comercio, considerados países de menos desarrollo dentro de la subregión. (SELA, 1993,59)

2.8 Las relaciones comerciales, problemas básicos.

En materia comercial los resultados siguen siendo muy limitados y no se han modificado significativamente después de los acuerdos básicos de 1984 con la Comunidad Europea.

Se ha considerado que los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la CE no han sido suficientemente positivos para los países centroamericanos.

En conjunto, el comercio entre Centroamérica y la CE es profundamente desigual. Las exportaciones europeas a esta subregión no alcanzan al 1% de sus exportaciones extra regionales. Tampoco son mayores para los países miembros de la CE considerados individualmente. En conjunto, además han venido decreciendo, pues pasan de ser de un 0,09% en 1982 a un 0,07% en 1988. (SELA, 1993,61)

En cambio, para los países centroamericanos el mercado europeo es de suma importancia. En efecto, han sido de 27,2% del total de sus exportaciones en 1978 y alcanzan a 24,1% en 1988. A pesar de la contracción, significan una cuarta parte del comercio de exportación a terceros mercados. Además, una proporción muy

significativa está compuesta por productos tradicionales. Desde el punto de vista de las importaciones centroamericanas, los países europeos suministran un 15% de las mismas, indicador que se ha mantenido más o menos estable desde 1978. (SELA, 1993,62)

Entre los aspectos que han limitados las posibilidades de cambio de la situación descrita se encuentra el fenómeno de los pocos estímulos que ha significado el SGP y las preferencias “verticales” europeas a los países ACP, por medio de los Acuerdos de Yaundé primero y de Lomé posteriormente.

La comunidad en su conjunto cuenta además con normas vigentes y restricciones al comercio con terceros, de orden arancelario y de barreras no arancelarias, aun cuando muchas veces no se apliquen a los países centroamericanos. Lo mismo sucede con los requerimientos Fitosanitarios y zoosanitarios, cuya rigidez en muchos casos, o alto nivel de requerimiento en otros, imposibilitan el comercio. (SELA, 1993,62)

También es necesario indicar que muchas de las limitaciones al comercio se deben a que existen, tanto a nivel nacional como comunitario- normas para la defensa y protección del productor europeo. Es posible que estas normas no hayan sido aplicadas con rigor a productos centroamericanos, si se compara con la experiencia de otros países en desarrollo para casos de productos de similar naturaleza de los centroamericanos (SELA, 1993,62-63)

CAPITULO III

RELACIONES POLÍTICAS Y DE COOPERACIÓN ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y CENTROAMÉRICA.

Si bien es cierto, que las relaciones entre ambas regiones han dado un salto cualitativo más que cuantitativo entre ellas, en diversos temas de cooperación y política. Para la región de América latina empieza a finales de los setentas y principios de los ochentas (Caetano, 2010) más sin embargo para Guatemala dichas relaciones empiezan a partir de la Comunidad Europea en apoyo al grupo de contadora como pacificador del proceso de paz (Roett, 2001), lo que significó para nuestro país el interés de una gran potencia en cooperar, mediar, protagonizar como quiera llamarsele dentro de la inserción política y de cooperación a escala internacional. Este fue el punto preciso por el cual Guatemala crea una relación bilateral de país a bloque mucho antes de cualquier negociación comercial en Centroamérica.

Para entender como ha funcionado la política y la cooperación en el marco de ambos bloques lo dividiremos en dos partes, este consiste en la cooperación que ha proporcionado la Unión Europea y Centroamérica y por otro lado la Unión Europea y Guatemala, enfocados principalmente desde comienzos del siglo XXI hasta lo relacionado al tema y dicho sea de paso la cooperación que dejó de existir y la que está vigente.

3.1 Grupo contadora y la Comunidad Europea

La cooperación de la comunidad europea en Guatemala tiene cierta influencia dentro del proceso de negociación para lograr la paz en Centroamérica, la comunidad como observador jugó un papel fundamental y muy importante, si bien es cierto, no influyó de manera directa como actor principal si coadyuvó a lograr los objetivos propuestos. Algunas de las influencias son:

La Unión Europea quien desde 1983 en la cumbre de la Comunidad Europea realizada en Stuttgart, se propuso un acercamiento con América Latina que resolviera el deterioro en las relaciones entre ambas regiones provocado por la guerra de las Malvinas en 1982. (Roett, 2001 p. 108)

Durante los años 80's la comunidad europea se encontraba en un ambiente político agitado, hacia la comunidad latinoamericana en general, debido a que para ese entonces Gran Bretaña reclamaba las islas Malvinas, por tanto, los países latinos apoyaban a Argentina y algunos países de Europa intentaban mejorar sus relaciones bilaterales hacia la región, por lo cual empezaron algunos problemas entre la comunidad.

En coordinación con México, se propuso celebrar la primera reunión con representantes de la Comunidad Europea, dicha reunión se llamó reunión de San José, donde se iba a determinar la forma en que la Comunidad iba a contribuir al desarrollo económico y social de la región centroamericana, en apoyo al esfuerzo pacificador del Grupo Contadora. (Roett, 2001 p. 108)

Las consultas de los países centroamericanos, los de la Comunidad Europea y los del Grupo Contadora fueron institucionalizadas después de la celebración de la primera reunión en San José, Costa Rica, en 1984. Posteriormente se celebraron reuniones en Luxemburgo (1985), San Pedro Sula (1989) y Dublín (abril de 1990). (Roett, 2001)

Para el año dos mil en adelante, las relaciones entre ambas regiones, mejoraron significativamente, ya que los procesos de paz dieron fruto en la región, tomando en cuenta que los procesos de pacificación de la comunidad europea en apoyo a contadora, seguido por el grupo de los 3 fueron de vital importancia para restablecer la paz y evitar el derramamiento de más sangre en la región.

Es por ello que se instaura un modelo de apertura económica, comercial, político, y social para los integrantes del SICA, el cual empezó a reflejar aumento en el comercio con el incremento de las exportaciones y un nuevo establecimiento de preferencias arancelarias para los productos centroamericanos.

3.2 Programas, proyectos y cooperación económica entre la Unión Europea y Centroamérica

3.2.1 Programas

La UE provee una importante fuente de ayuda oficial no reembolsable. El Documento de Estrategia Regional para Centroamérica, 2007-2013 le asigna un monto indicativo de 75 millones dólares para ese período, al amparo del Instrumento Financiero de Cooperación para el Desarrollo (DCI, por sus siglas en inglés), aprobado por el Consejo Europeo en 2003, que es la principal fuente de recursos no reembolsables con que cuenta la Comisión Europea para apoyar a los países en desarrollo. Estos recursos se suman a los canalizados por los países miembros de la UE, donde España es más activo. Asimismo, se agregan a los destinados a América Latina y Centroamérica en distintos programas sectoriales y temáticos, entre los que destacan: (Mata & Cordero, 2009 p. 34)

- ✓ AL-INVEST. Proporciona apoyos a pequeñas y medianas empresas que operan internacionalmente y se interesan en invertir en América Latina.
- ✓ ALFA. Promueve la cooperación en educación superior.
- ✓ URB-AL III. Establece vínculos entre ciudades europeas y latinoamericanas.
- ✓ ALURE. Fomenta la óptima eficiencia y racionalidad en el uso de energía.
- ✓ @LIS II. Impulsa el uso de tecnologías de la información (IT) y busca reducir la brecha digital.
- ✓ Alβan. Orientado también a apoyar la cooperación en educación superior.
- ✓ OBREAL. Concebido como un observador de las relaciones entre Latinoamérica y la UE, apoya a ONG especializadas en los problemas regionales y sectoriales que atañen a las políticas públicas.
- ✓ EUROSociAL. Dotada con 30 millones de euros para el período 2004-2009, apoya a gobiernos en la formulación e instrumentación de políticas sociales, con énfasis en los temas de salud, educación, administración de justicia, empleo y política fiscal.

- ✓ COPOLAD. Es un programa de cooperación asociación entre la Unión Europea y América Latina , con el objetivo de mejorar la coherencia , el equilibrio y el impacto de las políticas de drogas , a través del intercambio de experiencias mutuas , la coordinación biregional y la promoción de la multisectorial , respuestas integrales y coordinadas .

Cabe mencionar que los programas creados durante 2007-2013, los que actualmente todavía están en funcionamiento para Centroamérica son AL-INVEST por medio de Agexport, URB-AL III, @LIS II, y EUROSociAL COPOLAD, funcionan por medio de la comisión europea radicada en Guatemala.

El programa más reciente de cooperación es el llamado Becafer, estas están orientadas a la formación y capacitación técnica que facilita su inserción laboral en los sectores de call center, tecnologías de la información y logística. (Mineco, 2016)

Las becas son el producto de la alianza entre Agexport, la Universidad Galileo, el Intecap y el Ministerio de Economía, financiado por la Unión Europea. Esta actividad fue llevada a cabo en mayo de 2016 y octubre del mismo año en el expocenter del Hotel Grand Tikal Futura.

Proyectos

Los proyectos para América Latina por su diseño estructural hacia el continente son aplicables para Centroamérica, estos, son por áreas de las cuales la Unión Europea ha considerado prioritarias para su desarrollo, aplicación y efectividad. Por consiguiente veremos a continuación los más importantes:

3.3 La cooperación en América Latina – Centroamérica --

COPOLAD (Programa de Cooperación en Políticas sobre Drogas) es un programa de cooperación y asociación entre la Unión Europea y América Latina , con el objetivo de mejorar la coherencia , el equilibrio y el impacto de las políticas de drogas, a través del

intercambio de experiencias mutuas , la coordinación biregional y la promoción de la multisectorial , respuestas integrales y coordinadas . (EuropeanCommission, 2016)

En el año 2014 se aprobó que el programa, COPOLAD se ampliara para el período (2016-2019). En la segunda fase, la contribución de la UE ascendió a 10 millones de Euros

- COPOLAD I (2010-2015)
- COPOLAD II (2016-2019)

Proyectos de migración

El proyecto de migración de la UE - CELAC tiene como objetivo reforzar el diálogo y la cooperación entre la UE y América Latina y el Caribe (ALC), y en el establecimiento de modelos de gestión de las políticas de migración y desarrollo.

3.3.1 Al buen gobierno, la responsabilidad y la equidad social

EUROsociAL

El refuerzo de la responsabilidad y la capacidad de las instituciones y administraciones públicas para prestar servicios públicos de alta calidad.

El costo total del programa de 40.35 Millones de Euros es financiado por la Unión Europea. (EuropeanCommission, 2016)

- EUROsociAL II (2004-2008)
- EUROsociAL (2010-2014)

@LIS 2

Alianza para la Sociedad de la Información 2 - es un programa de la UE destinado a la promoción de la sociedad de la información y la lucha contra la brecha digital en América Latina tenía un presupuesto de 31,25 Millones de Euros, con la financiación

de la Comisión Europea de 22 millones de Euros. El programa se inició en octubre de 2008, y terminó en el primer semestre de 2013. Se trataba de 18 países de América Latina. (EuropeanCommission, 2016)

- @LIS (2003-2007)
- @LIS 2(2009-2013)

URB -AL III

Pretende reforzar la cooperación regional con América Latina. Se ha contribuido a aumentar el nivel de cohesión social entre los gobiernos locales, regionales y provinciales en América Latina.

La UE contribuyó a la fase III con 50 millones de Euros para 21 proyectos.

- URB-AL I, II (1994-2007)
- URB-AL III (2008-2013)

3.3.2 El crecimiento inclusivo y sostenible para el desarrollo humano

AL-INVEST

Desde 1994, ha sido un programa insignia de la cooperación de la UE con América Latina. El programa promueve el crecimiento inclusivo y tiene como objetivo crear oportunidades a través de facilitar la internacionalización de miles de estadounidenses pequeñas y medianas empresas (PYME Latina), en colaboración con sus socios europeos. (EuropeanCommission, 2016)

En general, la contribución de la UE al programa ascendió a 50 millones de Euros (83 % del coste total).

Cooperación económica

Cabe mencionar que la UE consideró tres sectores prioritarios de intervención:

(Mata&Cordero, 2009 p. 25)

- a) Apoyar el proceso de integración,
- b) Fortalecer la sociedad civil en la integración,
- c) Reducir la vulnerabilidad y mejoramiento del manejo ambiental.

De los casi 75 millones de euros asignados al área para ese período, unos 40 millones (53%) se canalizaron al apoyo del proceso de integración, en contraste con 5% aplicado a este fin en la etapa anterior. -Entre los principales proyectos asignados en este período, se destacan:

a) Proyecto de Unión Aduanera (8 millones de euros). Apoyo a través de la SIECA, a la construcción del Sistema de Información Aduanero Unificado de Centroamérica (SIAUCA) y a la Escuela Centroamericana Aduanera y Tributaria (ECAT) con sede en San Pedro Sula, Honduras.

b) Programa de Apoyo a la Integración Centroamericana (PAIRCA) (15 millones de euros). Apoyos al fortalecimiento de la Secretaría General y del Comité Consultivo del SICA, a la reforma de la Corte de Justicia Centroamericana y del Parlamento Centroamericano (PARLACEN).

c) Programa de Apoyo y Aplicación de Políticas Comunes Centroamericanas (ADAPCCA) (10 millones de euros). Formulación e implementación de políticas en áreas como la sanitaria y fitosanitaria, normas y estándares, políticas de servicios e inversión, derechos de propiedad intelectual, política de competencia y resolución de controversias. Apoyos adicionales al proyecto de Unión Aduanera.

d) Programa Regional para la Reducción de la Vulnerabilidad y el Manejo Ambiental (20 millones de euros). Recursos para desarrollo institucional y de recursos humanos y para un programa piloto de manejo de agua.

e) Programa Multianual para la Democracia y los Derechos Humanos en Centroamérica (PPDDHAC) (11 millones de euros), a través del Centro para la Justicia y el Derecho Internacional (CEJIL) y el Instituto de Derechos Humanos (IDDH).

3.4 Relaciones políticas y cooperación económica entre la Unión Europea y Guatemala del año 2013 en adelante.

Las relaciones políticas bilaterales entre ambos actores internacionales ha tenido gran apoyo en varios temas, seguridad, justicia, empleo, educación, integración etc., por lo cual existen varios actores nacionales de los cuales administran y ejecutan la cooperación otorgada por la unión europea.

La UE combina diferentes tipos de cooperación económica en forma de apoyo a los países necesitados. Proporciona financiación en forma de subvenciones para apoyar proyectos y organizaciones que fomentaban sus objetivos de desarrollo. También ofrece contratos públicos y proporciona apoyo presupuestario y sectorial. Algunas subvenciones a entidades no estatales que ha otorgado la unión europea desde el año 2012-2013 han sido las siguientes:

Grafica No. 10

PROYECTOS EN CURSO UE-GUATEMALA

ENTIDADES NO ESTATALES

Nombre del Proyecto	Entidad a cargo	Monto asignado en Euros	Fin de la ejecución del proyecto
Programa de Apoyo a la Seguridad y la Justicia en Guatemala (SEJUST)	ICMSJ	20,000,000	02/11/2016
Fortalecimiento de la Lucha contra la Impunidad Ambiental y la Protección de los Defensores de Derechos	CALAS	150,000.00	29/01/2016

Humanos Ambientales en Guatemala			
Promoción del Acceso a la Justicia a través del Centro de Asistencia Legal Anticorrupción - ALAC-	ACCION CIUDADANA	134,038.84	31/01/2016
Organización y fortalecimiento de la red de productores y productoras de café y miel de Huehuetenango, certificados en el comercio justo y solidario, una estrategia para concertar e impulsar el desarrollo económico y social	ASOCIACION DE COOPERACION AL DESARROLLO INTEGRAL DE HUEHUETENANGO	400,000.00	31/01/2017
Apoyo al diálogo social para el trabajo decente	Asociación de Investigación y Estudios Sociales - ASIES-	338,293.02	30/06/2018

Elaboración Propia. Fuente: Página oficial de la Unión Europea en Guatemala.

Gráfica No. 11

PROYECTOS EN CURSO UE-GUATEMALA

ENTIDADES ESTATALES

Nombre del Proyecto	Entidad a cargo	Monto asignado en Euros	Fin de la ejecución del proyecto
Proyecto de facilitación de la participación de Guatemala en el proceso de integración regional y en el Acuerdo de Asociación entre CA y la UE (AdA-Integración)	MINEX	6,800,000	17/04/2017
Programa de Generación de Empleo y Educación Vocacional para Jóvenes en Guatemala	MINECO	12,000,000	05/08/2018
Programa de Apoyo a la Sostenibilidad de la Pequeña Agricultura Campesina ASPAC	MAGA	21,100,000	12/12/2018

Elaboración Propia. Fuente: Página oficial de la Unión Europea en Guatemala.

Los anteriores, son solo algunas entidades de los cuales el Estado de Guatemala ha recibido fuerte suma de dinero en cooperación para el desarrollo de proyectos, así mismo, existen otras entidades que canalizan la cooperación para el desarrollo de las instituciones de las cuales algunas veremos en el siguiente capítulo.

Dentro de las relaciones políticas entre la Unión Europea y Guatemala existen diversos proyectos y programas que son financiados a través de la cooperación económica, algunos de los más importantes según las áreas en que se especializan están:

3.5 Relaciones políticas y cooperación internacional

Guatemala mantiene relaciones comerciales muy extensas con la Unión Europea que abarcan el diálogo político, un amplio programa de cooperación y un régimen comercial favorable. Además, la UE ha sido un actor internacional importante en apoyo de la aplicación de los Acuerdos de Paz en Guatemala.

La cooperación internacional ha tenido una gran incidencia en Guatemala desde la firma de los Acuerdos de Paz en 1996, a pesar de que los países donantes no siempre han coordinado bien sus acciones. Durante el período 2002-2006, se estima que el monto de la cooperación internacional con Guatemala asciende a unos US\$ 2.6 billones (incluyendo los préstamos). La UE ha aportado US\$456 millones (US\$281.5 millones de los estados miembros y US\$174.5 millones de la Comisión Europea). (Comisión Europea, 2007 p. 18)

Según la página oficial de la Unión Europea en Guatemala (Unión Europea , 2016) la cooperación de la Comisión Europea está constituida principalmente por la llamada cooperación bilateral, canalizada a través del Gobierno y las instituciones del Estado. Sin embargo, Guatemala se beneficia también de programas regionales para América Central y para América Latina, así como de programas temáticos canalizados generalmente a través de actores no estatales.

- *Gobernanza, democracia, derechos humanos y apoyo a las reformas económicas e institucionales*
- Apoyo a la Gestión Presupuestaria en Guatemala
- Asistencia Técnica para el proyecto de Apoyo a la Gestión Presupuestario en Guatemala
- Fortalecimiento a las finanzas municipales como herramienta de desarrollo local
- GuateJoven Expresa Propone y participa
- Participación sindical en el diálogo social a nivel departamental para un desarrollo social incluyente y sostenible en Guatemala
- Programa de Apoyo a la Seguridad y Justicia en Guatemala
- Proyecto de Apoyo a la CICIG
- Proyecto Pena de Muerte y Derechos Humanos

Comercio e integración regional

- Instrumento de Apoyo a la participación de Guatemala en el proceso de Integración Regional y en el Acuerdo de Asociación

Infraestructuras, comunicaciones y transportes

- Salud Sexual y Reproductiva para las Mujeres Indígenas de las regiones más pobres, marginadas y vulnerables de Guatemala

Agua y energía

- Aguas Compartidas: Acciones de la Política Pública Local Trinacional para el Manejo Integral y Compartido del Recurso Hídrico
- Ciudad Limpia: Manejo Integral de Residuos Sólidos Urbanos en El Trifinio Centroamericano.

Cohesión social y empleo

- Asistencia Técnica al Programa de Fortalecimiento Institucional del Sector Juventud en Guatemala
- Diálogo estratégico sobre Trabajo Decente y Economía Informal
- Economic Literacy and Budget Accountability for Governance: Contributing to Public accountability and Transparency in Brazil, Guatemala and Nicaragua
- Incidencia jurídica y política
- Inclusión social, cultural, educativa y empoderamiento de las personas con sordo ceguera y retos múltiples en la sociedad guatemalteca, contribuyendo a la reducción de la pobreza
- Institutional Strengthening of the Youth Sector in Guatemala
- Programa de Generación de Empleo y Educación Vocacional para Jóvenes en Guatemala
- Redes de Comercio Solidario y Gestión Ambiental para la Promoción del Crecimiento Económico en Comunidades Rurales Indígenas

Desarrollo humano

- Ciudadanía y participación local de las mujeres indígenas en Guatemala
- Consolidación de la formación técnica y la participación en espacios públicos de los y las jóvenes de las zonas marginales de Ciudad de Guatemala y promoción de la inserción socio laboral e integración dentro de su comunidad
- Consolidación de un modelo de atención de salud incluyente de primer nivel en tres distritos, con carácter piloto, para la incidencia política en el sistema de salud

Desarrollo rural, planificación territorial, agricultura y seguridad alimentaria

- Mejora de los medios de vida de los pequeños productores en los departamentos de Quiché, Totonicapán, Alta y Baja Verapaz
- Organización comunitaria y desarrollo socio económico y sostenible de los Pueblos Ixiles
- Organización y fortalecimiento de la red de productores y productoras de café y miel de Huehuetenango
- Programa de Apoyo al Plan Estratégico de Seguridad Alimentaria y Nutricional de Guatemala.
- Proyecto de Desarrollo Local y Rural en Guatemala
- Seguridad alimentaria, políticas y nuevos modelos de negocios entre pequeñas/os productores y mercados en tres contextos de América Latina

Medio ambiente y gestión sostenible de los recursos naturales

- Conservación de Bosques y Desarrollo Comunitario Sostenible para la mitigación del cambio climático
- Fortalecimiento de la red de Organizaciones de Floristería Comunitaria Ut'z Che', para su participación más efectiva en políticas de apoyo a la gestión forestal comunitaria y la agricultura campesina sostenible en Totonicapán y El Quiché, así como a nivel nacional
- Gestión ambiental sostenible, democrática y participativa en la Mancomunidad Frontera del Norte

CAPITULO IV

RONDAS DE NEGOCIACIÓN PARA LOGRAR EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN, Y SU ENTRADA EN VIGENCIA PARA GUATEMALA.

4 ¿Que es el acuerdo de asociación?

La firma del Acuerdo UE-CA es el resultado de una relación iniciada entre ambas regiones hace más de dos décadas, en el marco de las negociaciones de los acuerdos de paz de Centroamérica en los años 80 y que ha ido evolucionando y diversificándose con el tiempo, adaptándose a las diferentes circunstancias históricas.

El AdA es una evolución de los tradicionales tratados de libre comercio, porque se implementan pilares de negociación, además del pilar comercial, es decir, comparte su estructura del tratado a ir más allá y no enfocarse en un tema comercial, esto como parte de la nueva era de las negociaciones de la UE hacia el exterior.

Para lograr el AdA fue necesario un mandato de negociación, promulgado por la comisión europea y aprobado por el consejo de la UE, con el cual se autorizaba el inicio de las negociaciones.

El proceso de las negociaciones se establece de acuerdo a la forma de trabajo de los integrantes del SICA y la UE para ello según Henry Morales, (Morales, 2008) doctor en Economía con especialidad en Economía del Desarrollo y Relaciones Internacionales indica que:

“El proceso de negociación está dinamizado por un coordinador por región, que para el caso de Centroamérica, la vocería es rotativa de acuerdo al país que le corresponda cada Ronda de Negociación. Cada país centroamericano tiene dos negociadores, uno para la parte comercial y otra persona para los temas de diálogo político y cooperación.”

El proceso de negociación para el caso de Centroamérica pasó por tres niveles de coordinación: Según Morales indica que:

“el Nacional, que contempla los aspectos propios de cada país con relación al proceso (Cancillerías y Ministerios de Economía); el Regional Centroamericano, en donde el rector de las negociaciones es el Consejo Intersectorial de Ministros de Relaciones Exteriores y de Integración Económica Centroamericana (aquí se consensuan las posiciones como región previo a cada Ronda de trabajo); y el Interregional, que son las rondas de negociación entre los negociadores de las dos regiones”.

Si bien es cierto, que dicho acuerdo, es más que un tratado comercial bilateral, operativamente tradicional en su formulación y desarrollo, el AdA contiene más la parte comercial, sin embargo, el tinte diferente o el plus que da otra arista a su estructura son los pilares, el político y el de cooperación, centrandose en lo que siempre ha colaborado la UE, a través de donaciones, becas, servicios, inversiones, migración entre otras cosas.

De la misma manera el mismo autor nos menciona:

“...(...) En el tema Ámbito Comercial participaron principalmente funcionarios de los Ministerios de Economía o Comercio, así como representantes del Sistema de Integración Económica de Centro América –SIECA-. De parte de la Unión Europea la instancia negociadora fue la Comisión Europea (Jefe Líder de Negociación fue el Director General –adjunto de Relaciones Exteriores: Tomás Duplá del Moral) y un Jefe de Negociación para el componente Comercial (Director General –adjunto- de Comercio). Hubo un equipo técnico y político acompañando cada ronda. En cada ronda pudieron participar activamente representantes de los Estados miembros cuando fue requerido en su momento.”

Es por ello que el análisis de las rondas de negociación en cuanto a su formulación y objetivos logrados los más importantes son los siguientes:

La Unión Europea por su parte incluyó tres cláusulas obligatorias para los países centroamericanos: No proliferación de armas nucleares, lucha contra el terrorismo y crímenes de nivel internacional, de la Corte Penal Internacional, a lo cual Guatemala expresó su aceptación conjunto con los países centroamericanos y estos respondieron con necesidades de financiamiento para cumplir con los compromisos.

Se amplía las áreas de cobertura social, para temas como desarrollo social, empleo, educación en derechos humanos y cultura de paz, genero, pequeñas y medianas empresas.

Se logró discutir los temas propuestos por Guatemala y Centroamérica respecto de los productos que no que se encuentran amparados bajo los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias, para lo cual los productos que se lograron incorporar fueron el etanol y los camarones, obteniendo un mejor tratamiento arancelario preferencial.

Se logró dejar plasmado el interés de Centroamérica en que la cooperación es uno de los medios para la implementación de los objetivos derivados del Acuerdo y que ésta comprende asistencia técnica y apoyo financiero. Es aquí los derivados de la cooperación económica para distintos programas de desarrollo social-comercial.

Guatemala y el resto de países centroamericanos propusieron enfatizar la negociación hacia los productos que más le interesa exportar, por ende, Guatemala presenta en el tema de reglas de origen los productos textiles, algunos productos agrícolas, así como de una cuota flexible para la utilización de insumos y materias primas importados de la UE.

Otro logro importante para Guatemala fue negociar los aranceles y la inserción de los productos no tradicionales para nuevos mercados en la Unión Europea, ya que fue el componente comercial de sumo interés exportador para Guatemala.

La región centroamericana logró ampliar los plazos de desgravación arancelaria de 10 años a 15 años para productos del sector industrial demandados de la Unión Europea, mientras que el contingente de exportación de los productos de Guatemala se desgrava en un plazo de 10 años para la mayoría de las mercancías.

El jefe negociador para Centroamérica Roberto Echandi, enfatizó en la IV ronda celebrada lo siguiente:

“se lograron los tres objetivos de esta ronda: primero, un apoyo político por parte de la Unión Europea para hacer los mejores esfuerzos con miras a cerrar la

negociación comercial en el primer semestre de este año; segundo, un avance significativo en la negociación de los textos normativos en los tres pilares del Acuerdo; y tercero, un sólido paso hacia la concreción de la negociación de acceso al mercado en bienes”.

El comentario anterior es en general, lo que se esperó de cada negociación realizada entre las dos partes, tanto de las mesas técnicas como de los grupos y subgrupos que aportaron en cada una de las rondas y es importante mencionar que el proceso de negociación se rigió por el principio de que “nada está acordado hasta que todo esté acordado”.

Un componente que llama mucho la atención es el de servicios ya que se abren las puertas para las empresas europeas para poder licitar proyectos de construcción e inversión, así también, el tema comercial, es uno de los más tratados ya que abordan mas temas comerciales.

Dentro de las rondas de negociación cabe resaltar lo que se manifestó por parte de un integrante del equipo que tuvo participación en el desarrollo de la séptima ronda; el diputado Walter Félix, (Congreso de Guatemala, 2010) indica que el *“interés primordial de la Unión Europea (...) con Centroamérica es la apertura de mercados... (...) se evidencia mayor énfasis en el pilar comercial”*. Lo anterior es totalmente cierto ya que el contenido del AdA en su estructura es mucho más comercial.

El sustento legal del AdA en Guatemala fue aprobado por el congreso de la República de Guatemala con el Decreto número 2-2013, (DCA, 2013) en el cual se aprobó el Acuerdo de Asociación entre Centroamerica y la Unión Europea, declarado de urgencia nacional el 13 de junio de 2013. Esto como resultado de la reunión de jefes de Estado y de gobierno del SICA en Tegucigalpa, Honduras. Al acuerdo también se le conoce como la declaración de Madrid del año 2010.

El Acuerdo de Asociación marca una nueva etapa en las relaciones entre la Unión Europea y Centroamérica. Es un acuerdo único en su género, por ser el primero que se establece de región a región hasta el año 2016, abarcando todos los aspectos claves de las relaciones bi-regionales: el diálogo político, la cooperación y el comercio. Este

enfoque integral sienta las bases para una asociación estratégica que va mucho más allá de un tratado comercial y que ayuda a consolidar el proceso de integración centroamericana. (Unión Europea, 2016)

Un segmento general que da la idea del AdA en su negociación es en síntesis, un tratado de negociaciones en los cuales prevalecen los intereses Europeos y Centroamericanos, buscando obtener cuotas de importación y exportación sumamente bajas en cuanto a los aranceles, así como de obtener el mayor beneficio del producto del cual su oferta exportadora tenga mayor demanda comercial.

Así entonces el AdA es un instrumento comercial que está enfocado en la ampliación y mejoramiento del Comercio Internacional con la Unión Europea, en donde los exportadores guatemaltecos, reales y potenciales, tienen la oportunidad de beneficiarse de las oportunidades de negocios que les puede representar. (Mineco, 2016)

“En 2011, el comercio bilateral de mercancías entre Centroamérica y la Unión Europea fue de un valor de 8.500 millones de dólares. Se espera que los flujos de comercio se incrementen significativamente tras la entrada en vigor del AdA.” (Unión Europea, 2016)

En síntesis, el AdA es un acuerdo biregional comercial, político y de cooperación, en donde sobresale más el comercio como forma de operar ya que es el principal objetivo de ambas regiones y de mayor contenido en su estructura.

Estados firmantes del Acuerdo de Asociación.

Tabla 1

Países europeos que conforman el acuerdo de asociación con Centroamérica	
El Reino de Bélgica	El Gran Ducado de Luxemburgo
La República de Bulgaria	Hungría
La República Checa	Malta
El Reino de Dinamarca	El Reino de los Países Bajos

La República Federal de Alemania	La República de Austria
La República de Estonia	La República de Polonia
Irlanda	La República Portuguesa
La República Helénica	Rumanía
El Reino de España	La República de Eslovenia
La República Francesa	La República Eslovaca
La República Italiana	La República de Finlandia
La República de Chipre	El Reino de Suecia
La República de Letonia	El Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte
La República de Lituania	

Elaboración Propia. Fuente: Acuerdo de Asociación PDF

Tabla 2

Países centroamericanos que conforman el acuerdo de asociación con la Unión Europea

La República de Costa Rica	La República de Honduras
La República de El Salvador	La República de Nicaragua
La República de Guatemala	La República de Panamá

Elaboración Propia. Fuente: Acuerdo de Asociación PDF

4.1 Desarrollo del proceso de negociación.

Si bien es cierto, las reuniones de San Jose, sirvieron para que ambas regiones fortalecieran las relaciones de cooperación, estas, tambien sentaron las bases para mas adelante estrechar mas fuerte las relaciones comerciales, economicas y políticas entre las dos regiones. Para comprender mejor el desarrollo de las negociaciones, se

trabaja en forma cronológica de los eventos hasta llegar a la firma del Acuerdo de Asociación..

En la Cumbre Iberoamericana, celebrada en Lima, Perú, el 23 y 24 de noviembre de 2001, los Presidentes de Centroamérica y de España, emitieron una “Declaración de las Repúblicas Centroamericanas y de España”, en la cual manifiestan la necesidad de trabajar intensamente en la preparación de la II Cumbre Unión Europea – América Latina y el Caribe, para que sea posible obtener un mandato de inicio de las negociaciones para crear una zona de libre comercio entre Centroamérica y la Unión Europea, más allá del SGP. (SIECA, 2016)

4.1.1 Año 2002 - 2003

En el año 2003, se lleva a cabo en Roma (Italia) el 25 de febrero, la declaración de Roma sobre la armonización, que básicamente consiste en: “reafirmar los compromisos, para erradicar la pobreza, lograr un crecimiento económico duradero y promover un desarrollo sostenible (...) aumentar la eficacia de la asistencia para el desarrollo y contribuir así a alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio. (Declaración de Roma, 2003) Por consiguiente el Estado de Guatemala participó como asociado al foro, de ahí surge entonces la obligación fortalecer los lazos de cooperación entre países receptor y donadores de capital al desarrollo.

4.1.2 Año 2004 - 2006

Durante la Cumbre UE- América Latina y el Caribe, celebrada en mayo de 2002, la UE y seis países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) acordaron negociar el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, el cual fue suscrito el 15 de diciembre de 2003, en Roma, Italia. (Declaración de Roma sobre la armonización). (OEA, 2016)

Hay que recordar que durante esta cumbre, fueron presentados varios temas por parte de los países donantes de cooperación económica hacia los receptores, ya que se dijo en dicha cumbre de forma parafraseada que: se está dando cooperación pero no se ven los resultados. Por tanto se fijan metas, plazos y fechas para lograr los objetivos

propuestos, y estos objetivos son incluidos en los objetivos de desarrollo del milenio de la Organización de las Naciones Unidas.

Siguiendo el tema, en la realización del marco de la III Cumbre entre la UE-América Latina y el Caribe, que tuvo lugar en Guadalajara en mayo de 2004, ambas regiones lanzaron un mecanismo de evaluación conjunta con el objetivo de examinar el proceso de integración económica regional centroamericano, como paso previo al inicio de las negociaciones para un acuerdo de asociación. Para dar cumplimiento a esta decisión, las autoridades de Centroamérica y la Unión Europea se reunieron el 19 de enero de 2005 en Bruselas, Bélgica, en ocasión de la XIII Comisión Mixta UE-Centroamérica y definieron los objetivos y metodología para llevar a cabo esta fase de valoración conjunta, incluido el formato de trabajo, los criterios a valorar y el calendario de reuniones. Adicionalmente, las partes acordaron crear un grupo de trabajo conjunto ad-hoc que se encargaría de llevar a cabo los trabajos técnicos de la fase de valoración y se reuniría al menos tres veces al año. El compromiso de concluir un acuerdo de asociación comprehensivo fue reiterado por las partes durante la Cumbre UE-Centroamérica realizada en Viena, Austria, en mayo de 2006. (OEA, 2016)

4.1.3 Año 2007 – 2010

La Unión Europea y Centroamérica lanzaron negociaciones de un acuerdo de asociación durante las reuniones celebradas en Bruselas entre el 28 y 29 de junio de 2007. La primera ronda de negociaciones tuvo lugar del 22 al 26 de octubre de 2007 en San José, Costa Rica. La segunda ronda de negociaciones se llevó a cabo entre el 22 y el 29 de febrero de 2008 en Bruselas, Bélgica. La tercera ronda de negociaciones se inició el 14 de abril de 2008 en El Salvador. La cuarta ronda de negociaciones se llevó a cabo del 14 al 18 de julio en Bruselas. Los países celebraron la V ronda de negociaciones entre el 6 y el 10 de octubre de 2008. La VI ronda de negociaciones tuvo lugar en Bruselas, Bélgica del 26 al 30 de enero de 2009. (OEA, 2016)

Los negociadores comerciales de los países centroamericanos y de la Unión Europea se reunieron el 03 de febrero de 2010 en una reunión informal de tres días, en la que acordaron un calendario de trabajo con vistas a cerrar un acuerdo de asociación en

mayo. La VII ronda de negociaciones se realizó en Bruselas del 22 al 26 de febrero con Panamá como observador. Panamá anunció oficialmente su intención de incorporarse a las negociaciones.

Negociadores centroamericanos y de la Unión Europea llevaron a cabo una nueva ronda de reuniones técnicas en Bruselas, del 22 al 26 de marzo de 2010. En la misma ciudad, del 26 al 28 de abril de 2010, se llevó a cabo una nueva serie de negociaciones. Las mismas, concluyeron en Madrid, en mayo de 2010, en el marco de la Cumbre de América Latina - Caribe y la Unión Europea. (OEA, 2016)

Un aspecto muy importante a tomar en cuenta es que al inicio de las negociaciones entre ambas regiones, Panamá no estaba inmerso ni involucrado directamente como parte del tratado, éste estaba únicamente como observador, y fue hasta la séptima ronda de negociaciones que participó como parte del AdA y por ende como parte del Sistema de Integración Centroamericana, únicamente que esto lo hizo y fue anunciado antes de ser parte del Acuerdo de Asociación.

4.1.4 Año 2011 - 2013

El 08 de febrero de 2011, en Bruselas, durante la XVI reunión de la Comisión Mixta entre Centroamérica y la Unión Europea, se discutió como avanzar en la conclusión del acuerdo. El 22 de marzo de 2011, en Bruselas, habiéndose concluido la revisión legal de los textos, el acuerdo de asociación fue inicializado por ambas partes. El 25 de octubre de 2011, la Comisión Europea revisó y aprobó el acuerdo, cumpliendo la primera etapa del proceso de firma, En la siguiente etapa, el Consejo de la Unión Europea, revisa a su vez el acuerdo y autoriza su firma. (OEA, 2016)

Otro aspecto importante que vale la pena mencionar es que una vez acabadas las rondas de negociaciones entre ambas regiones, el contenido de mayor participación en las rondas fue el comercial, y la mayor parte del acuerdo de asociación en su contenido es comercial, así mismo, las condiciones en las que fueron llevadas a los órganos

correspondientes de aprobación, fue por el lado de la Unión Europea más rápido que en Centroamérica.

Las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea (UE) y Centroamérica (CA) concluyeron en mayo del 2010. El Acuerdo fue firmado el 29 de junio del 2012 en Tegucigalpa, Honduras. El 11 de diciembre del mismo año fue ratificado por el Parlamento Europeo. El pilar comercial del Acuerdo entra en vigor una vez que finalice el procedimiento legislativo en las asambleas nacionales de Centroamérica. (Unión Europea, 2016)

Tabla 3

Rondas de negociación del Acuerdo de Asociación		
Centroamérica - Unión Europea		
Fecha	Ronda	Lugar
22-26 Octubre 2007	I Ronda	San José, Costa Rica
25-29 Febrero 2008	II Ronda	Bruselas, Bélgica
14-18 Abril 2008	III Ronda	San Salvador, El Salvador
14-18 Junio 2008	IV Ronda	Bruselas, Bélgica
06-10 Octubre 2008	V Ronda	Guatemala, Guatemala
26-30 Enero 2009	VI Ronda	Bruselas, Bélgica
30/03 - 01 Abril 2009	VII Ronda	Tegucigalpa, Honduras
22-25 Febrero 2010	VIII Ronda	Bruselas, Bélgica
18 de Mayo de 2010	Cierre de Negociaciones	Madrid, España
22 de Marzo de 2011	Inicialización del Acuerdo	Bruselas, Bélgica
25 de Octubre de 2011	La comisión europea revisa y aprueba el AdA	

Elaboración Propia Fuente: OEA, Sice.

Para los países centroamericanos las rondas de negociación fueron representadas por sus enviados, estos puestos en escala diplomática son llamados: Embajadores, Directores generales adjuntos de comercio, Jefes Negociadores; estos a su vez son los encargados de velar por los mejores y más altos intereses de su cuerpo de representación.

Estos enviados, están dentro del grupo negociador representante al país en función, cada reunión presenta bastantes horas de trabajo, dialogo, posturas, inclinaciones, e interpretaciones distintas con el objetivo de lograr acuerdos de interés común para todos, más sin embargo para lograr llegar a un acuerdo es necesario tomarse el tiempo necesario y prestar toda la atención posible, como expertos en la materia. Estas negociaciones son llevadas a cabo en lapsos de tiempo tardíos, semanas, meses, años, sin tomar el tiempo de ratificación en sus distintos órganos legislativos.

Cada una de las rondas osciló entre dos a tres meses y para el total de las negociaciones el tiempo duró aproximadamente dos años y siete meses a partir de la primera ronda de negociación al cierre de negociaciones, sin tomar en cuenta la firma, ya que para eso es otro tema.

Existió una duración de casi un año por parte de la unión europea en iniciar el proceso para revisar y aprobar el AdA con el visto bueno de la comisión europea, como parte de la primera etapa, no sin antes, pasar por un proceso jurídico-lingüístico (revisión y traducción a los 21 idiomas oficiales de la UE) para poder ser firmado y luego pasarlo al órgano legislativo, para poder ratificarlo y por ende entrar el AdA en vigencia para la comunidad europea.

Existió cerca de un año y dos meses para poder aprobar a través del parlamento europeo el AdA y cerca de seis meses para que este pudiera entrar en vigencia en toda la región.

En lo que concierne a Centroamérica, éste se lleva a cabo en diferentes fechas, a continuación se presenta en orden cronológico su desenlace en cuanto a su ratificación y entrada en vigencia.-

Es importante mencionar que existió una novena reunión antes del cierre de negociaciones, sin embargo esta se llevó a cabo de carácter informal antes de celebrarse la cumbre de América Latina y el Caribe y la Unión Europea, para terminar algunas diferencias en las negociaciones.

Tabla 4

Cronología de entrada en vigencia del AdA

Por país.

País	Entrada en Vigencia
Guatemala	01 de Diciembre 2013
Nicaragua	01 de Agosto 2013*
El Salvador	01 de Octubre 2013
Honduras	01 de Agosto 2013*
Costa Rica	01 de Octubre 2013
Panamá	01 de Agosto 2013*

***Entra en vigencia la parte comercial del acuerdo.**

Elaboración propia. Fuente: KAS

El contrato biregional es el resultado de ocho rondas de negociaciones, que se realizaron entre el año 2007 y 2011, así como de la revisión de condiciones y determinaciones del contrato al acabar las negociaciones entre ambas regiones. El 29 de Julio de 2012 el Parlamento Centroamericano (PARLACEN) y el Parlamento de la UE firmaron el Acuerdo.

Entre Octubre de 2012 y Julio de 2013 el Tratado de Libre Comercio implicado en el AACUE fue ratificado por los Parlamentos todos los países centroamericanos así como por el Parlamento Europeo. Aparte del contenido comercial, el Acuerdo además incluye el Diálogo Político y la Cooperación, cuya vigencia depende de las ratificaciones individuales de los estados miembros de la UE. Con la ratificación de Alemania el 7 de Junio de 2013, el primer país europeo ha confirmado la vigencia absoluta del AACUE. (KAS, 2016)

4.2 Pilares del Acuerdo

4.2.1 PILAR COMERCIAL

Dentro del pilar comercial se busca establecer gradualmente una zona de libre comercio UE-CA para la diversificación de las exportaciones y desarrollo de las inversiones; y de un mercado común entre los seis países de la región centroamericana. En este esquema, a través del diálogo político se fijan las grandes orientaciones, la cooperación tiene el papel de facilitador y el componente comercial crea el clima de negocios y contribuye al crecimiento económico necesario para el desarrollo de ambas regiones, basándose en normas claras y reglas iguales y vinculantes para todos.

Algunos de los temas propuestos por parte de Centroamérica (OEA, 2016) para ser tratados en la segunda ronda de negociación, llevada a cabo en Bruselas, Bélgica son:

Propuestas y contrapropuestas

- **Comercio de bienes**

- Trato Nacional
- Procedimientos aduaneros
- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Obstáculos técnicos al comercio
- Defensa comercial

- **Comercio de servicios y establecimiento**
- **Contratación pública**
- **Propiedad intelectual**
- **Competencia**
- **Comercio y desarrollo sostenible**
- **Solución de controversias y aspectos institucionales**

El proceso del pilar de negociación Centroamérica dejó fija su postura en cuanto a estos temas y si bien es cierto el intercambio de información entre ambos se desarrollo de la mejor manera, sin embargo no fueron suficientes las ocho rondas de negociación y se hizo una reunión más para dejar claros algunos temas pendientes. Esta reunión se llevó a cabo en San José, Costa Rica, antes de celebrarse la próxima Cumbre de América Latina-Caribe y la Unión Europea (OEA, 2016) en esa oportunidad los equipos negociadores tratan de concluir algunos aspectos pendientes.

El comisario de la Unión Europea indicó que no se “otorgan preferencias unilaterales”, sino que se aplica de manera duradera un régimen de libre comercio, negociado por ambas partes conforme a sus intereses comerciales y las sensibilidades de sus mercados. (Unión Europea, 2016), esto quiere decir que centromamerica tuvo que negociar en bloque todo lo relacionado al tema comercial, y no de forma individual, logrando la libre circulación de mercacias europeas con bajos aranceles o ningun arancel, por todo el territorio centroamericano. Es decir una zona de libre comercio más que la unión aduanera en si.

El AdA marca el inicio de una nueva etapa en las relaciones comerciales entre ambas regiones. Es un Acuerdo de región a región que los países centroamericanos

negociaron como un bloque, compartiendo una misma visión y posición. Este ha sido uno de los objetivos de la UE en su política hacia Centroamérica; fomentar la integración regional y reducir los obstáculos al comercio intra-regional, fortaleciendo así su competitividad y la capacidad de atraer inversiones.

El pilar comercial previó acceso mejorado a los mercados de la UE y América Central, eliminación de aranceles, mayor desarrollo económico mediante el comercio, eliminación de obstáculos al comercio de bienes, mejor acceso a los mercados de contratación pública, servicios, inversión.

El AdA establece que se eliminan los aranceles para bienes manufacturados, productos pesqueros y agrícolas. La UE liberaliza el 91% de las líneas arancelarias para las exportaciones centroamericanas inmediatamente a partir de la entrada en vigor del acuerdo y América Central liberaliza 48% de las líneas arancelarias y completa el calendario de liberalización en un periodo de 10 años. Se prevé para el 1% de productos liberalización en un periodo de 15 años. Cuando entre en vigor el acuerdo, América Central liberaliza el 69% de sus intercambios comerciales de productos industriales y pesqueros. Se prevén plazos de desgravación arancelaria entre 5, 10 y 15 años (45%- 95%) y el plazo de 10 años para liberalización completa. (Lazdauskaitė, 2012)

Entonces, se espera que dentro de 10 a 15 años la mayor parte de los productos centroamericanos puedan tener un arancel cero de exportación hacia la región europea, si bien es cierto, que se exceptúan algunos productos, la mayoría de productos agrícolas e industriales están contemplados en la negociación del AdA. Y por consiguiente los plazos de desgravación arancelaria cero para productos europeos en centroamerica se disminuyen totalmente en 15 años, a mediano plazo la asimetría es notoria ya que se beneficia la región de europa mas que la región centroamericana.

Algunos beneficios para ambas regiones.

Tabla No. 5

Algunos beneficios para Centroamérica

Acceso libre de aranceles consolidado y permanente para todos los productos que se beneficiaban del régimen SPG+.

Cuotas libres de arancel, con un crecimiento anual, para importantes productos de exportación de CA, tales como el azúcar, la carne de res, el ron a granel y el arroz.

Reducción significativa de los aranceles aplicables al banano: la UE reduce su arancel a 75 € /t para el 1ro de enero de 2020, en comparación con el nivel NMF de 114 € /t que se aplica a partir del año 2017.

Aumento de la cooperación para el desarrollo del sector privado y la integración regional.

El apoyo de la Unión Europea a la profundización del proceso de integración económica en Centroamérica, crea mayores interconexiones y fortalece el mercado interno.

Se crea la base legal para dar certeza jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros.

Acceso de los productos centroamericanos a un mercado de más de 500 millones de consumidores.

Aumento de los flujos de comercio, facilitando la inversión extranjera directa (IED)

Elaboración: Propia Fuente: Página de la delegación de la Unión Europea en Nicaragua y Panamá, ante el Sistema de la Integración Centroamericana.}

Tabla No. 6

Algunos beneficios para la Unión Europea

Los exportadores del sector de la industria automotriz y de piezas de automóviles van a ser eximidos de pagar hasta € 31 millones en aranceles anuales, después de la plena aplicación del Acuerdo.

La industria farmacéutica ve importantes ahorros anuales de alrededor de € 8 millones en impuestos cada año.

Los productores de químicos se espera que ahorren € 10 millones anuales, una vez que el Acuerdo entre en vigor en su totalidad.

La industria textil y de confección ahorra un estimado de € 4 millones en impuestos anuales.

Elaboración: Propia Fuente: Página de la delegación de la Unión Europea en Nicaragua y Panamá, ante el Sistema de la Integración Centroamericana.

4.2.2 PILAR POLÍTICO Y DE COOPERACIÓN

A través del pilar de cooperación, la UE y Centroamérica se proponen aportar a la consolidación, actualización y ampliación de los objetivos y áreas prioritarias de la ayuda financiera y técnica entre ambas regiones.

En estos pilares se tratan cuestiones bilaterales, regionales y globales de interés común (OEA, 2016), los temas tratados son:

Políticos

- Migración
- Seguridad Ciudadana
- Desarrollo sostenible
- Financiación para el desarrollo
- Establecimiento de un fondo común económico y financiero
 - (presentados por Centroamérica)
- Lucha contra el terrorismo
- No impunidad de los crímenes de lesa humanidad
- No proliferación de armas de destrucción masiva
 - (propuestos por la Unión Europea)

Cooperación

Democracia, derechos humanos y buen gobierno • Justicia, libertad y seguridad • Desarrollo y cohesión social • Medio ambiente y manejo sostenible de los recursos naturales • Desarrollo económico • Integración regional • Cultura • Sociedad de la información y ciencia y tecnología

Democracia, derechos humanos, y buen gobierno

- -Promoción de democracia y derechos humanos
- -Lucha contra la corrupción
- -Modernización de la Administración Pública incluyendo la descentralización
- -Fortalecimiento del Estado de Derecho

Justicia, libertad y seguridad

- -Protección de información personal
- -Lucha contra las drogas
- -Lucha contra el lavado de dinero y crímenes relacionados
- -Lucha contra el tráfico ilícito de armas pequeñas y ligeras
- -Lucha contra el terrorismo dentro del marco del respeto a los derechos humanos

- -Prevención y resolución pacífica de conflictos
- -Prevención de delincuencia juvenil
- -Educación en derechos humanos y cultura de paz
- -Fortalecimiento de la seguridad ciudadana
- Lavado de dinero

Desarrollo y cohesión social

- -Empleo y seguridad social
- -Micro, pequeñas y medianas empresas
- -Educación y entrenamiento técnico
- -Salud pública
- -Pueblos indígenas y minorías étnicas o nacionales
- -Igualdad de género
- -Turismo justo y sostenible.
- Juventud

Si bien es cierto, en el transcurso de las negociaciones los temas tratados en ambos pilares son llevados a cabo a través de muchos días de discusión para lograr consensos, estos temas a su vez, presentan subtemas muy complejos en su definición y su aceptación por ambas partes. Así mismo, la diferencia fundamental del AdA entre CA y la UE como partes regionales es el pilar político y de cooperación, esto quiere decir que el AdA es entonces un tratado que va más allá de un TLC por su contenido en dichos pilares, pero sin dejar a un lado uno de los objetivos principales que es lograr una zona de libre comercio en Centroamérica.

También es importante recordar que estos pilares consolidan aun más la cooperación existente entre la Unión europea y Centroamérica, ya que esta última región en términos absolutos y per cápita, tradicionalmente ha recibido la cantidad más alta de la cooperación de la Comisión Europea con las regiones latinoamericanas. Así pues, la magnitud de esta cooperación confirma que la Comisión Europea es el principal donante de subvenciones no-reembolsables a nivel regional (Santos, 2010) es entonces

que los pilares mencionados anteriormente, se institucionalizan de forma permanente en la negociación del tratado y la entrada en vigencia.

CAPÍTULO V

IMPACTO EN GUATEMALA DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN INTERREGIONAL ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2013-2014

Llegando al último capítulo del presente trabajo de investigación es importante mencionar que, durante las últimas semanas dedicadas al trabajo de campo, se hizo la entrevista en el Ministerio de Economía, quien es para la Unión Europea la institución encargada de velar por el acuerdo y quien proporciona la información oficial de Guatemala en el tema tratado. La entrevista se llevó a cabo con el Coordinador de Contingentes Arancelarios de la Dirección de Administración del Comercio Exterior.

Por consiguiente, cada una de las propuestas comerciales, políticas y de cooperación presentadas por parte de los negociadores fue imposible conocer al detalle cuales fueron, sin embargo, el resto de la información que se tiene, acerca de las rondas de negociación en cuanto a los resultados obtenidos de cada una de ellas, así como de algunas propuestas en conjunto presentadas con los países centroamericanos, sí es posible analizarlas y determinar el impacto que tiene para el país y los entes implicados en el AdA.

Así mismo, las respuestas concretas y detalladas obtenidas mediante las entrevistas realizadas a personas expertas en el tema, hacen que se enriquezca el análisis y coadyuvan a medir el impacto del AdA en Guatemala.

Tomando en consideración, lo que en capítulos anteriores se ha anotado, se analizó de forma puntual y crítica los resultados de las rondas de negociación, incluyendo las instituciones, entes, colaboradores, sociedad civil, y demás beneficiados dentro de dicho acuerdo.

5.1 Análisis de las relaciones políticas y de cooperación entre Guatemala y la Unión Europea, después de haber entrado en vigencia el AdA.

Sin lugar a duda el AdA, forma parte integral de la relación bilateral entre Guatemala y la Unión Europea, uno de estos puntos muy importantes que no hay que dejar pasar por alto, es el inicio que fue parte Guatemala a través de la cooperación económica proporcionada por la Unión Europea.

Uno de los primeros aportes del pilar de cooperación fue el proyecto **AdA – integración**: (proyecto de facilitación de participación de Guatemala en el proceso de Integración Regional en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE) es decir, la génesis del acuerdo, para que Guatemala pueda participar activa y eficazmente en el proceso de integración centroamericano, como requisito del AdA para negociar de región a región. Es decir una jugada política muy astuta por la cual en ese momento la UE aporta 8,160.000 euros dejándole al país un aporte para el proyecto de 1.360.000 euros, según el Ministerio de Relaciones Exteriores, sin tomar en cuenta el primer aporte económico que se otorgó a dicho ministerio para llevar a cabo el AdA.

Claro, el gasto mayor es absorbido por la UE, por lo cual para el país era muy importante participar en los procesos de integración, (que no era más que ponerse de acuerdo y trabajar en los distintos temas para presentar propuestas en común, junto a los países centroamericanos ante los representantes de la UE, prepararse para lo que se avecina), para ello era necesario fortalecer las instituciones importantes.

Si bien es cierto, existieron bastantes instituciones no gubernamentales que coadyuvaron a la implementación del **AdA – integración**, algunos Ministerios son: Relaciones Exteriores; Economía; Agricultura, Ganadería y Alimentación; Salud Pública y Asistencia Social; Trabajo y Previsión Social, y Ambiente y Recursos Naturales) y al Capítulo Guatemala del Comité Consultivo del Sistema de Integración Centroamericana CC-SICA. (ProyectoAdA, 2015)

El inicio del AdA fue entonces de manera política y de cooperación, entrelazando instituciones de ambas regiones, empezando con el fortalecimiento del recurso humano a través de capacitaciones a funcionarios y de sociedad civil, quien según la página consultada (Proyecto AdA, 2014) fueron más de 4 mil personas, en temáticas relacionadas con el proceso de Integración Regional y del acuerdo además de donación de equipo, esto, con el apoyo económico de la comisión europea de 8,600.000 euros y el gobierno de Guatemala 1,360,000 euros.

El objetivo no es más que formar los cimientos o la base en las cuales se va a sentar el acuerdo de asociación, para que los guatemaltecos estén informados y cooperen para lograr una integración regional más funcional para los temas tratados en dicho acuerdo.

Entre las acciones de cooperación que brinda la Unión Europea están:

“... (...) asistencia técnica y servicios de desarrollo empresarial; apoyo para la participación en ferias, misiones comerciales y otros mecanismos de promoción; procesos de encadenamientos productivos, transferencia de tecnología y apoyo a la utilización de sistemas de gestión de la calidad. Asimismo, el AdA prevé cooperación para la modernización y reestructuración de la industria centroamericana”. (Proyecto-AdA, 2014)

A pesar de entrar en vigencia ya casi a tres años en Guatemala, el AdA sigue teniendo un aspecto de cooperación lleno de actividades y programas que dan como resultado una plan bien estructurado de las propuestas en el pilar político y de cooperación, que da como resultado, capacitación, productividad y eficiencia en el desarrollo laboral de las personas en las instituciones beneficiadas.

Así mismo, en muchas líneas de instituciones que tienen a cargo dar a conocer el AdA, se menciona en particular que el pilar de cooperación tiene como objeto el fortalecimiento de la democracia; la plena aplicación del Estado de derecho; la buena gobernanza; y la participación activa de la sociedad civil para garantizar la igualdad de oportunidades políticas, sociales, económicas y culturales. Precisamente se ha fortalecido el sistema político internacional, sin embargo la credibilidad de los procesos democráticos no son suficientes por ahora.

Dentro de los mismo pilares, la reducción de la migración, la protección del medio ambiente, la estabilidad regional y la lucha contra las drogas, el tema que más ha tenido

mayor impacto son los derechos humanos, educación y empleo, así como el de medio ambiente y juventud.

No es tampoco ser negativo con lo poco que ha hecho el AdA en los pilares de cooperación y político, pero como bien se sabe, lejos de los dos pilares, se necesita inversión y con intereses favorables a largo plazo, como bien indica el siguiente texto:

“Con el objeto de apoyar los esfuerzos de las repúblicas centroamericanas para alcanzar el desarrollo y el bienestar integral de la región, en particular el de las zonas y poblaciones más pobres, el AdA prevé la creación de un mecanismo común económico y del Banco Europeo de Inversiones, el Mecanismo de Inversión para América Latina y la asistencia técnica por medio del programa de cooperación regional. Este mecanismo, denominado Fondo Común de Crédito Económico y Financiero, será desarrollado por un grupo de trabajo biregional.” (Proyecto-AdA, 2014)

Si bien es cierto, aún no se ha concretado la propuesta de Nicaragua respecto a la creación del Fondo Común de Crédito Económico y Financiero en Centroamérica, la cooperación en los tres pilares ha estado creciendo desde su entrada en vigencia para Guatemala.

Ahora bien, en relaciones bilaterales, el pilar de cooperación sostiene que hay que trabajar mutuamente para lograr erradicar la pobreza, la creación del empleo, y el desarrollo equitativo y sostenible, prácticamente estamos hablando entonces de los objetivos de desarrollo del milenio, es decir, el AdA se basa en ellos y mediante este pilar se busca complementar las acciones para alcanzar los objetivos propuestos.

Los objetivos de desarrollo del milenio han sido por años uno de los objetivos a cumplirse por parte de los países en vías de desarrollo, actualmente, los países donadores de cooperación económica han puesto sus propias “reglas” para poder recibir cooperación, ya que no han existido avances que disminuyan los problemas sociales.

Uno de los sectores de los cuales el AdA contempla dentro del pilar de cooperación se encuentra el de la sociedad civil, quien a su vez han realizado actividades académicas para generar mayor conocimiento acerca de varias temáticas.

Algunas de ellas son:

- Estudio para determinar la situación actual de las organizaciones de la sociedad civil guatemalteca en cuanto a su participación en los diálogos nacionales y regionales sobre el proceso de la integración regional y el AdA entre la UE y CA.
- Estudio para el diseño de una propuesta de incorporación de contenidos sobre integración regional a los currículos universitarios de Guatemala.

Es decir, dentro del AdA hasta ahora en los pilares (cooperación y político) la mayor parte han sido cursos, capacitaciones, reuniones, programas y proyectos en cuanto a lo académico, salud, educación, empleo, productividad social, desarrollo en la educación y diálogos nacionales, entre otros. No obstante, son los inicios de un acuerdo en lo que a los pilares mencionados se refiere, y a nosotros los ciudadanos darnos cuenta del potencial de la AdA para Guatemala.

5.2 Análisis de la evolución comercial de exportación e importación entre Guatemala y la Unión Europea.

Como dato curioso, la información relacionada al tema comercial del AdA, a través de la página web oficial, (proyectoadaintegración.gt) dentro de su contenido general, el tema comercial, abarca mucha información, aún más que los dos pilares antes mencionados. Entre esta información la relacionada al comercio de mercancías es la más explicativa, también las normas de importación y exportación, medidas sanitarias y fitosanitarias, desarrollo sostenible entre otros.

Uno de los propósitos del AdA en el pilar comercial es fortalecer las relaciones económicas entre ambas regiones, en particular el comercio y la inversión, fortaleciendo y mejorando el acceso de las Repúblicas de Centroamérica al mercado de la Unión Europea (Proyecto-AdA, 2014)

Sin lugar a dudas, el primer gran objetivo que se buscó por parte de Guatemala fue crear una zona de libre comercio que fuera más allá del SGP, principalmente los productos más importantes para Guatemala, aquellos que sean de mas rentabilidad exportable.

La Unión europea buscó beneficiarse de la eliminación del pago de derechos arancelarios exportando su oferta más rentable, como los productos farmacéuticos, vehículos, productos químicos, vinos, máquinas industriales, tecnología, fertilizantes, billetes de banco, concentrados alimenticios, fibra de vidrio, lubricantes, vehículos. etc.

Entonces, a partir del primer día en que se aplica el pilar comercial, la Unión Europea, eliminó para Centroamérica los aranceles para el 99% de los productos industriales, y el 58% para los productos agrícolas, así como Centroamérica, por su parte, liberó para la Unión Europea los aranceles para el 50% de los productos industriales y el 34% de los productos agrícolas. (Proyecto-AdA, 2014).

El impacto derivado del comercio del AdA es muy interesante ya que nos da a conocer algunos datos y ciertas realidades que nos ofrece para el sector comercial en Guatemala, algunos aspectos son los siguientes:

En datos económicos, el comercio entre Guatemala y la Unión Europea desde 2013 a 2015, ha aumentado un 29% al cierre del 2015. Esto representó un ingreso de divisas de USD\$857 millones con la exportación de productos como café, té, yerba mate y especias, grasas y aceites animales o vegetales, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, frutos comestibles, azúcares y artículos de confitería. (Agexport, 2016) Ante lo cual representó un importante avance y aumento de divisas hacia esa región.

Otro de los impactos en el comercio es el aumento de las exportaciones a la Unión Europea pasando de un 5.3% a un 7.5% del total de las exportaciones guatemaltecas para el año 2016.

Así también, es importante resaltar que el AdA abrió la puerta y el aumento de las exportaciones de productos no tradicionales, entre estos: Artículos de vestuario, bebidas diversas, follajes y flores, tabaco, manufacturas de cuero, especias, grasas y aceites comestibles, entre otras. Y en general se aumentó el nivel de exportaciones de los productos tradicionales, café, banano y azúcar

Los principales productos tradicionales y no tradicionales que se exportan a los principales socios comerciales de Guatemala con la Unión Europea hasta el año 2015 son: (Trade Map, 2015)

Tabla No. 7

	Productos exportados
Holanda	Aceite de palma, alcohol etílico, follajes, café, arvejas, melaza, aceites crudos de petróleo, confituras, ferroníquel, aceites de palmiste
Italia	Ferroníquel, plátanos, café, minerales de plomo, ron, camisas de punto de algodón, manufacturas de madera, camarones y langostinos
Bélgica	Minerales de plomo, café, pantalones, arvejas, melaza, tabaco, alcohol etílico, plátanos
Reino Unido	Azúcar, melaza, arvejas, café, plátanos, cardamomo, ron, alcohol etílico, alubias, berries
Alemania	Café, tabaco, aceite de palma, miel, ron, plátanos, cardamomo, ajonjolí, aceite de palmiste, semillas de plantas herbáceas
España	Preparaciones y conservas de pescado, minerales de cinc, azúcar, camarones y langostinos, café, ron, confituras, látex, ajonjolí, plátanos

Elaboración y fuente: Trade Map

Así entonces, el pilar comercial es uno de los pilares que ha tenido más desarrollo del AdA este se encuentra en el capítulo IV de dicho acuerdo, ya que los temas más importantes son Trato Nacional y Acceso de las Mercancías al Mercado, Régimen de Normas de Origen, Aduanas y Facilitación del Comercio, Defensa Comercial, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio.

El impacto en el tema de Trato Nacional, capítulo I y Comercio de mercancías Título II de la parte IV “Comercio”, se aplica en esta parte del AdA lo referente a la liberalización del los mercados, eliminando los aranceles aduaneros de algunos productos inmediatamente como el café, azúcar, aceite de palma, plantas, follajes y flores, y algunos otros productos agrícolas. Este es un beneficio para Guatemala y el resto de países de Centroamérica.

Lo curioso del AdA en cuanto al banano recae en un “ST” ó Tratamiento Especial, del Apéndice 3 del AdA, este no se desgravó en su totalidad, sino que está a 10 años el 50% de su arancel actual, quedando una clausula pendiente para el año 2019 de volver a renegociar, dependiendo de las circunstancias dichos aranceles.

Una cláusula que Guatemala logró negociar, fue la relativa a aumentar los aranceles de ciertos productos de manera temporal, en caso de una emergencia fiscal a mercancías derivadas del petróleo y otras; y este arancel no debe ser mayor que el aplicado por el resto de países.

Así entonces, la cantidad de aranceles aduaneros deben ser desgravados a un plazo de 10 a 15 años para el comercio birregional, quedando a expensas de una renegociación del AdA después de que haya concluido el tiempo para el cual ambas partes acordaron las negociaciones.

El principio básico que regula el comercio entre los países Parte del Acuerdo es el de Trato Nacional, que prohíbe favorecer a sus productos nacionales en detrimento de los productos importados de la otra Parte. (UE, 2013)

Cabe mencionar, dentro de los productos que Guatemala no negoció y protegió de los productos importados, está el frijol, papa, cebolla, entre otros ya que son productos sensibles para el mercado guatemalteco.

Por otro lado, dentro del pilar de cooperación, uno de los temas que ha generado acciones recientes se encuentra en la parte III Título III del AdA, es el de desarrollo social y cohesión social, ya que recién hace unos días, (11 de Octubre de 2016) se llevó a cabo el programa BecaFer, programa que otorga becas, y empleo a jóvenes de la Ciudad Capital y de Quetzaltenango con o sin experiencia en la materia, llevado a cabo por el Ministerio de Economía y el programa de empleo juvenil de la UE.

Es entonces, que la apertura para nuevos mercados internacionales de las mercancías guatemaltecas ha generado mayor crecimiento, para las exportaciones así como las importaciones. Es importante mencionar que si existió un aumento de las exportaciones ha reducido la balanza comercial de Guatemala respecto hacia esa región de Europa.

Dicho sea de paso, la liberalización de los productos guatemaltecos en gran medida fueron desgravados, casi el 60% de ellos, tal y como lo menciona el Sr. Tomás Pallás Aparisi, Jefe de Cooperación de la Delegación de la Unión Europea en Guatemala, quien destacó que:

Es entonces, que sin lugar a dudas el mayor comercio existente entre los países de la Unión Europea, sigue creciendo y alimentándose de las mercancías centroamericanas, y por ende de Guatemala, quien a su vez aumentar el volumen de producción de lo exportado con forme pasen los años hacia la UE.

En prospectiva un dato que destaca la Unidad de Desarrollo e Investigación de Mercado de AGEXPORT, como una excelente oportunidad comercial para Guatemala y el continente europeo es:

La migración de musulmanes a Alemania, debido a que se estima que en el 2020 este país cuente con alrededor de 20 millones de musulmanes, quienes consumen en altas cantidades alimentos picantes, las especias, almendras, miel y cardamomo lo que abre la posibilidad para diversificar las exportaciones de productos diferenciados guatemaltecos a Alemania. (Agexport, 2016)

5.3 Análisis teórico-comercial, ventaja comparativa

Una de las teorías comerciales que más importancia ha tenido dentro de las relaciones económicas internacionales es la teoría de David Ricardo, la ventaja comparativa, Ricardo nos dice:

“Existe mayor énfasis en las ganancias de la nación en su conjunto, y planteó que aun cuando un país tuviera desventaja absoluta en la producción de sus bienes con respecto a otra, podría existir un comercio mutuamente ventajoso. La nación menos eficiente debe especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta es inferior. Este es el bien en el cual el país tiene ventaja comparativa. Por otro lado, el país debería importar el bien en el cual su desventaja absoluta es superior, o sea, el bien en el cual tiene desventaja comparativa”
(Dominick, 1999)

Lo anteriormente es correcto, ya que el costo de producción de un producto o servicio es más eficiente y más rentable elaborarlo cuando el país productor se especializa en ello; por consiguiente es ventajoso obtener ganancias en la elaboración de ese bien o servicio. Por ejemplo, en la región de Centroamérica el café es uno de los productos

que mejor se vende, junto con el banano y el azúcar, el cual es más eficiente por las condiciones climáticas naturales.

Por cuanto, haciendo una comparación con la teoría “Ricardiana”, la ventaja comparativa de Guatemala son aquellas mercancías tradicionales de exportación, anteriormente descritos, así como, bebidas y algunos no tradicionales, en cuanto a su eficiencia de producción representa una desventaja absoluta inferior, respecto a los productos que intercambia. Seguidamente, la importación de los productos de la Unión Europea, como maquinaria, tecnología, y productos químicos, constituyen lo que para Guatemala es su desventaja comparativa, por su alto valor económico en su costo de producción, ésta a su vez, para el país representa su desventaja absoluta superior en el nivel de eficiencia para su producción.

Así entonces dentro del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, la teoría de la ventaja comparativa para Guatemala, es especializarse en exportar aquellos productos agrícolas, manufacturas y servicios.

Esto va en la misma línea de Adam Smith, quien propone la teoría de la ventaja absoluta, un país puede ser más eficiente en la producción de un bien A, pero en producir otro bien B le es más caro producirlo aunque sea por una mínima cantidad económica individual, pero que a mayor escala le resulta más caro producirlo, por lo que es mejor importarlo.

Por cuanto entonces, derivado de la ley de costos comparativos ó ley de la asociación de Smith y Ricardo, surge la división internacional del trabajo, (Ayau, 1987) el cual de un libre intercambio los dos participantes ganan, justo como sucede con el AdA en el cual ambos negociadores (Centroamérica-Unión Europea) salen ganando.

La Unión Europea, tuvo claro conocimiento de la teoría de David Ricardo y desde un inicio se negoció el AdA bajo estos principios, ya que Guatemala no exporta lo que exporta mejor la UE, si bien es cierto que hay fluctuación de comercio, este se da en

diferencia de las propiedades intelectuales de cada producto, respecto a los alimentos, y otros productos. Por ello, es importante aceptar que el presente trabajo y el AdA se vinculan más estrechamente a la teoría de David Ricardo, ya que si bien es cierto las diferencias comerciales son bastante diferentes, éstas deben darse en lo que más sepamos hacer como país, y aceptar que nuestro fuerte de producción en las exportación se realizan dentro del sector primario, que son los derivados de las actividades económicas relacionadas a los recursos naturales con poca transformación o manipulación en su proceso de producción.

5.4 Otros impactos del AdA en Guatemala

Mediante las entrevistas se logró determinar la opinión de los expertos en el tema, así también, hubieron preguntas que no fueron respondidas debido a que no tenían el conocimiento en cuanto a esa pregunta en específico, así también, de las instituciones involucradas sólo se obtuvo respuesta positiva por parte del Ministerio de Economía, por medio de la Dirección de Administración del Comercio Exterior (DACE) y de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (Agexport) por medio de la gerencia de competitividad país.

A continuación se interpretan algunas respuestas de acuerdo a los objetivos planteados, así como a las preguntas generadoras que se elaboraron en la investigación.

Las preguntas fueron contestadas por un analista de competitividad de Agexport y por un coordinador de contingentes arancelarios de la DACE.

En relación a las perspectivas comerciales, se esperaba que el AdA fuera un instrumento comercial que ampliara y diversificara el mercado de productos tradicionales y no tradicionales de Guatemala, además de ser más que un tratado de libre comercio. Seguidamente, los beneficios de negociar en bloque de forma bilateral, para un país como Guatemala, son principalmente estratégicos para lograr acuerdos positivos para las negociaciones del país, ya que individualmente no se hubiera podido concretar.

Entre otros beneficios, está el de obtener conjunto al resto de país, propuestas elaboradas en conjunto para presentar posturas generales en bloque, además de tener la oportunidad de ser parte de un acuerdo comercial único en Centroamérica con la Unión Europea, abriendo las puertas para los productos nacionales de las pequeñas y medianas empresas, además de los beneficios arancelarios individuales.

Se preguntó sobre por qué el AdA es más que un TLC y las respuestas fueron en cuanto a que lo novedoso del acuerdo son los pilares comerciales ajenos al pilar comercial, estos dos pilares extras en un tratado de esta naturaleza, amplía la forma que se había gesto en cuanto a la cooperación económica y social, así como la cooperación política.

En cuanto al cumplimiento de los objetivos del AdA a casi tres años de entrar en vigencia, ambos entrevistados coincidieron que si se han cumplido algunos, más sin embargo, debido a la temporalidad de los objetivos para el cual fueron creados. Uno de ellos es el de reducir los aranceles en las aduanas, eliminar las barreras arancelarias, para los productos que así fueron acordados. También, está el objetivo de contribuir al empleo, educación, derechos humanos, gobernabilidad, democracia por mencionar algunos, aunque no se profundizó en qué específicamente.

Otro de los objetivos más importantes que mencionaron es el de fortalecer, consolidar y diversificar las relaciones bilaterales entre las partes, fomentando el comercio y mejorando el nivel de las instituciones interesadas en el AdA así como de ampliar la cooperación birregional.

En relación al fortalecer la integración centroamericana, abordaron que si ha empezado y el claro ejemplo es la unión aduanera de Guatemala con Honduras, aunque es el primer paso en Centroamérica para lograrlo.

Dentro de los cambios en el tema comercial más importantes, sobresale el tema de las exportaciones de productos no tradicionales, así como el aumento de las exportaciones de los productos tradicionales hacia esa región en particular, así como el de exportar con aranceles cero de entrada a la región de destino, Agexport enfatizó mucho más en esta pregunta, ya debido a su propia función es más especializada en ello.

Debido a que hay tres pilares en el AdA mencionaron que si hay avances en los tres pilares, y que se negociaron de acuerdo a los intereses del país (no se especificó qué tipo de intereses) así también, el impacto, repercusiones, beneficios, o efectos, en Guatemala han sido bastantes no sólo para el sector comercial. Por cuanto, a la medición de los tres pilares sin duda y por la naturaleza de las instituciones se enfocaron más al tema comercial, en éste se mencionan los aspectos arancelarios, cuotas de importación-exportación, aumento de divisas, trabajo empresarial y social, estándares de calidad productiva, nuevos mercados.

Mencionaron que en general el AdA ha tenido un muy buen impacto dentro de sus tres pilares, así como de generar desarrollo para el comercio en Guatemala, en esta pregunta de Agexport mencionaron las exportaciones de productos no tradicionales, y del Mineco, mencionaron que se trabajó en el AdA para que el comercio en general prospere y llegue a nuevos mercados.

En general, el AdA UE-CA ha tenido cabida en el comercio guatemalteco, dado por seguro que se ha impulsado el nivel de productos que surgen como otra opción para las exportaciones guatemaltecas, así como de llegar a un tiempo prudencial para lograr y cumplir los objetivos de dicho acuerdo. En general el resultado ha sido bueno, en cuanto a los tres pilares, y sin duda llegaran más estadísticas, programas y proyectos que den resultados positivos, producto del AdA.

En el trabajo de campo, cabe destacar que además de tener un alto nivel laboral por parte de los entrevistados, se llegó a concretar únicamente con una persona la entrevista presencial (Agexport) mientras que con la otra persona ya no se logró concretar presencialmente la entrevista.

CONCLUSIONES

Dentro de todo el cuerpo del trabajo, se estableció una relación bilateral del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, y su impacto para Guatemala, si bien es cierto, la temporalidad es poca después de haber entrado en vigencia dicho acuerdo, a través de la presente investigación se llegó a determinar las siguientes conclusiones:

- En el trabajo de investigación el AdA UE-CA ha tenido un importante impacto comercial para Guatemala, así como del los distintos programas y proyectos derivados del los pilares de cooperación y político, en los cuales si hay acciones concretas en beneficio a la población Guatemalteca en varios sectores.
- En el poco tiempo que lleva en vigencia, el AdA fue ratificado por el congreso de Guatemala, éste a su vez el pilar comercial ha sido el más activo dentro del AdA, ya que los resultados del mismo son más claros, y extensos, fruto del trabajo de instituciones como Agexport y el Mineco, quienes han llevado a cabo estudios para determinar las relaciones entre Guatemala y la Unión Europea, en el ámbito comercial, político, económico y social.
- Sin duda, el AdA aumentó las exportaciones de Guatemala, creando más empleos para el país y sus pequeñas, medianas y grandes empresas, así como, fortalecer las relaciones y nuevos socios comerciales, quienes son piezas fundamentales del engranaje comercial bilateral, así mismo, también se han aumentado las importaciones del país.
- El sector agropecuario ha sido junto con el sector manufacturero los que han tenido mayor participación en el AdA, siendo este ultimo el de mayor crecimiento, así mismo, el sector extractivo ha generado también un crecimiento muy importante para el país.

- Lo más importado por Guatemala del mercado europeo dentro del AdA son los Automóviles, máquinas y aparatos mecánicos para usos electrotécnicos, químicos y productos farmacéuticos, estos bienes son originarios de España, Alemania, Italia, y Bélgica, siendo estos países a quienes más se le compra.
- La salida del Reino Unido, no tendrá mayor impacto a corto plazo para Guatemala, ya que además de ser uno de los países que menos se exportan los productos guatemaltecos, este tiene que pasar por un largo proceso para renegociar algunos temas y estabilizar el comercio bilateral.
- El AdA, es más que un Tratado de Libre Comercio ya que contiene tres pilares dentro del mismo, además de su componente más fuerte como lo es el comercial, este agrega el pilar de cooperación y político. Todo ello, es parte del nuevo modelo para hacer negocios por parte de la Unión Europea hacia el resto de países en los temas comerciales, practica nueva para las relaciones políticas y de cooperación.
- De lo anterior, debo decir que el pilar de cooperación no se gestó a partir del AdA, ya que desde años anteriores la Unión Europea ha sido uno de los mayores portadores de cooperación económica para diversidad de programas y proyectos en el país.
- También, el AdA no ha logrado completar la integración entre los países centroamericanos, no obstante, si hay avances como resultado de trabajo en años anteriores entre Guatemala y Honduras respecto a la unión aduanera, siendo este, un paso firme y el cimiento para lograr una integración regional verdadera.
- El porcentaje de exportaciones para los años dos mil quince y dos mil dieciséis ha sido mayor y ha tenido más crecimiento en comparación para los años dos mil trece y dos mil catorce, año en que entró en vigencia el AdA, lo que quiere decir que si impactó de manera positiva el comercio guatemalteco.

- El AdA deja abierta la posibilidad de poder aumentar las exportaciones de Guatemala, en cuanto a los productos diferenciados, siendo estos: las especias, almendras, miel y cardamomo, ya que Alemania ha tenido bastante influencia de emigrantes del occidente de Asia, lo que genera expectativa al respecto.
- Es importante mencionar que durante el primer semestre del año dos mil dieciséis el nivel de las exportaciones de Guatemala hacia el resto del mundo ha sido bastante bajo en comparación a los años anteriores, esto debido a la desestabilización de los precios del petróleo y sus derivados, conflictos en países productores del crudo y una desbalance de los precios internacionales.
- Por último, Guatemala es productor y exportador de productos primarios, y dentro del AdA esto es lo que más prevalece, y en medida que esto no cambie a mediano o largo plazo, será lo que más exporte Guatemala en cualquiera de los tratados de libre comercio ó tratados de asociación, por tanto es importante invertir en los otros sectores que también tienen potencial de exportar.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda al Estado de Guatemala, concretar políticas permanentes para contribuir al mayor desarrollo de los acuerdos negociados, en este caso al Acuerdo de Asociación, ya que dentro de las políticas exteriores no existe una política en concreto que vele por evaluar los resultados directos de dicho acuerdo.
- También se recomienda al Estado de Guatemala implementar un registro único comercial de acuerdos comerciales en los que figuren los nombres de las personas que participan en las misiones comerciales, tanto técnicas como diplomáticas y que esté a cargo de una institución en concreto, siempre a disposición del público interesado.
- Al gobierno de turno, se recomienda crear unidades especiales fuera de sus instituciones encargadas que velen por TLC o acuerdos de asociación para que brinden información dentro de las negociaciones de esta índole, así como de publicar los nombres de representantes oficiales quienes son los encargados en su momento de negociar aspectos de este tipo.
- En la misma línea es importante desarrollar y dar más participación e información a la sociedad en general del impacto y beneficios alcanzados en los pilares de cooperación y político del AdA de tal manera que sean también un complemento positivo para Guatemala y sus relaciones políticas comerciales multilaterales.
- Si bien es cierto que existió el proyecto AdA Integración, cuyo objetivo era dar a conocer dicho acuerdo, aún hay muchas personas, instituciones de la sociedad civil entre otros sectores que desconocen los beneficios de los pilares así como de aprovechar las becas por ejemplo que se ofrecen, por tal motivo, es importante ampliar más su contenido y su forma hacia la población guatemalteca.

- Uno de los aspectos importantes es motivar la participación de la sociedad civil en cuanto a los temas comerciales multilaterales, para que se involucren en los temas de vital importancia para el país, como lo es el comercio ya que es a través de este que se generan bastantes ingresos económicos para el país.
- Por último se recomienda, tanto al Estado guatemalteco así como al resto de Estados centroamericanos, ha crear condiciones más reales, proponer y trazar líneas concretas para lograr una mayor integración centroamericana, en todos los aspectos posibles, como también a cooperar para tener ventajas competitivas dentro de la globalización.

BIBLIOGRAFÍA

- Andrés I. (2014). *Comercio Internacional en el siglo XXI, la puerta de acceso a los negocios globales*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Ed. Dunken Primera Edición.
- Ayau, M. (1987). *De Robinson Crusoe a Viernes. Un ensayo sobre la cooperación social*. Guatemala. En Centro de Estudios Económico-Sociales, CEES.
- CIEN, C. d. (2002). *En busca de una agenda de comercio exterior (El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)*. Guatemala: Editorial, CIEN.
- Dominick, S. (1999). *Economía Internacional*, México, Distrito Federal: Ed. Prentice-Hall. 3ra ed.
- García-Lomas, O. (2015). *Negociación Internacional*. Madrid: Global Marketing.
- SELA, Sistema Económico Latinoamericano. (1993). *América Latina y el Caribe ante el nuevo escenario europeo*. Caracas, Venezuela. Editorial, Nueva Sociedad. Primera Edición
- Torres, Ricardo. (2005). *Teoría del Comercio Internacional*. México D.F. Ed. Siglo XXI. 25 Edición.

EGRAFÍA

- Agexport. (9 de 05 de 2016). *Guatemala aumenta sus exportaciones* Recuperado el 08 de 10 de 2016, Periódico digital del sector exportador de Guatemala / Promoción e información Comercial: <http://agexporthoy.export.com.gt/2016/05/guatemala-incrementa-un-29-sus-exportaciones-hacia-la-union-europea/>
- Banguat. (01 de 06 de 2016). *Página oficial del Banco de Guatemala*. Recuperado el 05 de 06 de 2016, de http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/ceie/CG/2016/nota_comercio_mensual.htm&e=126707
- Banco de Guatemala, (s.f.). *Página oficial de del Banco de Guatemala*. <http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/estaeco/CEIE/nota1&e=112390>
- Boussy, R. (S.F.). *Revista dosis* . Obtenido de <http://revistadosis.com.ar/pdf/bf8.pdf>
- Caetano, G. C. (2010). *eulacfoundation.org*. Recuperado el 14 de 03 de 2016, de <https://eulacfoundation.org/es/system/files/Las-negociaciones-entre-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-con-la-Uni%C3%B3n-Europea.-Posibilidades-e-incertidumbres-en-el-2010.pdf>
- Comisión Europea. (29 de 03 de 2007). *Página oficial de la delegación de la Unión Europea en Guatemala* . Recuperado el 05 de 04 de 2016, de http://eeas.europa.eu/delegations/guatemala/documents/eu_guatemala/es_gt_es.pdf
- Congreso de Guatemala. (04 de 03 de 2010). *Página oficial del Congreso de la República de Guatemala*. Recuperado el 06 de 10 de 2016, de <http://www.congreso.gob.gt/manager./images/AD7130B0-BA52-BC63-EB9D-6615EA6409EE.pdf>
- DCA. (26 de 06 de 2013). *Diario de Centroamérica. Página oficial del Congreso de la República de Guatemala. Decreto número 2-2013 (32), pág. 2*. <http://old.congreso.gob.gt/archivos/decretos/2013/CCXCVII0320200010002201326062013.pdf>
- Declaración de Roma. (25 de febrero de 2003). *Todos por un nuevo país*. Recuperado el 25 de 04 de 2016, de MINMINAS: <https://www.minminas.gov.co/documents/10180/674352/Declaracion+de+Roma+sobre+la+armonizacion.pdf/83bda962-e79f-4570-916f-61024b8bfe17>
- EuropeanCommission. (2016). *Portal web de la Unión Europea para America Latina* . (T. d. Español, Editor) Recuperado el 04 de 04 de 2016, de INTERNATIONAL

COOPERATION AND DEVELOPMENT:
https://ec.europa.eu/europeaid/regions/latin-america/latin-america-regional-programmes-eu-funding_en

- Eurostat. (2012). *Eurostat, Statistics Explained*. Recuperado el 20 de 05 de 2015, de http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods/es
- Eurostat. (12 de 02 de 2015). *Statistics Explained*. Recuperado el 29 de 05 de 2015, de http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods/es
- Eurostat. (07 de 06 de 2016). *Eurostat Statistics Explained*. Obtenido de [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Extra_EU-28_trade,_2015_\(%25_share_of_EU-28_exports_imports\)_YB16.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Extra_EU-28_trade,_2015_(%25_share_of_EU-28_exports_imports)_YB16.png)
- INE, I. N. (s.f.). *Guías Empresariales*. Recuperado el 02 de Febrero de 2016, de <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=5&sg=32>
- KAS. (01 de 05 de 2016). *Konrad - Adenauer - Stiftung*. Recuperado el 01 de 05 de 2016, de Oficina en Costa Rica y Panamá.: <http://www.kas.de/costa-rica/es/pages/6207/>
- Lazdauskaitė, S. (21 de 11 de 2012). *El impacto de los acuerdos de asociación en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina*. Recuperado el 04 de 05 de 2016, de Dipòsit de la Reserca de Catalunya: <http://www.recercat.cat/bitstream/handle/2072/203933/19%20Skaist%C4%97%20La%20zdauskait%C4%97.pdf?sequence=1>
- Mata&Cordero. (2009). *Página oficial de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)*. Recuperado el 04 de 04 de 2016, de Sede Subregional de la cepal en Mexico, Estudios y Perspectivas 112: <http://www.sciencespo.fr/opalc/sites/sciencespo.fr.opalc/files/EI%20acuerdo%20de%20asociacion%20economica%20entre%20Centroam%C3%A9rica.pdf>
- Mineco. (20 de 04 de 2016). *Página oficial del Ministerio de Economía de Guatemala*. Recuperado el 20 de 04 de 2016, de Dirección de Administración del Comercio Exterior DACE: <http://portaldace.mineco.gob.gt/node/76>
- Mineco. (06 de 10 de 2016). *Página oficial del Ministerio de Economía de Guatemala*. Recuperado el 11 de 10 de 2016, de <http://www.mineco.gob.gt/ministerio-de-economia-busca-600-jovenes-mas-para-beneficiarlos-con-capacitacion-y-empleos>

- Minex. (27 de 05 de 2016). *Página oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala*. Recuperado el 28 de 07 de 2016, de Sitio web proyecto AdA Integración : <http://proyectoadaintegracion.gt/sobre-el-proyecto/que-es-el-proyecto-ada-integracion/>
- Morales, H. (Noviembre de 2008). *Asociación de Amistad con el pueblo de Guatemala*. Recuperado el 07 de 10 de 2016, de El Acuerdo de Asociación Centroamérica - Unión Europea Documento para el análisis y la reflexión crítica: http://www.aapguatemala.org/03_publicacions/cuadernos/descarrega/quadern%20AdA.pdf
- OEA. (28 de 04 de 2016). *Página oficial de la Organización de los Estados Americanos*. Recuperado el 28 de 04 de 2016, de Sistema de Información sobre Comercio Exterior - SICE -: http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_EU/CACM_EU_s.ASP
- Praiaa. (10 de 2015). *Página oficial del Proyecto Regional de Apoyo a la Integración Económica Centroamericana y a la Implementación del Acuerdo de Asociación*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de Euroforo Guatemala 2015: <http://www.praiaa.sieca.int/praiiaa/euroforo-guatemala-2015/>
- Proyecto AdA. (18 de 08 de 2015). *Página del Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala*. Recuperado el 15 de 08 de 2016, de Proyecto AdA-Integración: <http://proyectoadaintegracion.gt/presenta-resultados/>
- Proyecto AdA. (01 de 11 de 2014). *Página oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores de Guatemala*. Recuperado el 16 de 08 de 2016, de Proyecto AdA Integración: <http://proyectoadaintegracion.gt/ada/docs/S%C3%ADntesis%20del%20AdA%20UE-CA.pdf>
- Roett, R. (2001). *Relaciones exteriores de México en la década de los noventa*. *books.google.com.gt*. México (S. d. Siglo XXI editores, Ed.) Recuperado el 04 de 04 de 2016, de [https://books.google.com.gt/books?id=RjgraFXLCi0C&pg=PA112&lpg=PA112&dq=grupo+contadora+y+la+comunidad+europea&source=bl&ots=2RtacMDZ7M&sig=3qos9wa9eiZm9I2jyBO7edIDhI&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwizy8jnnfXLAhUBKh4KHQB YASQQ6AEILjAE#v=onepage&q=grupo%20contadora%](https://books.google.com.gt/books?id=RjgraFXLCi0C&pg=PA112&lpg=PA112&dq=grupo+contadora+y+la+comunidad+europea&source=bl&ots=2RtacMDZ7M&sig=3qos9wa9eiZm9I2jyBO7edIDhI&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwizy8jnnfXLAhUBKh4KHQB YASQQ6AEILjAE#v=onepage&q=grupo%20contadora%20)
- Santos, C. (2010). *Un tratado histórico: El acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica*. Recuperado el 06 de 05 de 2016, de Biblioteca Landivariana:

<http://eds.a.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=5&sid=954c7020-af01-4497-b78c-32f88d823aa9%40sessionmgr4003&hid=4110>

- SIECA. (2013). *Comercio exterior Centroamericano, Boletín: Enero - Agosto de 2013*. Guatemala. <http://www.sieca.int/PortalData/Documentos/89EA13E7-A57C-4BDD-837A-42DE856F9416.pdf>
- SIECA. (2014). *Informe Anual de Comercio Exterior de Centroamérica*. Centroamérica. <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=5051>
- SIECA. (2014). *Página oficial de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana*. Recuperado el 22 de 04 de 2015 <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentoMatriz.aspx?ClasificacionId=2>
- SIECA. (21 de 04 de 2016). *Página oficial de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana*. Recuperado el 21 de 04 de 2016, de <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=34&DocumentoId=4691>
- Trade Map. (9 de 05 de 2015). *A través de Agexport*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- UE. (2013). *Página oficial de la Delegación de la Unión Europea de El Salvador*. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de http://eeas.europa.eu/delegations/el_salvador/documents/related_links/acuerdo-ada-para-web_es.pdf
- UE-CA. (s.f.). *Página oficial de la Delegación de la Unión Europea en Nicaragua, Costa Rica, y Panamá y ante el Sistema de la Integración Centroamericana*. Recuperado el 20 de 05 de 2015, de http://www.eeas.europa.eu/delegations/nicaragua/documents/press_corner/news/20130204_brochure_pilar_comercial_es.pdf
- Unión Europea. (s.f.). *Página oficial de la Delegación de la Unión Europea en Guatemala*. Recuperado el 18 de 05 de 2015, de http://eeas.europa.eu/delegations/guatemala/eu_guatemala/trade_relation/index_es.htm
- Unión Europea. (05 de 04 de 2016). *Página oficial de la Delegación de la Unión Europea en Guatemala*. Recuperado el 05 de 04 de 2016, de

http://eeas.europa.eu/delegations/guatemala/projects/list_of_projects/projects_es.htm

- Unión Europea. (20 de 04 de 2016). *Página oficial de la Delegación de la Unión Europea en Nicaragua y Panamá, y ante el SICA*. Recuperado el 20 de 04 de 2016, de Brochure, de la asociación hacia la asociatividad: http://eeas.europa.eu/delegations/nicaragua/documents/press_corner/news/20130204_brochure_pilar_comercial_es.pdf

Anexo



MODELO DE ENTREVISTA

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA RELACIONES INTERNACIONALES.

Impacto en Guatemala de las rondas de negociación del acuerdo de Asociación Interregional entre Centroamérica y la Unión Europea en el período 2013-2014

Nombres y apellidos: _____

Institución: _____ Fecha: _____

Puesto que desempeña: _____

Dependencia: _____

1. ¿Cuáles fueron las perspectivas comerciales cuando entró en vigencia el acuerdo de asociación?
2. ¿Por qué se considera el AdA-CA-UE más que un acuerdo de libre comercio?
3. ¿Cuáles son los pilares del AdA que ya están ratificados y cuáles no?
4. ¿Qué beneficios trae para un país como Guatemala, negociar en bloque un Acuerdo de Asociación de forma bilateral con la Unión Europea?
5. ¿Se han cumplido los objetivos planteados según el proyecto AdA, en la actualidad? ¿Cuáles?
6. ¿Considera que se fortaleció el sistema de integración centroamericana una vez entró en vigencia el AdA?

- 7. ¿Qué papel juegan las exportaciones no tradicionales dentro del AdA?**
- 8. ¿Cuál es el mayor impacto del AdA para Guatemala, a su consideración?**
- 9. ¿Comentarios adicionales al tema?**