

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
DIRECCIÓN GENERAL DE INVESTIGACIÓN
PROGRAMA UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN
DE ESTUDIOS DE COYUNTURA

**PARTICIPACION DE LOS ACTORES EN LA NEGOCIACIÓN DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS DE AMERICA**

Lic. Carlos Enrique Galdámez González

Guatemala, Mayo 2,003

INDICE

	PAG.
INTRODUCCIÓN	i
HIPÓTESIS	ii
OBJETIVOS	ii
METODOLOGÍA	ii
CAPÍTULO I.	
ANTECEDENTES.	
1.2 Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	1
1.2 Guatemala y el comercio con Estados Unidos	5
1.3 Otras consideraciones	6
CAPÍTULO II.	
CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y AMÉRICA CENTRAL.	7
2.1 Calendario de las negociaciones	7
2.2 Estructura de las mesas de negociación	8
2.3 Contenido del TLC Estados Unidos-Chile	9
ACCESO A MERCADOS	9
Productos agrícolas	10
Productos industriales	10
Sector Textil	10
Beneficios Arancelarios	10
Reglas de origen	11
Administración aduanera	12
Salvaguardias	12
Salvaguardias globales	13
Salvaguardias bilaterales	13
Salvaguardias especiales	13

Salvaguardias textiles	13
Salvaguardias agrícolas	13
Antidumping	14
Barreras técnicas al comercio	15
Asuntos sanitarios y fitosanitarios	15
INVERSIONES Y SERVICIOS	15
Movimientos de capital y balanza de pagos	16
Servicios	16
Entrada temporal de personas de negocios	17
Telecomunicaciones	18
Comercio electrónico	18
COMPRAS PÚBLICAS	18
PROPIEDAD INTELECTUAL	19
MEDIO AMBIENTE	19
ASUNTOS LABORALES	20
SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	21

PAG.

CAPÍTULO III.

POSICIONES E INTERESES DE LOS ACTORES QUE CONDUCEN LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMÉRICA, Y COMO DETERMINAN LOS MECANISMOS DE DIVULGACIÓN Y CONSULTA	22
3.1 Posiciones e intereses de los actores que conducen las negociaciones	22
3.2 Resumen de las tres rondas realizadas	25
3.2.1 Primera Ronda	25
3.2.2 Segunda Ronda	28
3.2.3 Tercera Ronda	35
3.3 Posición de algunos sectores empresariales sensibles a las negociaciones	38
3.4 Medios de divulgación y consulta	43

CAPÍTULO IV

CONSECUENCIAS INMEDIATAS, MEDIATAS Y DE LARGO PLAZO.	44
4.1 Inmediatas	44
4.2 Mediano plazo	45
4.3 Largo plazo	46

CAPÍTULO V

OTROS ASPECTOS A CONSIDERAR	48
5.1 Nuevas reglas para la exportación hacia Estados Unidos	48
5.2 La desertificación de Guatemala	48
5.3 Propuesta presentada por la Iniciativa Mesoamericana de Comercio, Integración y desarrollo Sostenido (CID)	51
CONCLUSIONES	52
PROPUESTAS DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA RESPECTO DE LA INCORPORACIÓN DE OTROS ACTOARES EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y APROBACIÓN POSTERIORES	54
SAN CARLOS RESPECTO DE LA NEGOCIACIÓN	55
BIBLIOGRAFÍA	57

INTRODUCCIÓN

Por Parte de la Dirección General de Investigación de la Universidad de San Carlos de Guatemala, se ha solicitado realizar una investigación sobre el tema “PARTICIPACION DE LOS ACTORES EN LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS DE AMERICA”.

El Tema reviste vital importancia, pues la liberalización del comercio es una vía por donde nuestro país tiene que transitar. La inserción de nuestra economía en el mercado global es inevitable.

La participación de los diversos sectores en la toma de decisiones para realizar las propuestas en la negociación es muy importante, pues el Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Centroamérica (CAFTA, por sus siglas en inglés), tendrá incidencia directa en todos los sectores productivos y en general, en los pobladores de la región.

En el Capitulo I, se presentan los antecedentes, haciendo una breve descripción del ALCA, que representa la culminación de los tratados por parte de los Estados Unidos con los países del istmo. Así mismo, las características que reviste el intercambio comercial de Guatemala con los Estados Unidos, finalizando con otras consideraciones.

En el Capitulo II se describen las características generales del Tratado, entre ellas, una calendarización de las rondas, la estructuración de las mesas de negociación. Además, se presenta un resumen del contenido de las partes más importantes del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Chile, el cual ha servido como punto de referencia en las tres rondas que se han realizado.

El Capitulo III, destaca las posiciones e intereses de los actores que conducen el proceso de negociación del Tratado, así como las de los sectores altamente sensibles y los medios que se han utilizado para divulgación y consulta.

Las consecuencias mediatas, inmediatas y de corto plazo, son presentadas en el Capítulo IV, mismas que son previsibles si se toma en cuenta la experiencia que ha tenido México con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, (NAFTA por sus siglas en inglés), que no ha sido muy gratificante, pues, aunque el intercambio comercial ha aumentado entre el país y Estados Unidos, el incremento de las importaciones ha superado en mucho al de las exportaciones, además de los efectos negativos, que según informaciones recabadas, han afectado a varios sectores de la población

A este respecto, Estados Unidos no se queda atrás, pues el desplazamiento de grandes fábricas hacia las zonas francas para reducir los costos de mano de obra ha generado altos niveles de desempleo en aquel país.

Si México tiene una economía mucho mayor que la nuestra y aún así, el NAFTA no le ha brindado lo que se esperaba, ¿que pasará con aquellas economías de la región que dependen principalmente de la agricultura?

La inserción de otros actores al proceso de negociación es vital para que los intereses de la gran mayoría no sean lesionados. Se necesita ejercer vigilancia del proceso y sobre todo, que se hagan propuestas concretas que conduzcan a obtener los mayores beneficios que garanticen el desarrollo de la economía con sentido humano y social.

En el capítulo V, se presentan otras consideraciones, que estarían afectando los logros de las negociaciones.

Finalmente se proporcionan las conclusiones y las propuestas de la Universidad de San Carlos a las que se arribó, con la descripción de los documentos consultados

HIPÓTESIS

¿EN LAS ACTUALES NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTRO AMÉRICA, EXISTE UNA REPRESENTACIÓN PARTICIPATIVA Y ACTIVA DE TODOS LOS SECTORES INVOLUCRADOS?

OBJETIVOS DE LA PRESENTE INVESTIGACIÓN

- Describir las características generales del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y América Central.
- Identificar las posiciones e intereses de los actores que al momento conducen dicho proceso y cómo determinan los mecanismos de divulgación y consulta.
- Analizar las consecuencias inmediatas, mediatas y de largo plazo
- Propuesta de la Universidad de San Carlos de Guatemala, para la incorporación de otros actores en el proceso de negociación y aprobación posterior.

METODOLOGÍA

Para encontrar una solución a la problemática presentada, se desarrolló un análisis de carácter documental, así como asistencia a actividades relacionadas con el tema (foros, conferencias), así como se incursionó en páginas de internet para obtener insumos que permitieran abordar la temática.

Seguidamente se sistematizó las informaciones presentadas en diferentes periódicos del país en torno a este TLC.

Producto de este proceso investigativo, se integran en el presente informe, a partir del capítulo I, llegando a plantear las conclusiones y propuestas.

RESUMEN EJECUTIVO

El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centro América, representa una oportunidad para aquellas economías que puedan realizar las variante para una inserción en el comercio con la mayor potencia mundial.

Es de hacer notar que estos tratados, llevan como finalidad una mayor fluidéz del comercio, a través de la eliminación de barreras arancelarias y posteriormente, la creación del Área de Libre Comercio de Las Américas (ALCA) en el año 2,005. La importancia de Centro América en este proyecto comercial, ha llevado a Estados Unidos a poner sumo interés en la negociación del mismo, por constituir la región, un punto estratégico. Sin embargo, por parte de Guatemala, se tendrán que solventar obstáculos, siendo el de mayor importancia el de la desertificación del país, para no verse excluida de tal negociación. Sin embargo, existen comentarios como el del negociador oficial Salomón Cohen, en el sentido de que no se representa problema inmediato, en virtud de que lo político está separado de lo comercial.

Ante la carencia de información con carácter oficial para poder enmarcar las generalidades del tratado, y tomando en consideración que en las tres rondas ya concluidas el tratado Estados Unidos-Chile ha sido el punto de partida , se procedió a tomarlo como referencia, presentando las partes más relevantes del mismo y aplicables a la región.

En relación a las mesas de negociación, se tomaron generalidades, por el carácter confidencial que ha prevalecido en esta etapa del proceso.

Respecto a la participación de los actores, existen criterios encontrados en relación a las ventajas que puede constituir el insertarse en esta actividad comercial. Se ha llegado a conclusiones hipotéticas, ya que como indica Salomón Cohen “nada está negociado, hasta que no está negociado”.

Es vital que hacia un futuro en otras negociaciones internacionales, se manifieste una participación activa de la Universidad de San Carlos, a través de sus diferentes centros de Investigación, y particularmente, en profesionales y estudiantes de la disciplina económica, que deben de jugar un rol importante en planteamientos concretos y eminentemente técnicos, en función de apoyar a la población, cuyo bienestar económico y social depende de los beneficios que puedan obtenerse en este tipo de Tratados o Negociaciones .

CAPÍTULO I

1. ANTECEDENTES

Previo a presentar las características generales del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centro América, (CAFTA por sus siglas en inglés y TLC-CAUSA por sus siglas en español) se considera necesario dar una visión general sobre los antecedentes que dieron origen al mismo. La teoría neoliberal, la globalización y el Área de Libre Comercio de las Américas son temas que no pueden dejarse de lado, pues las dos primeras son los orígenes de la liberalización del comercio mientras que la última (ALCA) es la culminación de éste y otros tratados que la nación norteamericana suscribirá con otros países del continente.

1.1 Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Los esfuerzos cada vez mayores de las grandes economías por consolidar sus mercados en sus áreas de mayor influencia se ha traducido en lo que hoy se llama libre comercio.

Las políticas de liberalización comercial tienen sus orígenes en la teoría neoliberal, que se define como “una serie de políticas de ajuste exigidas por los organismos internacionales a los países subdesarrollados, instándolos a la inserción en los mercados internacionales”¹.

A éste respecto, cabe mencionar el Consenso de Washington, cuyos antecedentes se remontan al Plan Brady, anunciado en 1989. En el mencionado Consenso están resumidas las políticas de liberalización comercial y ajuste estructural que el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional adoptaron como criterio

¹Samour, Hector, Crítica Radical al Neoliberalismo. Revista Economía Np- 124, IIES.Abril/Junio 1,995

estricto para el otorgamiento de nuevos préstamos a países endeudados. Estas políticas son:²

- Déficit presupuestarios entre el 1% y el 2% del PIB
- Eliminación de los subsidios que distorsionan la asignación de recursos
- Promoción de la infraestructura económica
- Ampliación de la base fiscal
- Tasas de interés fijadas por el mercado
- Desregulación de la inversión, los precios y el crédito
- Tasas de cambio flexible
- Apertura comercial
- Privatizaciones
- Respeto a los derechos de propiedad intelectual.

En diciembre de 1,994 se celebró en Miami la primera Cumbre de las Américas, convocada por el expresidente Bill Clinton. En esta cumbre se reunieron 34 presidentes de la región, a excepción de Cuba, y se comprometieron a iniciar las negociaciones para la constitución de una zona de libre comercio que abarcará todo el continente americano, eliminando progresivamente las barreras arancelarias y comerciales, e impulsando medidas para la promoción de derechos y protección a la inversión extranjera en la región.

Originalmente, esta propuesta fue presentada por el expresidente George Bush padre, en junio de 1,990, y en la segunda Cumbre de las Américas celebrada en Chile en 1,998, se definió que para el año 2,005, las negociaciones deberían estar finalizadas.

El fin orientador del ALCA, según los documentos oficiales, “es lograr el mayor bienestar y progreso para los ciudadanos americanos, basado en 4 principios fundamentales:

²Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Departamento de Estudios y Problemas Nacionales. Una Perspectiva Integral sobre el CAFTA. (GUA) No.2, Feb. 2003

- La preservación y el fortalecimiento democrático de las Américas
- La promoción de la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio.
- Erradicar la pobreza y la discriminación en el hemisferio
- Garantizar el desarrollo sostenible y la conservación del medio ambiente.”³

La región centroamericana es vital para la conformación del ALCA, pues será el canal por donde fluirán los bienes de importación y exportación que provengan de diversos puntos hacia el mercado norteamericano y viceversa. De allí la importancia de priorizar y agilizar la firma del CAFTA, además de que, como estrategia del país del Norte, firmar tratados individuales, primero con Canadá y México, luego con Chile y ahora con Centroamérica, busca dejar aislado al MERCOSUR, y sobre todo, a la principal nación que se ha mostrado un poco reticente a la conformación del ALCA, Brasil.

En ese contexto, en enero del 2002, el presidente de EEUU, George W. Bush anunció su intención de negociar un TLC con Centroamérica, lo que "constituye una prioridad de primera línea para su administración"⁴. Posteriormente esta intención fue respaldada y reafirmada cuando el congreso de aquella nación aprobó la llamada Ley de Autoridad de Promoción Comercial (Trade Promotion Authority, TPA) antes Fast Track, la cual de acuerdo con la constitución estadounidense, le otorga la autoridad necesaria al Presidente para negociar acuerdos comerciales por la "vía rápida".

El proceso de negociación se inició formalmente en Costa Rica. En esta ronda, se informó sobre la negociación del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Chile, el cual se convertirá en marco de referencia para todo el proceso. Algunos investigadores (Rodas Martíni, Mario Rodríguez), consideran que el TLC chileno, es el original del cual una copia podría constituir el TLC de Estados Unidos con Centro América.

³ (MESA GLOBAL, GUATEMALA, 2,002)

⁴ Krystal Kyer. De NAFTA a CAFTA, Rebelión, página web.

1.2 Guatemala y el comercio con Estados Unidos

Estados Unidos es el principal socio comercial de Guatemala, situándose nuestras exportaciones en más del 30% de lo que exportamos al mundo, y nuestras importaciones alrededor del 40% del total.

Muchos productos de exportación ya gozan de los beneficios que otorgan diferentes programas implementados por Estados Unidos para los países en desarrollo, tales como el Sistema General de Preferencias, (SGP); la iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI) y dentro de éste último, CBTPA⁵, el cual “provee de entrada libre a los Estados Unidos de forma permanente a una amplia gama de productos a los países que son beneficiarios del CBI”⁶ y bajo el cual se encuentra el Programa de Textiles. Estos programas son de carácter unilateral.

Según AGEXPRONT, la mayoría de los productos que se fabrican o cultivan en los países que cubre el programa, gozan de entrada libre de aranceles al mercado norteamericano, entre éstos: productos electrónicos, accesorios decorativos, productos de madera, juguetes y artículos recreativos, mariscos, frutas tropicales y vegetales, especias, licores y jaleas, plantas ornamentales y suministros médicos. El comportamiento de las exportaciones e importaciones con el socio comercial, se puede observar el cuadro 1 del anexo.

Las estadísticas del BANGUAT no registran lo que se exporta de vestuario y textiles, (especialmente maquila), amparadas bajo el decreto 29-89 debido al sistema de cuentas nacionales que utiliza esta institución.

⁵ Caribbean Basin Trade Partnership Act del 2,000

⁶ AGEXPRONT. Guatemala Frente al TLC on Estados Unidos. Un Análisis de la Relación Comercial., marzo de 2,002.

1.3 Otras consideraciones

A partir del anuncio de las intenciones de los Estados Unidos de firmar un Tratado de Libre Comercio con Centroamérica, los países de la región debieron haberse preparado para este reto, capacitando recurso humano, mejorando la infraestructura que serviría para el mejor desarrollo del intercambio comercial, así como mejorando el acceso a la tecnología necesaria para el desarrollo de las áreas productivas del país

En el año 2,002, los cinco países presentaron una propuesta de un plan de acción, para la mejora de los recursos necesarios que permitan enfrentarlo con eficiencia. En Guatemala, la entidad encargada fue el Ministerio de Economía, con la asistencia de ECLAC ⁷.

Se tiene previsto invertir aproximadamente \$46 millones para el fortalecimiento del proceso, en el área Centro Americana. Estas propuestas pueden ser consultadas en las páginas de internet.

⁷ Economic Commission for Latin America and the Caribbean

CAPÍTULO II

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y AMERICA CENTRAL

Un punto que es muy importante tomar en cuenta previo a tratar las características generales del CAFTA, es que los negociadores estadounidenses solicitaron se firmara un acuerdo de confidencialidad respecto de las negociaciones del tratado, de tal modo que lo que se discuta no salga de allí, pues de lo contrario, el proceso quedaría interrumpido.

Esto ha provocado que sea muy difícil el acceso a la información, que apenas es filtrada a través de los medios de comunicación, sin que haya declaraciones oficiales del equipo negociador al respecto.

A pesar de haberse solicitado al Ministerio de Economía, documentación al respecto, hubo negativa reiterada en brindarla, aduciendo que uno de los requisitos para realizar estas negociaciones, ha sido la “cláusula de confidencialidad”. No obstante, la información que pudo obtenerse de esta institución es la relativa a las fechas de las rondas de negociación, estructuración de las mesas, conformación del grupo negociador, y datos generales de los foros presentados por esta institución a diferentes sectores guatemaltecos.

2.1 Calendario de las negociaciones

RONDAS DE NEGOCIACIÓN

I Ronda de Negociación	27-31 de enero de 2,003	Costa Rica
II Ronda de Negociación	24-28 de febrero de 2,003	EEUU
III Ronda de Negociación	31/03 - 04/04 de 2,003	El Salvador
IV Ronda de Negociación	12-16 de mayo de 2,003	Guatemala
V Ronda de Negociación	16-20 de junio de 2,003	Honduras
VI Ronda de Negociación	28/07 - 01/08 de 2,003	EEUU
VII Ronda de Negociación	08-12 de sept. De 2,003	Nicaragua
VIII Ronda de Negociación	24-24 de oct. De 3,003	Costa Rica

2.2 Estructura de las mesas de negociación

- **ACCESO A MERCADOS**

Reglas de Origen

Obstáculos Técnicos al Comercio

Administración Aduanera y Facilitación al Comercio

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Bienes Textiles

Bienes Agrícolas

Bienes Industriales

Salvaguardias

- **SERVICIOS E INVERSION**

Comercio Electrónico

Comercio Transfronterizo de Servicios

Servicios Financieros

Entrada Temporal de Personas

- **PROPIEDAD INTELECTUAL Y COMPRAS DEL GOBIERNO**

Patentes

Marcas

Derechos de Autor

Observancia

- **SOLUCION DE CONTROVERSIAS Y ASUNTOS INSTITUCIONALES**

Solución de Controversias

Asuntos Institucionales

- **LABORAL Y AMBIENTAL**

Laboral

Ambiental

- **GRUPOS TECNICOS DE APOYO**

Cooperación y Asistencia Técnica

2.3 Contenido del TLC Estados Unidos-Chile

Como se señalara con anterioridad, el TLC Estados Unidos-Chile, ha servido de marco de referencia para ser replicado en América Latina, y particularmente en Centro América. Hecha esta aclaración, se presentan las generalidades de este TLC, que fue obtenido en internet, tanto en inglés como en español, mediante publicaciones realizadas por la USTR⁸ y boletines del gobierno Chileno.

Tomando en cuenta que las economías de Centroamérica son diferentes a la de Chile, se toman en consideración aquellos temas que pueden ser comunes a ambos países. Seguidamente se incluyen los aspectos más relevantes de esta negociación, que por razones hasta ahora no muy claras, y que tienen relación con la decisión de Chile de no apoyar la iniciativa estadounidense de la guerra contra Irak, no ha sido suscrito. Algunos investigadores opinan que este tratado es una réplica del TLC CAN (NAFTA, por sus siglas en inglés).

Los porcentajes que se manejan en este tratado son solamente puntos de referencia, y en el caso del CAFTA, los mismos tendrán que ser negociados acorde a las necesidades de cada uno de los países signatarios.

1. ACCESO A MERCADOS COMERCIO DE BIENES

Resultado global de la negociación del TLC

Todos los aranceles y cuotas cesan al final del período de transición.

⁸ United States Trade Trade Representative

La extensión máxima de este período es de 12 años. No hay excepciones de productos, lo que es poco común en un TLC, y la mayoría de los productos se desgrava al comenzar a regir el TLC o dentro de 4 años.

Productos agrícolas

Los productos agrícolas de Chile tendrán igual o mejor acceso a EEUU que aquellos que provienen de México o Canadá. Se elimina el uso de los subsidios a la exportación de productos agrícolas en el comercio bilateral.

Productos industriales

Un 97% de los productos industriales (88.5% de los montos) exportados de Chile a EE.UU. gozarán de desgravación inmediata.

Sólo el 0.4 de los productos industriales (casi 0% de los montos) quedarán a 10 años. Ninguno a 12 años.

Sector textil

Un acuerdo sobre acceso de productos de la industria textil al mercado estadounidense con 0% de arancel, a partir del día de entrada en vigencia del TLC, genera inmensas posibilidades para este sector de la industria chilena.

La eliminación arancelaria inmediata resultante del TLC dará un nuevo impulso a la inversión productiva, a mejoras tecnológicas y al aumento de las exportaciones con valor agregado.

Sin embargo, de poco serviría la eliminación de aranceles si no se implementaran reglas de origen que los productores chilenos puedan cumplir para ingresar al mercado de EEUU.

Beneficios arancelarios

Las ofertas arancelarias conllevan una gran apertura de ambos mercados por cuanto más del 85% de las exportaciones de ambos países gozarán de arancel 0% desde primer día de vigencia del Acuerdo.

El beneficio más evidente de esta negociación es la consolidación de las actuales condiciones de acceso de las exportaciones de Chile a Estados Unidos por la vía de la cláusula de stand still de los aranceles aplicados y la consolidación de las condiciones del SGP.

Hasta ahora, EEUU ha otorgado las concesiones bajo este sistema, de manera unilateral y sujetas a mecanismos de revisión, por lo que su consolidación en el Tratado otorga certidumbre a los exportadores chilenos con la entrada liberada de aranceles al mercado estadounidense.

Reglas de origen

Las normas de origen, son las reglas mediante las cuales se especifican los requisitos mínimos de transformación que deben cumplir los bienes producidos en un país, para gozar de las preferencias arancelarias establecidas en el acuerdo.

El sistema de certificación de origen, en el caso del TLC USA-Chile, se basa en la autocertificación, que puede ser realizada tanto por el exportador como por el productor o importador.

Las formas de calificar el origen, pueden ser a través de los bienes totalmente obtenidos, cambios arancelarios o el cumplimiento de un valor de contenido regional. En este tratado los principios generales son similares a los demás TLC con dos innovaciones sobre los métodos para calcular los porcentajes de valor de contenido regional, el "build up" en el cual se suma el valor de los materiales importados de fuera de la región y puede tener un máximo de 45%, luego el "build down" en el cual sólo se suma el valor de los materiales originarios y el mínimo es del 35%.

Administración aduanera

El reconocimiento recíproco, la legitimidad y la compatibilidad de los procedimientos aduaneros de los socios son fundamentales para que el comercio pueda fluir adecuadamente. En el TLC, se establecieron una serie de disposiciones por las que deben regirse las administraciones aduaneras: Normas sobre transparencia y publicidad de la normativa y resoluciones aduaneras, compromisos de mantener procedimientos simplificados para la liberación de las mercancías, y específicamente de los envíos expresos, la utilización de análisis de riesgo en los procedimientos de fiscalización y la debida automatización de todos los procedimientos aduaneros en general; un procedimiento novedoso para la utilización de resoluciones anticipadas a la importación de mercancías que se pueden solicitar a las aduanas, no sólo en materia de origen, sino también en clasificación arancelaria y valoración aduanera.

Se establecieron compromisos de intercambio de información comercial, implementación de leyes y regulaciones aduaneras y de cooperación técnica, que los tradicionalmente negociados en convenios aduaneros.

En resumen, se establecieron ciertas normas fundamentales sobre administración aduanera que aportan a la facilitación del comercio y la cooperación en materia aduanera, respetando la legislación interna y otorgándole a cada país la flexibilidad para que estos compromisos puedan implementarse de acuerdo a su realidad.

Salvaguardias

Las salvaguardias son medidas transitorias que un país puede adoptar como resguardo a una industria nacional frente a un aumento imprevisto de importaciones cuando causan o amenazan con causar un daño serio a los productores locales.

En el Acuerdo, se negociaron reglas para la aplicación de salvaguardias globales, bilaterales y específicas (agrícolas y textiles).

Salvaguardias Globales

Se ratificaron las disciplinas de la OMC, que permiten defender áreas de la producción en dificultades, debido a un aumento significativo e imprevisto de importaciones.

Salvaguardias Bilaterales

Se acordó la aplicación de Salvaguardias Bilaterales durante un período de transición de 10 años para productos industriales y de 12 años para productos agrícolas no sujetos a Salvaguardias Especiales de ese sector.

El proceso de investigación requerido para la aplicación de las Salvaguardias Bilaterales convenidas se basa en las disposiciones pertinentes de la OMC respecto a investigaciones para Salvaguardias Globales, con la principal excepción de medidas provisionales que aquí no son aplicables.

Salvaguardias Especiales

Se acordaron en el TLC Salvaguardias Especiales para el sector textil y para el sector agrícola, estando incluidas cada una de ellas en las secciones respectivas del capítulo de Acceso a Mercado. Ambas son aplicables a un listado de productos predeterminados.

Salvaguardias textiles

Contienen disposiciones similares a aquellas contenidas en las Salvaguardias Bilaterales residiendo su mayor diferencia en el organismo encargado del proceso de investigación en el caso de Estados Unidos, que difiere de aquel encargado para todo otro tipo de Salvaguardias y del uso de concepto menos estricto en la medición del daño.

Salvaguardias agrícolas

Se aplican en forma automática para cada uno de los productos listados, cuando el precio de importación de un embarque sea inferior al precio de referencia para ese producto.

Este último está preestablecido y consta en el Tratado. El precio de referencia ha sido determinado para cada producto sujeto a esta salvaguardia, de acuerdo al promedio de los dos años en que se registraron los menores precios para la importación de ese producto desde la otra Parte o desde el resto del mundo.

No pueden ser aplicadas en forma simultánea con otra salvaguardia para el mismo producto. Por ser su aplicación condicionada al precio de cada embarque, estas salvaguardias no están sujetas a compensación.

Antidumping

Es un instrumento de carácter transitorio que busca enfrentar las prácticas desleales de comercio como el dumping, que consiste en la venta de un producto en el exterior a un precio menor al costo que se registra en el mercado interno. La necesidad de negociar esta materia surge del uso frecuente y a veces injustificado de estos instrumentos, los cuales crecientemente han ido reemplazando los aranceles como barreras al acceso.

En el Acuerdo, en materia de Derechos Antidumping y Compensatorios se mantuvo la aplicación de las normas respectivas de la Organización Mundial del Comercio. Chile, a lo largo de la negociación, planteó la necesidad de impulsar el comercio bilateral a través de una eliminación o revisión profunda de la aplicación de derechos antidumping, tal como se acordó en el TLC con Canadá. Estados Unidos insistió en la imposibilidad de acordar cambios que signifiquen enmiendas a su legislación o aspectos de fondo, ya sea sobre la metodología de cálculo o sobre la investigación misma. La posición de la delegación de Estados Unidos respondió a un requerimiento específico de su Congreso a través de una mención explícita en el "Trade Promotion Authority". Dicha posición descarta de plano la negociación de la legislación Antidumping a nivel bilateral.

Barreras técnicas al comercio

Este capítulo facilita el comercio entre ambos países, evitando los obstáculos innecesarios. Se profundizan algunas de las disciplinas del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos de la OMC, en particular las referidas a evaluación de la conformidad y equivalencia de los reglamentos técnicos. Al mismo tiempo se incluyen otros mecanismos de colaboración y facilitación de comercio.

Algunos sectores que se verán beneficiados por estos acuerdos son: sector telecomunicaciones (interconexión de aparatos telefónicos) y el sector eléctrico (funcionamiento adecuado y seguridad de equipos eléctricos industriales).

Asuntos sanitarios y fitosanitarios

Es realmente crucial en una negociación tratar de modo mutuamente satisfactorio los asuntos sanitarios y fitosanitarios, vinculados a las exigencias que los países imponen a las importaciones, especialmente cuando se trata de productos agropecuarios, pesqueros y forestales. Estas normas se negocian con el objetivo de garantizar el libre comercio, otorgar un trato no discriminatorio entre productos nacionales y extranjeros y usar normas internacionales.

En el Acuerdo, Chile y EEUU se han comprometido a implementar en forma eficiente el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (AMSF).

2. INVERSIONES Y SERVICIOS

En las negociaciones sobre inversiones, se busca fomentar el ingreso de capitales al país socio bajo requisitos que den estabilidad y seguridad a los inversionistas, sin quedar expuestos a un trato discriminatorio.

Se garantizó el acceso y la protección a los inversionistas de ambos países para invertir en el otro. Se otorgó Trato nacional y Trato de Nación más Favorecida, con algunas excepciones.

Se acordó una prohibición a la expropiación de los inversionistas en las mismas condiciones que se acordó con Canadá y México, aunque se incluyó un anexo

aclarando el concepto de expropiación indirecta, el cual en el NAFTA ha dado pie a demandas que podrían lesionar la capacidad regulatoria del Estado.

En cuanto a la Solución de Disputas entre el inversionista y el Estado, los inversionistas pueden reclamar en una disputa que el Estado ha violado la autorización de una inversión, un acuerdo de inversión o el Tratado mismo. Se acordó que solamente los acuerdos firmados a partir de los dos años desde la vigencia del Tratado serían reclamables a través de mecanismo de solución de disputa.

Se acordó también que las Partes considerarán dentro de un plazo de 3 años, el establecimiento de un tribunal de apelación para revisar fallos del arbitraje internacional.

Movimientos de capital y balanza de pagos

En este TLC y en el marco de una mayor modernización del mercado de capitales, estas dos disposiciones se han fundido en una sola en el capítulo de inversiones

Servicios

Con el TLC, los profesionales chilenos (ingenieros, abogados, arquitectos) tendrán mejores oportunidades en el mercado de EE.UU. y podrán operar en condiciones de mayor estabilidad y transparencia.

Siendo ambas economías muy abiertas en este sector, la negociación no planteó grandes divergencias de criterios en materia de disciplinas ni con relación a la disposición a asumir compromisos comerciales de ambas Partes.

La negociación sobre comercio de servicios se estructuró en dos grandes temas:

- El desarrollo de las disciplinas en las que se basan los compromisos comerciales relativos a este sector.

Respecto de dicho texto se convino con EEUU agregar disciplinas inspiradas en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) de la OMC

- La consignación de compromisos comerciales, que se expresan a través de dos Anexos.

Chile estableció una reserva para la industria cultural resguardando muy especialmente los intereses y preocupaciones del mundo de la cultura (libros, películas, videos, música, radio, TV).

Otro tema innovador de este capítulo se refiere a la industria de Express Delivery (servicios de correo privado expreso)

Finalmente, se acordó un Anexo sobre Servicios Profesionales que busca promover el reconocimiento mutuo de licencias profesionales bajo criterios acordados bilateralmente y en el que se tomarán en cuenta las diferencias en los regímenes regulatorios de las Partes.

Entrada temporal de personas de negocios

Las disposiciones sobre entrada temporal de personas de negocios en un Tratado de Libre Comercio sirven para disponer de los instrumentos necesarios para hacer efectivos los derechos y obligaciones que se establecen en los capítulos sobre Inversiones y Servicios.

Esto se logra mediante compromisos que otorgan facilidades migratorias tanto a los inversionistas como a los prestadores de servicios, independientes de las normas internas que regulan al sector específico. En consecuencia, con estas disposiciones el inversionista o el prestador de servicio, al momento de ingresar al territorio de la otra Parte, recibirá un trato especial y ventajoso, en relación con el régimen común, que le permitirá aprovechar los derechos garantizados en otros capítulos del Tratado.

Se otorgan facilidades adicionales para la tramitación, requerimientos y plazos para el otorgamiento de visas a chilenos que deseen ingresar a EEUU en cualquiera de las cuatro categorías de personas de negocios que se contemplan: visitantes de negocios, comerciantes e inversionistas, personal transferido dentro de una empresa y profesionales.

En ninguna de las categorías de personas de negocios, las Partes podrán establecer límites numéricos ni procedimientos previos, certificaciones laborales, etc., como condición del otorgamiento de la visa. En el caso de los profesionales, se asegura el

otorgamiento de una visa preferencial que hoy no existe en la ley migratoria de EEUU y que, entre otras cosas, permitirá prorrogar la visa indefinidamente, en la medida que se mantengan las circunstancias en virtud de las cuales se otorgó dicha visación. Se establece la entrada preferencial con cupo de 1400 profesionales al año, cifra que no incluye las renovaciones de visas, ni las visas de dependientes, esto es hijos menores y cónyuges.

Telecomunicaciones

Este capítulo es un instrumento adicional y complementario a los compromisos asumidos sobre inversiones y servicios transfronterizos. Se refiere al acceso y uso de las redes de telecomunicaciones, desarrolla disciplinas aplicables a los proveedores dominantes de servicios públicos de telecomunicaciones, incorpora disciplinas sobre los servicios de información y otras materias relacionadas con las regulaciones en el sector.

Comercio electrónico

El comercio electrónico es un tema nuevo en el ámbito del comercio internacional que involucra el intercambio de bienes y servicios a través de Internet. A nivel multilateral, aún no hay un tratamiento ni un acuerdo sobre la regulación que dé garantías al desarrollo de esta actividad. El objetivo del capítulo del **TLC** es reconocer la creciente relevancia del comercio electrónico y la importancia de limitar las barreras innecesarias para que éste se pueda desarrollar.

3. COMPRAS PUBLICAS

En la actualidad, la participación de Chile en dicho mercado es inexistente, por cuanto, a diferencia de lo que sucede en Chile- donde no existen limitaciones o prohibiciones a proveedores extranjeros para contratar con el sector público - en los Estados Unidos, por mandato legal (*Buy American Act*, de 1933), las entidades de gobierno sólo están autorizadas a adquirir bienes domésticos, exclusivamente de proveedores de los Estados Unidos. Sólo los países con quienes EEUU ha suscrito acuerdos comerciales (NAFTA, Israel; ACP están excluidos de dicha normativa lo

que permite que sus bienes sean elegibles en los procesos de contratación, exclusión que el Acuerdo hará extensiva a los proveedores chilenos, quienes de esta forma podrán participar en los procesos de contratación de los Estados Unidos, en igualdad de condiciones con sus proveedores nacionales.

4. PROPIEDAD INTELECTUAL

Las negociaciones también involucran el tratamiento de los derechos de propiedad intelectual. Al incluir este tema en los acuerdos internacionales, se busca proteger los derechos de autor, marcas de fábrica o de comercio y las denominaciones de origen, entre otros.

El TLC también incluye el tratamiento de los derechos de propiedad intelectual.

Se trata de un extenso capítulo que incursiona en materias de gran complejidad pero claves para el desarrollo de la creación e innovación en el país. Aquí se incorporan temas como: protección de marcas, indicaciones geográficas, nombres de dominio de Internet, protección de señales satelitales portadoras de programas codificados, derechos de autor y derechos conexos (artistas, intérpretes y productos de fonogramas), patentes, normas de observancia; productos regulados (protección a la información no divulgada); y la suscripción de ciertos acuerdos internacionales.

EEUU reconoció y se comprometió a proteger las indicaciones geográficas de los productos chilenos, elemento crucial para agregar valor a las exportaciones agrícolas; Chile se asegura que podrá establecer un sistema de Patentes eficaz que en el caso de los medicamentos asegura la protección de la innovación, pero sin una sobreprotección que dificulte el acceso de la población a medicamentos a costos razonables

5. MEDIO AMBIENTE

Los temas relativos al medio ambiente han ido adquiriendo una importancia creciente en la agenda del comercio internacional. El TLC es el primer acuerdo comercial que incorpora este tema en forma comprensiva, fomentando por un lado los mecanismos de cooperación bilateral, asegurando el cumplimiento de las normas ambientales

nacionales en lo relativo al comercio bilateral y resguardando la soberanía de los países en estas materias.

Ambos países se comprometen al cumplimiento de la propia legislación ambiental. Esta es la única obligación recurrible en lo ambiental y puede ser exigible a través de los procedimientos de Solución de Controversias del Acuerdo.

Se reconoce el derecho de cada Parte de establecer sus propios niveles de protección ambiental y políticas y prioridades de desarrollo ambiental, así como de adoptar y modificar, en consecuencia, su legislación ambiental.

El acuerdo consigna que es inapropiado que las Partes intenten debilitar o reducir los niveles de protección ambiental con el fin de alentar el comercio o la inversión.

6. ASUNTOS LABORALES

Los temas relativos a los asuntos laborales han ido adquiriendo una importancia creciente en la agenda del comercio internacional. El TLC es el primer acuerdo comercial que incorpora este tema en forma comprensiva, fomentando por un lado los mecanismos de cooperación bilateral, asegurando el cumplimiento de las normas laborales nacionales en lo relativo al comercio bilateral y resguardando la soberanía de los países en estas materias.

Chile ya se ha comprometido al cumplimiento de estas normas laborales en forma previa, al ratificar los convenios fundamentales de la OIT y al suscribir la Declaración de OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento, de 1998, junto con la unanimidad de los países del planeta.

Ambos países reafirman sus compromisos adquiridos ante la OIT respecto de los derechos fundamentales en el trabajo, en el sentido que procurarán asegurar que sean reconocidos y protegidos por la legislación nacional y que no se debilitarán o reducirán tales protecciones para promover el comercio o la inversión.

Se establece un Mecanismo de Cooperación Laboral para promover el respeto de la Declaración de Principios y Derechos Fundamentales y su Seguimiento de la OIT (1998) y muy especialmente para promover el cumplimiento del Convenio 182 de OIT relativo a la Prohibición y Acción Inmediata para la Eliminación de las Peores Formas del Trabajo Infantil.

7. SOLUCION DE CONTROVERSIAS

Un sistema de solución de controversias eficaz es fundamental para asegurar el adecuado funcionamiento de las normas acordadas en el Tratado de Libre Comercio. El sistema de solución de diferencias del **TLC** busca resolver de una manera eficiente, fluida e imparcial aquellos conflictos que afectan la relación comercial en lo concerniente a las disciplinas negociadas,. Este sistema considera varias instancias, la primera de las cuales es la de consultas o negociaciones directas entre las Partes y la segunda considera la intervención de la Comisión de Libre Comercio del Acuerdo como instancia de discusión y solución de disputas a través de buenos oficios, mediación o conciliación. Si las partes no llegan a un acuerdo satisfactorio se constituye un panel arbitral, compuesto de tres árbitros, que deberá determinar si una Parte ha incumplido con sus obligaciones y, eventualmente, presentar sus recomendaciones.

A diferencia de los sistemas clásicos de solución de controversias, que sólo prevén la retorsión cuando la parte demandada no cumple con la decisión arbitral, el mecanismo previsto en el Tratado incorpora como alternativa la opción de pagar una compensación monetaria correspondiente a un porcentaje de los beneficios de efecto equivalente que tendría derecho a suspender la Parte demandante. Sin embargo, en materia laboral y ambiental esa compensación monetaria constituye una contribución monetaria, cuyo objeto es financiar el plan de acción que acuerden las Partes en orden a mejorar el cumplimiento de la propia normativa de la Parte demandada.

CAPITULO III

POSICIONES E INTERESES DE LOS ACTORES QUE CONDUCEN LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTRO AMERICA Y CÓMO DETERMINAN LOS MECANISMOS DE DIVULGACIÓN Y CONSULTA

3.1 Posiciones e intereses de los actores que conducen las negociaciones

Existen varios motivos para que Estados Unidos, elija a la región centroamericana para la firma de un Tratado de Libre Comercio, antes que otros países con economías mayores.

Uno de ellos es que un aumento en el comercio e inversión, redundará en un mejor nivel de vida para los centroamericanos. Eso a su vez, aminorará el ritmo de migración de centroamericanos a ese país, buscando mejores oportunidades de vida.

El beneficio que Estados Unidos ve en un TLC con Centroamérica es la posibilidad de que sus connacionales detecten oportunidades de negocio y acceso a productos originarios de sus países, sin lesionar a los productores estadounidenses, que tendrán las mismas posibilidades en los cinco países centroamericanos.

Estados Unidos, como principal actor de esta negociación, ha mostrado un papel protagónico en las negociaciones. Al analizar el resultado de cada una de las rondas realizadas, se observa que han sido propositivos, mientras que por parte de Centro América, los negociadores han mostrado, según los informes recabados, una actitud de espera.

Así mismo, Estados Unidos evidencia una actitud de interés en los temas que le preocupan. Los temas sensibles que afectan a Centro América, se han ido posponiendo y se vislumbra una cuarta ronda confrontativa, ya que se espera que en ésta, el tema agrícola sea el de especial atención. En materia agrícola, existe temor

de los países restantes, cuya dependencia del sector agrícola es fuerte, de que El Salvador ceda espacios, ya que esta actividad no reviste para este país una gran importancia.

En el tema agrícola, los centroamericanos mantienen su posición de que, en el marco del TLC, Estados Unidos debe eliminar los subsidios y ayudas a la exportación. Así mismo, los negociadores centroamericanos han planteado la necesidad de eliminar algunas barreras no arancelarias que sus productos agrícolas encuentran para ingresar a varios países del istmo. Por otra parte, Robert Zoellick, representante de comercio de Estados Unidos ha manifestado que “no podemos reducir los subsidios agrícolas, a menos que los europeos y los japoneses hagan lo mismo”⁹.

Los agricultores de Estados Unidos de acuerdo a la última ley sobre agricultura denominada Farm Bill, recibirán US\$180,000 millones como subsidios en un plazo de 10 años. Estados Unidos por su parte, ha sido claro, no sólo en el TLC con la región sino en otros foros como la Organización Mundial de Comercio OMC, así como el el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, ALCA, que no discutirá aún los subsidios.¹⁰

Regina Vargo, representante de Estados Unidos en la negociación del TLC, informó que “los textiles centroamericanos dependerán exclusivamente de las reglas de origen en sus materias primas, así como la clase de textiles que se estén comerciando. En 2,005 desaparecerán las cuotas de comercialización de textiles con materia prima asiática a nivel mundial, por lo tanto, no querríamos negociar con el Istmo un tratamiento de textiles sobre la base de cuotas, sino una extensión de productos finales libres de aranceles.

La propuesta para la reducción de subsidios a la exportación es que ambos lados de la mesa (Estados Unidos y C. A.), estén dispuestos a eliminar los subsidios a

⁹ Noack, Claudia. “Propuesta es bien recibida”, Prensa Libre, Gua., p.20,13/02/03

¹⁰ PRENSA LIBRE, página 23, 15/02/03,.

la exportación. Se hará un análisis minucioso y estaremos atentos a las propuestas de C. A., debido a la sensibilidad del tema. Sin embargo, cualquier compromiso adquirido para la eliminación de subsidios implicaría la imposibilidad para que ambos bloques acuerden comerciar productos agrícolas fuera del TLC con naciones que realizan estas prácticas (como Europa y Japón)”¹¹

Ante el tema de propiedad intelectual y la situación en Guatemala, Estados Unidos está en la postura de que la defensa a los derechos de propiedad es vital para atraer la inversión de largo plazo, que es la que necesita el istmo

Anabel Gonzáles, jefa de la misión costarricense y portavoz del grupo en esta ronda, dijo que las solicitudes de estados unidos no responden a los intereses centroamericanos. Salomón Cohen jefe de la misión negociadora guatemalteca afirmó que la posibilidad de que sectores productivos centroamericanos realicen alianzas estratégicas con sus contrapartes norteamericanas será un factor clave para que las solicitudes americanas se ajusten a nuestras necesidades. Las propuestas de estados unidos en acceso a mercados giraron en torno a la seguridad de los alimentos o “food safety”. Otro reto potencial dijo Cohen en el sector alimenticio es la reciente aprobación de USA de la ley contra el bioterrorismo. El sector textil se encuentra preocupado, pues puede quedar sin beneficios.¹²

Los resultados de las tres rondas realizadas, son los insumos que permiten identificar las posiciones e intereses de los actores. Es importante señalar que debido a la confidencialidad que ha prevalecido en esta negociación, que como se acotara , es un requisito solicitado por Estados Unidos, los informes de las rondas de negociación, han sido obtenidos de las mesas empresariales del cuarto adjunto.

¹¹ Smith, Eduardo y Castillo Jorge. Prensa Libre, Gua. sección Negocios, p. 22, 03/04/03

¹²Smith, Eduardo y Castillo Jorge. Prensa Libre, Gua. sección Negocios, p. 20, 1/03/03

3.2 Resumen de las tres rondas realizadas

3.2.1 Primera Ronda

En esta ronda de negociaciones el objetivo principal fue el intercambio de información entre las delegaciones sobre los diversos Tratados que se han firmado en las regiones, principalmente el de Estados Unidos-Chile, que aún no ha sido suscrito, además de que su contenido está aún sujeto a cambios, según lo indica en cada una de sus páginas y cuyas versiones como se mencionara en otro apartado, fueron presentadas por USTR y el gobierno chileno, por medio de boletines. Los temas expuestos, según CONCAUSA (Consejo Empresarial para las Negociaciones del TLC CAUSA) de Costa Rica, respecto del TLC Estados Unidos-Chile fueron los siguientes:

Cooperación:

Se definieron áreas de cooperación, siendo éstas: preparación para las negociaciones, fortalecimiento de la capacidad para administrar las obligaciones y el ejercicio de los derechos que se adquieran en el marco del tratado y el área de facilitación a los sectores productivos en la transición hacia una mayor apertura comercial.

Disposiciones institucionales y solución de controversias:

Se trató en la misma forma que en la mayoría de tratados.

Servicios:

Se trató el tema de comercio electrónico exponiéndose las regulaciones del mencionado tratado, en el cual las disciplinas básicas fueron la no discriminación a productos digitalizados; aplicar al comercio electrónico de servicios la misma normativa general del capítulo de servicios; no aplicar aranceles a las transferencias electrónicas y, por último, que el tema quede incluido en el sistema de solución de controversias.

En materia de servicios sectoriales se expuso la negociación en telecomunicaciones, como parte de una exposición de las regulaciones en casos de mercados que se presuponen abiertos. También se expuso la normativa de servicios en materia de entrada temporal de personas de negocios, normas relativas a reciprocidad y transparencia y formas expeditas de documentación. Las normas no aplican a casos de ciudadanía, residencia y trabajo permanente.

Como parte de las disciplinas generales en comercio transfronterizo se estableció un criterio de lista negativa (exclusiones), siendo un híbrido entre el NAFTA y el acuerdo respectivo de la OMC en servicios, con la inclusión de las disciplinas usuales sobre Trato Nacional y Nación más Favorecida, y las restricciones cuantitativas, transparencia y legislación de la OMC.

Acceso a mercados:

Hubo intercambio de información estadística comercial, legislación y aranceles vigentes. En el tema de Regímenes Especiales se mencionó que en el Acuerdo aludido, estos se mantienen durante 8 años e inician un periodo de desmantelamiento de 4 años.

En cuanto al arancel base de la negociación Estados Unidos-Chile, fue el arancel aplicado para terceros países (arancel NMF) vigente al momento de iniciar la negociación, y no se inició sobre las preferencias arancelarias de las que gozaba Chile .

Los Jefes de Negociación hicieron énfasis en que esta posición fue expuesta únicamente como parte de la información relativa al caso del TLC Estados Unidos Chile y no implica en absoluto aceptación por parte de Centroamérica de esos parámetros. Se habló de las salvaguardias tanto bilaterales como la del artículo XIX del GATT.

Se expuso el compromiso adquirido de eliminar subsidios directos a la exportación en el comercio recíproco. Existe además un mecanismo de protección denominado salvaguarda especial agrícola para el caso de varios productos sensibles, opera por precio sólo durante la desgravación del arancel y no se puede aplicar simultáneamente con la salvaguardia del artículo XIX del GATT.

Estados Unidos también hizo una exposición sobre su regulación agrícola.

Administración aduanera:

Generalidades al respecto del tratado en cuestión, en cuanto a facilitación de comercio.

Origen:

Dos innovaciones sobre los métodos para calcular los porcentajes de valor de contenido regional, el "build up" en el cual se suma el valor de los materiales importados de fuera de la región y puede tener un máximo de 45%, luego el "build down" en el cual sólo se suma el valor de los materiales originarios y el mínimo es del 35%.

En materia de acumulación se acepta no sólo la acumulación de materiales sino de procesos. Por último, en el caso de la certificación se da la innovación de que el importador puede certificar el origen y no existe un formato único de certificación, sino sólo regulación de contenidos uniformes.

Textiles:

Se permitió que las zonas francas gocen de los beneficios si cumplen con la norma de origen y después del desmantelamiento de los incentivos.

Medidas Fitosanitarias:

Se analizó la Ley sobre Bioterrorismo de los Estados Unidos.

Compras del sector publico y propiedad intelectual:

Fue de interés conocer que Estados Unidos incluye umbrales y existen reservas en el TLC a favor de las PYMES. En el TLC entre Estados Unidos y Chile también se incluyeron disposiciones para combatir los actos de corrupción de funcionarios públicos en materia de contratación publica.

Propiedad Intelectual:

En derechos de autor se mejoró la protección de los derechos de autor; se introdujo el tratamiento de Nación mas Favorecida y el de Trato Nacional.

En marcas e indicaciones geográficas se acordó una regulación que implica protección sobre la base de primero en tiempo, primero en derecho. En información no divulgada, la protección más allá de la expiración de la patente se da 5 años para productos farmacéuticos y 10 años para agroquímicos; en patentes se reconoce además un plazo adicional por demora en trámites administrativos.

3.2.2 Segunda Ronda

La siguiente información fue obtenida de diversos medios de comunicación escritos y páginas web, pues son las únicas fuentes a donde puede acudir, debido a la confidencialidad del tema.

Durante la segunda ronda de negociaciones la comisión negociadora estadounidense tuvo poca apertura en el tema agrícola.

En el tema de acceso a mercados, solamente en bienes industriales se presentó texto específico; en el tema laboral un texto parcial, al igual que en propiedad intelectual, en el área de servicios e inversiones se han entregado algunos documentos. Asimismo, se dijo que la negociación de acceso a mercado, de los bienes que gozarán de libre comercio y las condiciones sobre normas de origen, se iniciará posiblemente hasta la tercera o cuarta ronda.

En áreas claves para Centroamérica (agricultura, telecomunicaciones, aspectos laborales y medio ambiente) prefirieron dar tiempo antes de entregar sus propuestas, para sondear las posiciones de los países centroamericanos.

EEUU presentó sorpresivamente un listado de más de doce productos agrícolas para los cuales le interesa que Centroamérica elimine barreras comerciales y sanitarias.

En forma extraoficial se conoce que entre ese listado se encuentran productos como el azúcar y derivados, lácteos, arroz, carne bovina, maíz, tomates y sus preparaciones, cítricos y sus preparaciones, melón, frambuesas, maní, productos de chocolate, papa congelada, chile y demás vegetales preparados; jaleas o pastas de frutas. Además, preparaciones a base de café y de té que incluyan azúcar, mezclas de condimentos y sazónadores, helados, vinos, alcohol etílico desnaturalizado, ron, tabaco y sustitutos del algodón.

Se comentó a medios escritos que, si bien es cierto, no se trata de una lista de productos que se deberán excluir del CAFTA, la sensibilidad de estos productos para los norteamericanos podría traducirse en períodos de liberalización comercial mucho mayores. Este listado estaba ya presente con anterioridad en propuesta de los EUA antes en el ALCA. Sin embargo para algunos negociadores de la región los “horizontes de la negociación” son muy diferentes para el ALCA y el CAFTA.

El sector textilero de la región se encuentra preocupado ya que ha circulado en los medios de prensa que la posición inicial de Estados Unidos es la de una posible utilización de salvaguardia frente a importaciones provenientes de Centroamérica; reglas de origen restrictivas que exigen que la hilaza provenga de la región, además de que el país del norte podría utilizar estrictas medidas para evitar la triangulación de prendas no originadas en la región, incluso se mencionan mecanismos donde la “sospecha” de triangulación es razón suficiente detener un embarque de ropa.

Estados Unidos incumplió con la entrega de texto en un 80%. Sólo se han presentado de los temas que a ellos les interesa. Los temas sensibles para la región se han ido posponiendo. En las mesas donde se han presentado textos, Estados Unidos ya comenzó a solicitar concesiones, tal es el caso de propiedad intelectual,

pero los empresarios no tienen insumos mayores para reaccionar a dichas propuestas.

CONCAUSA resume la segunda ronda de esta manera:

Asuntos laborales:

Intercambio de información entre las partes sobre la legislación vigente en cada país. Adicionalmente se ha discutido la posibilidad de articular proyectos de cooperación entre las partes en diferentes temas de interés para los ministerios de Trabajo, incluyendo trabajo infantil, inspección laboral y solución alternativa de conflictos.

Acceso a los mercados:

Estados Unidos expuso algunas situaciones de problemas que enfrentan sus exportaciones de productos agropecuarios al mercado de los países de Centroamérica. Se acordó en general identificar en un plazo breve los productos que son de su especial interés de exportación.

El tema de los subsidios a las exportaciones se volvió a abordar si que se concluyera nada.

En cuanto a los regímenes especiales de exportación, Estados Unidos propone que se apliquen las exoneraciones arancelarias bajo estas normas durante cinco años y pasado este plazo, se eliminen estas exoneraciones, si no el producto no gozará de la preferencia arancelaria al mercado de aquel país negociada en el Programa de Desgravación. Al mismo tiempo, se comentó sobre métodos y modalidades de negociación en el tema de acceso a mercados y la posibilidad de creación de canastas de desgravación (grupos de productos por etapa de desgravación), lo cual no reviste ninguna novedad según la mecánica de negociación de estos tratados.

Estados Unidos reiteró su preocupación por el cobro de una serie de impuestos internos por lo que considera trato discriminatorio hacia sus productos.

Administración aduanera:

Estados Unidos presentó una propuesta de capítulo que incluye los temas de administración aduanera y facilitación del comercio, similar a lo que está planteado en otros tratados. Contempla entre otros aspectos los temas de análisis de riesgo, implementación y la posibilidad de que se suscriba un Acuerdo de Asistencia Mutua Aduanera. Paralelamente se discute un programa de asistencia técnica para el fortalecimiento de las aduanas.

Reglas de origen:

Centroamérica planteó la acumulación de origen ampliada, que permite acumular con otros países con los cuales se han suscrito TLC, sin embargo Estados Unidos tiene sus reservas ya que perciben que se contrapone al principio de Nación mas Favorecida y para que funcione algo como lo propuesto debería existir un régimen de origen común aun con esos otros países.

Medidas sanitarias y fitosanitarias:

Se presentó una propuesta de texto que contempla dos temas básicos:

- Confirmación de Derechos y Obligaciones del Acuerdo MSF de la OMC.
- Conformación de un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

cuyas funciones habría que definir y cuyo marco de acción se reduciría a la consulta sobre la aplicación de diferentes medidas.

Se comenta que Estados Unidos no está de acuerdo en que la solución de controversias se maneje en el marco del tratado sino que se remita a OMC.

Obstáculos técnicos al comercio:

Estados Unidos planteó que los estándares internacionales se tomen como guía o puntos de referencia únicamente y no adoptarlos como tal. El mecanismo de solución de controversias se manejara en principio bajo el ambito de la OMC.

Inversiones:

Estados Unidos presentó una propuesta que contempla la normativa básica ya reconocida en otros TLC como el Trato Nacional, Nación mas Favorecida, expropiaciones, transferencias y un anexo sobre medidas disconformes con estas regulaciones que figurarían como “reservas. En lo relativo a solución de controversias se incorporan algunas novedades en aspectos de transparencia de los procedimientos arbitrales.

Ambiente:

Estados Unidos presentó un texto parcial que incluye que las obligaciones en este tema se incorporarían directamente al TLC y no ser un anexo al mismo. Este queda cubierto por el mecanismo de solución de controversias pero solo cuando existe un patrón recurrente de incumplimiento de la normativa ambiental vigente; no se exige la adopción de nueva normativa.

Entrada temporal de personas de negocios:

Aun no hay propuesta concreta. Estados Unidos está evaluando el impacto de lo que negoció en este tema con Chile. Centroamérica se limito a exponer sus regulaciones internas en el tema, incluyendo lo negociado en otros TLC.

Comercio electrónico:

Estados Unidos de momento ha planteado la posibilidad de que los productos “digitalizados” no sean objeto de cobros de arancel, aunque todavía falta aclarar la cobertura del termino “digitalizado” y además que la valoración aduanera sea sobre la base de la plataforma o medio físico utilizado para estos productos digitalizados.

Propiedad intelectual:

Los temas de este inciso serán objeto de estudio y consulta en cada país próximamente. Centroamérica hizo una exposición sobre sus regímenes legales en la materia.

Estados Unidos presentó una propuesta de capítulo que contiene disposiciones generales incluyendo la ratificación de ocho acuerdos internacionales sobre la materia, para los cuales proponen manejar plazos de transición en que los países que no los hayan ratificado, lo hagan. Es de hacer notar que de estos ocho acuerdos, Costa Rica tiene en vigencia cuatro.

En el tema de marcas se expuso el principio de primero en tiempo primero en derecho.. Sobre nombres de dominio se incorpora normativa para evitar la piratería cibernética de marcas.

En materia de patentes, Estados Unidos planteó que sean objeto de este proceso, plantas y animales así como los procesos de diagnóstico y quirúrgicos para el tratamiento de éstos, patentes de segundo uso, prohibición de las importaciones paralelas, licencias obligatorias y revocación y compensación de plazos ante las demoras injustificadas de los procesos administrativos.

En cuanto a la protección de la información no divulgada, la propuesta estadounidense plantea una protección de 5 años para los farmacéuticos y de 10 años para los agroquímicos, así como la extensión de los plazos por demoras injustificadas. Adicionalmente solicitan protección por 3 años para nueva información clínica generada.

La propuesta en materia de observancia incluye temas como los procedimientos administrativos, civiles y penales, medidas en frontera y delitos en materia de propiedad intelectual.

Centroamérica expuso sus sensibilidades en materia de patentes y en información no divulgada.

Solución de Controversias:

Estados Unidos presentó propuesta de texto para casi todo el Capítulo, excepto en el tema de compensación y suspensión de beneficios. El mecanismo propuesto es similar al de los demás TLC, contemplando tres etapas: consultas previas entre las partes, intervención de la comisión administradora y finalmente el establecimiento de un panel compuesto por tres miembros. Adicionalmente, contempla la posibilidad de recurrir a otros mecanismos como la conciliación, la mediación y los buenos oficios y las reglas modelo de procedimiento.

Las principales diferencias identificadas en el texto propuesto son la publicidad de las audiencias, los escritos de las partes y del informe final, y la intervención de cualquier tercero interesado que puede presentar un escrito relacionado con la controversia.

Por su parte, Centroamérica manifestó su interés de que terceras partes puedan participar en un proceso de solución de controversias.

Asuntos Institucionales:

Los temas a tratar son los objetivos del tratado, el tema de la transparencia, disposiciones para la impugnación en la vía administrativa y judicial, y el establecimiento de la Comisión de Libre Comercio para la administración del tratado.

Servicios:

Se habló del tema de telecomunicaciones sin que se formalizara nada. La posición de Costa Rica es no participar en dichas discusiones debido a su posición de no discutir el tema en el marco de esta negociación.

3.2.3 Tercera ronda

La American Chamber Commerce of El Salvador, socios para el progreso, ha presentado el siguiente artículo referente al desarrollo de la tercera ronda de negociaciones¹³:

“La tercera ronda de negociaciones del tratado de libre comercio entre Centroamérica y EE.UU. dejó abierta la discusión del tema agrícola, el más importante en ambos lados de la mesa. Ante los primeros indicios de lo que será la propuesta estadounidense en cuanto a los productos agropecuarios, los negociadores reconocieron la necesidad de trabajar “más intensamente que nunca”.

Después de que Estados Unidos solicitara a Centroamérica que “minimizara” los plazos de desgravación arancelaria en muchos de sus productos sensibles, como aves, carne roja, carne porcina, arroz, maíz y lácteos, “el tema agrícola será el punto de partida en la cuarta ronda”, dijo Salomón Cohen, jefe de la misión negociadora guatemalteca.

Conciliarán temas: El funcionario afirmó que los jefes negociadores acordaron tener para la cuarta ronda del CAFTA, a realizarse en Guatemala, una lista conciliada de los productos centroamericanos con problemas para entrar al mercado estadounidense. Eduardo Ayala, viceministro de Economía de El Salvador, confirmó que Estados Unidos habría lanzado propuestas no oficiales en los temas agrícolas de eliminación de subsidios, disminución de apoyo interno a las exportaciones, consideración de productos distintivos, medidas no arancelarias y salvaguardias agrícolas.

Dentro del rubro de productos distintivos, EE.UU. habría solicitado que el whisky de Tenesse fuese incluido en esta lista y tuviera algún trato preferencial al ser comercializado en los países que integraron el CAFTA. Centroamérica tiene ahora la

¹³ Página de Internet.

pauta para definir una gama de productos que podrían ingresar en cualquiera de las categorías planteadas por EE.UU.”, agregó Ayala. Por su parte Regina Vargo, jefe del grupo negociador estadounidense, afirmó que su país “comprende” las sensibilidades en algunos productos centroamericanos; sin embargo, EE.UU. también posee sectores “vulnerables” como el del azúcar, “que para los productores del Istmo es muy importante”.

Otros temas: En la mesa de propiedad intelectual y compras de Gobierno se habrían analizado los derechos de autor, pero no el alcance de las patentes, tema presentado en Cincinatti en febrero pasado.

En compras de Gobierno se revisó la normativa vigente en el Istmo, haciendo énfasis en la transparencia de las compras gubernamentales

La mesa de servicios e inversiones cerró sus actividades con las discusiones sobre el acceso de productos financieros y la libre circulación de personas. “Este es un tema muy importante para la región, ya que el sector financiero estadounidense es muy cerrado a nivel estatal y esa es una apertura que debemos reclamar”, dijo Eduardo Sperisen, miembro de la Comisión Empresarial para las Negociaciones Internacionales, Cencit, de Guatemala. Así también, se definieron conceptos que serían utilizados en el marco comercial para el tratamiento de las inversiones.

La mesa laboral y de medio ambiente fue la que menos avances registró. Sólo se evaluó la normativa vigente en cada país y la posibilidad de incluir programas de cooperación para el ajuste de la normativa laboral y ambiental centroamericana a los estándares internacionales en el tema. Carlos Sequeira, jefe negociador de Nicaragua, dijo: “El trabajo será más intenso que nunca en este momento, y en ninguno de los lados de la mesa habrá concesiones fáciles”.

Bolsas de valores: Se organizarán En el marco de la tercera ronda de las negociaciones comerciales entre EE.UU. y Centroamérica, las bolsas de valores de la

región buscarán una participación activa en la mesa del sector financiero para fortalecer la inversión en los respectivos países. Javier Mayora, subgerente general de la Bolsa de Valores de El Salvador, explicó que las bolsas de valores de Centroamérica quieren tener un acceso pleno al mercado de EE.UU. a través de alianzas estratégicas con corporaciones en ese país, y con servicios orientados a los centroamericanos de la región. Mayora identificó la posibilidad de que las remesas familiares también puedan ser canalizadas a través del mercado bursátil centroamericano, así como un mecanismo que propicie la inversión en detrimento de actividades consumistas. “Un mercado bursátil ágil será de beneficio para las futuras inversiones que puedan venir a la región, aunque primero tenemos que plantear una propuesta a nivel regional que incluya la situación de cada país.

De vuelta a Guatemala: La próxima reunión de negociación será en Guatemala, para la cual:

- Salomón Cohen, jefe negociador de Guatemala, afirmó que Guatemala tiene que, “como mínimo” igualar los estándares de calidad registrados en la reunión de El Salvador.
- Dijo que para ello cuenta con los recursos necesarios a través del Ministerio de Economía y otras dependencias de Gobierno que trabajarán conjuntamente para igualar o incluso superar la ronda de San Salvador.
- También el sector privado brindará ayuda financiera y técnica en la organización del evento, según lo confirmó Marcio Cuevas, presidente de Agexpront, y Carolina Castellanos, directora de Amcham Guatemala.
- El coste preliminar del evento sería, de unos US\$50 mil, según estimaciones de Prensa Libre, con base en datos del Ministerio de Economía de El Salvador”.

3.3 Posiciones de algunos sectores empresariales sensibles a las negociaciones

- **Sector avícola**

En temas como la avicultura todavía se mantiene hermetismo para discutir.

El sector avícola del país ha solicitado ser excluido del CAFTA, pero si estarían de acuerdo en participar en la armonización arancelaria, que les traería beneficios.¹⁴

El sector avícola guatemalteco condicionará su participación en las negociaciones comerciales con Estados Unidos si ese país persiste en bloquear las exportaciones con medidas que no se justifican. "Si no se consigue un trato justo en el acceso al mercado estadounidense, preferimos ser excluidos del convenio", declaró Mario Mota, presidente de la Asociación Nacional de Avicultores (ANAVI).

Por ello, ese gremio considera importante que los negociadores locales pongan el tema sobre la mesa y que se llegue a un acuerdo con Estados Unidos para dismantelar todas las barreras no arancelarias que no permiten vender en ese mercado.

Según Jorge Bucaro, de la Federación de Avicultores de Centroamérica y del Caribe (Fedavicac), ese sector tiene el derecho de retirarse de las pláticas y pedir exclusión, tal como lo hizo Costa Rica en el tema de las telecomunicaciones. La preocupación nace porque los resultados de otros pactos comerciales, como el de México, Estados Unidos y Canadá, no han dado los frutos que un intercambio comercial supondría

- **Sector porcicultor**

Los porcicultores Guatemaltecos han manifestado su preocupación ante el ingreso de carne de cerdo proveniente del exterior, pues esta industria se ha mantenido con un crecimiento sostenido de alrededor del 20% anual, y consideran

¹⁴ Prensa Libre, 17/03/03, p, 20, negocios

que al incrementarse la importación, desplazaría a la producción nacional, provocando el cierre de granjas que se dedican a esta actividad, por lo que su posición actual es la de quedar excluidos del tratado. Este sector ha propuesto que la armonización de impuestos sea del 40%, que es el porcentaje que Costa Rica impone a las importaciones de productos derivados del cerdo. Este porcentaje equivale al subsidio que Estados Unidos otorga a sus productores.¹⁵

- **Sector textil**

En cuanto al sector textil, en el cuarto día de negociaciones de la segunda ronda, trascendió que EEUU podría conceder a la región la libertad de comprar sus materias primas en cualquier parte del mundo, para que después los productos terminados ingresen al territorio americano sin restricciones. Esto permitiría a los productores nacionales comprar insumos más baratos.

Luis Oscar Estrada, gerente de Vestex, dijo que “teme que Centroamérica no maneje el concepto de integración “paquete completo”, que significa producción textil que va desde el abastecimiento de materias primas hasta el producto final. De lo contrario, cualquier avance que obtengamos para conseguir los insumos de producción podría ser neutralizado por un proceso de producción que no se lleve a cabo por completo en la región, sino que tenga que dividirse en términos geográficos y comerciales”.

Para consolidar la postura centroamericana, los textileros se han agrupado a través del SECATEX (sector centroamericano de textiles), que durante las reuniones del cuarto adjunto plantearon sus necesidades conjuntas. También volvió a ser tema de discusión la posibilidad de que Guatemala presente un listado de al menos 50 productos con barreras no arancelarias en EEUU. Entre ellos el tomate, azúcar y artesanías.¹⁶

¹⁵ Maza Mariana y Dardón Byron. “Aranceles y exclusión, armas contra subsidios”. Prensa Libre, Gua. P. 20, 17/03/03.

¹⁶ Prensa libre, página 20, 28/02/03, enviado especial Eduardo Smith.

Según Agexpront, Guatemala tiene el primer lugar en organización y consolidación de su propia industria textil, ya que ha superado el concepto de maquila y ha empezado a ofrecer el “paquete completo”. Guatemala es el único país productor de telas, lo que lo consolida como el país cuyo sector textil está más capacitado para hacer frente al libre comercio.¹⁷

- **Sector arrocero**

Los productores de arroz opinan que Centroamérica produce el 55% del arroz que consume, mientras que 45% restante se importa de USA. Si se llegara a abrir el mercado, con seguridad desaparecerían los pequeños productores nacionales¹⁸. Arrozgua mantiene la postura de quedarse como están.

A este respecto, cabe mencionar el caso de los arroceros haitianos, presentado por OXFAM. Durante el período de rápida liberalización del mercado, el arancel del arroz fue drásticamente reducido de 35% a 3% en 1,994/95. Las importaciones de arroz subsidiado de Estados Unidos irrumpieron y la producción local cayó, arrastrando consigo los medios de subsistencia de 50,000 familias productoras de arroz. En la actualidad, dice el documento de OXFAM, dos tercios del arroz consumido en Haití son importados¹⁹

- **Fabricantes de café soluble**

Los cinco países de la región, solicitarán su exclusión del TLC. Esta iniciativa fue presentada por El Salvador, pues consideran que no pueden aceptar la propuesta de Estados Unidos de conceder origen al café a partir del país en donde sea industrializado. Indican que el tema de origen, es un punto que conviene a Estados Unidos generalizar. Argumentar que Estados Unidos podría comprar el café en cualquier lugar, procesarlo y venderlo soluble aduciendo que es de las naciones centroamericanas. La propuesta que presentan es la de fijar un

¹⁷Noack Claudia. PRENSA LIBRE, P.20 31/03/03

¹⁸Prensa Libre, 17/03/03, p, 20, negocios

¹⁹OXFAM. Comercio Con justicia para Las Américas. Pag. 9.

impuesto para el café soluble y determinar el origen de la materia prima (café). Así mismo, que el café instantáneo procedente de Estados Unidos, siga pagando un arancel del 15%.²⁰

- **Productos lácteos**

La armonización arancelaria es una preocupación para varios productores, ya que les impide competir en otros mercados. Fernando Asturias de la Gremial de Lácteos de Guatemala explicó que los integrantes de la Federación Centroamericana de Lácteos, FEDELAC, busca unificar los aranceles entre 20 y 65 por ciento. Considera que si se logra un arancel del 65 % para las importaciones de leche, estarán compitiendo en igualdad de condiciones con Estados Unidos.

El Consejo Arancelario Centroamericano sostuvo una reunión con el fin de tratar el tema de la armonización arancelaria, necesaria para la firma del TLC con Estados Unidos y que en alguna medida podría ser factores compensatorios respecto de los subsidios que el gobierno estadounidense otorga a sus exportadores²¹

- **Sector Farmacéutico**

Se ha manifestado por parte de FEDEFARMA (Federación Centro Americana de Laboratorios Farmacéuticos) que los negociadores deben procurar que el capítulo de “Propiedad Intelectual” represente una adecuada y efectiva protección en esa materia, especialmente en lo relativo a invenciones, signos distintivos y datos de prueba.

Por otro lado, Representantes de ASINFRAGUA (Asociación de Industrias Farmacéuticas de Guatemala), no comparten la creación de monopolios, que de hecho están prohibidos en la Constitución de la República, porque nadie puede tener monopolio sobre la vida o la salud. “Nos oponemos a la sobreprotección de

²⁰Maza Mariana y Dardon Byron . Café Soluble quedaría fuera Prensa Libre GUA.. 17-3-3 Pag. 20...

²¹ Presna Libre, 17/03/03, p. 20, negocios.

los derechos de propiedad intelectual por encima y en perjuicio del derecho a la vida y la salud y desarrollo de nuestro pueblo”, expresó²²

- **Sector financiero**

Ha mostrado su preocupación porque Guatemala salga perdiendo en este tema, principalmente porque la “falta de consenso en el Istmo deje sin oportunidades a los mas eficientes, como consideran, es el caso de Guatemala. Salomón Cohen, identifica como puntos sensibles la ausencia de una legislación actualizada que regule el arrendamiento financiero, la incursión de empresas afianzadoras o aseguradoras extranjeras y la supervisión de otros instrumentos financieros. Considera estas debilidades como “oportunidades”.²³

- **Sector Transportes**

Este, es otro de los sectores que ha mostrado preocupación con el TLC, pues temen ser eliminados del mercado por los Estados Unidos. En reunión sostenida con los negociadores, reconocieron que tienen altos costos de movilización de carga y procesos burocráticos que elevan sus precios. Solicitaron a los negociadores, no perder de vista la realidad del sector. El mayor temor se centra en la capacidad de inversión y logística que posee Estados Unidos. La recomendación del coordinador de las negociaciones Salomón Cohen es que realicen “alianzas estratégicas con contrapartes norteamericanas”²⁴

- **Sector de telecomunicaciones**

Han mostrado preocupación en cuanto a lo relativo al acceso irrestricto a las redes de telecomunicaciones en Estados Unidos, ya que en Guatemala no hay limitaciones legales de ninguna índole en este tema, mientras que en aquel país si existen una serie de requisitos para ello, y se necesita saber si habrá reciprocidad.²⁵

²² Diario de Centro América. Ultima página. 13 de marzo 2,003

²³ Smith, Eduardo. Con Dudas. Prensa Libre. 12 de marzo de 2,003, Pag. 20. Sector Financiero

²⁴ Smith, Eduardo. “Temen al transporte de Estados Unidos” Prensa Libre, p. 20, 14/03/03

²⁵ Noack Claudia, Prensas Libbre Pag,20, 31/03/03

3.4 Medios de Divulgación y Consulta

En Guatemala, básicamente la divulgación se ha realizado a través de los medios de comunicación escritos (periódicos) y páginas de Internet. El Ministerio de Economía a través de su página Web tiene un apartado específico sobre el CAFTA, en el cual se brinda información general (Perfil de negociadores, rondas, integración de mesas y Foros)

Estos foros han sido concebidos como de información y consultas y han sido presentados a diferentes sectores; sin embargo, se ha observado que algunos se han limitado a proporcionar información general acerca de las “bondades” que representa la negociación de este Tratado. Los temas abordados por sector a este respecto, se incluyen en el anexo.

Las informaciones que han vertido a los medios de comunicación los representantes empresariales constituidos en el “cuarto adjunto”, han sido las formas de divulgación no oficiales del avance de las negociaciones. Sin embargo es de tomar en consideración, que éstas han sido poco precisas debido a la ya tan mencionada cláusula de confidencialidad suscrita previo a las negociaciones de este tratado.

En resumen, la divulgación se ha concretado a entrevistas de los negociadores con los medios de comunicación aludidos.

CAPÍTULO IV

CONSECUENCIAS MEDIATAS, INMEDIATAS Y DE LARGO PLAZO

No obstante, no conocerse a profundidad el contenido del CAFTA, pues apenas se han realizado algunas rondas de negociación sin que hayan textos oficiales, así como una evidente falta de divulgación de los resultados de las rondas, de firmarse el acuerdo bajo las cláusulas en las cuales se redactó el TLC Estados Unidos Chile, -que a su vez, está basado en el NAFTA, y cuya aplicación no ha sido del todo exitosa para los países signatarios, especialmente México, que cuenta con una economía mucho mayor que la centroamericana-, algunas consecuencias que se prevén son:

4.1 Inmediatas

- La empresas de la región enfrentarán una fuerte competencia de productos provenientes de Estados Unidos. Ello redundará en dos aspectos: las empresas tendrán que verse forzadas a mejorar su calidad y productividad o cerrar sus operaciones al ser desplazadas por productos que entrarán a un menor precio.
- Al iniciarse la importación de productos libres de aranceles, o con aranceles más bajos, la carga tributaria se verá afectada, pues, la reducción de ingresos por concepto de derechos arancelarios obligará al estado a buscar otras fuentes de ingresos u optimizar los medios para una recaudación adecuada.
- El libre comercio ayudará a fortalecer el acceso de productos de la región a los mercados norteamericanos, pero puede debilitar el ingreso de productos guatemaltecos a los demás países de Centroamérica, debido a la competencia de los productos de Estados Unidos.

- Constitución de una Unión Aduanera Centroamericana, que deberá estar lista lo más pronto posible, pues es un requisito solicitado por Estados Unidos para la negociación. A este respecto, el tema de Unión Aduanera Centroamericana no es nuevo, pues en mayo de 2,002, “la Unión Europea firmó un convenio de financiación con los países centroamericanos por 9 millones de euros, para contribuir a la creación de la Unión Aduanera, y se ha previsto una segunda fase con presupuesto similar”²⁶
- Aunque haya unificación arancelaria, las diferentes tasas de impuestos que se paguen por las importaciones (IVA por ejemplo), creará ventajas competitivas para el país cuyos porcentajes sean más bajos.
- La estandarización de reglamentos y reconocimiento de registros, para que los productos que se registran en un país del área, automáticamente se acepten en el resto de los países de la región.
- Productos como el maíz y el arroz, que se produce básicamente para consumo interno, verán mermada su producción, debido a la reducción de precios, con lo que estarán ingresando granos provenientes de los Estados Unidos.

4.2 Mediano plazo

- Incremento en el intercambio comercial entre Estados Unidos y Centroamérica.
- Incremento en los precios de las medicinas genéricas, lo que redundará en menor acceso a la salud de los sectores más necesitados y vulnerables, pues éste efecto está relacionado con el tema de propiedad intelectual que está contemplado dentro del tratado.
- En cuanto a la movilización de personas de negocios, puede darse una emigración masiva de profesionales en busca de mejores oportunidades de

trabajo, debido a las facilidades que el tratado otorgaría si se maneja bajo los criterios del TLC Estados Unidos Chile.

- Interés de inversionistas extranjeros por establecer empresas en la región.
- El sector textil se verá afectado, pues el mismo ya goza de beneficios que le otorga la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, sin que se impongan reglas de origen a la materia prima. Al entrar en vigencia el CAFTA, los aranceles de exportación hacia Estados Unidos no variarían en una gran dimensión, pero si el hecho de que no se podrían comprar los insumos a menor precio en a otros países, aumentando el costo de los productos y por lo tanto, reduciendo su capacidad de competencia.

4.3 Largo plazo

- Cierre de pequeñas y medianas empresas que se vean imposibilitadas de competir con los productos extranjeros, lo que tendría consecuencias en el nivel de empleo.
- La experiencia de México apunta hacia un desplazamiento de la mano de obra como consecuencia de la instalación de maquiladoras, derivado de los beneficios otorgados a la inversión en NAFTA. Este fenómeno podría repetirse en la región. Si no se negocia adecuadamente el aspecto laboral, podrían darse condiciones inhumanas de contratación.
- Reducción del presupuesto asignado a desarrollo social, debido a la baja de ingresos del estado por la disminución de la tributación.
- La posibilidad de que el Estado sea demandado por cualquier empresa que considere que sus derechos e intereses han sido lesionados., aunque el estado en ese momento esté velando por el bienestar de sus pobladores.
- La balanza comercial de Centroamérica y Estados Unidos, que siempre ha sido deficitaria, aumentará más esta condición, pues la experiencia que ha vivido

²⁶ Prensa Libre, “Unión Aduanera es inevitable en el Istmo” p.20, 17/02/03

México tras el NAFTA así lo indica, ya que la tasa de aumento de las importaciones ha sido mayor que la tasa de aumento de las exportaciones, abriendo más la brecha entre los dos rubros. y los centroamericanos, no serán la excepción.

- Podría haber presión en la balanza cambiaria, ya que se incrementarían ostensiblemente las importaciones. Esta situación traería como consecuencia, un aumento en el tipo de cambio debido a la demanda de divisas, generando, consecuentemente, un incremento en la inflación.
- La seguridad alimentaria de la región puede verse amenazada si ésta se vuelve dependiente de los productos extranjeros y si los gobiernos no toman las medidas pertinentes de protección y desarrollo del sector agrícola que permita garantizar el acceso de la población. a los alimentos básicos que aseguren su sobrevivencia.

CAPÍTULO V

OTROS ASPECTOS A CONSIDERAR

5.1 Nuevas Reglas para la Exportación hacia Estados Unidos.

El periodista Byron Dardón (Prensa Libre, p. 20, 26/02/03) indica que Estados Unidos ha puesto una nueva normativa para exportar ciertos productos hacia ese país. Esta fue diseñada por la Food And Drugs Administration (FDA), que busca evitar ataques terroristas a través de alimentos. Entró en vigor el 12 de diciembre del 2002.

Una de las reglas que se exigen es que los productos alimenticios para consumo humano o animal, deberán registrarse en la FDA si quieren ingresar a Estados Unidos.

Por otra parte, el exportador deberá enviar a las autoridades del FDA , previo a que el embarque entre a Estados Unidos , y con un mínimo de entre 5 y 24 días, un notificación del país de origen, con declaración del contenido de la carga..

FDA exigirá también, que los alimentos que se vendan por menor, deberán tener impreso el país de origen. La omisión de este requisito causaría multas de US\$10,000 por cada omisión.

Esta situación podría constituir una barrera no arancelaria.

5.2 La Descertificación de Guatemala

Guatemala, juntamente con Haití y Birmania, fue descertificada el 01 de febrero del año 2003. Esta situación implica que de no tomar las medidas para combatir la corrupción y el narcotráfico entre otras cosas, Guatemala, tendría serios problemas para poder insertarse en el Tratado de Libre Comercio. El presidente Bush, emitió un listado de los países con mayor problema de drogas, y en un apartado especial, identificó a los países mencionados. Sin embargo, no habrá sanciones directas por ser “vital” para los intereses nacionales de los Estados Unidos, emitiendo una dispensa a Haití y Guatemala, en las sanciones que incluyen el cese de toda ayuda

internacional, la venta de armas y la oposición en organismos financieros internacionales a cualquier préstamo para el país. De no cambiar la situación de nuestro país antes de finalizar las negociaciones, podría quedar excluida del CAFTA.

La desertificación de Guatemala, ya se veía venir, pues en reiteradas ocasiones, se hicieron señalamientos y críticas a la situación de narcotráfico y corrupción existentes en el país. Sin embargo, la situación se agudizó desde el 10 de octubre del 2002, cuando varios funcionarios del departamento de estado norteamericano, testificaron sobre el tema del narcotráfico ante el congreso de su país. Allí señalaron que la corrupción a todos los niveles en la administración guatemalteca, impide un mejor combate al tráfico de drogas.

Las repercusiones que tendría la desertificación de Guatemala, son varias, pudiendo mencionar entre estas, las siguientes, que fueron publicados por el diario el Siglo XXI.²⁷

1. De acuerdo con empresarios del sector exportador, los inversionistas extranjeros, esperarán a que Guatemala sea recertificada, antes de invertir en un país que podría ser sancionado económicamente en cualquier momento.
2. La colocación de los bonos del tesoro podría también sufrir un revés. Los analistas de mercado fuera de nuestro país, toman en cuenta sanciones como estas, y recomiendan pedir mayores tasas de interés para los documentos de deuda guatemalteca.
3. El país podría quedar excluido de la aprobación del acuerdo comercial con Estados Unidos.

Opiniones de varios sectores guatemaltecos

Efraín Ríos Montt, presidente del Congreso, señala que “hemos dejado de cumplir algunas disposiciones porque no contamos con los medios apropiados para el combate; tenemos naves que se manejan con carbón, cuando los traficantes manejan naves supersónicas”

Leonel López Rodas, secretario general del PAN, indica que “el FRG en sólo tres años destruyó lo que a muchos gobiernos les había costado. En 1,999, el Departamento de Estado de los Estados Unidos, calificó a Guatemala, como uno de los países que mayor cooperación había tenido en la lucha contra el narcotráfico.

Alvaro Hugo Rodas, diputado Unionista opinó que “es un retorno al pasado, que le quita a Guatemala la solvencia moral en cualquier foro internacional. El problema es que no se castiga al gobierno, sino al país, ante los ojos del mundo favorecemos y toleramos el narcotráfico; lo que más nos afecta es la imagen en el extranjero.

Carmen Aída Ibarra de la Fundación Mirna Mack declara que “es el resultado de la ausencia de voluntad del gobierno para combatir el narcotráfico y el crimen organizado, demostrando que éste es un período de los poderes ocultos “

Carmen Aceña del CIEN “el Tratado de Libre Comercio se ve tambaleando, porque con esta sanción moral no creo que Estados Unidos esté dispuesto a firmarlo con Guatemala si no se corrige el rumbo”

Por otra parte, el jefe de negociadores del TLC por parte de Guatemala, Salomón Cohen, aclaró en Costa Rica, que la descertificación no tendría consecuencias en este proceso, porque existe un convenio de separar lo político de lo comercial.²⁸

La recertificación está sujeta a dos metas que deberán cumplirse para septiembre de 2,003, siendo éstas 1) Que las incautaciones alcancen los 10,000 kilos de droga anuales y 2) el desmantelamiento de carteles de narcotraficantes

²⁷ Llorca, Juan Carlos. Siglo XXI. Pag. 2 y 3. 1 de Feb. 2,003

²⁸ Valdéz Sandra. Descertificados. En Peligro TLC. Siglo XXI. Pag. 2.0. ½-03

5.3 Propuesta presentada por la Iniciativa Mesoamericana de Comercio, Integración y Desarrollo Sostenido

La iniciativa Mesoamericana de Comercio, Integración y Desarrollo Sostenible, (CID) ha venido presentando propuestas regionales ante la negociación del CAFTA. El CID ha presentado a diferentes instancias de la región, así como una iniciativa de Ley para promover y normar los procesos de negociaciones comerciales en Centro América, que redunde en beneficios de las mayorías excluidas y marginadas de la región. En el segundo avance, las propuestas específicas de CID, se refieren a los siguientes temas: agropecuario, laboral, ambiental, MIPYME, Temática Democrática y Temática Migratoria, y han sido analizados en forma amplia por expertos en la materia.

Representando a Guatemala en esta organización, figuran:

- Consejo de Investigaciones para el Desarrollo de Centro América (CIDECA)
- Coordinadora de ONGs y Cooperativas (CONGCOOP)
- Coordinadora Nacional de Organizaciones Campesinas
- Centro de Acción Legal para los Derechos Humanos (CALDH)

CONCLUSIONES

- La inserción de Guatemala en el TLC está condicionada a la recertificación. A corto plazo, deben verse avances en este tema, ya que es un requisito exigido por los negociadores y el gobierno norteamericano. Como parte de la región Centroamericana, Guatemala no puede quedar aislada. Se hacen urgentes mayores avances en el combate a los flagelos, corrupción y narcotráfico.
- El CAFTA, representa retos, oportunidades y amenazas. Retos en el sentido de que las industrias del área centroamericana deben buscar optimizar sus recursos y utilizar tecnología de punta para poder competir. La calidad de los productos que se ofrezcan dependerá del grado de tecnificación. Oportunidades en el sentido de que la liberalización arancelaria podría incidir en mayor propensión a exportar. Los productos no tradicionales pueden ampliarse. Amenazas si los negociadores no logran acuerdos sustantivos que no lesionen los intereses de las naciones que estarían suscribiendo el TLC, sobre todo en temas sensibles como la agricultura, los textiles y la propiedad intelectual.
- La confidencialidad, como requisito para avanzar en las negociaciones, ha obstaculizado la fluidez en la información en cuanto a la posición y planteamientos de los países que intervienen. Tampoco se sabe a ciencia cierta hasta donde se ha avanzado en las tres rondas. Los informes que se tienen son puramente descriptivos. Se habla de las discusiones, pero deja un vacío en los resultados.
- La falta de conocimiento de los diferentes sectores de la sociedad civil respecto de las negociaciones y las implicaciones en la firma de un Tratado de Libre Comercio, se evidencia en la falta de pronunciamientos al respecto. Esto podría ser determinante en cuanto a las ventajas que se puedan obtener de la negociaciones pudiendo Guatemala salir perdiendo con el CAFTA.

- La carga tributaria podría verse afectada por la baja que sufrirán los impuestos indirectos, por la vía de los derechos arancelarios. Debe recordarse que la mayor parte de nuestras importaciones depende de los Estados Unidos y por lo tanto, también la mayor parte de los Derechos Arancelarios.
- El tratado de Chile-Estados Unidos, ha sido utilizado como referencia para la redacción del CAFTA. Esto ha sido evidenciado en el desarrollo de las discusiones y los informes que se han podido obtener, en los que se destaca que siempre se hace referencia a este tratado, aplicándolo al caso específico de Centroamérica.
- El carácter restrictivo y cerrado que hasta ahora viene asumiendo el proceso negociador del TLC con los Estados Unidos en nuestro país, no ha propiciado una comunicación adecuada con instancias ciudadanas, cerrando espacios a importantes sectores económicos y sociales. Asimismo, con respecto a la participación del sector privado en la modalidad de “cuarto adjunto”, ésta se ha limitado en su mayoría al sector de la gran empresa, dejando excluida a buena parte de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa urbana y rural.
- Los temas sensibles y los que más preocupan a los empresarios centroamericanos, se han ido postergando, haciéndose notorio el hecho de que Estados Unidos da prioridad a sus intereses y no a los intereses en conjunto.

**PROPUESTAS DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
RESPECTO DE LA INCORPORACIÓN DE OTROS ACTORES EN EL PROCESO
DE NEGOCIACIÓN Y APROBACIÓN POSTERIOR**

- Que las diferentes Universidades se hagan presentes en las negociaciones en la modalidad de “cuarto adjunto”, y que sus propuestas sean consideradas, pues estas entidades representan el sentir y pensar de diferentes sectores de la ciudadanía.
- Que la propuesta de la iniciativa Mesoamericana de Comercio, Integración y Desarrollo Sostenible, (CID) sea objeto de análisis por parte de los diferentes sectores interesados en cada una de las áreas de estudio, con el fin de tener una visión clara de lo que se puede esperar del tratado, para que asuman una posición que les permita obtener los mejores resultados del mismo.
- Los avances en las negociaciones así como los textos presentados no deberán ser material exclusivo de los negociadores, pues de la divulgación de los mismos dependerá que otros sectores de la sociedad civil se involucren en el proceso de negociación, haciendo propuestas concretas que deberán ser tomadas en cuenta.
- Que en el “cuarto adjunto” estén representados no sólo la cúpula empresarial, sino los diferentes entes productivos de la nación, así como todos aquellos actores sobre los cuales recaerán directamente las consecuencias de la puesta en vigencia del tratado, y que sus posturas tengan peso en el momento de tomar decisiones.
- En el equipo negociador también deberán participar profesionales y estudiosos de las ciencias económicas, quienes debieran ser los llamados y mejor preparados para enfrentar este tipo de negociaciones.

- No se ha evidenciado hasta el momento ningún tema en las negociaciones que haga énfasis en los derechos de la mujer y las posibles incidencias que la negociación tenga en ese sector de la población, por lo que se insta a las diferentes organizaciones de mujeres de la sociedad a crear foros de consulta y que su presencia se haga sentir por medio de planteamientos y propuestas concretas.

PROPUESTAS DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS RESPECTO DE LA NEGOCIACIÓN

- La constitución de la república está por encima de cualquier ley, y ésta debe de respetarse, así como la soberanía de los países en cuanto a legislar según sus intereses, y no según los intereses de empresas transnacionales. Por tal motivo, los negociadores no deberán realizar concesiones que de alguna manera puedan violar sus preceptos. Ningún acuerdo tiene la potestad de atentar contra esa soberanía, que debe prevalecer cuando se trate de defender los intereses de sus ciudadanos y pobladores.
- Los diversos representantes, involucrados e interesados en el proceso de negociación de los países de la región centroamericana deberán realizar sesiones continuas que les permitan asumir una postura a nivel de bloque, tomando en consideración las diferentes necesidades de cada uno. Se deberá fortalecer la unidad regional basada en una estrategia económica que ponga en primer plano las necesidades de la población en general y de los mercados nacionales.
- Se hace necesario realizar un estudio a fondo de las condiciones socioeconómicas de los países de la región, para poder homologar todos los impuestos que podrían crear ventajas competitivas.
- Revisar la legislación vigente en cada país, con el objeto de modificar las que sean pertinentes en aspectos tan importantes como la protección del medio ambiente, recursos naturales y biodiversidad, y las mismas puedan ser sujetos de cambio en beneficio de los países en general.

- Con relación a las reglas de origen, en los que se contempla que gozarán de liberación de aranceles aquellos productos que tengan cierto contenido regional, Guatemala debe buscar alternativas viables que permitan producir materia prima para diversos productos, tal es el caso de los tintes, para los cuales se podría retomar el cultivo de cochinilla, como un tinte natural de alto valor y que otrora constituyera el principal producto de exportación del país..
- Que se fortalezca el nivel propositivo de los negociadores centroamericanos, y que la actitud sea más proactiva y no únicamente de espera en relación a las propuestas estadounidenses.
- El Sistema Nacional de Calidad deberá ser prioridad para el gobierno guatemalteco y por lo tanto, se hace necesaria la implementación de los mecanismos que permitan a los diferentes productos competir con altos niveles de calidad en el extranjero. La adecuada instalación y funcionamiento del Laboratorio Nacional de Metrología es urgente, así como la adopción por las empresas de las normas ISO que sean necesarias para el buen desenvolvimiento de las exportaciones.
- En la era de la globalización y dado que nuestro país no puede quedar fuera del proceso, se hace necesario que las diferentes Universidades, promuevan, actualicen y fortalezcan la carrera de Ciencias Económicas, pues cada día, el país necesita de expertos en la materia que enfrenten los retos de las negociaciones con eficiencia y conocimiento
- Que las Universidades preparen adecuadamente a los profesionales de las diferentes ramas, con tecnología de punta, que les permita ser competitivos en el mercado laboral.

BIBLIOGRAFÍA

- AGEXPRONT. Guatemala frente al TLC con Estados Unidos. Un análisis de la relación comercial. Marzo 2,002
- Diario de Centro América. Ultima Pag. Marzo 13-03
- Informes de Rondas. CONCAUSA. CIDECA. AMCHAM de El Salvador
- Información diversa relacionada con el Tema, consultada en páginas de internet
- Kyer, Cristal. De NAFTA a CAFTA. Rebelión, Internet
- Ministerio de Economía. Página Web.
- Mesa Global. Guatemala 2,002. Internet
- Maza Mariana y Dardón Byron. Aranceles y Exclusión, armas contra subsidios. Prensa Libre, Gua. Pag. 20, Marzo 17-03
- Noack, Claudia. Propuesta es bien recibida. Prensa Libre.GUA, Pág. 20, Marzo 02, 03
- Noack, Claudia. Prensa Libre. Pag. 20. Marzo 31-03
- Oxfam. Comercio con Justicia para Las Américas. Pag. 20
- Prensa Libre. Pag. 20. Negocios.Enviado especial Eduardo Smith
- Prensa Libre P. 20. Negocios. Marzo 17-03
- Flores, Juan Carlos. Siglo XXI. Pags. 2 y 3. Feb. 01-03
- Samour, Héctor . Crítica radical al Neoliberalismo. Revista Economía No. 124, IIES. Abril/Junio 1,995.
- Smith Eduardo y Castillo, Jorge. Prensa Libre.GUA. Sección Negocios Pag. 20, Marzo 11 –03
- Smith, Eduardo . Temen al Transporte de Estados Unidos. Prensa Libre.GUA. Pag. 20 , Negocios. Marzo 14-03

- Smith Eduardo y Castillo, Jorge. Prensa Libre, GUA. Sección Negocios Pag. 22, Abril 03-03
- Smith, Eduardo. Con Dudas. Prensa Libre. GUA. Pag. 20. Negocios
- Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Chile (versión no oficial). Páginas de Internet
- United States Trade Representative. Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Chile, versión en Inglés
- Valdéz, Sandra. Descertificados. En peligro TLC. Siglo XXI. Pag. 2. Feb. 01-03

ANEXO I

FOROS DE DIVULGACIÓN Y CONSULTA PRESENTADOS POR EL MINISTERIO DE ECONOMÍA

TLCAUSA TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS

OPORTUNIDADES del TLCAUSA

- Acceso estable y duradero al mercado más importante del mundo (Estados Unidos)
- Atracción de Inversión Extranjera Directa
- Aumento de la competitividad de la región centroamericana
- Modernización de la economía
- Combate a la pobreza
- Desarrollo rural
- Competitividad en las exportaciones y productos locales
- Creación de empleo
- Beneficios para los consumidores por mayor oferta de bienes y servicios, precios más baratos y mejor calidad
- LIBRE COMERCIO DE DOBLE VIA: Exportaciones e Importaciones

RETOS del TLCAUSA

- Desplazamiento de mano de obra no calificada (*CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO*)
- Competitividad algunos sectores productivos y de MIPYMEs (*CRÉDITO, CALIDAD, TECNOLOGÍA, MERCADEO*)
- Asimetrías Económicas (*TRATO DIFERENCIADO*)
- Apertura del mercado de Estados Unidos a nuestras exportaciones (*GRADUALIDAD, SALVAGUARDIAS y CONTINGENTES*)
- Crear condiciones internas que faciliten la Inversión (*PROCEDIMIENTOS ADUANEROS, FACILITACIÓN DE NEGOCIOS, CERTEZA JURÍDICA, EXTERNALIDADES*)
- Gran consenso nacional para la modernización y el desarrollo (*GUATEMALA ES PRIMERO, VISIÓN DE LARGO PLAZO*)
- De-certificación: realidad temporal que deberá ser rectificada (*TRABAJO SOBRE EXTERNALIDADES*)

Equipo negociador por
Guatemala
- 16 instituciones públicas-

- M. Economía
- M. Agricultura
- M. Trabajo
- M. Salud

- M. Rel. Exteriores
- M. Finanzas
- M. Gobernación
- M. Ambiente
- SEGEPLAN

ARTICULACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE LA POSICIÓN NEGOCIADORA NACIONAL Análisis de texto propuesto por EEUU (inglés/español)

Posición Gubernamental (MINECO + otras dependencias: MINFIN, MAGA, M. Trabajo, MSPAS, RREE, y otras.)

Consulta y posición de la iniciativa privada organizada y la sociedad civil 7
mecanismos específicos

Posición nacional a presentar ante Centroamérica

PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE LA POSICIÓN NEGOCIADORA REGIONAL

RUTA CRÍTICA PARA LA NEGOCIACIÓN

EL TLCAUSA

- Es un tratado que va mas allá de lo estrictamente comercial.
- Quiere servir para promover el desarrollo de la región (mas desarrollo, menos migrantes)
- Es un “Tratado de nueva generacion”, quiere incluir:
 - ◆ Medio Ambiente (M.A.)
 - ◆ Laboral (L)

POSICIONES INICIALES
PROBABLE RESULTADO

REFLEXION BASICA

- aprovechar la coyuntura de la presencia del TLCAUSA para apuntalar nuestro proceso hacia el D.S. sin poner en riesgo el comercio, el desarrollo económico...

Para definir posición es necesario
determinar

Asuntos
Estándares
Tiempos

SERVICIOS FINANCIEROS

Director de Mesa: Rubén Morales
Director Adjunto: Rubén Mendoza
OBJETIVO DE LA NEGOCIACIÓN

- Obtener las mejores condiciones y términos dentro de la negociación, para aprovechar de la mejor forma las oportunidades que brindará el TLCAUSA;
- Prepararse internamente para enfrentar adecuadamente los desafíos y retos que generará el TLCAUSA;
- Fortalecer la capacidad de supervisión dentro del sector, como resultado del TLCAUSA.

PRINCIPALES DEFINICIONES

- **SERVICIOS FINANCIEROS:** Son aquellos de naturaleza financiera, incluyendo seguros y servicios relacionados, banca y otros servicios financieros, servicios auxiliares de naturaleza financiera.
- **INSTITUCION FINANCIERA:** Es aquel intermediario financiero u otra empresa que es autorizada para hacer negocios, regulada y supervisada como institución financiera de acuerdo con la ley local.

SUJETOS DEL CAPITULO

- Instituciones Financieras
- Inversionistas e Inversiones en Instituciones Financieras
- Comercio Transfronterizo de Servicios Financieros

ACTIVIDADES EXCLUIDAS

- Políticas Monetarias
- Planes Públicos de retiro o de seguridad social
- Uso de recursos del Estado

PRINCIPIOS BASICOS

- Trato Nacional
- Trato NMF
- Comercio Transfronterizo
- Nuevos Servicios Financieros

- Alta Dirección Empresarial

OTRAS DISPOSICIONES

- Medidas No-Conformes
- Excepciones
- Transparencia
- Organismos Autoregulados
- Sistema de Pago y Compensación
- Regulación Doméstica
- Comité de Servicios Financieros
- Consultas

TELECOMUNICACIONES

TLCAUSA

Propuesta de Estados Unidos para un Capítulo sobre Telecomunicaciones
Rubén Mendoza, Director Adjunto
COBERTURA Y ALCANCE

Medidas relacionadas con:

- Acceso y uso de servicios públicos de telecomunicaciones
- Obligaciones de los principales proveedores de servicios de telecomunicaciones

El Capítulo no se aplica a medidas relacionadas con transmisión o distribución por cable de programas de radio y TV

ACCESO Y USO DE SERVICIOS PÚBLICOS DE TELECOMUNICACIONES

- Garantía de que empresas de la otra Parte tengan acceso a y uso de cualquier servicio público de telecomunicaciones.
- Excepción por causas de seguridad o confidencialidad de los mensajes o para proteger la privacidad

OBLIGACIONES DE LOS PROVEEDORES

- Interconexión
- Reventa
- Número de portabilidad
- Paridad de marcación

OBLIGACIONES ADICIONALES HACIA LOS PROVEEDORES PRINCIPALES

- Tratamiento por los principales proveedores
- Salvaguardar la competencia
- Reventa
- Desagregación de elementos de red
- Interconexión
- Acceso a derechos de paso

OTRAS DISPOSICIONES

- Sistemas de cable submarino
- Condiciones para el suministro de servicios de información
- Organismos regulatorios independientes y privatización
- Servicio universal

- Procedimientos para emitir licencias
- Ubicación y uso de recursos esenciales
- Observancia de las leyes
- Solución de controversias locales en materia de Telecomunicaciones
- Transparencia
- Flexibilidad en el uso de tecnología
- Relación con otros capítulos
- Definiciones

SECTOR FARMACÉUTICO Y AGROQUÍMICO

MESA PROPIEDAD INTELECTUAL

I

Marco jurídico protección de patentes

1. La primera Oficina de Patentes se creó el 20 de Mayo de 1886. (117 años de proteger Patentes).
2. Decreto 2011 reguló las Patentes de Invención. (1936).
3. Decreto Ley 153-85 “Ley de Patentes de Invención, Modelos de Utilidad, Dibujos y Diseños Industriales”(1986)
4. Decreto 57-2000 “Ley de Propiedad Industrial”, que crea el Registro de la Propiedad Intelectual.

II

Marco Legal Patentabilidad de Productos Farmacéuticos y Agroquímicos

III

OBJETIVO DE ESTE FORO

1. Promover el diálogo y el análisis para encontrar posición negociadora nacional
2. Constituir grupos de trabajo para el seguimiento de las negociaciones
3. Asegurar una posición negociadora equilibrada para el bien de Guatemala y las partes interesadas

COMERCIO Y DESARROLLO

Trato innovador del tema laboral.

- Otros casos laboral y ambiente temas periféricos

OPORTUNIDADES

- Oportunidad a favor del consenso.
- Ambiente favorable para nueva relación trabajadores-empleadores.
- Acuerdos en la abundancia mas fáciles que en la escasez.

RESPECTO A LA SOBERANIA

- Contratantes acuerdan respetar normas y legislación nacional.
- Contratantes establecen respetar acuerdos internacionales.
- Trato especial de temas de interés nacional

NORMATIVA APLICABLE

- Código de trabajo y leyes anexas
- Dcto. 76-78,42-92,64-92,78-89 y sus reformas, etc.
- Convenios OIT
-

CONVENIO 182 OIT

- Evitar el trabajo infantil.
- Niños deben ir a la escuela.
- Niños trabajadores deprimen salarios de adultos
- Niños futuro del país

CONVENIOS FUNDAMENTALES

Los 4 temas fundamentales de la OIT (observancia de la ley)

- Libertad sindical.
- Negociación colectiva.
- Trabajo infantil.
- No discriminación en el trabajo.

LIBERTAD SINDICAL LEGISLACION NACIONAL

- Artículos 206, 209, 379, 380 Código de trabajo.

LEGISLACION NACIONAL NEGOCIACION COLECTIVA

- Artículo 49, 50, 51

- Pactos colectivos

FRUTOS DEL TLCAUSA

- Humanitarios y solidaridad (No trabajo de niños, no trabajos forzados)
- Superar condiciones mínimas de trabajo.
- Superar salarios mínimos.
- Adelantar derechos colectivos.
- Dumping Social: trabajo de niños
- Normativa transparente y estable.

PRIORIDADES HACIA EL FUTURO

- Prosperidad económica
- Mayor reinversión de capital nacional
- Inversión extranjera directa.
- Generación de cientos de miles de empleos formales.
- Mejores relaciones obrero-patronales.
- Gran alianza por la prosperidad de Guatemala

MEDIO AMBIENTE

(aproximación a un concepto Guatemala)
(Búsqueda de posiciones nacionales)

- ◆ El mundo esta cambiando...aceleradamente.
- ◆ Cada País, cada persona, esta destinada a cambiar, debido a:
 - Imperativos mundiales/ exógenos (globalización, problemas ambientales a nivel global...
 - Necesidades Nacionales/ endógenos (necesidad de progreso)

VISION

- Relaciones mas armónicas entre los humanos.
- Relaciones mas equilibradas entre el hombre y su entorno.

MYPIMES

IMPORTANCIA

- Según ENIGFAM las micro y pequeñas empresas que funcionan dentro de los hogares guatemaltecos alcanzan los 203,526 empresas (aproximadamente 10% del total de hogares)
- Así mismo, la misma fuente indica que las empresas generan 836,830 empleos entre trabajadores por cuenta propia con local, trabajadores por cuenta propia sin local y patronos.

CARACTERISTICAS

- El 58.3% tiene menos de 10 años de operar. Un 5.8% de las empresas inició operaciones en el año 2000, y un 28.5% entre 1996 y 1999.
- El 86.5% de las empresas iniciaron operaciones con un máximo de 3 empleados.
- El 41.7% de las empresas actuales no tienen ningún empleado permanente y un 60% de ellas tienen un máximo de 4 personas permanentes.

Crédito

- El 80.4% de los encuestados no recibió ningún crédito en año 2000, mientras que un 14.7% recibió un solo crédito, principalmente de instituciones bancarias (52.9%), en donde BANRURAL otorgó el 28.6%.
- Entre los que obtuvieron crédito se observan dos modas ya que el 29.6% recibió menos de Q. 2,000, mientras que 58.1% recibió más de Q. 10,000.

-Capacitación-

- Solamente el 22% de los encuestados recibió capacitación en el último año. Esta capacitación fue principalmente para el empresario (76.9%).
- El principal oferente de capacitación fueron empresas privadas (53.2%) y el INTECAP (31.9%).
- Solamente el 43.4% de las personas que recibieron capacitación indicaron que la capacitación les había traído beneficios, lo que se reflejaba en más ventas (35%) o una mejor gestión (29.6%).

-Afiliación Gremial-

- El 93.3% de los encuestados no pertenecen a ninguna organización gremial.
- Para quienes están agremiados, consideran que el apoyo recibido es importante (41.8%) o muy importante (47.8%)

-Ventas-

- El 87.2% de los empresarios MIPE´s vende a clientes minoristas.
- Solamente un 8.5% de las empresas exportan.
- El 48.6% de las empresas manifestaron tener ventas menores de Q. 5,000; el 33.5% manifestaron tener ventas de entre Q. 5,001 y Q. 25,000 mensuales.
- El 61.1% de las empresas vende al contado.
- El 85% de los que otorgan crédito, otorgan menos de un 25% de las ventas totales, a un plazo máximo de un mes, sin cobrar intereses.

-Ventas-

- El 61.9% de los empresarios fijan su precio de venta con base al costo más margen de utilidad.
- El 83.1% de los empresarios aseguraron que en el año 2000 su demanda ha variado, y de ellos el 61.7% indicó una disminución, desde pequeña a crítica.

-Problemas-

- Los tres problemas mencionados por los encuestados son:
 - Primera Opción: La Competencia de las grandes empresas (17.1%).
 - Segunda Opción: Altos Costos (20.3%).
 - Tercera Opción: Altos Costos (17.1%).

GLOBALIZACION

Según la UNCTAD “ El proceso de Globalización está ahogando los países menos avanzados por su escasa competitividad en la exportación de manufacturas y servicios” en su informe sobre países menos desarrollados 2001

COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD

- Mejores precios
- mejor tecnología (producción y comercialización)
- mejor calidad
- Cuál es el futuro de los PYMES en la era de la globalización?
- Desarrollo

- Extinción

FACTORES DEL DESARROLLO SOSTENIDO

- Capital

- Tecnología

- Organización sectorial

EL TLCAUSA debe

- Debe beneficiar tanto a los grandes como a los pequeños productores.
- Beneficiar a productores y consumidores.
- En general, beneficiar a todos los guatemaltecos.

