



Coordinación de ONG y Cooperativas  
CONGCOOP



ALIANZA  
SOCIAL  
CONTINENTAL

# PERSPECTIVAS PARA LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA DE GUATEMALA EN UN CONTEXTO DR-CAFTA

Alberto Alonso Fradejas y Susana Gauster

Guatemala, mayo de 2006



El presente estudio fue desarrollado con el apoyo del IDRC-CRDI, a través del proyecto *Red ComAgri -Construyendo una Red Latinoamericana de Agricultura, Desarrollo y Comercio-*  
<http://www.redcomagri.org>

Las opiniones expresadas son aquellas de los autores y no necesariamente las de IDRC

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>6</b>
<b>I. HIPÓTESIS Y MARCO METODOLÓGICO</b>	<b>7</b>
<b>II. SOBERANÍA ALIMENTARIA Y PRODUCCIÓN NACIONAL DE ALIMENTOS</b>	<b>10</b>
<b>1. DR-CAFTA VERSUS OMC</b>	<b>10</b>
<b>2. INSTITUCIONALIZACIÓN DEL DUMPING COMERCIAL</b>	<b>11</b>
2.1 <i>LAS FARM BILL ESTADOUNIDENSES Y SU IMPACTO EN LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA DE GUATEMALA.</i>	12
<b>3. ¿A QUIÉN HA BENEFICIADO LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL?</b>	<b>17</b>
3.1 <i>GENERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LOS OLIGOPOLIOS DE IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS EN GUATEMALA.</i>	17
<b>4. PRODUCCIÓN NACIONAL DE ALIMENTOS: UNA OPCIÓN CADA VEZ MÁS DIFÍCIL</b>	<b>20</b>
<b>5. ACCESO A RECURSOS PRODUCTIVOS Y NATURALES</b>	<b>24</b>
5.1 <i>LIMITADO ACCESO CAMPESINO E INDÍGENA A LA TIERRA</i>	24
5.2 <i>LIMITADO ACCESO CAMPESINO E INDÍGENA AL CRÉDITO PRODUCTIVO</i>	26
5.3 <i>LIMITADO ACCESO CAMPESINO E INDÍGENA A SEMILLAS ORIGINARIAS DE LOS PROPIOS TERRITORIOS</i>	26
<b>6. EL DERECHO A LA ALIMENTACIÓN</b>	<b>27</b>
<b>7. ¿LA MIGRACIÓN COMO SOLUCIÓN?</b>	<b>28</b>
<b>III. PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL</b>	<b>31</b>
<b>1. ¿ALGÚN CAMBIO CON EL DR-CAFTA?</b>	<b>31</b>
<b>2. LA EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL Y LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA</b>	<b>32</b>
2.1 <i>LA CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN LOS PRODUCTORES EXCEDENTARIOS Y COMERCIALES</i>	33
2.2 <i>LAS CAUSAS DE ESTA CONCENTRACIÓN</i>	36
2.3 <i>LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN LA AGRICULTURA FAMILIAR CAMPESINA Y SUS PERSPECTIVAS DE ÉXITO</i>	40
2.4 <i>EL EMPLEO GENERADO EN EL SECTOR DE LA AGRO EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL NO ES DIGNO</i>	43
<b>3. DEPENDENCIA DE EEUU</b>	<b>44</b>
<b>IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>49</b>
<b>1. CONCLUSIONES</b>	<b>49</b>
<b>2. RECOMENDACIONES</b>	<b>52</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>56</b>

## **ÍNDICE DE GRÁFICAS**

Gráfica 1: Evolución del monto anual de subsidios agrícolas (en millones de US \$) y beneficiarios/as (en miles de personas) en los EEUU, años 1995-2004.

Gráfica 2: Evolución del valor de las importaciones de maíz de los EEUU bajo Programas de Garantía de Crédito para la Exportación, sobre el valor de las importaciones totales de maíz en Centroamérica, años 1999-2004.

Gráfica 3: Gráfica 4: Arroz importado sobre disponibilidad total, 1985-2002.

Gráfica 4: Maíz importado sobre disponibilidad total, 1985-2002.

Gráfica 5: Fríjol importado sobre disponibilidad total, 1985-2002.

Gráfica 6: Trigo importado sobre disponibilidad total, 1985-2002.

Gráfica 7: Evolución del volumen del contingente de importación de maíz amarillo y de la importación de maíz amarillo de los EEUU en Guatemala, 1996-2005.

Gráfica 8: Evolución de la producción avícola y porcina en relación con la producción e importación de maíz amarillo estadounidense en Guatemala, 1990-2000.

Gráfica 9: Distribución 2005 del contingente de maíz amarillo en Guatemala por tipo de importador.

Gráfica 10: Evolución del precio promedio del quintal de fertilizante “triple 15” en Guatemala. 2001-2005, en quetzales.

Gráfica 11: Evolución mensual de los precios de combustibles en Guatemala: marzo del año 2000, y años 2005-2006, en US \$.

Gráfica 12: Peso relativo por actividad económica en la cartera de créditos en Guatemala, año 2004.

Gráfica 13: Disponibilidad vs. Necesidad- % de cobertura del maíz, 1985-2002.

Gráfica 14: Disponibilidad vs. Necesidad- % de cobertura del fríjol, 1985-2002.

Gráfica 15: Población guatemalteca residente en el extranjero por periodo migratorio.

Gráfica 16: Evolución comparativa entre las principales fuentes de entrada de divisas a Guatemala, 2000-2004, en miles de US\$.

Gráfica 17: Exportaciones de aceite de palma, en TM 1985 – 2004.

Gráfica 18: Limitantes para invertir identificados por organizaciones de productores/as.

Gráfica 19: Variabilidad en los precios en los productos de exportación no tradicional más exitosos, 1985- 2004.

Gráfica 20: Estructura de los hogares rurales en Guatemala, año 2000.

Gráfica 21: Valor en \$ de las exportaciones de flores y plantas ornamentales, 1994 – 2004.

Gráfica 22: Evolución de exportaciones de cocos, coles, manzanas y tabaco, en TM, 1985 – 2004.

Gráfica 23: Evolución de exportaciones de cacao, fresas, naranjas y pimienta, en TM, 1985 – 2004.

### **ÍNDICE DE CUADROS**

Cuadro 1: Rentabilidad de los granos básicos para productor e intermediario(s) en mercados nacionales, años 2004 y 2005, en quetzales.

Cuadro 2: Ingresos fiscales por derechos aduaneros de importaciones de maíz amarillo, trigo duro y arroz, año 2003.

Cuadro 3: Estructura de la tenencia de la tierra en Guatemala, 2003.

Cuadro 4: Hule, número de productores y superficie, por tamaño de finca.

Cuadro 5: Evolución del número de productores, superficie cosechada y producción obtenida del melón, 1979 -2003.

Cuadro 6: Exportaciones de mango, en TM, 1985 – 2004.

Cuadro 7: Exportaciones de piña, en TM, 1985 – 2004.

Cuadro 8: Exportaciones de plátano, en TM, 1985 – 2004.

### **ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla 1: Listado de los 10 Programas/Productos más subsidiados en los EEUU, 1995-2004.

Tabla 2: Los diez productos no tradicionales que mayores divisas generan, aranceles NMF y SGP, exportaciones totales, exportaciones a EEUU, valor y volumen de exportaciones.

Tabla 3: Análisis de los diez productos que mayores divisas generan en función de su potencial para las y los pequeños productores agrícolas.

## **GLOSARIO:**

AsA: Acuerdo sobre Agricultura

AGEXPRONT: Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales

BANGUAT: Banco de Guatemala

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BPA: buenas prácticas agrícolas

CARHCO: *Central American Retail Holding Company*

CEADEL: Centro de Estudios y Apoyo al desarrollo Local

CONAGRAB: Coordinadora Nacional de Granos

DR-CAFTA: Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y Los Estados Unidos de América

ENCOVI: Encuesta Nacional sobre Condiciones de Vida 2000

FAO: Organización de Agricultura y Alimentación de Naciones Unidas

FAOSTAT: Base de datos de la FAO

FIFO: *First in, first out* (método de gestión de stocks: primera entrada, primera salida)

GATT: Acuerdo General sobre Tarifas al Comercio

GREFAG: Gremial de Fabricantes de Alimentos para Ganado de Guatemala

ICC: Iniciativa de la Cuenca del Caribe

IGSS: Instituto Guatemalteco de Seguridad Social

INE: Instituto Nacional de Estadística

IVA: Impuesto sobre el valor Agregado

IVCR: Índice de Ventajas Comparativas Reveladas

MAGA: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación

MSF: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Aranceles NMF: Nación Más Favorecida: Aranceles que aplicarían al no existir ninguna concesión preferencial

OEA: Organización de Estados Americanos

OMC: Organización Mundial del Comercio

PIPAA: Programa Integral de Protección Agrícola y Ambiental

PNUD: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

SAC: Sistema Arancelario Centroamericano

SGP: Sistema General de Preferencias

SIECA: Sistema de Integración Económica de Centroamérica

TM: Toneladas Métricas

UNR: Unidad de Normas y Regulaciones

UPIE: Unidad de Planificación e Información Estratégica

USDA: *United States Department of Agriculture*- Departamento de Agricultura de Estados Unidos

|

## Introducción

El Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos de América (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés) fue suscrito en la ciudad de Washington el 5 de agosto de 2004 y aprobado por el Congreso de la República de Guatemala, en el marco de fuertes protestas sociales, el 10 de marzo de 2005. Después de su ajustada aprobación en el Congreso de los Estados Unidos, fue ratificado por el Presidente de Guatemala el 8 de agosto de 2005.

El DR-CAFTA es la expresión para la región centroamericana del último eslabón (por el momento) de la cadena de reformas económicas acordadas en Washington, que se vienen implementando desde finales de los ochenta, con los objetivos de liberalizar, desregular y privatizar la actividad económica en la región, el continente y, con menor éxito, a nivel mundial. En el marco del conocido *ajuste estructural y sectorial de la economía*, Guatemala inició desde 1987, un proceso unilateral de reducción arancelaria para sus importaciones (por el Acuerdo General sobre Tarifas al Comercio -GATT-) que desemboca en la “catarsis liberalizadora” asumida en el DR-CAFTA.

Acompañando a la liberalización de las importaciones y el fomento de la inversión extranjera en el país, como pilares del nuevo modelo de desarrollo neoliberal que emerge del ajuste estructural y sectorial, se promueve una visión social que identifica a las y los campesinos como un sector retrógrado y carente de visión. Se avala consecuentemente desde las instituciones públicas, un modelo alimentario que le quita al campesino/a su excedente, al mismo tiempo que su sentido social y cultural y se proclama la caducidad del sistema productivo autogestionario de carácter familiar y comunitario. Se espera entonces que las y los pequeños productores enmarcados en la agricultura familiar campesina, o bien abandonen la actividad agrícola y se ocupen como mano de obra barata en la agroindustria y/o maquilas textiles, o bien pasen “por decreto” a cultivar productos de exportación no tradicional<sup>1</sup>, generando las rentas necesarias para comprar alimentos y otros bienes.

El restarle importancia al papel estratégico que la economía campesina en general, y la agricultura familiar campesina en concreto, juega a nivel macroeconómico, así como en la estabilidad social y política del país, es muy arriesgado para la gobernabilidad del país en una situación en la que *“en la medida en que el TLC no es el resultado de un proceso amplio de debate y negociación política interna, puede percibirse como algo impuesto, y no la consecuencia de un ejercicio democrático [...] en la medida en que se genere un proceso de modernización excluyente se puede poner en peligro a la democracia en sí”*<sup>2</sup>.

Efectivamente, el DR-CAFTA ha generado mucha polémica entre los sectores que lo han promovido y los que lo han objetado. Esta polémica ha repercutido en que la población en general ha llegado a tener opinión sobre un tratado comercial. De hecho, las encuestas realizadas (por diferentes medios de comunicación) han mostrado que existe bastante escepticismo en la población, y probablemente, de haberse realizado una consulta popular sobre el tema, tal y como lo establecen la Constitución de la República y el Convenio 169

---

<sup>1</sup> Básicamente hortalizas, frutas, flores y plantas ornamentales.

<sup>2</sup> Cabrera y Fuentes, 2004.

de la Organización Internacional del Trabajo (del que Guatemala es signatario), el DR-CAFTA no hubiera sido aprobado.

Lo notorio en las discusiones alrededor del DR-CAFTA fue la ausencia de estudios serios, sustentados empíricamente y una ideologización del asunto que no permitió ningún tipo de diálogo constructivo; más bien destacaron las acusaciones (de ignorancia), las descalificaciones y la cerrazón, particularmente entre las y los diputados y funcionarios del Gobierno que defendieron el DR-CAFTA. En el caso de las organizaciones sociales hay que reconocer que la falta de información y de transparencia sobre el proceso de negociación dificultó un acercamiento al tema. Cabe resaltar que los pocos estudios empíricos que se han realizado, muestran la alta vulnerabilidad del sector agropecuario, particularmente de las y los pequeños productores agropecuarios enmarcados en la, ante las disposiciones del DR-CAFTA de eliminación progresiva pero total de los aranceles a las importaciones de granos básicos, que coloca la agricultura familiar campesina del país en una situación de competencia desleal por el alto nivel de subsidios que reciben los productores, sobre todo las grandes corporaciones agroalimentarias, en los Estados Unidos.

## I. HIPÓTESIS Y MARCO METODOLÓGICO

El análisis contenido en este estudio se divide en dos grandes apartados, uno vinculado a los impactos que la liberalización de las importaciones ha venido teniendo sobre la soberanía alimentaria y la producción nacional de alimentos y otro en el que se explora el potencial que ofrece el DR-CAFTA a la agricultura familiar campesina de Guatemala para la exportación agrícola no tradicional. En este marco, las hipótesis de trabajo fueron que:

- A. *El DR-CAFTA viene a profundizar los impactos negativos que sobre los sistemas de sustento de la población campesina e indígena rural, así como sobre el grado de soberanía alimentaria nacional, ha venido ocasionando principalmente la liberalización de las importaciones alimentarias, pero también del resto de medidas que acompañan al ajuste estructural y sectorial de la economía guatemalteca.*
- B. *El potencial real que ofrece el DR-CAFTA para la diversificación productiva y la agroexportación no tradicional, en beneficio de los sistemas de sustento de las y los pequeños productores del país, es muy limitado y/o nulo.*

Este documento se articula bajo enfoque de **sistemas de sustento sostenibles**<sup>3</sup>. Utilizamos el término “sistema de sustento” y no “medio de vida” o similares, para así referirnos a un sistema interrelacionado de diferentes componentes, entre los que figuran, no sólo las *actividades productivas* en sí, sino también el *acceso a los recursos productivos* (tierra, bosque y otros bienes comunitarios), los *medios y capacidades* para explotarlos (tecnología) y las *relaciones sociales* y los *derechos legales* que permiten hacerlo. Un *sistema de sustento sostenible* puede afrontar y recuperarse de tensiones, mantener o incrementar sus capacidades y bienes y proporcionar oportunidades de sustento sostenible para la próxima generación.

---

<sup>3</sup> Con base en Pérez de Armiño, 2001.



La inseguridad del sistema de sustento es un componente de la *vulnerabilidad* de una familia o persona, entendida como falta de capacidades y de acceso a los recursos derivado de:

- Su nivel de pobreza.
- La inseguridad de su sistema de sustento.
- Cuando se encuentra indefensa o *desprotegida*, bien a un nivel *personal* (por la falta de capacidades físicas y/ o psicológicas, conocimientos y cualificaciones técnicas) o bien desprotegida a un nivel *social* (por falta de protección en el ámbito comunitario o por falta de protección por parte del Estado y/o políticas negativas por parte de éste).

En cuanto a la **metodología** utilizada en el estudio, cabe mencionar:

1. Revisión de diferente bibliografía, nacional e internacional, sobre liberalización comercial agrícola, reestructuración de la industria minorista de distribución de alimentos, así como sobre la incidencia que sobre la economía campesina y la agricultura familiar campesina tendría el DR-CAFTA de entrar en vigencia.
2. Se han llevado a cabo entrevistas semiestructuradas, a partir de dos preguntas generadoras derivadas de las hipótesis fundamentales del estudio: *¿Cuáles han venido siendo los impactos de la liberalización comercial agrícola sobre la agricultura familiar campesina de Guatemala?* y *¿Cuál es el potencial real de diversificación productiva y agroexportación no tradicional para las y los pequeños productores que ofrece el DR-CAFTA?* Los actores entrevistados incluyen:
  - Funcionarios públicos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, concretamente de la Unidad de Planificación e Información Estratégica -UPIE-, la Unidad de Normas y Regulaciones -UNR- y el Programa Integral de Protección Alimentaria y Ambiental -PIPAA-.
  - Banco de Guatemala
  - Instituto Nacional de Estadística
  - Representantes del sector privado organizado: Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales -AGEXPRONT-
  - Empresarios agroexportadores.
3. Se han realizado tres talleres, bajo la modalidad de Grupo Focal, con pequeños productores y productoras enmarcados en la agricultura familiar campesina de diversas regiones del país, y por lo tanto, de diversas condiciones agrológicas, sociales y económicas de producción. Se estructuró el debate en los grupos, nuevamente a partir de las dos preguntas generadoras mencionadas para el caso de las entrevistas con actores clave, y se utilizó una metodología dialéctica y participativa con las y los productores que asistieron. Concretamente, los grupos fueron los siguientes:
  - Grupo focal con 28 pequeños productores/as de granos básicos organizados en el Comité Campesino del Altiplano -CCDA- . En San Lucas Tolimán, departamento de Sololá, sur-occidente de Guatemala.

- Grupo focal con 18 pequeños productores/as de granos básicos y hortalizas organizados en el Comité de Desarrollo Campesino -CODECA-. En la Comunidad Monseñor Romero, departamento de Suchitepéquez, costa sur de Guatemala. 18
  - Grupo focal con 15 pequeños productores/as de hortalizas para exportación organizados en el Comité Campesino del Altiplano –CCDA-. En Patzún, departamento de Chimaltenango, altiplano de Guatemala.
4. Se trató de llevar a cabo un sondeo de mercado, por medio de un cuestionario, entre las 35 principales empresas agroexportadoras de Guatemala (ver en ANEXO I, las pocas empresas que respondieron, resaltadas en gris). El sondeo, aunque arrojó datos interesantes entorno a la evolución que han venido teniendo los mercados de determinados productos agrícolas de exportación no tradicional (mango, melón, *berries*, brócoli y ajonjolí, específicamente), no tuvo el éxito esperado. Únicamente 5 de las 35 empresas consultadas, respondieron (telefónicamente) al cuestionario, las demás se excusaron, bien telefónicamente, bien vía fax, de no estar dispuestas a compartir información que consideraban estratégica.
  5. El informe de investigación preliminar se retroalimentó y validó, tanto en el taller que los autores del estudio facilitaron el día 29 de marzo de 2006, sobre "La Protección de las y los pequeños agricultores en el marco de las políticas neoliberales", como en el foro público: "Cómo puede la legislación nacional promover la economía campesina", celebrado el 31 de marzo de 2006, en el que se presentaron a nivel nacional los principales hallazgos del estudio. Así mismo, el estudio se enriqueció con las sugerencias y aportes de la Secretaría Ejecutiva de la Mesa Global de Guatemala, el resto del equipo del Programa de Estudios para el Desarrollo Rural de la CONGCOOP y de *Action Aid International Americas*. Agradecemos especialmente el apoyo prestado a todas las personas entrevistadas y que participaron en los grupos focales, así como a Byron Garoz por sus observaciones

## II. SOBERANÍA ALIMENTARIA Y PRODUCCIÓN NACIONAL DE ALIMENTOS

En el tema agrícola, el DR-CAFTA establece la eliminación de aranceles a los productos agrícolas, la mayoría desde el primer año de vigencia (más del 50%), otros, más sensibles, con períodos de desgravación hasta 10, 15 o máximo 18 años. Dentro del tiempo de desgravación<sup>4</sup>, a algunos productos se puede aplicar una Salvaguardia (Salvaguardia Agrícola Especial)<sup>5</sup> y en algunos se establecieron contingentes de “cero arancel” desde el inicio. Estos contingentes van aumentando durante el período de reducción arancelaria hasta llegar a una liberalización total al final del proceso.<sup>6</sup>

Al no tratarse el tema de los subsidios estadounidenses (tanto ayuda doméstica como fomento de las exportaciones) que distorsionan los mercados de la región, se mantienen las ventajas para el socio poderosos (EEUU), y se acaba (al eliminar los aranceles) con el único mecanismo de protección de los socios empobrecidos (Centroamérica y República Dominicana) frente a la competencia desleal de los EEUU.

### ***1. DR-CAFTA versus OMC: El DR CAFTA, que es un tratado internacional de carácter bilateral-regional, va más allá de los compromisos de liberalización comercial asumidos por Guatemala en el marco multilateral de la Organización Mundial del Comercio –OMC-***

Mientras que en el DR CAFTA se acuerda ir más allá de lo acordado multilateralmente vía el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC (-AsA-y sus posteriores revisiones) en materia de “acceso al mercado”, los aspectos relativos a la “competencia de las exportaciones” y “ayuda doméstica” se vinculan con el desarrollo de las negociaciones agrícolas en el marco de la OMC<sup>7</sup>:

- En el AsA se parte de aranceles *consolidados*, mientras que en el DR-CAFTA se parte de aranceles *aplicados*<sup>8</sup>
- En el AsA se busca *reducir* aranceles, en el DR-CAFTA la intención es *eliminar* aranceles.
- El Paquete de Julio de 2004 de la OMC (en el que se revisa el AsA) plantea un menor nivel de desgravación arancelaria para los denominados “productos sensibles” que, en el DR-CAFTA, son los productos a los que se puede aplicar salvaguardia en el período de desgravación. Sin embargo, los EEUU definieron 122

---

<sup>4</sup> Proceso de reducción de los aranceles (impuestos) a las importaciones.

<sup>5</sup> Son mecanismos que permiten aplicar el arancel de entrada (el denominado arancel de “Nación Más Favorecida”(NMF)) si el volumen de importaciones excede un determinado nivel

<sup>6</sup> Ver Garbers, Frank y Susana Gauster, CONGCOOP, 2004.

<sup>7</sup> Con base en Gauster, Susana y Alberto Alonso Fradejas, CONGCOOP, 2005.

<sup>8</sup> El maíz (amarillo y blanco) en Guatemala tiene un arancel consolidado de 75% y un arancel aplicado de: 35% (maíz amarillo fuera del contingente), 5% (maíz amarillo dentro del contingente) y 20% (maíz blanco en ambos casos).

líneas arancelarias con salvaguardia, y Guatemala 48... es decir, los EEUU tienen más del doble de “productos sensibles”.

- En el AsA se contempla el Trato Especial y Diferenciado (productos especiales y mecanismo de salvaguardia especial) para los denominados “países en desarrollo” y “menos adelantados”, mientras que en el DR-CAFTA no sólo no se otorga ningún tipo de trato especial para los socios empobrecidos, sino que además los EEUU se reservaron 47 líneas arancelarias (azúcar y sus sustitutos) exentas de reducción arancelaria, mientras que Guatemala sólo pudo hacerlo con 1 (maíz blanco).
- En cuanto a los mecanismos de protección; el DR-CAFTA prohíbe la aplicación de la Salvaguardia Especial Agrícola (a la que Guatemala tiene derecho en el marco del AsA); así es prácticamente imposible la aplicación de los derechos compensatorios; y el arancel Anti-Dumping nunca ha sido una opción para Guatemala (ya que no cuenta con una legislación Anti-Dumping); el tema de una salvaguardia para los socios empobrecidos por la falta de un Trato Especial y Diferenciado nunca se discutió – así que no queda ningún mecanismo de protección aparte del propio del DR-CAFTA para unas pocas líneas arancelarias y sólo durante el período de desgravación.
- En cuanto a la “competencia de las exportaciones”: el único tema que menciona el DR-CAFTA es el de la eliminación de los subsidios a la exportación. De este modo, Guatemala y el resto de países centroamericanos junto a la República Dominicana, se convierten en aliados de los EEUU en su lucha contra la Unión Europea (ya que los EEUU utilizan los créditos a la exportación y no los subsidios, para fomentar sus exportaciones). La eliminación de los créditos a la exportación, y de la ayuda alimentaria distorsionante del comercio (bajo la cual se encuentra un alto porcentaje de la ayuda alimentaria estadounidense), se pasa por alto en el DR-CAFTA, al contrario, el tema de la ayuda alimentaria se menciona, pero para asegurar el derecho al *dumping* por parte de los EEUU cuando se explicita que “ninguna parte contará la ayuda alimentaria u otros embarques no comerciales en la determinación de si una cuota de importación bajo sus contingentes haya sido llenada”, es decir el DR-CAFTA toca el tema de la ayuda alimentaria únicamente en función de asegurar su perpetuación.
- Por último, la cuestión de las “ayudas domésticas” ni siquiera se menciona en el DR-CAFTA, a pesar de representar los mayores subsidios que los EEUU conceden a su agricultura.

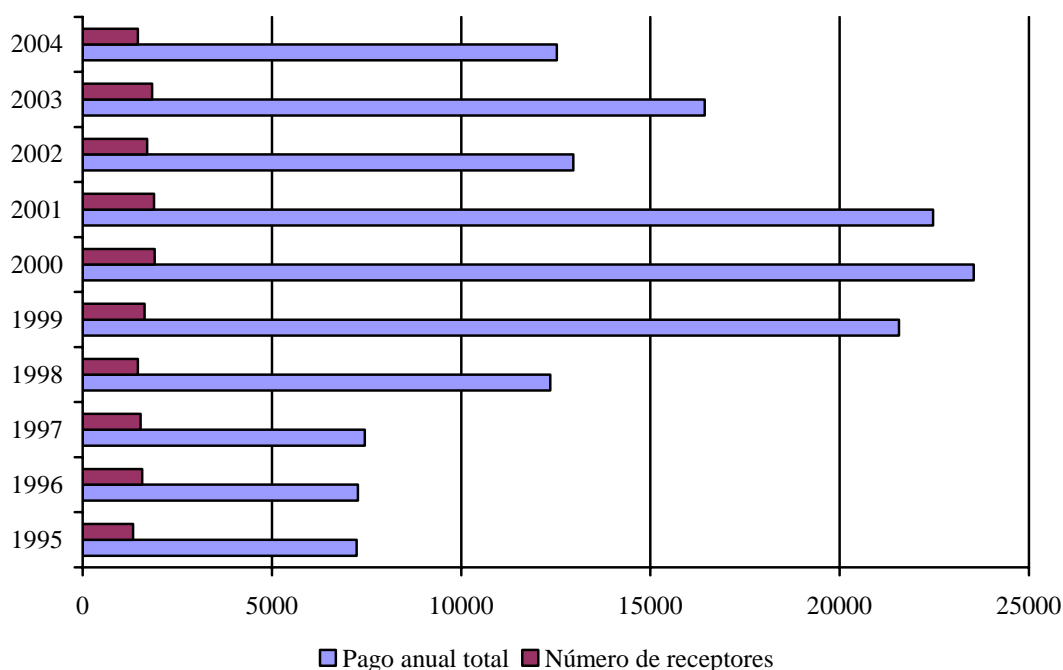
**2. Institucionalización del *dumping* comercial: A través del DR CAFTA se institucionalizan las prácticas estadounidenses de *dumping* alimentario, que han venido dándose de facto desde la liberalización de las importaciones que acompaña el ajuste estructural y sectorial de la economía guatemalteca.**

## 2.1 Las Farm Bill estadounidenses y su impacto en la agricultura familiar campesina de Guatemala.

La *Farm Bill*, o política agrícola de los EEUU, ha venido estructurando desde 1996 (año en que entró en vigor el AsA de la OMC) el apoyo a la producción nacional de alimentos en los EEUU a través de una amplia y variada gama de categorías, entre las que se incluyen: programas de fomento a la producción de determinados bienes agrícolas, de conservación del medioambiente, de fomento de las exportaciones, nutricionales, de crédito, de desarrollo rural, de investigación etc.

Un total 143,835 millardos de dólares en subsidios agrícolas fueron distribuidos a 3,122,920 beneficiarios/as entre 1995 y 2004.

**Gráfica 1: Evolución del monto anual de subsidios agrícolas (en millones de US \$) y beneficiarios/as (en miles de personas) en los EEUU, años 1995-2004.**



Fuente: Elaboración propia con base en información del *Environmental Working Group*.

Los subsidios al maíz y al arroz (granos fundamentales de la canasta básica alimentaria en Guatemala) se encuentran entre los más altos en el periodo 1995-2004.

**Tabla 1: Ranking de los 10 Programas/Productos más subsidiados en los EEUU, 1995-2004**

Posición	Programa/ Producto	Subsidio total 1995-2004 (en millones de US \$)	Nº de beneficiarios/as 1995-2004 (en miles)
1	Subsidios al maíz	41,862.1	1,485.5
2	Subsidios al trigo	19,834.8	1,242.5
3	Programa de conservación de reserve	16,618.9	700.6
4	Subsidios al algodón	15,778.3	229.7
5	Subsidios al frijol de soya	13,017.6	925.6
6	Pagos por calamidad	11,921.6	1,181.2
7	Subsidios al arroz	9,984.8	60.8
8	Subsidios al sorgo	3,719.7	555.1
9	Subsidios al Programa de Lácteos	3,130.6	146.5
10	Subsidios ganaderos	2,627.2	747.8

Fuente: Elaboración propia con base en información del *Environmental Working Group*.

Cabe señalar, que de manera contraria al discurso que se maneja, los principales receptores de subsidios de la *Farm Bill* no son las y los pequeños productores familiares estadounidenses. El índice de Gini<sup>9</sup> sobre la distribución de las ayudas contempladas en la *Farm Bill* asciende a 0.79<sup>10</sup>: Entre 1995 y 2004, el principal 10% de receptores/as de subsidios agrícolas en los EEUU concentró el 72% del total de los subsidios, y tan sólo el 1% de receptores/as concentró el 23%. De los subsidios<sup>11</sup>

Por otro lado, aunque desde una perspectiva ortodoxa podríamos considerar que cualquier tipo de ayuda a la producción y/o productores/as, directa o indirecta, distorsiona el funcionamiento del mercado, nos centraremos en señalar los aspectos de estas *Farm Bills* (enfaticando en la vigente desde 2002) de los que se desprenden los mayores problemas para la sostenibilidad de los sistemas de sustento vinculados a la agricultura familiar en Guatemala. En concreto, los Programas de fomento a la producción de determinados bienes agrícolas y los Programas de promoción de las exportaciones de bienes agrícolas estadounidenses:

#### **A. Programas de fomento a la producción de determinados bienes agrícolas<sup>12</sup>:**

El apoyo a la renta de los productores de trigo, maíz, sorgo, cebada, avenas, arroz, soya, otras oleaginosas y algodón se provee mediante tres programas complementarios: *pagos directos* (transferencias netas de capital), *pagos contracíclicos* (cuando su precio en el

<sup>9</sup> Mide el grado de desigualdad en la distribución de la renta, donde 0 es la igualdad perfecta y 1 la desigualdad perfecta.

<sup>10</sup> Fanjul et al., 2005, p.22.

<sup>11</sup> Con base en base de datos del *Environmental Working Group*.

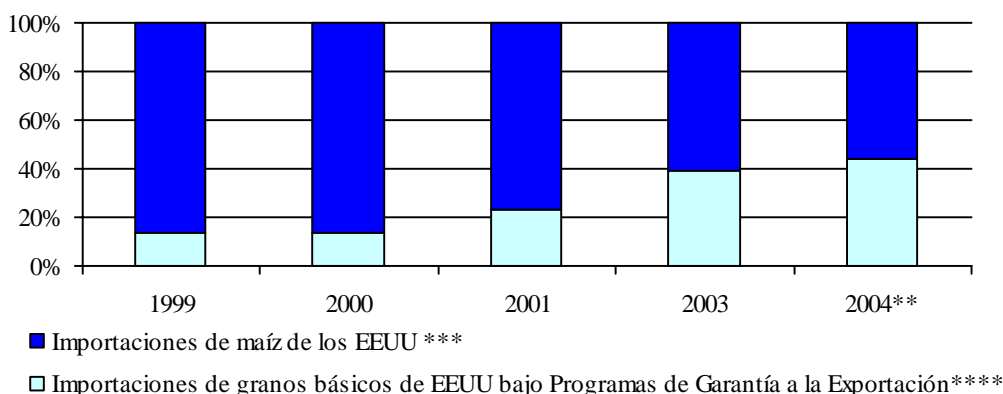
<sup>12</sup> Con base en <http://www.ers.usda.gov/Features/farbill/titles/titleIcommodities.htm>

mercado es inferior a un “precio objetivo<sup>13</sup>”) y *créditos para comercialización* (a tipos de interés específicos para cada producto, siendo elegibles también, en este caso, los frijoles y otras legumbres).

## B. Programas de promoción de las exportaciones de bienes agrícolas de los EEUU<sup>14</sup>:

Siendo los principales los *Programas de Garantía de Créditos para la Exportación* (SCGP<sup>15</sup> y GSM-102<sup>16</sup>) que buscan generar posibilidades de acceso al crédito en términos favorables para los importadores de productos estadounidenses, reduciendo el riesgo de los exportadores al garantizar la mayor parte (sobre el 98%) de los pagos que deben recibir de los importadores. Estos Programas aplican para las exportaciones de la mayoría de granos básicos, frutas, verduras, legumbres y oleaginosas estadounidenses.

**Gráfica 2: Evolución del valor de las importaciones de maíz de los EEUU bajo Programas de Garantía de Crédito para la Exportación, sobre el valor de las importaciones totales de maíz en Centroamérica, años 1999-2004\*.**



\* SIECA no ha publicado la información del año 2002.

\*\* En el año 2004 no se registra comercio para Honduras.

\*\*\* Incluye partidas del Sistema Arancelario Centroamericano –SAC- 10-05-10-00, 10-05-90-20, 10-05-90-30 y 10-05-90-90.

\*\*\*\* Principalmente maíz amarillo y blanco, aunque también se incluye el sorgo.

Fuente: Elaboración propia con base en SIECA y USDA.

Aunque no se definen específicamente como programas de promoción de las exportaciones estadounidenses, la *ayuda alimentaria por programas* de los EEUU, al realizarse a través de créditos a la exportación para corporaciones locales (algunos con periodos de amortización hasta de 30 años) suponen un fuerte distorsionador del comercio. A su vez, la *ayuda alimentaria por proyectos*, al venderse en los mercados locales, genera graves

<sup>13</sup> Se trata de bandas de precios definidas en la *Farm Bill* 2002 y que se utilizan para calcular los pagos contracíclicos para los bienes agrícolas especificados.

<sup>14</sup> Con base en <http://www.ers.usda.gov/Features/farbill/2002glossary.htm#>

<sup>15</sup> Con base en <http://www.fas.usda.gov/info/factsheets/scgp.asp> y <http://www.fas.usda.gov/info/factsheets/gsm102-03.asp>

<sup>16</sup> Cobertura para créditos de hasta 180 días.

<sup>16</sup> Cobertura para créditos de hasta 3 años (altamente cuestionados en la OMC).

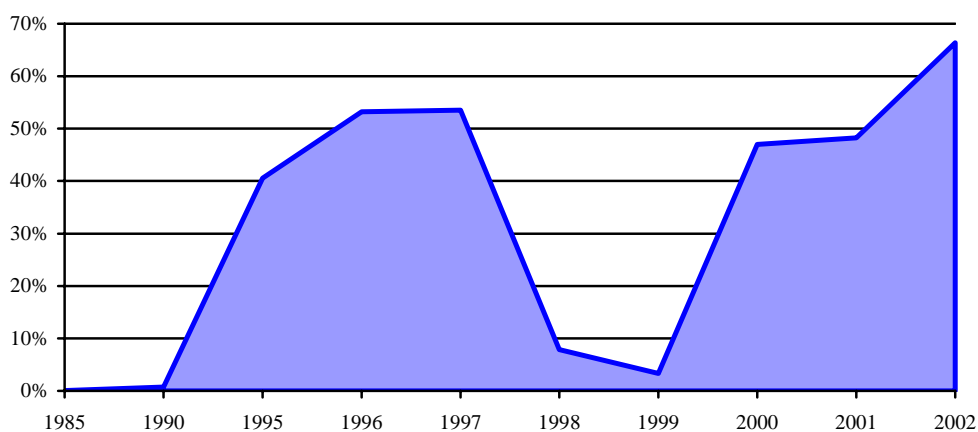
distorsiones en la oferta (precios y cantidades) de alimentos en los mercados de los países receptores<sup>17</sup>. En el periodo 2001-2004 la ayuda alimentaria por programas de los EEUU a Guatemala ascendió a US \$6,299.75 millones<sup>18</sup>, y la ayuda alimentaria por proyectos a US \$93,207.68 millones<sup>19</sup>.

Todo el universo de apoyos que la *Farm Bill* 2002 contempla para los productos citados anteriormente, permiten que las exportaciones estadounidenses sean artificialmente competitivas, lo que presiona a la baja los precios para esos productos en el país importador.

Los efectos distorsionadores de las *Farm Bill*, que contradicen el propio discurso neoliberal impulsado por los EEUU, junto al echo de que la brecha de productividad agrícola entre Guatemala y los EEUU es cada vez mayor<sup>20</sup>, generan un escenario de competencia desleal, que provoca el desplazamiento del mercado de las y los pequeños productores de granos básicos de Guatemala.

De este modo, las importaciones de granos básicos subsidiados de los EEUU, que crecieron de manera exponencial desde el ajuste estructural y sectorial de la economía guatemalteca, han tendido a desplazar la producción interna de arroz, maíz, trigo y, en menor medida, de frijol: *¿se importa por déficit en la oferta o existe ése déficit por la destrucción de la capacidad productiva nacional derivada de las importaciones a bajo precio?*

**Gráfica 3: Relación arroz importado sobre disponibilidad total, 1985-2002**



Fuente: Gauster y Garoz, 2005

<sup>17</sup> Con base en Gauster, Susana y Alberto Alonso Fradejas, CONGCOOP, 2005.

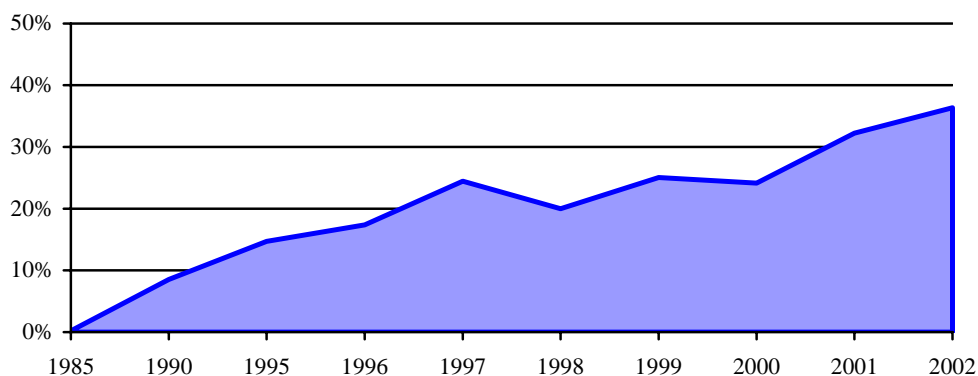
<sup>18</sup> Incluye el Título I de la *Public Law* 480.

<sup>19</sup> Incluye los Títulos II y II/PMA de la *Public Law* 480, el Proyecto Comida para el Progreso, la Sección 416(b) y el Proyecto Internacional *McGovern-Dole* de Comida para la Educación y la Nutrición Infantil.

<sup>20</sup> El propio proceso de acumulación y desarrollo capitalista experimentado por los EEUU ha dado lugar a una agricultura intensiva en capital y mecanizada, cuya productividad es 200 veces superior a la de la agricultura manual (CERAI, 2003).



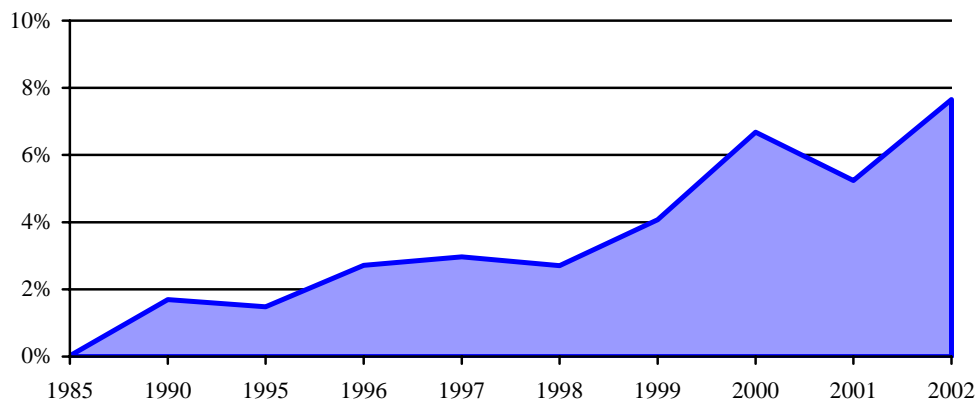
**Gráfica 4: Relación maíz importado sobre disponibilidad total, 1985-2002**



Fuente: Gauster y Garoz, 2005

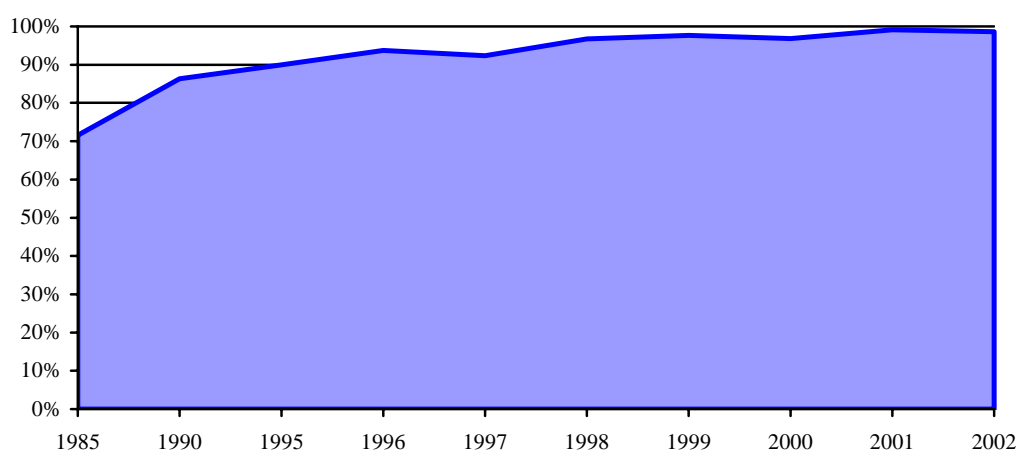
En el caso del maíz, es necesario remarcar que a pesar de que el maíz blanco fue la (única) línea arancelaria que Guatemala logró dejar exenta de desgravación arancelaria en el DR-CAFTA (seguirá con un arancel del 20%), se teme que las importaciones baratas de maíz amarillo acaben desplazando el consumo humano de maíz blanco en buena medida, si no completamente (sobre todo para uso en la industria alimentaria).

**Gráfica 5: Relación frijol importado sobre disponibilidad total, 1985-2002**



Fuente: Gauster y Garoz, 2005

**Gráfica 6: Relación trigo importado sobre disponibilidad total, 1985-2002**



Fuente: Gauster y Garoz, 2005

Los cambios realizados en la *Farm Bill* 2002 por exigencias de legitimidad externa frente a la OMC (cambio de subsidios entre las distintas “cajas”, anulación de Programas de Garantía de Créditos de Exportación que no estén basados en factores de riesgo, etc.) no han logrado cambiar la problemática estructural de los efectos nocivos que las importaciones alimentarias a bajo costo desde los EEUU, tienen sobre los sistemas de sustento de las familias campesinas e indígenas de Guatemala<sup>21</sup>.

***3.¿A quién ha beneficiado la liberalización comercial? La liberalización de las importaciones alimentarias ha venido beneficiando principalmente a grandes importadores pertenecientes a grupos importantes de capital nacional y extranjero, integrados verticalmente en las ramas de producción de alimentos (para ganado y/o personas) en detrimento de las y los productores nacionales de granos básicos.***

### 3.1. Generación y fortalecimiento de los oligopolios de importación de alimentos en Guatemala.

Si realizamos un breve repaso de cómo se han venido administrando los contingentes de importación OMC de Guatemala, para el arroz, el trigo, y el maíz amarillo, nos encontramos que:

- El 40% del contingente OMC para el **arroz** lo consume un solo gran importador alimentario: Molino Don Antonio Canales<sup>22</sup>. Sin embargo, la producción de arroz en Guatemala obtuvo una pequeña ventaja durante el periodo de desgravación arancelaria

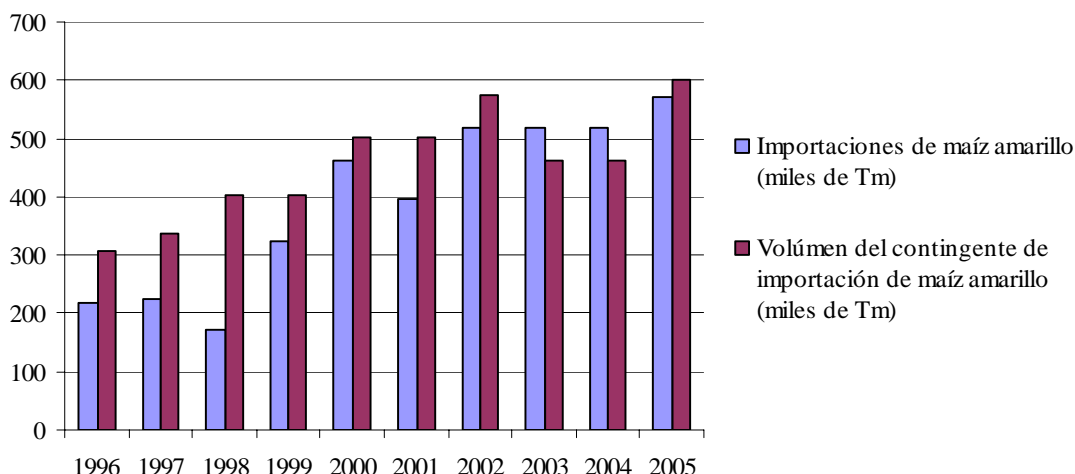
<sup>21</sup> Además, mientras el Presidente de los EEUU ofrece eliminar todos sus subsidios agrícolas a cambio de mayor apertura comercial en otros mercados (no sólo agrícolas), el Presidente del Comité de Agricultura del Senado, Saxby Chambliss, de Georgia, lo desmiente al proponer extender, por cuatro años, los subsidios agrícolas contenidos en la actual *Farm Bill* después de su expiración, en 2007 (Mazzei, 2005).

<sup>22</sup> Con base en información UPIE-MAGA.

en el DR-CAFTA, pues se acordó un *requisito de desempeño* que obliga a comprar la producción nacional antes de usar el contingente determinado en el Tratado<sup>23</sup>.

- “La mayor parte” del **trigo** importado es por vía de “Trigos de Guatemala”, filial de la mexicana Grupo Trimex (<http://www.gtrimex.com.mx>), una de las mayores productoras de harina de trigo en la región<sup>24</sup>.
- La administración del contingente de importación para el **maíz amarillo** ha sido, y sigue siendo, la más complicada y problemática. El contingente OMC<sup>25</sup> se duplicó entre 1996 y 2005 (de 306,200 TM a 600,000) y hubieron varios años en los que las importaciones de maíz amarillo superaron el volumen preestablecido, sin que les fuera aplicado el arancel fuera de contingente<sup>26</sup>:

**Gráfica 7: Evolución del volumen del contingente de importación de maíz amarillo y de la importación de maíz amarillo de los EEUU en Guatemala, 1996-2005.**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de FAOSTAT, SIECA y UPIE/MAGA

Llama la atención que el volumen del contingente de importación de maíz amarillo acordado para el primer año del DR-CAFTA<sup>27</sup> sea inferior en 75,000 TM respecto al de 2005 (supuestamente, el año previo a la entrada en vigor del Tratado)... *¿a quién interesa*

<sup>23</sup> El contingente de importación negociado en el marco del DR CAFTA para el arroz en granza inicia con un monto de 54,600 Tm y finaliza 18 años más tarde con un monto de 96,200. Para el arroz procesado, se inicia con 10,500 Tm y se finaliza, también 18 años más tarde, con uno de 18,500. A partir del año 18, el acceso es ilimitado (con base en Ministerio de Economía de Guatemala).

<sup>24</sup> Con base en información UPIE-MAGA.

<sup>25</sup> Determina un arancel del 5% para las importaciones dentro del Contingente, y un arancel del 35% fuera del Contingente.

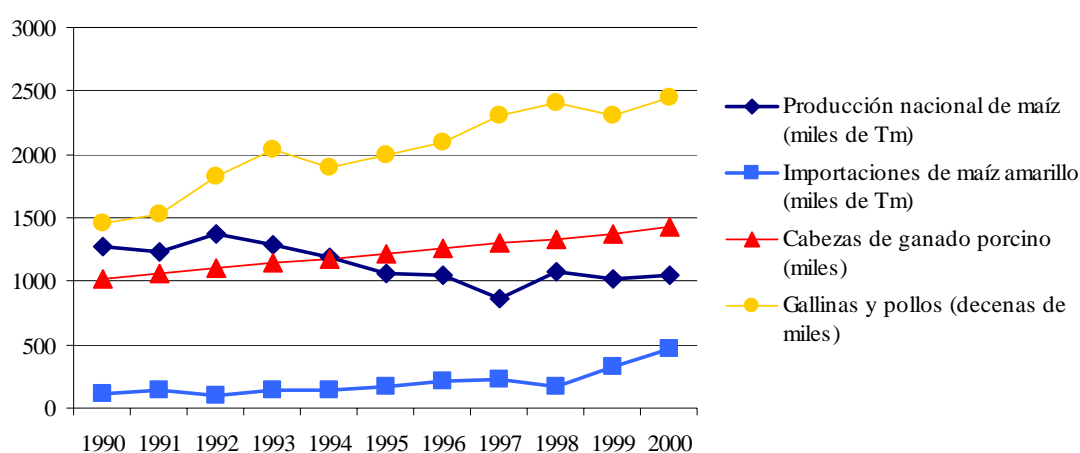
<sup>26</sup> Con base en UPIE-MAGA.

<sup>27</sup> El contingente de importación negociado en el marco del DR-CAFTA para el maíz amarillo comienza con un monto de 525,000 TM y finaliza 10 años más tarde con un monto de 725,000. A partir del año 10, el acceso es ilimitado (con base en Ministerio de Economía de Guatemala).

que Guatemala se adelante a los ya de por sí exigentes compromisos de apertura comercial?

El maíz amarillo importado vía el contingente está añejado (ha perdido propiedades nutritivas) pues la gestión de stocks vía el método FIFO (primera entrada, primera salida) provoca que se embarque el maíz que más tiempo lleva almacenado<sup>28</sup>. Sin embargo, es preciso señalar cómo las importaciones baratas de maíz han beneficiado a ciertos actores de las industrias avícola y porcina de Guatemala, en detrimento de la producción nacional de maíz amarillo:

**Gráfica 8: Evolución de la producción avícola y porcina en relación con la producción e importación de maíz amarillo estadounidense en Guatemala, 1990-2000.**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de FAOSTAT, SIECA y Banco de Guatemala, 2006.

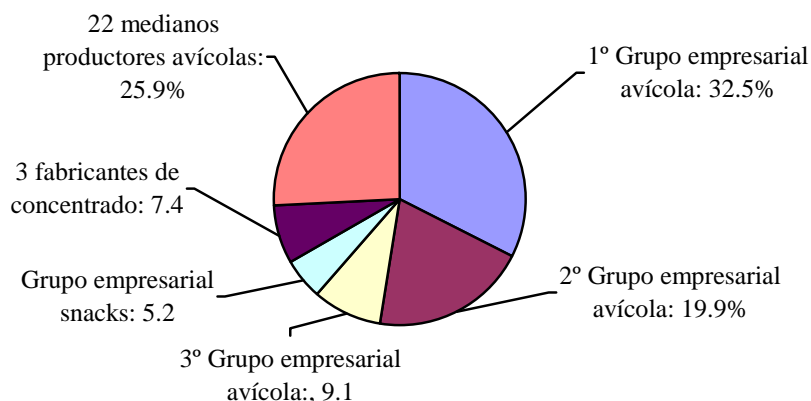
Esta política ha provocado el enquistamiento de un poderoso oligopolio de importadores de maíz amarillo, que en nada favorece los sistemas de sustento rurales: En el año 2005, cuarenta empresas obtuvieron la autorización para importar maíz amarillo dentro del contingente de importación aprobado en el marco de la OMC. De éstas, 12 Grandes empresas avícolas<sup>29</sup>, agrupadas bajo únicamente tres grupos de capital, concentraron el 61.5% del maíz amarillo importado bajo contingente<sup>30</sup>. El resto del contingente se repartió entre otro grupo de capital conformado por tres empresas de elaboración de *Snacks*, tres empresas transformadoras que producen concentrado para vender y veintidós medianos productores avícolas que elaboran concentrado para consumo propio.

<sup>28</sup> Con base en entrevista a Mike Estrada, Coordinador de la UPIE-MAGA.

<sup>29</sup> Que además de tener sus granjas y elaboran alimento concentrado para su consumo propio y para venta a terceros.

<sup>30</sup> El grupo principal que agrupa a 8 de las empresas importadoras, concentró él solo el 32.5% del maíz amarillo importado bajo contingente.

**Grafica 9: Distribución 2005 del contingente de maíz amarillo en Guatemala por tipo de importador.**



Fuente: Elaboración propia con base en información UPIE/MAGA, 2006.

A pesar de que la Gremial de Fabricantes de Alimentos para Ganado de Guatemala -GREFAG- ha *trasladado* fondos a la Coordinadora Nacional de Granos Básicos -CONAGRAB- para evitar que desaparezca la producción nacional de maíz amarillo, y de este modo mantener algún poder de negociación frente a los exportadores norteamericanos<sup>31</sup> el divorcio entre agroindustriales y productores de granos básicos en Guatemala es una realidad. De cara al proceso de implementación del DR-CAFTA, la polémica gira entorno a la definición de cómo administrar el contingente de importación para el maíz amarillo; por un lado, los agroindustriales (importadores) quieren que un mayor porcentaje del contingente se quede en manos de importadores históricos (buscando perpetuar su situación de poder-oligopólica) mientras que por otro lado, la CONAGRAB busca reducir el porcentaje para los históricos y aumentarlo para nuevos importadores<sup>32</sup>.

#### **4. Producción nacional de alimentos: una opción cada vez más difícil**

Cada vez se compromete más la rentabilidad para los productores/as de granos básicos: la producción familiar campesina de granos básicos a pequeña escala se considera ineficiente y caduca; la liberalización de las importaciones genera *dumping* comercial agrícola (presionando precios a la baja) sin mejorar los costos de los insumos agrícolas ante la mayor oferta disponible: “*casi era un poco mejor lo que nos quedaba antes [hace 20 años] nuestros productos no tienen precio ahorita, pero los insumos son cada vez más costosos...peor aun si hay que comprar hasta la semilla, como en nuestro caso*”<sup>33</sup>, “*sólo viene maíz barato de otros países, pero no vienen venenos y fertilizantes más baratos*”<sup>34</sup>.

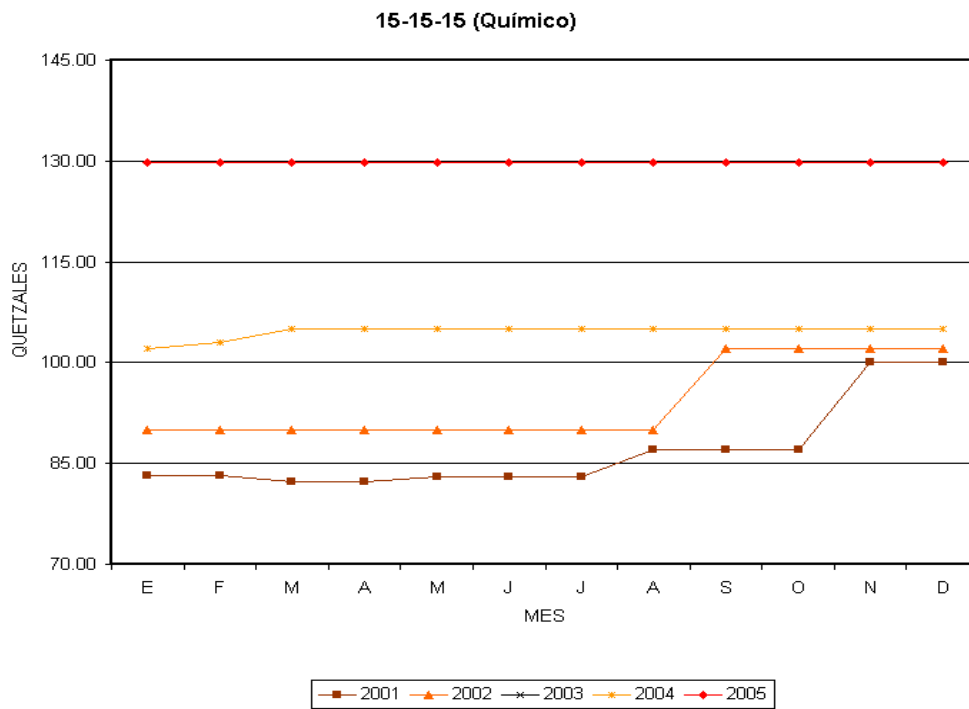
<sup>31</sup> Con base en entrevista a Mike Estrada, Coordinador de la UPIE-MAGA.

<sup>32</sup> *Ibíd.*

<sup>33, 32</sup> Clemente Vay y Mario Chavaj, pequeños productores de granos básicos, Comunidad Monseñor Romero, departamento de Suchitepéquez.

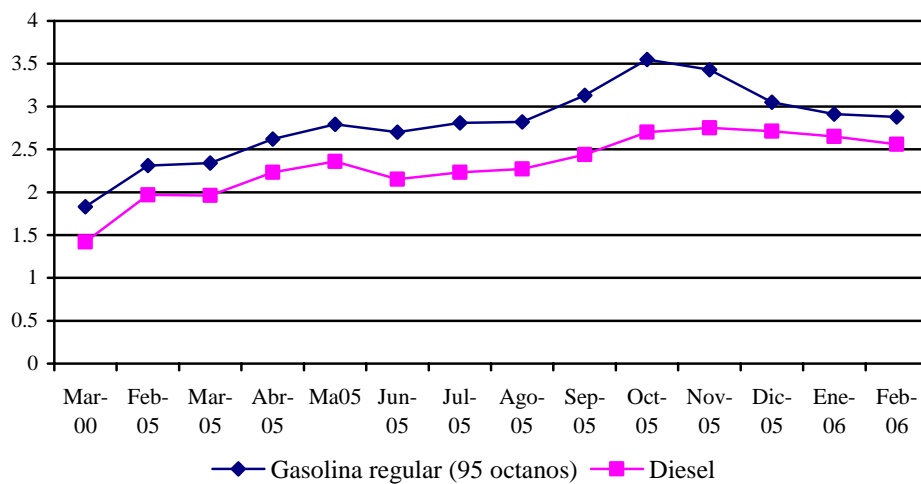
Observemos la evolución de los costos de algunos de los principales insumos agrícolas (directos e indirectos):

**Gráfica 10: Evolución del precio promedio del quintal de fertilizante “triple 15” en Guatemala. 2001-2005, en quetzales.**



Fuente: UPIE-MAGA

**Gráfica 11: Evolución mensual de los precios de combustibles en Guatemala: marzo del año 2000, y años 2005-2006, en US \$.**



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas del SIECA

Considerando que para algunos productos agrícolas los insumos agroquímicos representan hasta el 60% del costo de producción<sup>35</sup>, la protección adicional por un periodo de 10 años tras el vencimiento de los derechos de patente que para los datos de prueba de productos agroquímicos se establece en el Capítulo XX sobre Propiedad Intelectual del DR-CAFTA, es una barrera para la industria nacional de agroquímicos genéricos a precios más accesibles. El aumento sostenido de los costos de producción agrícolas, acompañado de la presión a la baja de los precios de los granos básicos derivada del *dumping* comercial, genera un panorama poco alentador para las y los pequeños productores de granos básicos en Guatemala:

**Cuadro 1: Rentabilidad de los granos básicos\* para productor e intermediario(s) en mercados nacionales, años 2004 y 2005, en quetzales.**

Grano básico	Año	Precio al productor**	Costo de producción***	Margen para el/la productora	Precio al consumidor**	Margen de intermediación sobre precio final
Maíz blanco	2004	73	77.28	- 5.5%	104	29.8%
	2005	75	77.28	-2.95%	108	30.56%
Maíz amarillo	2004	81	77.28	4.8%	105	22.86%
	2005	83	77.28	7.4%	106	21.7%
Frijol negro	2004	187	325.82	- 42.6%	255	26.67%
	2005	182	325.82	- 44.1%	290	37.24%

\* Se excluye el arroz en este caso pues la estructura de costos de producción con los que se cuenta es para arroz en granza, mientras que los precios son para arroz "oro" descascarillado.

\*\* Los precios son corrientes y se expresan en quetzales por quintal y son los precios medios para todos los departamentos del país. En 2005 se consideran sólo precios medios al productor entre enero y abril.

\*\*\* Los costos de producción están calculados por BANGUAT para el periodo agrícola 2005/2006, pero se aplican también para el periodo 2004/2005 por mantenerse invariable el costo principal (mano de obra). Supone el rendimiento máximo de quintales por manzana (por tanto, a menor rendimiento, mayor costo)

Fuente: Elaboración propia con base en UPIE/MAGA, Banco de Guatemala y Encuesta Nacional Agropecuaria 2005 del INE.

Los márgenes cada vez son más ajustados para la pequeña producción familiar campesina, pero considerando los determinantes del entorno en que se desenvuelve la actividad productiva, cabe preguntarse: *¿la menor rentabilidad se deriva únicamente de la supuesta "ineficiencia productiva" de la población campesina?, ¿no tendrán algo que ver las consecuencias que sobre las poblaciones y territorios rurales tienen los "nuevos" caminos de búsqueda de rentabilidad del capital financiero internacional?*

Es sorprendente que, en un contexto de ajuste estructural y sectorial en el que tanto las políticas, como el diezmo Sector Público Agrícola<sup>36</sup> (y la institucionalidad estatal en

<sup>35</sup> Luís Velásquez, representante de la industria genérica de medicamentos y agroquímicos de Guatemala.

<sup>36</sup> Con el término "agrícola" me refiero a una concepción ampliada de la agricultura, considerando la producción vegetal, ganadera, forestal, pesquera y de otras actividades productivas características o con potencialidad en el área rural del país (tejidos, artesanía, agroturismo, etc.)

general) se han orientado a satisfacer las nuevas exigencias del mercado y el capital financiero internacional, la única acción estatal reservada para la población rural excluida de las oportunidades de negocio del nuevo contexto competitivo<sup>37</sup> y en transición incierta hacia otros sectores de actividad económica, sean medidas paliativas de “alivio” y “lucha contra la pobreza”. Un acercamiento a la Política Agrícola 2004-2007 del MAGA, permite descubrir que, en la práctica, está guiada por dos principios aparentemente contradictorios; la *competitividad* y la *subsidiariedad*, que se aplican para diferentes estratos de productores/as:

#### **A. Competitividad para las élites:**

El MAGA se enfoca hacia el fomento del clima propicio para la inversión agroindustrial, nacional y extranjera, para incrementar la producción de aquellos *commodities* de exportación que son bien recibidos en los EEUU. El control de la tierra se convierte, así, en una pieza clave para la inversión agroindustrial y extractiva, por lo que las instituciones de administración de tierra y territorio se consideran “*instrumentos operativos liderados por el MAGA [cuyas] acciones contribuyen a crear un clima favorable para la inversión agrícola y la gobernabilidad en el área rural*”<sup>38</sup>.

Nuevamente, la identificación de las necesidades de inversión en el sector agrícola se sustenta sobre un *modelo de oferta* destinada a satisfacer las exigencias de aquellos productores/as con mayor probabilidad de éxito en los mercados de exportación.

#### **B. Subsidiariedad no concertada, para la mayoría de las y los productores/as:**

Para la gran mayoría de productores/as del país, que sobreviven bajo condiciones de elevada vulnerabilidad productiva y social, el MAGA ha definido el “Área de Atención a Campesinos de Escasos Recursos”, que aunque consume más de la tercera parte del presupuesto, no contempla ninguna política consistente de protección y/o promoción de la producción nacional de alimentos básicos.

Por último, señalar que la pérdida de ingresos fiscales, tanto por el menor ingreso derivado de la eliminación de aranceles<sup>39</sup> a las importaciones, como por los beneficios de exención fiscal que se “atornillan”<sup>40</sup> en el DR CAFTA para la inversión (nacional y extranjera)<sup>41</sup>, no

---

<sup>37</sup> Estamos hablando del 92% de productores/as del país (Censo Agropecuario 2003, INE).

<sup>38</sup> MAGA, Política Agropecuaria 2004-2007.

<sup>39</sup> “Aunque los derechos arancelarios por importaciones agrícolas no han ido directamente al MAGA, como corresponde, sino al Presupuesto General de la Nación” (Mike Estrada, op. cit.)

<sup>40</sup> Muchos de los beneficios que plantea el DR-CAFTA para la inversión extranjera se encuentran vigentes ya en Guatemala desde 1998 a través del Decreto Legislativo 9-98, Ley de Inversión Extranjera

<sup>41</sup> La “Ley de Zona Franca”, y la “Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila”, a las cuales se acogen la mayoría de empresas transformadoras y exportadoras agrícolas, otorgan los siguientes incentivos fiscales a inversionistas extranjeros y nacionales (con base en la Agencia de Promoción de Inversiones en Guatemala -*Invest In Guatemala*- de carácter público-privado):

- 100% de exoneración de los derechos arancelarios y cargos aplicables a la importación de maquinaria, equipo, materia prima y otros. 100% de exoneración del impuesto sobre la renta-ISR- por 10 años.
- 100% de exoneración del Impuesto al Valor Agregado-IVA- (entre zonas francas y/o reembolso del pago en el caso de las maquilas)



ayudan a mejorar la capacidad de acción pública. Tomemos como ejemplo los ingresos arancelarios derivados de las importaciones de algunos granos básicos en el año 2003:

**Cuadro 2: Ingresos fiscales por derechos aduaneros de importaciones de maíz amarillo, trigo duro y arroz, año 2003.**

Producto	Tasa de crecimiento promedio de la importación 1995 – 2003 TM	Tasa de crecimiento promedio del precio del Kg. 1995 - 2003	Arancel pagado a 2003 Quetzales	IVA pagado a 2003 Quetzales
Maíz amarillo	18.8%	2.0%	36,709,525	61,079,778
Trigo duro	45.6%	0.6%	2,016,028	44,170,547
Arroz	29.6%	8.8%	1,677,863	9,489,901
Total	31.3%	3.8%	40,403,416	114,740,226

Fuente: GSD, 2005, CONGCOOP, documento no publicado

**5. Acceso a recursos productivos y naturales: *Las capacidades de acceso campesino e indígena a recursos productivos y naturales se han ido limitando a medida que ha avanzado el modelo liberalizador, componente clave del paquete de ajuste estructural y sectorial de la economía***

La erosión de las capacidades de acceso de la población rural a la tierra, el capital y otros insumos productivos tradicionales, en sus propios territorios, afecta de manera negativa sus sistemas de sustento, no sólo desde un punto de vista económico, sino también cultural y social.

**5.1. Limitado acceso campesino e indígena a la tierra**

Mientras que desde las instituciones públicas se defiende que el acceso a la tierra no es una condición indispensable para el desarrollo rural integral, las mejores tierras en Guatemala siguen concentradas en pocas manos de terratenientes y agroindustriales:

- 100% de exoneración del Impuesto Único Sobre Inmuebles –IUSI– para las entidades administradoras de zonas francas
- Ventas al mercado local de hasta un 20%
- Libre manejo de moneda extranjera

**Cuadro 3: Estructura de la tenencia de la tierra en Guatemala, 2003.**

	No. de productores	% de los productores	Área (Mz=0.7Ha)	% de la tierra	Tamaño promedio de Finca (Mz)
<1 Manzana (infrasubsistencia)	375,708	45.2%	172,412,75	3.2%	0.46
1-10 Mz (subsistencia)	388,976	46.8%	989,790.71	18.7%	2.5
10-64 Mz (1 Cab) (excedentarios)	50,528	6.1%	1,145,318	21.5%	22.7
64 y más (comerciales)	15,472	1.9%	3,008,316.31	56.6%	194.4
Total	830,684	100%	5,315,838.37	100%	6.4

Fuente: Elaboración propia con datos del IV Censo Nacional Agropecuario

Entre las causas de esta limitación en el acceso de las poblaciones rurales a la tierra se encuentra la reestructuración territorial que se promueve desde instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial<sup>42</sup>, orientada hacia la satisfacción de las necesidades de eficiencia productiva del capital financiero internacional, que encuentra un creciente atractivo en la inversión agroindustrial y/o extractiva de recursos naturales y biodiversidad. Un instrumento de esta estrategia de reestructuración territorial es la legalización (conocida como *regularización*) de las parcelas individuales en manos de pequeños/as productores/as, para generar certeza jurídica sobre su propiedad. El problema es que se ha comprobado que en Guatemala, *“la tierra legalizada sin recursos ni capacidades para hacerla producir, se desnaturaliza como activo productivo para transformarse en un bien de capital (vendible y/o alquilable), lo que se considera que ha contribuido al fenómeno de reconcentración de la tierra tras la regularización de su propiedad”*<sup>43</sup>. Tanto en los departamentos de Petén, Alta y Baja Verapaz (ricos en biodiversidad, recursos naturales y tierras cultivables, y en los que el BM ha concentrado su apoyo a la regularización de tierras) como en el altiplano occidental (rico en recursos forestales y minerales preciosos), se reporta una venta inmediata, o casi inmediata, del 20% de las tierras regularizadas<sup>44</sup>.

El DR-CAFTA, al priorizar la satisfacción de los intereses del capital, por sobre los derechos de la ciudadanía y los pueblos, abona el terreno para la profundización de esta tendencia, al estar diseñado para generar el contexto más favorable posible para la inversión, independientemente de las “externalidades negativas” que tal orientación pueda acarrear para las y los pequeños productores.

Por otro lado, como se verá más adelante el incremento de la migración internacional, ha venido redundando en un incremento de los precios de compra y arrendamiento de la tierra. Tendencia, de nuevo, que apunta a profundizarse en un contexto DR-CAFTA

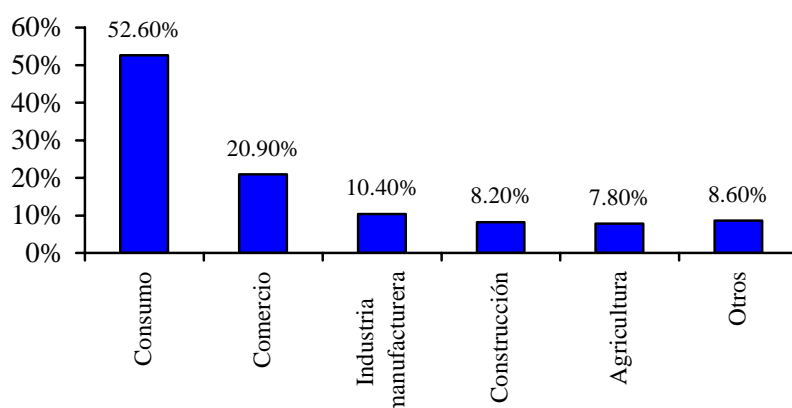
<sup>42</sup> Y que se asume por los gobiernos de Guatemala desde mediados de los años 90...

<sup>43</sup> Garoz, Byron, Alberto Alonso Fradejas y Susana Gauster, 2005, CONGCOOP.

<sup>44</sup> En aquellas comunidades donde el tejido social se encuentra fortalecido (bases de organizaciones campesinas, etc.) ha sido menor la venta a pesar de la titulación individual.

### 5.2. Limitado acceso campesino e indígena al crédito productivo

**Gráfica 12: Peso relativo por actividad económica en la cartera de créditos en Guatemala, año 2004.**



Fuente: Superintendencia de Bancos de Guatemala (tomado de PNUD, 2006)

La falta de capital para invertir, derivado de situaciones de empobrecimiento estructural y falta de acceso al crédito por parte de la población campesina e indígena rural, ha derivado en problemáticas como la que describe un pequeño productor no tradicional: *“la falta de recursos hace que no podamos a veces aplicar todo el veneno que exige el chile pimienta. Compramos en lugar de un litro, un octavo, pero al final no sirve, pues la plaga acaba con la cosecha”*<sup>45</sup>.

### 5.3. Limitado acceso campesino e indígena a semillas originarias de los propios territorios

Desde que se generalizaran las concepciones productivistas de la “revolución verde” en Guatemala<sup>46</sup>, se viene promoviendo el abandono de las variedades de cultivos originarias de los diferentes territorios agroecológicos del país, en favor de variedades híbridas desarrolladas en laboratorios: *“Antes guardábamos el maíz en tusa, para tener semilla, pero nos inculcaron que la semilla híbrida es mejor, da más. Ahora hemos visto que si no se le aplica todo el paquete [tecnológico] no sirve, y eso es muy costoso... y ahorita ya no tenemos nuestra semilla criolla”*<sup>47</sup>. Esta corporativización de la producción agrícola tiende a incrementarse, desde los años 90, con la tecnología de modificación genética aplicada a la alimentación. En la medida que en el DR CAFTA se liberalizan por completo las

<sup>45</sup> Juan Ramos Chuj, pequeño productor de granos básicos y hortalizas, Comunidad Monseñor Romero, departamento de Suchitepéquez.

<sup>46</sup> Queremos hacer notar, que las habituales referencias de las y los productores entrevistados al uso de “veneno” (agroquímicos) se derivan del desplazamiento que en muchas comunidades han sufrido los sistemas productivos tradicionales (más sostenibles) por considerarse atrasados frente a los paquetes tecnológicos “modernos”.

<sup>47</sup> Leticia Romero, pequeña productora de granos básicos, Comunidad Monseñor Romero, departamento de Suchitepéquez. No todos los pequeños/as productores/as de granos básicos en el país se encuentran en la misma situación que los de la Comunidad Monseñor Romero. Productores tradicionales del altiplano siguen conservando su semilla originaria.

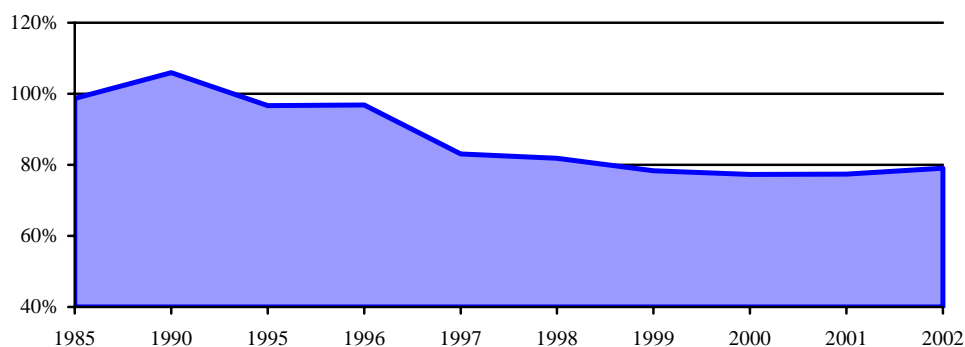
importaciones desde los EEUU de cultivos como el maíz amarillo y la soya (habitualmente derivados de semillas genéticamente modificadas) y el Estado de Guatemala adolece de una capacidad (y/o voluntad...) de verificación adecuada de la composición genética de los envíos, se permite *de facto* que variedades genéticamente modificadas entren a la cadena alimentaria animal y humana, e incluso se vendan como semilla en el país.

Por si la pérdida de las variedades de semilla originaria fuera poco, las exigencias de estricto respeto a la propiedad intelectual contenidas en el Tratado<sup>48</sup>, limitarían el tradicional almacenamiento e intercambio de las semillas genéticamente modificadas, y por supuesto patentadas, entre pequeños/as productores/as de subsistencia.

## 6. El derecho a la alimentación: La liberalización comercial ha vulnerado el derecho a la alimentación de la población guatemalteca

El aumento de la dependencia alimentaria exterior (ejemplificado en la sección 2.1.B de este apartado) ha venido acompañado de un aumento en los niveles de desnutrición 16% al 24% entre 1990/92 y 2000/02<sup>49</sup>. Desde 1990, la producción de granos básicos se ha reducido mientras que las importaciones de productos básicos [subsidiados y de dudosa composición genética] han aumentado en un 170%. Actualmente, sólo un 20% de los alimentos se producen en el país<sup>50</sup>. Tomemos los casos de dos alimentos populares en la dieta guatemalteca, como son el maíz y el frijol, como ejemplos paradigmáticos de la disminución, no sólo de las *titularidades de acceso al alimento*<sup>51</sup> por parte de la población más vulnerable, sino también de la cantidad de alimentos mismo por persona:

**Gráfica 13: Disponibilidad vs. Necesidad- % de cobertura del maíz, 1985-2002**



Fuente: Gauster y Garoz, 2005

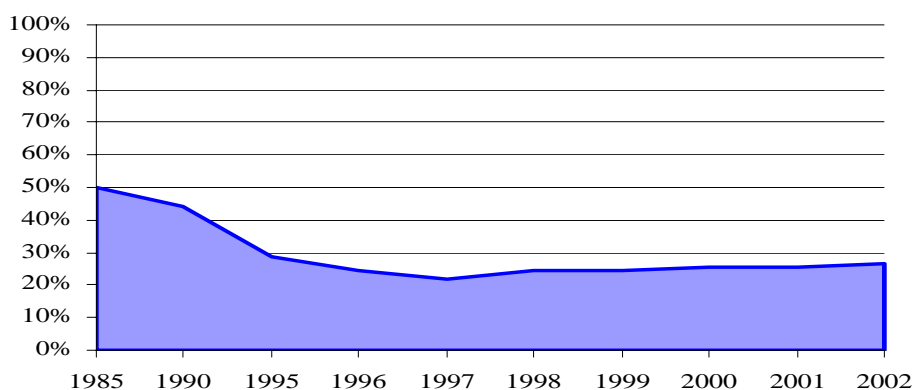
<sup>48</sup> Ver disposiciones contenidas en el Capítulo 15 del DR-CAFTA, sobre propiedad intelectual.

<sup>49</sup> Ziegler, 2006. Esta realidad nacional se desconoce oficialmente cuando el Ministro de Agricultura afirma que “a pesar de algunas deficiencias de hambre que aún persisten, no se puede hablar de hambruna en el país” (La Hora, 16/03/06)

<sup>50</sup> Ziegler, 2006.

<sup>51</sup> Se trata de las capacidades de las que dispone una familia o persona para acceder al alimento, mediante su producción, su compra o su obtención como donación (Pérez de Armiño, et al., 2003). Nuestro énfasis está siendo en las capacidades de producción del alimento (por las características del país), pero el aumento de la brecha entre los estratos ricos y pobres de la sociedad guatemalteca (PNUD, 2006) junto a la disminución en los fondos de cooperación para Guatemala por ser casi un país de renta media (PIB per capita cercano a la barrera de los US\$ 2,000), ha venido limitando el acceso al alimento comprado e incluso donado!

**Gráfica 14: Disponibilidad vs. Necesidad- % de cobertura del frijol, 1985-2002**



Fuente: Gauster y Garoz, 2005

Según Jean Ziegler, Relator Especial sobre el derecho a la alimentación de la ONU: “*Lo más probable es que la concertación de otros tratados de libre comercio como el DR CAFTA exacerbe la pérdida de medios de vida y aumente la inseguridad alimentaria de las comunidades indígenas y campesinas [en Guatemala]*”.

Desde el punto de vista alimentario y nutricional, la discriminación en el apoyo (en cantidad y calidad) para la producción de exportación, frente a la destinada al mercado nacional<sup>52</sup> (vista en la sección 3.3.) repercute en que los alimentos de mayor calidad se vendan en el exterior, mientras se consumen internamente aquellos que no tienen “*export quality*”<sup>53</sup>.

**7. ¿La migración como solución? De mantenerse las tendencias descritas, originadas en el marco del ajuste estructural y sectorial, se corre el riesgo de que Guatemala especialice su “inserción” en la economía mundial mediante la exportación de su fuerza de trabajo, que acompaña la creciente migración internacional (principalmente a los EEUU)**

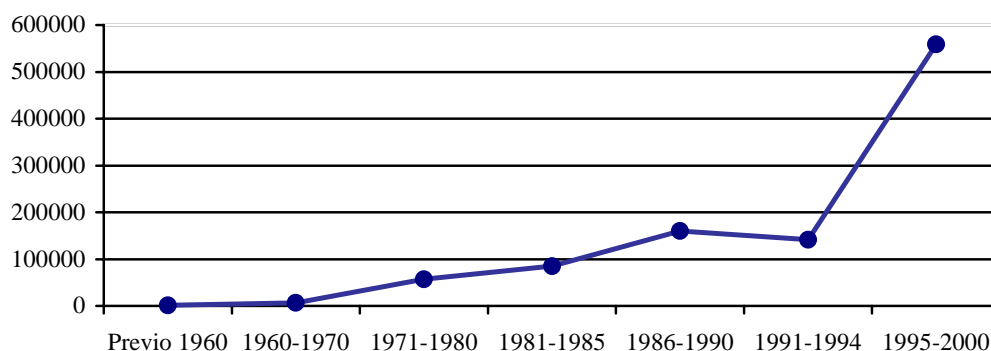
Todo apunta a que la “visión de futuro” que desde las instituciones en Guatemala se tiene de las y los pequeños productores indígenas y campesinos del país, sin capacidades propias para diversificar su producción, es la de que busquen ingresos diversificados desvinculados del ámbito agrícola, lo que en el contexto económico y social actual de Guatemala significa, básicamente, pasar a engrosar las masas de trabajadores/as en el sector informal urbano y, como ha sido la pauta más habitual, migrar a los EEUU.

En la siguiente gráfica podemos observar como la emigración (principalmente a EEUU) ha aumentado de manera exponencial a medida que avanzaban las reformas económicas en el país:

<sup>52</sup> Con base en entrevista a Mike Estrada, op. cit.

<sup>53</sup> Lo cual es preocupante si la razón de su no calificación como producto de exportación es por su excesivo contenido en sustancias agroquímicas contaminantes

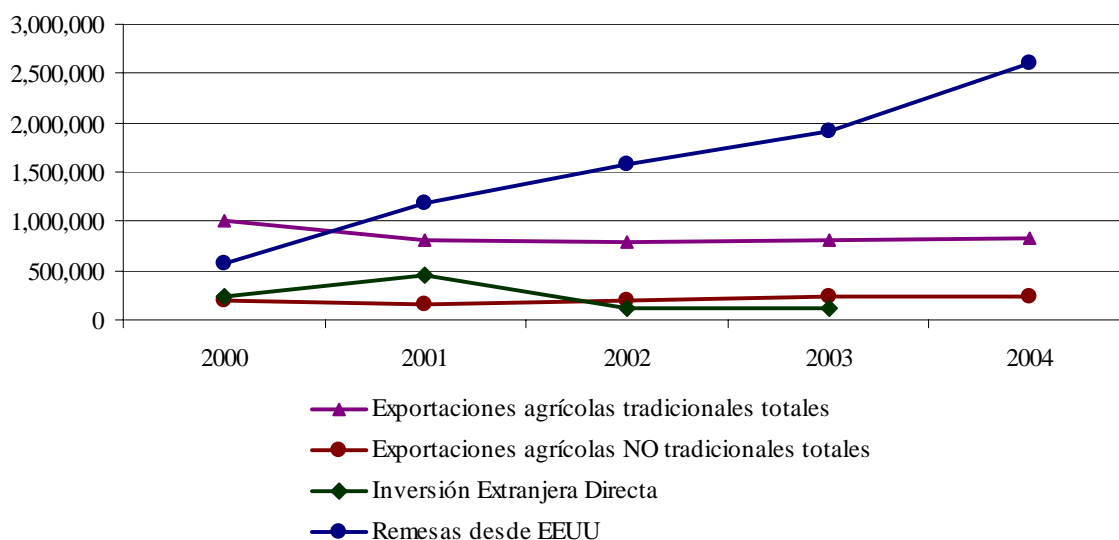
**Gráfica 15: Población guatemalteca residente en el extranjero por periodo migratorio**



Fuente: Organización Internacional para las migraciones, 2002.

La entrada de divisas (US\$) a Guatemala mediante las denominadas “remesas” es un fenómeno altamente correlacionado, en cuantía y frecuencia de envío, con la tendencia migratoria guatemalteca mostrada en la gráfica anterior. Efectivamente, durante los años 90 las remesas familiares en Guatemala han cobrado tal importancia que se han colocado, por su cuantía, predictibilidad y nivel de crecimiento, como una de las principales y más fiables fuentes de entrada de divisas al país en estos inicios de siglo. De hecho están siendo las y los propios emigrantes quienes subsidian al Estado en la “lucha contra la pobreza”<sup>54</sup>:

**Gráfica 16: Evolución comparativa entre las principales fuentes de entrada de divisas a Guatemala, 2000-2004 (en miles de US\$):**



Nota: Las exportaciones tradicionales comprenden: café, azúcar, banano y cardamomo. Las NO tradicionales: todas las flores, follajes, hortalizas y frutas.

Fuente: Elaboración propia en base a Organización Internacional para las Migraciones, BANGUAT y CEPAL.

<sup>54</sup> Con base en Alonso Fradejas, 2005, CONGCOOP.

Para el año 2004, las remesas ya fueron 8 veces superiores a la Ayuda Oficial al Desarrollo, y su valor total, en efectivo y en especie, de US\$ 3,064 millones, casi equiparó al de las exportaciones totales de productos de Guatemala; US\$ 3,074 millones. A pesar de que los envíos suelen tratarse de cantidades modestas, no puede obviarse su importancia para la renta de las familias rurales; en 2004, las remesas supusieron para cada hogar receptor el haber contado con cerca de dos salarios mínimos mensuales más.

Las entrevistas y grupos focales realizados en el marco del presente estudio revelan que, sorprendentemente, incluso entre las y los productores no tradicionales de exportación, la migración se perfila cada vez más como alternativa para asegurar el sustento propio y el familiar, antes las cada vez más estrictas condiciones que les impone la industria alimentaria<sup>55</sup> (sobre todo la de distribución minorista de alimentos: supermercados, hipermercados, etc.)

Sin embargo, las remesas representan para la población vulnerable de las áreas rurales un *arma de doble filo*, pues pueden suponer un “freno psicológico” para aquellos/as miembros más emprendedores de las familias receptoras y fomentar la introducción de patrones de consumo familiar irresponsable. Además desde la óptica de sus posibles impactos sobre el capital social; si bien son un reflejo de los lazos de solidaridad intrafamiliar, las remesas corren el riesgo de generar agravios comparativos en el ámbito comunitario, dando lugar a “comunidades de dos velocidades”. A su vez, los precios de los alimentos y de los factores de producción locales (capital, trabajo y tierra) sufren presiones al alza<sup>56</sup>.

Terminamos citando las declaraciones del Director de la Unidad de Comercio de la Organización de Estados Americanos -OEA- que creemos muy pertinentes de cara a las perspectivas migratorias en un escenario DR-CAFTA: “*si [con el DR-CAFTA] los beneficios de crecimiento y desarrollo económico no se llegaran a dar, ya sea porque las exportaciones y las inversiones no dinamizan las economías, o porque los costos de transición y el “stress” sobre los sistemas económicos y políticos de los países centroamericanos son demasiado altos, entonces los movimientos migratorios hacia los EEUU podrían incrementarse, la resistencia frente al DR-CAFTA podría desestabilizar en vez de consolidar las frágiles democracias de la región y el DR-CAFTA estaría lejos de convertirse en un modelo de integración Norte-Sur digno de emular en el Hemisferio Occidental o en otras partes del mundo*”<sup>57</sup>.

---

<sup>55</sup> Con base en resultados de los grupos focales con pequeños/as productores/as no tradicionales de Patzún y Comunidad Monseñor Romero.

<sup>56</sup> Con base en resultados de los grupos focales con pequeños/as productores/as no tradicionales y de granos básicos de Patzún, Comunidad Monseñor Romero y San Lucas Tolimán.

<sup>57</sup> Salazar-Xirinachs, 2003.

### III. PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL

En este apartado trataremos dar respuesta a la siguiente pregunta: *¿Cuál es el potencial real de diversificación productiva y agroexportación no tradicional para las y los pequeños productores que ofrece el DR-CAFTA?*

#### **1. ¿Algún cambio con el DR-CAFTA? El DR-CAFTA no traerá ningún cambio para la exportación de productos agrícolas no tradicionales**

Los productos no tradicionales (verduras y legumbres; frutas y sus preparados; caucho natural; flores y plantas y ajonjolí) tienen libre entrada al mercado estadounidense por concesiones unilaterales de EEUU a Guatemala -Sistema General de Preferencias<sup>58</sup>- y a los países centroamericanos y del Caribe -Iniciativa de la Cuenca del Caribe<sup>59</sup>-.

El argumento pro DR-CAFTA ha sido que depender de concesiones unilaterales es un riesgo que no se debe tomar y que el DR-CAFTA institucionaliza esta concesión por lo cual la entrada libre de los productos no tradicionales se vuelve infinita.

Sin embargo, en la tabla 1 se puede ver que los aranceles NMF (Nación Más Favorecida)<sup>60</sup> para los productos no tradicionales de mayor éxito del país, son tan bajos, que aún en el caso ficticio de que EEUU terminará tanto con el SGP como con la ICC, el impacto sería bastante modesto. Un cálculo realizado sobre los 10 productos de agroexportación no tradicional más vendidos en EEUU, muestra que con un valor de exportaciones de US \$ 61,308,993, el pago del arancel NMF únicamente llegaría a US \$ 1,770,068, alrededor del 2.89% del valor total – es decir, no es un nivel de aranceles que pueda impedir la exportación de ciertos productos.

Por lo tanto se puede concluir que los productos que aún no han logrado entrar al mercado estadounidense con éxito, tampoco lo harán con el DR-CAFTA, y que los productos con posibilidades son los mismos que tienen éxito hoy en día.

Así que queda la pregunta de ¿en qué se basa la AGEXPRONT cuando habla de proyecciones de un crecimiento del 25% de las exportaciones en los próximos diez años que generará más de 4 millones de empleos?<sup>61</sup>

---

<sup>58</sup> EL SGP fue creado en 1976 y autorizado bajo el Acta de Comercio (*Trade Act*) del 1974 para un período de 10 años. Desde ese entonces ha sido renovado periódicamente. La última vez fue en 2002 cuando George Bush reautorizó el programa hasta el 2006, [www.ustr.gov](http://www.ustr.gov)

<sup>59</sup> Lanzado inicialmente en 1983 a través del Acta sobre la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (*Caribbean Basin Economic Recovery Act* – CBERA-) y sustancialmente ampliada en 2000 con el U.S.- *Caribbean Basin Trade Partnership Act*, la ICC actualmente garantiza acceso libre al mercado estadounidense para la mayoría de los productos de 24 países de Centroamérica y el Caribe. Termina en septiembre del 2008, [www.ustr.gov](http://www.ustr.gov)

<sup>60</sup> Que aplicarían al no existir ninguna concesión preferencial.

<sup>61</sup> El Periódico, 15 de marzo del 2006, entrevista con Juan Carlos Paíz, presidente de la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales (AGEXPRONT)



**Tabla 2: Los diez productos no tradicionales que mayores divisas generan, sus aranceles NMF y SGP, exportaciones totales, exportaciones a EEUU, valor y volumen de exportaciones**

Líneas arancelarias	Productos	Arancel NMF	SGP ICC	Export valor total (en \$)	Export valor EEUU (en \$)	Export volumen	Costo sin SGP/ICC (en \$)
06021000	Esquejes sin enraizar e injertos	4.8%	libre	12,322,535	9,471,847 (77% del total)		454,648.65
06031010	Rosas	6.8%	libre	2,012,456	1,459,655 (73%)		99,256.54
07081000	Arvejas	2.8 cents/kg	libre	14,476,553	10,469,240 (72%)	17,274,189	483,677.29
07041000	Coliflores y brócoli	2.5% (no red. tamaño) 10% 14% (red tamaño)	libre	11,103,087.46	8,735,691 (75%)		545,980.68 (Promedio del 6.25%)
12074010	Ajonjolí (con cáscara)	libre	libre	4,639,232	491,680		0
12074020	Ajonjolí (sin cáscara)	libre	libre	12,671,854	2,855,351		0
40012200	Cauchos técnicamente especificados (hule)	libre	libre	40,608,896 +17,822,613 látex de caucho natural)	3,069,458		0
08030020	Plátanos	libre	libre	19,226,295	16,584,173 (86%)		0
08043000	Piñas tropicales	0.51 cents/kg	libre	5,488,133	3,814,964 (70%)	9,069,109	46,252.46
24012020	Tabaco (Burley)	libre	libre	12,248,122	3,622,969 (30%)		0
08045010	Mangos	6.6 cents/kg	libre	1,277,192	733,965 (57%)	2,125,045	140,253
<b>TOTAL</b>				<b>136,678,014</b>	<b>61,308,993</b>		<b>1,770,068.62</b>

Fuente: elaboración propia, con datos del Sistema de Integración Económica de Centroamérica (SIECA)

**2. La exportación no tradicional y la agricultura familiar campesina: En el actual contexto, la exportación de productos no tradicionales NO es una opción real para las y los pequeños productores agropecuarios**

Analizando los productos que actualmente cuentan con mejores opciones en los mercados internacionales, y en particular en el estadounidense, llama la atención que éstos -con pocas excepciones- se caracterizan por una alta concentración en productores excedentarios y comerciales.

Este hecho nos indica que la agroexportación no tradicional únicamente en casos excepcionales es accesible para las y los pequeños productores, debido a:

1. La falta de capital para invertir en función de cumplir con las buenas prácticas agrícolas, las medidas sanitarias y fitosanitarias y para poder invertir en equipo, maquinaria e infraestructura productiva necesaria

2. Altos riesgos respecto a precios y mercados, que la agricultura familiar campesina no puede asumir
3. Dificultades para estar a la altura de las condiciones, cada vez más exigentes y restrictivas, que impone la industria de distribución minorista de alimentos.

2.1. La concentración de la producción de productos no tradicionales en los productores excedentarios y comerciales

Sirvan los siguientes casos como ejemplo de esta concentración:

**Caucho natural (hule):**

En el caso del hule, 49.44% de los pequeños productores, trabajan 0.71% de la superficie; y 37.08% de los productores comerciales, trabajan el 95.85% de la superficie dedicada a este cultivo en el país.

**Cuadro 4: Hule, número de productores y superficie, por tamaño de finca**

	Nº de productores	% de productores	Superficie en manzanas	% de superficie
<b>Infrasubsistencia</b>	223	22.59%	54	0.10%
<b>Subsistencia</b>	265	26.85%	336	0.61%
<b>Excedentarios</b>	133	13.48%	1,882	3.44%
<b>Comerciales</b>	366	37.08%	52,445	95.85%

Fuente: elaboración propia, con datos del INE

**Melón:**

Hay tan sólo 108 productores de melón en Guatemala, de los cuales 78 (el 72.23%) son pequeñas y pequeños productores. Éstos cultivan únicamente el 3.25% de la superficie dedicada al melón; mientras el 16.67% de los productores, los comerciales, ocupan el 95.35% de la misma.<sup>62</sup>

Mientras la producción del melón en el 2003 es 70 veces mayor que en 1979 (la producción de frutas está subvencionada por incentivos del MAGA), el número de fincas que lo cultivan, ha bajado a la mitad. Estos datos muestran que en la producción de melón ha habido una tendencia fuerte hacia la producción comercial, quedando bastante insignificativa como producto para los pequeños productores.

<sup>62</sup> Cálculo propio con base en el Censo Agropecuario 2003 del INE

**Cuadro 5: Evolución del número de productores, superficie cosechada y producción obtenida del melón, 1979 -2003**

Censos	1979	2003
No. de fincas	227	113
Superficie cosechada (manzanas)	429	7,927
Producción (quintales)	41,247	2,906,599

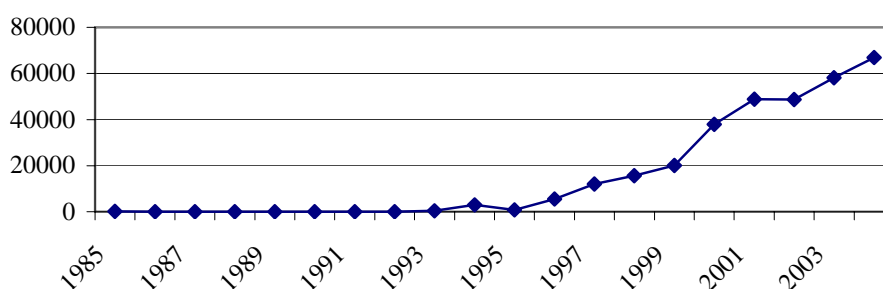
Fuente: Censo Agropecuario 2003

### **Palma africana**

La Palma Africana cuya producción actualmente se promueve con el “PINPALMA” del MAGA, y que está teniendo incrementos considerables en la exportación (aceite de palma) esta siendo producida por únicamente 6 productores de subsistencia en el país.

Los 41 productores comerciales (83.67%) de los productores de la Palma Africana ocupan el 99.85% de la superficie de la Palma Africana. Es decir, es un cultivo que por la extensión que requiere es completamente inviable para las y los pequeños productores.<sup>63</sup>

**Gráfica 17: Exportaciones de aceite de palma, en TM 1985 - 2004**



Fuente: elaboración propia con datos de FAOSTAT

### **Mangos**

68.48% de la superficie cultivada con mango, la cultivan productores excedentarios y comerciales<sup>64</sup>. Pero ni para estos productores que además reciben apoyo del MAGA (PROFRUTA), parece ser un negocio rentable, considerando la evolución de las exportaciones que desde el 1998 van hacia la baja, estando actualmente al mismo nivel que en sus inicios. La baja en el nivel de exportaciones se deriva de una disminución significativa de los precios que – a precios corrientes – se encuentran significativamente por debajo de los precios iniciales<sup>65</sup>.

<sup>63</sup> Cálculo propio con base en el Censo Agropecuario 2003 del INE

<sup>64</sup> Cálculo propio en base a datos del INE 2003.

<sup>65</sup> Ing. Carlos Quiñónez, Agrícola Babylonia.

**Cuadro 6: Exportaciones de mango, en TM, 1985 – 2004**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Volumen Exportación	1,727	1,932	3,518	8,876	9,567	10,195	10,115	12,948	8,104	5,862	5,569	5,997

Fuente: elaboración propia, con datos de FAOSTAT

### **Piñas**

El 59.28% de la superficie cultivada con piña, es de productores comerciales y excedentarios. Al igual que en el caso del melón, el número de productores entre 1979 y 2003, ha bajado (de 8,009 a 7,560), mientras producción (132,260 quintales en 1979 a 1,244,188 en 2003) y también exportaciones (ver cuadro 7) han subido significativamente. El precio por unidad ha subido también por lo cual la piña se ve como un producto con potencial en el futuro, sin embargo casi exclusivamente para los productores grandes que tienden a concentrar la producción cada vez más.

**Cuadro 7: Exportaciones de piña, en TM, 1985 – 2004**

	1985	1990	1995	2000	2004
Volumen Exportación	1,442	175	196	2,317	16,231

Fuente: elaboración propia, con datos de FAOSTAT

### **Plátano**

El mismo fenómeno de la piña, se puede observar en el plátano. Incrementos fuertes en producción, exportación y precios, a la mano de mayor concentración. Si bien el número de productores ha subido levemente (de 12,888 en 1979 a 14,879 en 2003), el 62.82% de la superficie está en manos de productores excedentarios y comerciales.

**Cuadro 8: Exportaciones de plátano, en TM, 1985 – 2004**

	1985	1990	1995	2000	2004
Volumen Exportación	2,581	6,558	0	55,650	65,458

Fuente: elaboración propia, con datos de FAOSTAT

### **Ajonjolí**

El ajonjolí es uno de los productos no tradicionales más exitosos (4° producto no tradicional de mayores divisas). Sin embargo, llama la atención que entre 1979 y 2003 bajó el número de productores (7,595 a 7,088), y que el volumen de exportación se encuentra prácticamente al mismo nivel del 1985.

Hay un grado considerable de concentración (1.9% de los productores comerciales con 16% de la tierra). Por la misma dificultad de exportar, ésta está concentrada en productores con capital.

## 2.2. Las causas de esta concentración

### 2.2.1. La falta de capital para invertir en función de cumplir con las buenas prácticas agrícolas, las medidas sanitarias y fitosanitarias y para poder invertir en equipo, maquinaria e infraestructura productiva necesaria para la producción

El TLC no mejora el acceso al mercado vía las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), únicamente establece la creación de un Comité de Asuntos Sanitarios y Fitosanitario, para tratar asuntos en la materia que pudieran afectar el comercio entre las partes. Por lo demás sigue la misma reglamentación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Las MSF requeridas para poder exportar son difíciles a cumplir para la agricultura familiar campesina. El sistema de certificación de inocuidad establece varias reglas para los productores y otros para las empresas que centralizan las plantas procesadoras. Para los productores implica básicamente cumplir con las buenas prácticas agrícolas (BPA). Esto, significa entre otras cosas<sup>66</sup>:

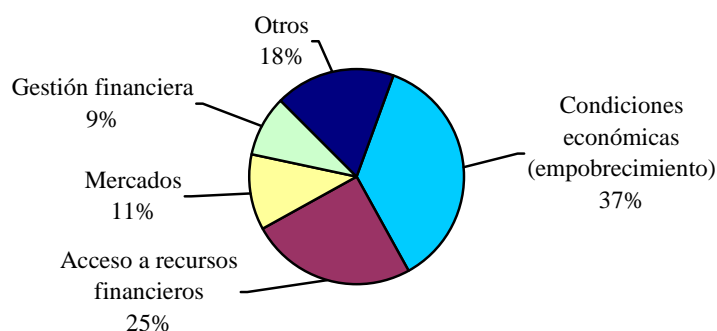
1. Que la unidad donde se trabaja con el alimento debe cumplir los requisitos mínimos de diseño y equipamiento para garantizar que durante el proceso no habrá contaminación del alimento. Esto incluye áreas de baños, vestidores, áreas de comedor, estaciones de lavado de mano, aislamiento del exterior, drenaje del agua, acceso a agua potable etc.
2. Que se cuente con procedimientos y/o mecanismos de limpieza y extracción del agua de la unidad sin permitir su acumulación por más del tiempo necesario, como pisos en desnivel, drenajes, tragantes y desagües.
3. Manejo de desechos orgánicos: el productor debe contar con un procedimiento implementado para garantizarla limpieza de estos desechos y extracción de la unidad de producción a un lugar donde no atraiga vectores
4. Que se debe tener un mecanismo para controlar el contenido de materia extraña en el alimento.
5. Sistema de rastreo (de qué lote salió el producto en qué momento etc.) y registros

Cumplir con todos esos requisitos exige un nivel de inversión y formación muy alejado de la realidad rural guatemalteca, donde la falta de acceso a capital e inclusive a la educación básica, es habitual entre las y los pequeños productores agrícolas.

---

<sup>66</sup> Programa Integral de Protección Agrícola y Ambiental (PIPAA), Reglamento del Sistema de Certificación, Guatemala, enero 2004.

**Gráfica 18: Limitantes para invertir identificados por organizaciones de productores/as\***



\* Cámara del Agro, Gremiales, Cooperativas y ONGs de Guatemala  
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Vargas, 2004.

Los datos levantados por Vargas (2004) coinciden con las opiniones trasladadas por grupos diversos de productores/as en el país; no hay acceso a financiación bancaria para pequeños/as productores/as no comerciales (menos aun si carecen de tierra u otra garantía fiduciaria) e incluso endeudándose con usureros bajo intereses leoninos, las dificultades de acceso a mercados justos y transparentes son muy limitadas para el o la pequeña productora individual<sup>67</sup>.

De hecho, incluso cuando se cumple con los requisitos establecidos, en cualquier momento existe la posibilidad que todo un producto esté siendo expulsado de un mercado internacional a causa de una falla particular respecto a MSF. Ejemplo de esto es el caso de los *berries* que tenían prohibición de entrar al mercado estadounidense por haberse encontrado una ciclospora en UNA carga. Así que las MSF pueden constituir una barrera no arancelaria al mercado estadounidense, al aplicarse de forma arbitraria (aunque respaldada legalmente).

En muchos productos se necesita inversiones grandes en maquinaria y equipo, o para cumplir con los requisitos de sanidad (en caso de las frutas tropicales particularmente) o para el procesamiento y acopio de los cultivos que le da el valor agregado. Este fenómeno se ve bien en el caso del ajonjolí: el ajonjolí descortezado, que es el que tienen mercado en EEUU, implica una transformación química que supone una inversión importante que ni un productor mediano puede permitirse.<sup>68</sup>

<sup>67</sup> Con base en Grupos Focales con pequeños productores/as de granos básicos de Santo Domingo, Suchitepéquez, San Lucas Tolimán, Sololá y pequeños productores/as de granos básicos y vegetales de exportación de Patzún, Chimaltenango.

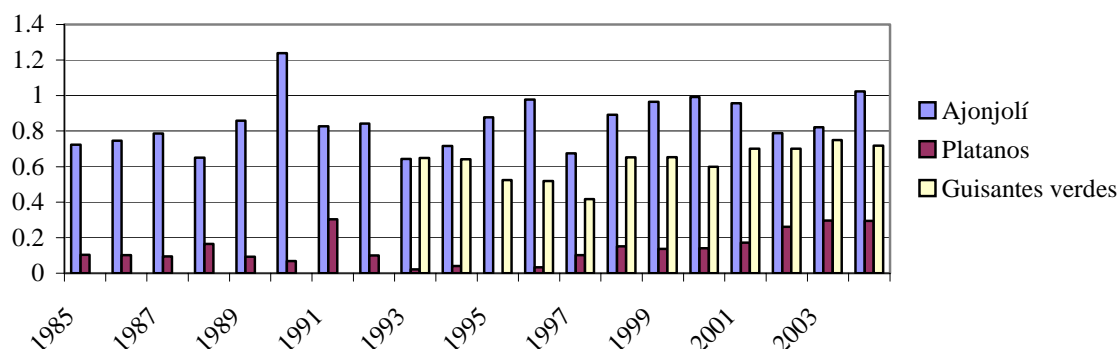
<sup>68</sup> Entrevista Ing. Quiñónez, Director Agrícola Babilonia

### 2.2.2. Altos riesgos respecto a precios y mercados que la agricultura familiar campesina no puede asumir

En los productos de exportación no tradicional se pueden observar una alta variabilidad en los precios, o en el peor de los casos una tendencia a la baja (aún en precios corrientes!). Unos ejemplos<sup>69</sup>:

- Cacao: un producto en que Guatemala es altamente competitivo, obtuvo un precio de \$ 1.67 en 1985 el cual bajó a \$ 0.29 en 2004.
- Ajonjolí: en 2001 se vendió a \$1,100 la TM y en 2002 bajó a \$ 700.<sup>70</sup>
- Melón (cantalupos y otros melones): está caracterizado por fluctuaciones altas en los precios: de \$ 0.32/kg en 2000 bajó a \$ 0.16 en 2002 y subió nuevamente a \$ 0.29 en 2004
- Coles: bajó de \$ 0.11/kg en 1998 a \$ 0.05 en 2001 y luego subió nuevamente a 0.7 (2004)
- Coliflores: bajó de \$ 0.57/kg en 1998 a \$ 0.27/kg en 2001, luego subió a 0.55/kg en 2004
- Fresas: de \$ 0.71 en 1990 bajó a \$ 0.14 en 1997, luego tuvo una leve recuperación a \$ 0.31 (2004) que todavía significa un precio bajísimo.
- Guisantes verdes (arveja dulce y arveja china): de \$ 0.65 en 1993 cuando se empezó a exportar bajó a \$ 0.41 en 1997; en el 2004 llegó a \$ 0.72.
- Mangos: bajó de \$0.40 en 1994 a \$ 0.17 en 2003
- Naranjas: otro producto muy rentable en Guatemala bajó constantemente de precio de \$ 0.5/kg en 1994 hasta llegar a \$ 0.1/kg en 2004
- Piñas: ha mostrado altas fluctuaciones: de \$ 0.07/kg en 1991 a \$0.28 en 1993 a \$0.13 en 2000 a \$ 0.33 en 2004
- Plátano: bajó de \$ 0.30/kg en 1991 a \$ 0.02 en 1993 y subió nuevamente a \$ 0.29 en 2004.

**Gráfica 19: Variabilidad en los precios en los productos de exportación no tradicional más exitosos, 1985- 2004**



Fuente: elaboración propia, con datos de FAOSTAT

<sup>69</sup> Cálculos propios en base a datos de FAOSTAT

<sup>70</sup> Entrevista Ing. Quiñónez, ob.cit.

Aparte de la alta variabilidad en los precios, los productores no pueden acceder a un sistema de información de mercados pues ni el Ministerio de Agricultura ni la AGEXPRONT lo pone a disposición; por lo tanto viven en la total inseguridad, ni siquiera pudiendo planificar en función de precios esperados<sup>71</sup>. “AGEXPRONT apoya más a los exportadores que a nosotros. No quiso revelar ni apoyarnos en cómo pueden variar los precios de una cosecha a otra”<sup>72</sup>.

2.2.3. Dificultades para estar a la altura de las condiciones, cada vez más exigentes y restrictivas que impone la industria de distribución minorista de alimentos, principal beneficiada con el DR-CAFTA.

Elevados volúmenes de producción, sostenidos todo el año y disponibles en el momento exacto, ni antes ni después (método de gestión de stocks *Just In Time*). Pagos diferidos, estrictos controles fitosanitarios más allá de los exigidos por el sector público, tamaños, formas y colores al gusto del consumidor del norte... estos son algunos de los nuevos condicionamientos *-sine qua none-* para quienes quieran abastecer de hortalizas y frutas a los “monstruos” de la distribución minorista de alimentos, supermercados e hipermercados, principalmente en el norte, pero cada vez más también en el sur. Estas condiciones se trasladan desde un extremo a otro de la cadena agroalimentaria, por lo que representan también las exigencias de las empresas transformadoras, emparadoras y exportadoras hacia sus proveedores.

El endurecimiento en los estándares de calidad y estética que impone la industria alimentaria y agroindustrial a los productores/as de productos no tradicionales, sin mejorar los niveles de apoyo (precios, crédito, asistencia técnica, etc.) ha provocado la disminución del atractivo de este tipo de producción en los últimos años en Guatemala: “*hace unos años todavía, pero hoy, si uno hace su cuenta, pues no queda nada. Nos perjudica económicamente y también en salud. Muchos ya no queremos trabajo agrícola, pero no hay para donde*”<sup>73</sup>. Llama la atención el hecho contrastado de que tanto el riesgo, como una parte significativa de los costos de producción y manejo post cosecha sean asumidos por completo por parte de las y los pequeños productores no tradicionales; por ejemplo, gastos de transporte hasta el centro de transformación, costos de plaguicidas, trampas y técnicos del departamento de agricultura de los EEUU que se contratan para certificar la producción e incluso impuestos indirectos (como el IVA) sin estar registrados/as formalmente en la Superintendencia de Administración Tributaria de Guatemala<sup>74</sup>.

---

<sup>71</sup> Entrevista Ing. Quiñónez, op.cit.

<sup>72</sup> Amado Tzirín Xinico, pequeño productor de granos básicos y hortalizas “no tradicionales” de Patzún, departamento de Chimaltenango.

<sup>73</sup> Francisco Upún, pequeño productor de granos básicos y hortalizas “no tradicionales” de Patzún, departamento de Chimaltenango.

<sup>74</sup> Con base en entrevistas a Jaime Sosa (Coordinador del Programa Integral de Protección Agrícola y Ambiental -PIPAA- del MAGA-AGEXPRONT) y Alberto Monterroso (Gerente General de OPCIÓN-Comercializadora Aj-Tikonel) así como en los grupos focales con pequeños/as productores/as de Patzún, Comunidad Monseñor Romero y San Lucas Tolimán.



La grandes cadenas de distribución minorista de alimentos del norte presionan a las exportadoras del sur para que trabajen con menos productores y que la producción sea más controlable (buscan trazabilidad de los productos). “En el aprovisionamiento de vegetales a supermercados no caben los pequeños productores, entre otras cosas, por sistemas de pago diferido a 180 días. Incluso nuestra pequeña comercializadora no pudo aguantar los ritmos y condiciones de distribución que exigía Wal Mart en los EEUU”<sup>75</sup>... “el supermercado es muy complicado para el pequeño productor, por los métodos de gestión Just In Time y la no vinculación a sus proveedores”<sup>76</sup>.

La reciente compra del 51% de las acciones del centroamericano Grupo CARHCO (*Central American Retail Holding Company*) por el gigante mundial de la distribución minorista Wal Mart (de los EEUU)<sup>77</sup> genera un panorama poco alentador de cara al poder de negociación que las y los pequeños productores de hortalizas y frutas puedan ejercer frente al tradicionalmente concentrado subsector de distribución minorista de alimentos en Guatemala.

### 2.3. Los productos no tradicionales en la agricultura familiar campesina y sus perspectivas de éxito

#### 2.3.1. Tendencia de los cultivos no tradicionales que actualmente concentra la producción familiar campesina

Hay algunos productos que sí en su mayoría están siendo producidos y exportados por pequeños productores, particularmente los mini-vegetales y coliflores/brócolis. Sin embargo, tomando en cuenta que el esfuerzo de diversificación empezó hace más de 20 años, como una de las estrategias claves de las políticas de ajuste estructural y la “modernización” del campo, el número de pequeños productores en estos cultivos sigue bastante modesto: Arveja China: 4,955; arveja dulce: 4,661; brócoli: 3,621; coliflor: 1,708.<sup>78</sup>

En este caso de los mini vegetales existe una ventaja comparativa pues son cultivos de producción no mecanizada que no requieren capital, por lo cual la mano de obra se convierte en un factor de producción importante.<sup>79</sup> En este punto coinciden empresarios y productores, sin embargo, existen fuertes divergencias entorno al papel que la industria juega en la promoción y apoyo a los pequeños productores/as no tradicionales.

Por un lado, desde AGEXPRONT se considera que “para llegar a cumplir con los estándares internacionales de inocuidad, generalmente se asocian alrededor de una empresa comercializadora que les brinda capacitación e invierte en la infraestructura que

---

<sup>75</sup> Entrevista con Alberto Monterroso, Gerente General de OPCIÓN y Comercializadora *Aj Tikonel*.

<sup>76</sup> Entrevista con Jaime Sosa Coordinador del Programa Integral de Protección Agrícola y Ambiental -PIPAA- de la Unidad de Normas y Regulaciones -UNR-, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación -MAGA-.

<sup>77</sup> El Periódico, jueves 16/03/06.

<sup>78</sup> Datos del INE, Censo Agropecuario 2003

<sup>79</sup> Entrevista Alberto Monterroso, op. cit y resultados del grupo focal con pequeños productores/as de hortalizas de Patzún, departamento de Chimaltenango. director de OPCIÓN

*necesiten. Se parte de que el cuidado que necesitan los mini vegetales únicamente se garantiza en el marco de la agricultura familiar”.*<sup>80</sup>

Por otro lado, los grupos de productores/as entrevistadas en el marco de este estudio opinan que los que las empresas hacen es dirigir la producción desde una posición de poder: *“Las empresas exportadoras nos dan a crédito las semillas y los agroquímicos, pero a precios mayores que los que se pueden conseguir en el mercado (pero no tenemos alternativa para acceder a ellos por falta de plata) y a cambio pagan precios bajos, pues sino dizque no les sale”.*

Un buen ejemplo de esta polémica lo conforma el caso de la empresa *Marbran* de Guatemala<sup>81</sup>, subsidiaria *Marbran USA*, la empacadora más grande de brócoli congelado en Estados Unidos, que obtuvo de AGEXPRONT en 2005 el premio “Carlos José Castillo” al Mejor Exportador del Año<sup>82</sup>. Precisamente, el grupo de productores/as no tradicionales de Patzún entrevistados para estudio, venden toda su producción de brócoli exclusivamente a *Marbran* de Guatemala. A fines de 2005, *Marbran* de Guatemala hizo saber a las y los productores de Patzún, que desde ese momento sólo compraría brócolis de 7 pulgadas, ni más ni menos. Cuando las y los productores preguntaron cómo iba *Marbran* a apoyarles para lograrlo, la empresa respondió que son exigencias de los consumidores, si quieren asumir el reto, bien, sino, buscarían quien les suministrara: *“nos dijeron que el precio es el mismo- si protestamos, nos bajan los porcentajes de compra y perdemos el producto. Además evitan que nos organicemos, nunca nos reúnen a todos juntos”*<sup>83</sup>

Sin embargo, aún en estos cultivos, la tendencia va hacia la concentración de la producción ya que es mucho más fácil y práctico para los “clientes” inspeccionar y asegurar la producción “limpia” de una finca grande que de muchas pequeñas.<sup>84</sup>

Además, es una producción que requiere ciertas condiciones agroecológicas, que sólo se dan en el Altiplano Occidental del país, por lo cual los beneficios que pudiera haber están limitados a una limitada población de productores.

### 2.3.2. Ausencia de políticas públicas de fomento a la diversificación productiva de la agricultura familiar campesina

Por el otro lado, tampoco se ve que el sector público estuviera apostando a esos productores. Mientras hay varios incentivos para la producción de fruta (PROFRUTA) o Palma Africana (PINPALMA), los productores de mini vegetales, como veíamos anteriormente para los de granos básicos, no cuentan con programas importantes de apoyo y cuando lo reciben, el apoyo adolece de un carácter subsidiario-no empoderador<sup>85</sup>. En este contexto, cabe señalar que no ha existido en el país ninguna experiencia de éxito

---

<sup>80</sup> Entrevista Fanny de Estrada, directora AGEXPRONT

<sup>81</sup> Resultados del grupo focal con pequeños/as productores/as no tradicionales de Patzún, departamento de Chimaltenango.

<sup>82</sup> [http://revistasumma.com/artman/publish/article\\_14.shtml 1-01-05](http://revistasumma.com/artman/publish/article_14.shtml 1-01-05)

<sup>83</sup> Cándido Telegario, pequeño productor no tradicional de Patzún.

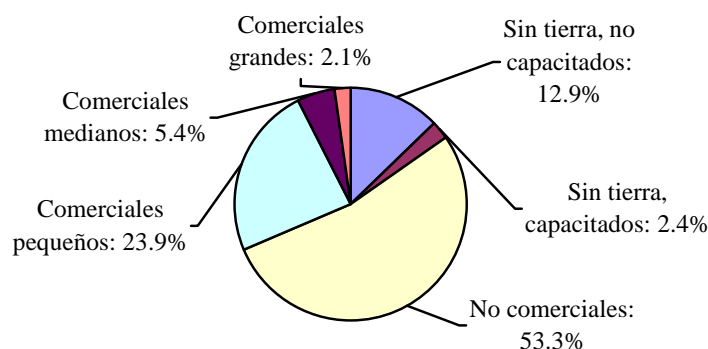
<sup>84</sup> Entrevista Alberto Monterroso, director de OPCIÓN

<sup>85</sup> Política Agropecuaria 2004-2007 del MAGA y resultados de los grupos focales con pequeños/as productores/as de Patzún, Comunidad Monseñor Romero y San Lucas Tolimán.

productivo/comercial agrícola generalizada sin algún tipo de promoción desde el sector público; la mitificada producción de hortalizas, para la exportación, generalmente en manos de pequeños/as productores/as de algunos municipios de los departamentos de Chimaltenango y Sacatepéquez, que se ha venido dando en los últimos 20 años, tiene su origen en un ambicioso e intenso programa de reconstrucción productiva tras el terremoto del año 1976, en el que, desde un sector público agrícola todavía en pie, se decidió (conjuntamente con la cooperación técnica de varios países del norte de Europa) apoyar activamente la diversificación productiva con infraestructura, créditos y capacitación técnica<sup>86</sup>.

El apoyo institucional se convierte en una pieza clave en un contexto como el guatemalteco, en el que de 1,239,045 hogares rurales tan solo el 7.5% cuya producción se pudo caracterizar como “comerciales medianos y grandes” tendría alguna posibilidad de sobrevivir en el nuevo escenario competitivo que determina el DR CAFTA y la industria alimentaria/de distribución minorista de alimentos:

**Gráfica 20: Estructura de los hogares rurales en Guatemala, año 2000**



Fuente: Elaboración propia con base en BID y ENCOVI 2000 (adaptado de El Periódico, 6/03/06)

Sin embargo, se ha podido comprobar que el escaso apoyo que desde las instituciones públicas (como el MAGA) y desde otras que reciben apoyo de fondos públicos (nacionales e internacionales) como la Asociación Gremial de Exportadores no Tradicionales de Guatemala -AGEXPRONT- se ha dirigido principalmente hacia aquellos productores/as que cuentan con capacidad instalada (ya están produciendo no tradicionales de exportación) y que además mantienen ya una relación comercial con alguna empresa exportadora. Tomemos como ejemplo el proyecto de elaboración de guías de buenas prácticas agrícolas para producción no tradicional, de cara a que puedan cumplir los requisitos sanitarios y fitosanitarios de los EEUU, y el “Programa de Capacitación Continua en Buenas Prácticas Alimentarias” promovido por el Programa Integral de Protección Agrícola y Ambiental – PIPAA- del MAGA (con financiamiento del BID). “Este programa, junto con los cursos de

<sup>86</sup> Con base en entrevista a Mike Estrada, op. cit.

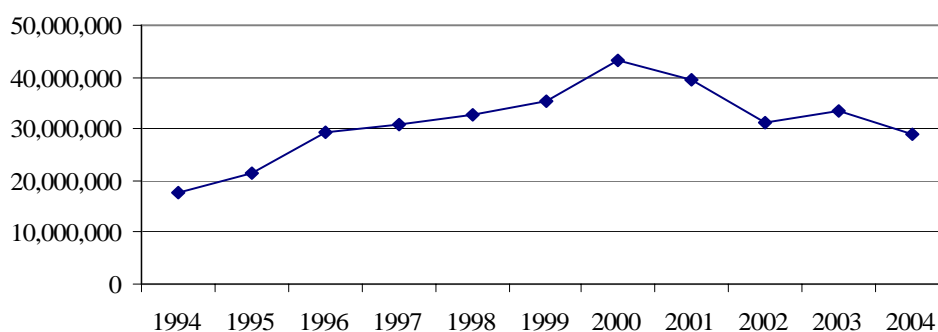
comercio de la AGEXPRONT, se limitan exclusivamente a las empresas exportadoras y/o sus proveedores”<sup>87</sup>.

Ante los escasos márgenes y el levado riesgo que se asume sin ningún tipo de respaldo externo, muchos pequeños/as productores/as prefieren asegurar la alimentación familiar, en lugar de asumir la incertidumbre de producir para exportar: “En nuestro caso perdemos, pero sembramos maíz para comer y enseñar a los hijos que al menos se puede vivir así”<sup>88</sup> ... “el caso es que el maíz y el frijol sirven para la alimentación de la familia todo el año [pueden almacenarse sin refrigeración] más sin embargo, los vegetales si no se venden, se pierden. Es muy riesgoso”<sup>89</sup>

#### 2.4. El empleo generado en el sector de la agro exportación no tradicional no es digno

Partiendo de la concentración en la producción de productos de exportación no tradicional, se podría argumentar que aún así se está generando empleo para trabajadores y trabajadoras agrícolas. Veamos el caso de la industria floricultora. Se considera que las flores y plantas ornamentales tienen un alto potencial de crecimiento – aunque la tendencia en las exportaciones, después de incrementos considerables entre 1994 y 2001, va nuevamente a la baja-

**Gráfica 21: Valor en \$ de las exportaciones de flores y plantas ornamentales, 1994 - 2004**



Fuente: elaboración propia, con base en SIECA

Pero, más allá de su potencial exportador, es necesario reflexionar sobre el tipo de empleo que está generando esta industria<sup>90</sup>:

<sup>87</sup> Jaime Sosa, op. Cit. Sin embargo, desde el gobierno se sigue responsabilizando a las y los pequeños productores de no querer cambiar sus prácticas (con base en entrevista a Gustavo Mendizábal, Coordinador de la Unidad de Normas y Regulaciones -UNR- MAGA).

<sup>88</sup> Petronila Tovar, productora de granos básicos de San Lucas Tolimán, departamento de Sololá.

<sup>89</sup> Basilio Sánchez, pequeño productor de granos básicos, Comunidad Monseñor Romero, departamento de Suchitepéquez.

<sup>90</sup> Centro de Estudios y Apoyo al desarrollo Local (CEADEL), El mundo laboral en la Industria Internacional de las flores. El caso de Guatemala", Guatemala 2004.

La industria florera es comparable con la industria textil (maquilas). Goza de los mismos privilegios (exención de tarifas e impuestos a las importaciones) y exención del pago de impuestos a las ganancias por diez años y genera las mismas condiciones laborales miserables:

El salario mínimo de la industria florera está por debajo del de la maquila todavía (Q 42 – Q 46/día) y muchas veces ni siquiera este salario mínimo se paga. Las horas de trabajo en épocas pico exceden las 12 horas diarias, sin que necesariamente estén siendo pagadas las horas extra (particularmente en el caso de menores de edad). Generalmente no permiten sindicatos (los cuales en caso que se hayan podido establecer, sí han logrado el respeto de los derechos laborales). Solo una parte de las y los trabajadores cuentan con IGSS, el resto no tiene acceso al seguro social. Al despedir a las trabajadoras, los empresarios tratan de evadir el pago de la indemnización. Por el otro lado, la mayoría de las trabajadoras no está debidamente informada sobre sus derechos laborales por lo cual se les priva de las prestaciones sociales establecidas en la Ley (vacaciones, aguinaldo, bono 14, indemnizaciones, y pos-nat).

En el año 2004 existieron 43 fincas de producción de flores en las que fueron empleadas 8,000 trabajadores y trabajadoras, en su mayoría mujeres jóvenes (entre 14 y 23 años); muchas veces expuestas a maltrato, acoso sexual y violaciones a los derechos humanos.

En términos de la salud ocupacional, las condiciones en la industria florera son pésimas. Según un estudio de CEADEL, únicamente el 35% de los y las trabajadoras utilizan guantes, 30% botas y 11% una máscara cuando riegan las flores.

Hasta ahora no hay ninguna empresa florera que se haya adherido al Programa de Certificado de Flores, un programa de comercio justo que garantiza la aplicación de los derechos laborales.

Desafortunadamente, no sólo es la industria de flores que destaca por sus condiciones laborales precarias. Según el último informe del PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo), en cinco municipios de Chimaltenango se han identificado 40 empresas de productos no tradicionales, de las cuales el 75% emplean mujeres menores de edad. El 25% de estas empresas, pagaban menos que el salario mínimo, el bono 14 no se pagaba en varias empresas y el aguinaldo por debajo del monto legal establecido. Aunque el 97% de las jóvenes pagaba su cuota del IGSS, el 47% no contaba con el carnet de afiliación.<sup>91</sup>

***3. Dependencia de EEUU: Para el país en su conjunto, no es recomendable apostar al mercado estadounidense: Existe una alta dependencia hacia el mercado estadounidense, por lo cual la estrategia de profundizar esta dependencia es ilógica***

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) compara la importancia relativa que tiene un determinado producto (Ej., café) exportado por un país equis (Ej., Guatemala) a un determinado destino (Ej., los EEUU), dentro de las exportaciones del mismo producto

---

<sup>91</sup> PNUD, Diversidad Étnico-Cultural: La ciudadanía en un estado plural, Guatemala, 2005.

que hayan realizado un grupo de países (Ej., CA) al mismo destino, con la importancia relativa que tiene la oferta exportable del país equis en un grupo de productos (Ej., mercancías agrícolas) dentro de la oferta exportable del grupo del mismo conjunto de bienes realizada por el grupo de países bajo consideración. Guatemala posee VCR (ventajas comparativas reveladas) en el mundo en 261 fracciones arancelarias, con exportaciones promedio de \$ 1.236 millones, pero no así en 184 fracciones que exporta al mercado de los EEUU. Para el 70 por ciento de los productos para los cuales Guatemala ha sido un exportador exitoso al mundo, no ha tenido el mismo acierto en el mercado de los EEUU.<sup>92</sup>

Esto nos demuestra que el mercado estadounidense es sumamente restrictivo (cuestión que el DR-CAFTA de ninguna manera cambia), por lo cual no nos parece adecuado destinar todos los esfuerzos a este mercado en lugar de abrir otros.

Sin embargo, Guatemala ha enfocado tanto en este mercado estadounidense que ya antes del DR-CAFTA existe una dependencia alta de las exportaciones guatemaltecas a EEUU (en 2005 50.46% de las exportaciones a EEUU<sup>93</sup>). Como se puede observar en la tabla 2, seis de los 10 productos de exportación no tradicional más exitosos tienen más del 70% de sus exportaciones a EEUU, es decir existe una dependencia profunda hacia el mercado estadounidense.

En ese sentido llama la atención que los productos que muestran los niveles más altos de rendimiento a nivel latinoamericano y por tanto deberían tener gran potencial exportador, paradójicamente muestran fuertes bajas en las exportaciones y hasta en el número de productores. Veamos estos cultivos:

- **Cacao:** entre 1979 y 2003 el número de productores ha subido de 3,307 a 9,172 . Sin embargo, las exportaciones han bajado casi a cero (de 1787 TM en 1987 a 17 en 2004) y el precio/unidad de \$ 1.67 en 1985 a \$ 0.29 (¡!!) en 2004.
- **Coco:** los productores de coco han bajado de 11,999 en 1979 a 6,917 en 2003! Las exportaciones han bajado de 9,800 TM en 1987 a 1,245 TM en 2004.
- **Fresa:** En 2003 únicamente hay 413 productores de fresa. Si bien producción y área cosechada han aumentado, las exportaciones han bajado de 1,686 TM en 1987 a 1,033 TM en 2004. El precio unitario ha bajado considerablemente desde el 1990 ( de \$0.71/kg en 1990 a \$ 0.31/kg en 2004) y se encuentra al mismo nivel que en 1986.
- **Manzana:** Los productores de manzana han subido de 12,453 en 1979 a 29,118 en 2003. Sin embargo, subsidios altos en EEUU impiden el desarrollo exitoso de este cultivo. Más del 90% de la superficie es cultivada por productores de subsistencia e infrasubsistencia, que – como en el caso de los granos básicos – son los que finalmente tienen que asumir los costos de la competencia desleal de EEUU. Las exportaciones han

---

<sup>92</sup> Monge, Ricardo, Impacto del CAFTA sobre las Ventrajas Comparativas de la región, Academia de Centroamérica, Costa Rica, 2004, [http://www.ca-asies.org/ca1/Documentos/Tema1\\_02.PDF](http://www.ca-asies.org/ca1/Documentos/Tema1_02.PDF)

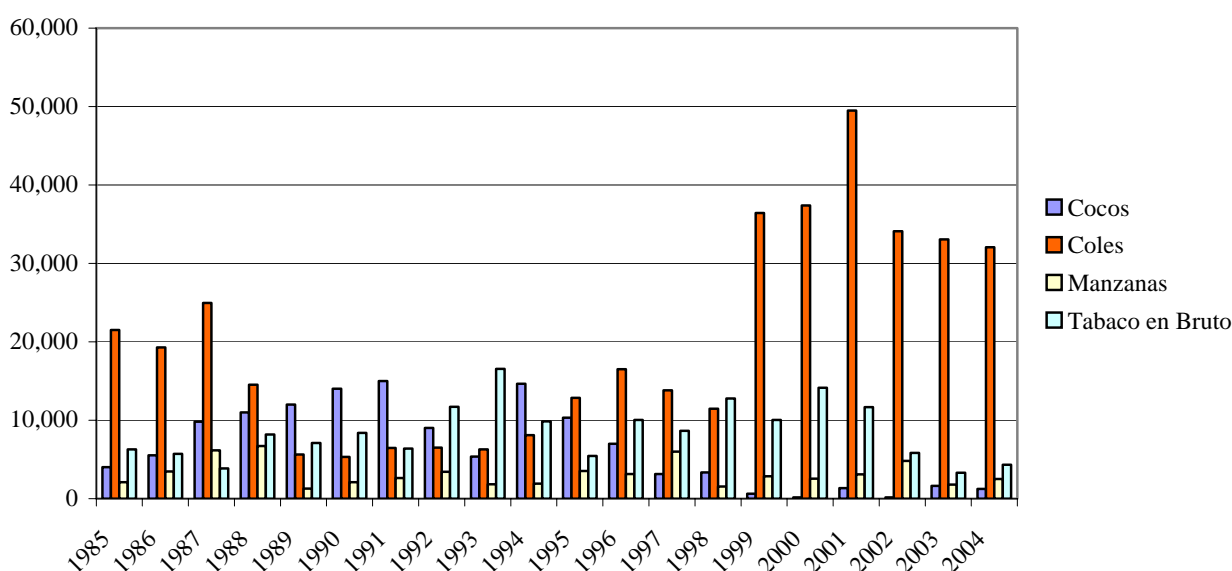
<sup>93</sup> Agexpront, revista Data Export, enero 2006.

bajado de 6,131 TM en 1987 a 2,516 TM en 2004, y si bien el precio por unidad ha tenido una tendencia al incremento, no ayuda ante la falta de volumen exportado.

- **Naranja:** El número de productores de naranja creció entre 1979 de 29,335 a 60,280. Sin embargo, la mayoría son pequeños productores que probablemente utilizan la naranja para complementar su dieta. Las exportaciones siempre han sido bajísimas y se encuentran actualmente en 10 TM (2004). El precio ha bajado de \$0.45/kg en 1993 (primer año en que se exportó naranja) a \$ 0.1/kg en 2004.
- **Pimienta Negra:** Es de los pocos productos que ha mostrado una tendencia leve de crecimiento, tanto en exportaciones como en precio por unidad.
- **Repollo:** Los productores de repollo han subido de 1,640 (fincas en 1979) a 2,638 (en 2003). Es de los pocos productos en los que las exportaciones han tendido a subir (al menos hasta el 2001, después bajaron), pero los precios/unidad se han mantenido al mismo nivel.
- **Tabaco:** de 1,334 productores en 1979 bajó a 741 fincas en 2003!! A la par decrecieron las exportaciones (8,189 TM en 1988 a 4,343 TM en 2004) y el precio por unidad altamente fluctuante y actualmente solo poco por encima de los valores en los años finales de los 80.

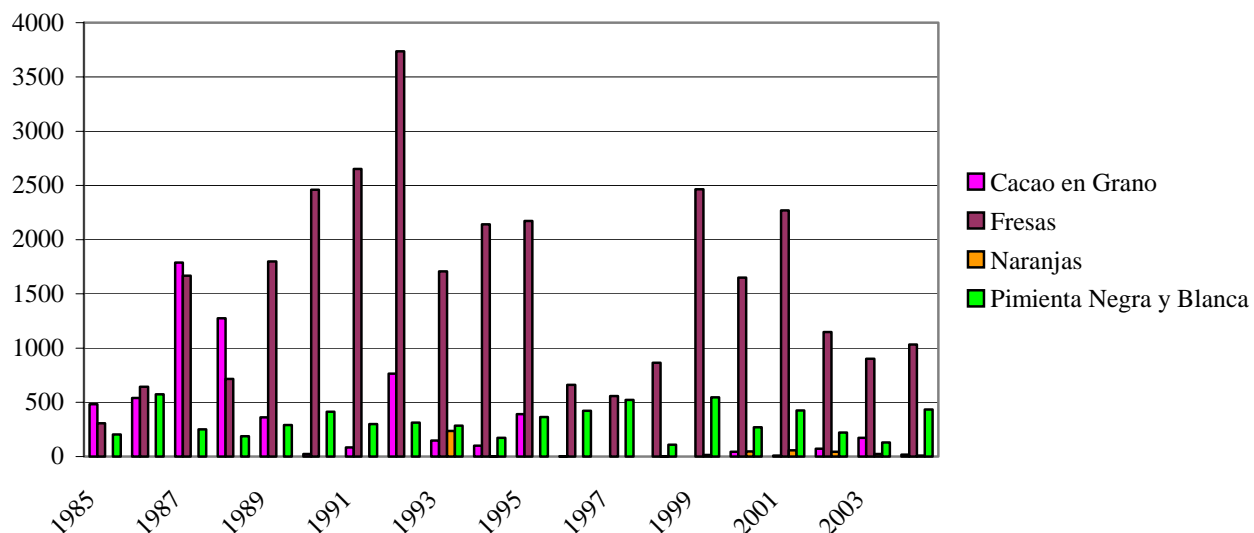
Las siguientes dos gráficas ilustran la tendencia de exportación de los cultivos con mayor rendimiento a nivel latinoamericano:

**Gráfica 22: Evolución de exportaciones de cocos, coles, manzanas y tabaco, en TM, 1985 - 2004**



Fuente: elaboración propia, con datos de FAOSTAT

**Gráfica 23: Evolución de exportaciones de cacao, fresas, naranjas y pimienta, en TM, 1985 - 2004**



Fuente: elaboración propia, con datos de FAOSTAT

Parece ser que los productos más exitosos no son los que gozan de ventajas comparativas sino los que tienen mejor entrada en el mercado estadounidense; cuestión que nuevamente lleva al absurdo los supuestos del “libre comercio” (que se basa en aprovechar las ventajas comparativas de cada país) y que nos indica que este enfoque único hacia el mercado estadounidense desaprovecha un gran potencial de producción agrícola rentable en el país.

Por otro lado vemos que varios de los productos que tienen ventaja comparativa han perdido valor en los mercados internacionales (no sólo en términos relativos sino también absolutos!), lo que hace reflexionar sobre el deterioro en los términos de intercambio, y por tanto, sobre la viabilidad real de que la exportación de materia prima genere riqueza (mientras sí está claro que materia prima importada (alimentos básicos) genera pobreza...).

Para finalizar la parte sobre el potencial de la agroexportación no tradicional para la agricultura familiar campesina, realizamos un breve análisis de los diez productos que mayores divisas (y empleo) generan, en función de su viabilidad para las y los pequeños productores:



**Tabla 3: Análisis de los diez productos que mayores divisas generan en función de su potencial para las y los pequeños productores agrícolas**

<b>Líneas arancelarias</b>	<b>Productos</b>	<b>Observaciones</b>
06021000	Esquejes sin enraizar e injertos	Requieren alta tecnología, no accesible para pequeños productores, condiciones laborales pésimas
06031010	Rosas	Requieren alta tecnología, no accesible para pequeños productores, condiciones laborales pésimas
07081000	Arvejas	Posible para pequeños productores, mayor mercado: EEUU. Fluctuaciones altas de precios, precio por unidad no ha demostrado una tendencia clara de incremento y exportaciones se mantienen estable (pero tampoco tienen una tendencia de incremento), lo cual parece indicar que el mercado de EEUU ya está saturado
07041000	Coliflores y brócoli	Posible para pequeños productores, mayor mercado: EEUU. Fluctuaciones altas de precios, precio por unidad no ha demostrado una tendencia clara de incremento y exportaciones se mantienen estable (pero tampoco tienen una tendencia de incremento), lo cual parece indicar que el mercado de EEUU ya está saturado
12074010	Ajonjolí (con cáscara)	Alta concentración en productores excedentarios y comerciales
12074020	Ajonjolí (sin cáscara)	Requiere tecnología que ni es accesible para productores medianos, por lo tanto reducido a productores con alta capacidad de inversión
40012200	Cauchos técnicamente especificados (hule)	Alta concentración en productores excedentarios y comerciales
08030020	Plátanos	Alta concentración en productores excedentarios y comerciales
08043000	Piñas tropicales	Alta concentración en productores excedentarios y comerciales
24012020	Tabaco (Burley)	Exportaciones y número de fincas con bajas considerables en los últimos 20 – 25 años (de 1,334 fincas en 1979 a 741 fincas en 2003) a pesar de ser un cultivo competitivo a nivel latinoamericano
08045010	Mangos	Alta concentración en productores excedentarios y comerciales

Fuente: Elaboración propia

## IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 1. Conclusiones

- El DR-CAFTA profundiza los impactos negativos que han venido experimentando las y los pequeños productores guatemaltecos de granos básicos desde el ajuste estructural y sectorial, al contemplar exclusivamente el tema de acceso a mercado (eliminación de aranceles), obviando la reducción/eliminación de las ayudas domésticas y los instrumentos de promoción de las exportaciones agrícolas de los EEUU
- Aparte de institucionalizarse de esta manera el *dumping* estadounidense hacia Guatemala, aún en el tema de acceso a mercado, el trato preferencial que en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales aplica para los países empobrecidos, se convierte en el DR-CAFTA en un trato especial para los EEUU, al haber excluido éstos un mayor número de líneas arancelarias del proceso de desgravación arancelaria y protegido más líneas arancelarias bajo la Salvaguardia Agrícola Especial.
- La liberalización de las importaciones que se viene dando desde mediados de los años 80 y que se profundiza con los contingentes OMC desde 1996, ha tendido a desplazar del mercado a las y los pequeños productores de granos básicos, asumiendo las importaciones un porcentaje cada vez mayor sobre la disponibilidad total de algunos alimentos básicos (maíz amarillo, arroz, frijol) y comprometiendo seriamente la sostenibilidad de los sistemas de sustento de la población rural.
- Al mismo tiempo, la ortodoxia liberalizadora ha empeorado la capacidad de la población guatemalteca de satisfacer su derecho a la alimentación. Se ha evidenciado que entre mayor dependencia alimentaria, menor disponibilidad de alimentos y en consecuencia un aumento del hambre y la desnutrición en el país.
- La liberalización de las importaciones alimentarias ha beneficiado principalmente al oligopolio de grandes importadores pertenecientes a grupos importantes de capital nacional y extranjero, integrados verticalmente en las ramas de producción de alimentos (para ganado y/o personas) en detrimento de las y los productores nacionales de granos básicos.
- Mientras los precios para las y los productores nacionales de granos básicos han ido en detrimento en términos reales, los insumos son cada vez más caros, lo cual repercute directamente en las pérdidas que arrojan la producción de la mayoría de granos básicos en Guatemala.
- El DR-CAFTA se inserta en la lógica de las reformas estructurales y sectoriales implementadas por diversos gobiernos (y promovidas por instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial) que han buscado controlar territorios específicos, de interés para el capital financiero internacional por su atractivo

agroindustrial y/o extractivo de recursos naturales y biodiversidad. Las plusvalías económicas de tales explotaciones se canalizan fuera del territorio, hacia las élites nacionales e internacionales, mientras que las “externalidades negativas”<sup>94</sup> se sufren (y pagan) por la población indígena y campesina (e indirectamente, por el conjunto de la sociedad guatemalteca).

- Las capacidades de acceso campesino e indígena a recursos productivos (tierra y capital) y naturales (semillas nativas) se han ido limitando a medida que ha avanzado el modelo liberalizador como parte del ajuste estructural y sectorial de la economía, tendencia que profundizará el DR-CAFTA.
- El desplazamiento de los tradicionales sistemas de producción sostenible, propios de la agricultura familiar campesina, que se ha observado en Guatemala en el marco de la “revolución verde”, se perpetuará irreversiblemente con la llegada al mercado guatemalteco de semillas genéticamente modificadas. Esta situación repercutirá gravemente sobre la biodiversidad, la economía campesina, la salud y las preferencias culturales alimentarias de la población.
- El DR-CAFTA no acarreará ninguna ventaja adicional para la exportación de cultivos no tradicionales, pues éstos tienen libre entrada al mercado estadounidense por concesiones unilaterales de EEUU a Guatemala (Sistema General de Preferencias) y a los países centroamericanos y del Caribe (Iniciativa de la Cuenca del Caribe).
- Aún sin contar con estas preferencias, los aranceles NMF (Nación Más Favorecida)<sup>95</sup> para los productos no tradicionales de mayor éxito del país, son tan bajos, que aún en el caso poco probable de que EEUU terminará tanto con el SGP como con la ICC, el impacto en las exportaciones sería bastante modesto.
- Además, en el actual contexto competitivo, la exportación de productos no tradicionales NO es una opción real para las y los pequeños productores agropecuarios, lo cual se manifiesta en que la producción de la mayoría de los cultivos no tradicionales exitosos está concentrada en pocas manos.
- Esta dificultad para la agricultura familiar campesina de producir y exportar productos no tradicionales de manera exitosa, se debe a:
  - La falta de capital para invertir en función de cumplir con las buenas prácticas agrícolas, las medidas sanitarias y fitosanitarias y para poder invertir en equipo, maquinaria e infraestructura productiva
  - Altos riesgos respecto a precios y mercados que desde la agricultura familiar campesina no pueden asumirse (alta variabilidad de precios, expulsión de mercados etc.)

---

<sup>94</sup> Los efectos negativos ambientales, sociales y culturales, colaterales de la inversión

<sup>95</sup> Que aplicarían de no existir ninguna concesión preferencial.

- Limitaciones para poder cumplir con las condiciones, cada vez más exigentes y restrictivas, que imponen los supermercados.
- Aún en los cultivos no tradicionales que actualmente están siendo producidos mayoritariamente por pequeñas y pequeños productores, existe una tendencia hacia la concentración ya que ésta presenta ventajas para el poderoso grupo de presión de la distribución minorista de alimentos (supermercados), principalmente en el norte, pero cada vez con más fuerza en Centroamérica, en términos de control del nivel de inocuidad y calidad (incluso “estética”) de los alimentos.
- Hay pocos productos de exportación no tradicional que hayan mostrado una tendencia de crecimiento en sus exportaciones, al contrario tanto el volumen como el valor de las exportaciones ha tendido generalmente a la baja.
- El escaso empleo generado en la agroindustria guatemalteca es denigrante y de baja calidad por la no observancia de salarios justos, prestaciones sociales y derechos laborales en general.
- No existen políticas públicas que apoyen de manera eficaz tanto la producción de granos básicos como la diversificación productiva de la agricultura familiar campesina, invirtiendo únicamente en los productores comerciales “competitivos” en los mercados internacionales y desatendiendo por completo los mercados locales y nacionales.
- Tanto en las importaciones de granos básicos, como en las exportaciones no tradicionales, existe una excesiva e ineficiente dependencia de los Estados Unidos, de tal grado que compromete la soberanía del país; pues tendrá que ser Guatemala un “socio” obediente a los intereses de los EEUU, en función de no arriesgar ni la seguridad alimentaria de la población ni las divisas. Lo anterior implica una reducción considerable del margen de maniobra tanto en las políticas públicas domésticas como en las internacionales.
- Queda por resolver la cuestión de cómo vincular la inserción en el comercio internacional, con el desarrollo de los mercados internos. En un posible contexto DR CAFTA, ante la inexistencia de políticas públicas estructurales de apoyo y protección a las y los pequeños productores, únicamente quienes cuentan *hoy* con capacidades desarrolladas podrán seguir manteniendo su *status* de exportador/a. Esto seguiría promoviendo un crecimiento sin equidad que dejaría a la mayoría de la población rural sin posibilidades de aumentar sus niveles de inversión y consumo, provocando en consecuencia que los mercados internos (de trabajo, capital, servicios, etc.) se estanquen.
- Considerando que el DR-CAFTA viene a “atornillar” las tendencias descritas, originadas en el marco del ajuste estructural y sectorial, se corre el riesgo de que Guatemala especialice su “inserción” en la economía mundial mediante la

exportación de su fuerza de trabajo, que supone la creciente migración internacional (principalmente a los EEUU).

## **2. Recomendaciones**

### **A. Recomendaciones al poder ejecutivo en Guatemala –Gobierno de la República.**

1. Diseñar e implementar una política comercial agrícola y una política agraria y agropecuaria nacional bajo un enfoque de defensa y promoción de la soberanía alimentaria y el desarrollo rural integral, centrada en la población rural vulnerable, en la defensa, garantía y promoción de sus derechos y capacidades. En concreto:
  - Implementar políticas y normas sobre el uso y administración de tierras, la inversión rural (inversión agroindustrial y extractiva, megaproyectos) y el comercio que no pongan en peligro el control y las capacidades de *acceso a los recursos productivos y naturales* por parte de los grupos más vulnerables; y al contrario, promover el acceso a los recursos productivos (tierra y crédito) a través de una Reforma Agraria Integral.
  - Fomentar la producción nacional de granos básicos con incentivos fiscales y de acceso al crédito, asistencia técnica y a la comercialización, y la creación de infraestructura social y productiva.
  - Promover acciones que cambien la tradicional relación de supeditación de las y los productores a las exigencias de las empresas agroalimentarias, por otra centrada en la generación de riqueza, y el respeten a los derechos, de todos los participantes en la cadena de valor.
  - Políticas de apoyo para fomentar la diversificación productiva de la agricultura familiar campesina, en particular en insumos, infraestructura productiva, y mecanismos de protección respecto de la variabilidad de los precios de los productos no tradicionales
  - Crear un sistema útil y efectivo de información de mercados y de precios, que oriente a las y los productores en sus proyecciones productivas y financieras.
2. Poner fin a la promoción de Guatemala como un país atractivo para la inversión extranjera por sus bajos costos laborales. Todo lo contrario, fortalecer las inspecciones laborales en las empresas de productos de exportación no tradicional para que éstas cumplan con las leyes laborales.
3. Defender, en el marco de las negociaciones agrícolas en la Organización Mundial del Comercio, las siguientes demandas<sup>96</sup>:

---

<sup>96</sup> Ver Gauster, Susana y Alonso Fradejas, Alberto, Soberanía alimentaria y economía campesina: Desafíos para Guatemala en las negociaciones agrícolas de la OMC, CONGCOOP, Guatemala, 2005.

- Eliminación de los *subsidios a la exportación*.
  - Eliminación de la *ayuda alimentaria* distorsionante.
  - Eliminación de los *créditos a la exportación*.
  - Reducción significativa de la Medida Global de Apoyo –MGA<sup>97</sup> - (*caja ámbar*)
  - Revisión de los criterios de aplicación y reducciones sustanciales de la *caja azul*.
  - Revisión de los criterios de aplicación a la *caja verde*.
  - Reducción y/o progresiva eliminación del *de mínimos para los países desarrollados*.
  - Introducción del *Mecanismo de Salvaguardia Especial*.
  - Reducción arancelaria significativa de los países desarrollados.
  - Liberalización de la entrada de los *Productos Tropicales* en los países desarrollados.
  - Trato Especial y Diferenciado para los países en desarrollo.
4. Diversificar, desde un enfoque de regionalismo solidario<sup>98</sup>, interdependiente, los socios comerciales como una condición fundamental para la soberanía del país. En este sentido es necesario buscar acuerdos comerciales y de cooperación con países que contribuyan a la ampliación, tanto de las fuentes de importación, como de los destinatarios de diversas exportaciones posibles desde Guatemala, manteniendo el control sobre la soberanía alimentaria y económica del país, además de la viabilidad de sus comunidades y culturas. Recomendamos, para empezar, girar la mirada hacia el Sur del Continente, en lugar de profundizar la dependencia respecto a los Estados Unidos.

---

<sup>97</sup> La Caja ámbar es la categoría de apoyos domésticos cuya reducción está programada. Los gastos bajo las medidas asignadas a la Caja ámbar están sujetas a una reducción bajo una fórmula llamada *Medida Global de Apoyo (MGA)*. La *MGA* calcula una cifra sobre la cantidad de dinero gastado por los gobiernos en la producción agrícola, con excepción de los gastos exentos bajo otros artículos del acuerdo (la *Caja Azul*, la *Caja Verde* y el *de mínimos*).

<sup>98</sup> Mientras la OMC, el DR-CAFTA y el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas –ALCA- se articulan para responder a los intereses del capital financiero internacional y persiguen la liberalización y desregulación absoluta, tanto del comercio de bienes y servicios, como de los flujos de inversión extranjera, iniciativas como la Alternativa Bolivariana para América latina y el Caribe -ALBA-, y recientemente, los Tratados de Comercio de los Pueblos -TCP-, supeditan el crecimiento económico a la superación del empobrecimiento y la desigualdad social, respondiendo a los intereses y derechos de los pueblos latinoamericanos. El ALBA y los TCPs se fundamentan en la creación de *ventajas cooperativas* entre las naciones, que permitan compensar las asimetrías existentes entre los propios países del hemisferio.

Consideramos que es necesario profundizar la integración regional y cooperación de países para hacer posible el pleno desarrollo de los recursos internos de la región (centroamericana, mesoamericana, latinoamericana...), pero en función de una estrategia de desarrollo definida desde adentro, sin la cual, como estamos comprobando, se carece de un rumbo determinado y de un orden de prioridades, Implica, principalmente, una fuerte apuesta por lo local, sin perder de vista lo global.

## **B. Recomendaciones al poder legislativo en Guatemala –Congreso de la República.**

1. No aprobar la Ley de Implementación del DR-CAFTA que le daría vigencia a un Tratado que ha sido sometido a modificaciones de fondo desde que el Congreso lo ratificara.
2. Promover leyes que promuevan y protejan a las y los pequeños productores de granos básicos y que incluyan, entre otros aspectos posibles: precios de garantía para maíz, frijón y arroz, garantías de compra para programas de seguridad alimentaria, la conformación de reservas alimentarias con producción nacional para emergencias y un fondo financiero, alimentado por un determinado porcentaje del presupuesto y/o de las importaciones de granos, para la agricultura de subsistencia.
3. Diseñar e implementar una legislación de regulación de la competencia en el país, particularmente una Ley Anti-Dumping, y una ley que prohíba las prácticas monopolísticas y oligopolísticas de carácter privado.

## **C. Recomendaciones al poder judicial en Guatemala –Corte de Constitucionalidad**

1. Considerar con rigor jurídico apegado a derecho y bajo el principio constitucional del bien común, los recursos de inconstitucionalidad del DR-CAFTA presentados por la Universidad de San Carlos y diferentes sectores de la Sociedad Civil.

## **D. Recomendaciones al sector privado agroindustrial y de la distribución minorista de alimentos en Guatemala.**

1. Promover, desde una perspectiva de fortalecimiento de las capacidades productivas nacionales, beneficiosa para todos los actores del sector, convenios de cooperación entre la industria importadora y procesadora de granos básicos (industria avícola, industria de harina de maíz, de arroz, etc.) y los productores nacionales de granos básicos. El fortalecimiento de la producción nacional diversifica el riesgo, y confiere mayor poder de negociación a la industria alimentaria instalada en Guatemala, por lo que la generalización de acuerdos posibles entorno a volúmenes y precios (como el que existe para el arroz, que supone la compra de la producción nacional antes que la importada) beneficiaría a la industria, a las y los productores y, en última instancia, fortalecería la soberanía alimentaria en el país.
2. Promover, de igual modo, convenios de cooperación y transferencia de capacidades y tecnología entre el sub sector de distribución minorista de alimentos y las y los pequeños productores de hortalizas del país. De este modo, los supermercados instalados en Guatemala se asegurarían un aprovisionamiento de alta calidad orientado a sus necesidades, a la vez que se diferenciarían por su aporte a los sistemas de sustento de la población rural del país.
3. Que el empleo que se genere en la industria agroexportadora sea digno; asegurándose salarios justos y respetándose los estándares laborales (horarios de trabajo, higiene y

seguridad, etc.). Esta es una condición indispensable para la generación de ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo.

4. Explorar las posibilidades de creación de empresas mixtas (*joint-ventures*) entre industriales y productores, que aúnen esfuerzos e intereses y diferencien a la industria nacional (algo cada vez más valorado por las y los consumidores en los mercados de exportación en el norte y en las áreas urbanas del país).

#### **E. Recomendaciones a las y los pequeños productores de alimentos enmarcados en la agricultura familiar campesina de Guatemala.**

1. Exigir abiertamente al Estado su obligación de proteger la producción nacional de granos básicos ante la distorsión de los mercados nacionales que generan las importaciones agrícolas subsidiadas desde los EEUU.
2. Reivindicar mayores cuotas de inversión social y productiva pública en el área rural, así como apoyo público para asegurar su acceso a los recursos productivos y naturales en el territorio, y para emprender una diversificación productiva que complemente su producción para la seguridad alimentaria (familiar y nacional).
3. Organizar las condiciones de producción y comercialización de granos básicos, y especialmente de productos no tradicionales, de manera conjunta, ya sea por productores/as de un determinado producto o por productores/as de una región agroecológica específica. De este modo, se generaría mayor poder de negociación frente a otros actores de las cadenas agroalimentarias en el país.
4. Promover una producción agrícola sostenible, que además de contribuir a un mayor control de la producción por parte de las y los mismos productores, genera alimentos más sanos y permite explorar un nicho de mercado con un gran potencial de crecimiento, tanto en los mercados del norte<sup>99</sup>, como en los urbanos del sur.

#### **F. Recomendaciones a la sociedad guatemalteca en general.**

1. Discriminar, desde una opción de consumo consciente, entre los productos de aquellas empresas alimentarias que respetan las condiciones laborales y los sistemas de sustento de sus proveedores y aquellas que no lo hacen.
2. Reivindicar su derecho de acceder a alimentos sanos, nutritivos y culturalmente pertinentes.
3. Presionar por la implementación de las políticas y leyes mencionadas anteriormente, así como por el derecho a la sindicalización legal de las trabajadoras de la industria agroexportadora, en función de garantizar el derecho a la negociación colectiva y el respeto a las leyes laborales.

---

<sup>99</sup> Se prevé un crecimiento de la demanda de frutas frescas y productos orgánicos del 7% anual en los EEUU (Fiscal Inc., El Periódico, 23/03/06).



## BIBLIOGRAFÍA

Agencia de Promoción de Inversiones en Guatemala -*Invest In Guatemala*- Beneficios para la inversión en Guatemala <http://www.investinguatemala.org/?d=1&ingles=2&id=67&p=>

Agexpront, revista Data Export, enero 2006

Alonso Fradejas, Alberto, El DR-CAFTA: Impactos probables sobre los determinantes de la migración internacional en Guatemala, CONGCOOP, Guatemala, 2005.

CEADEL, El mundo laboral en la Industria Internacional de las flores. El caso de Guatemala", Guatemala 2004.

CERAI, Centro de Estudios Rurales y de Agricultura Internacional, Revista Tierra Ciudadana, Valencia, 2003.

El Periódico, nota del 6/03/06, “apertura comercial exige invertir en hogares rurales”, nota del 16/03/06; “Wal-Mart toma el control accionario en CARHCO” y nota del 23/03/06; “El mercado hispano es la gran oportunidad [en los EEUU]”.

Fanjul et al., Goliat contra David, quién gana y quien pierde con la PAC en España y en los países pobre, Intermón Oxfam, Barcelona, 2005.

Fuentes K., Juan Alberto y Maynor Cabrera, El CAFTA y el Desarrollo Humano en Centroamérica, Cuadernos de Desarrollo Humano, 2004-4, PNUD Guatemala, 2004.

Garbers, Frank y Susana Gauster, La Economía Campesina en el contexto de la apertura comercial: Una aproximación después de la ratificación del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana Centroamérica y los Estados Unidos de América (TLC RD-CAUSA), CONGCOOP, Guatemala, 2004.

Garoz, Byron, Alberto Alonso Fradejas y Susana Gauster. Balance de la aplicación de las políticas de tierra del Banco Mundial en Guatemala: 1996 – 2005, CONGCOOP, Guatemala, 2005.

Gauster, Susana y Byron Garoz, Informe Alternativo sobre el Cumplimiento del Derecho a la Alimentación en Guatemala, Centro Internacional para Investigaciones en DDHH y DESCGUA, Guatemala, 2005.

Gauster, Susana y Alberto Alonso Fradejas, Soberanía alimentaria y economía campesina: Desafíos para Guatemala en las negociaciones agrícolas de la OMC, CONGCOOP, Guatemala, 2005.

GSD, La Reforma Agraria Integral en un contexto de políticas comerciales adversas CONGCOOP, 2005, documento no finalizado.

Instituto Nacional de Estadística de Guatemala, Encuesta nacional Agropecuaria 2005.

Instituto Nacional de Estadística de Guatemala, IV Censo Nacional Agropecuario 2003.

La Hora, nota del 16/03/06, “Hambruna es ya del pasado”.

Mazzei, Umberto, Subsidios agrícolas: Millones para pocos y hambre para millones, 04/12/05, IREI – Ginebra

Méndez Farfán, Juan José, Banco de Guatemala, información macroeconómica y microeconómica sobre cultivos de exportación tradicional, no tradicional y granos básicos, Guatemala, 2006.

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA), Unidad de Planificación e Información Estratégica (UPIE), información comercial sobre cultivos de exportación tradicional, no tradicional y granos básicos, Guatemala, 2006

Ministerio de Economía de Guatemala- Textos DR CAFTA  
<http://www.mineco.gob.gt/mineco/cafta/textos.php>

Monge, Ricardo, Impacto del CAFTA sobre las Ventrajas Comparativas de la región, Academia de Centroamérica, Costa Rica, 2004

OIM- Organización Internacional para las Migraciones (2003), Encuesta sobre Migración Internacional de Guatemaltecos,  
<http://www.oim.org.gt/Cuaderno%17de%17Trabajo%17No.%2007.pdf>, 18/02/05

Organización de las Naciones Unidas (ONU), Comisión de Derechos Humanos: “Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Sr. Jean Ziegler, Misión a Guatemala”, 18/01/06.

Pérez de Armiño, et al., 2003, Diccionario de acción humanitaria y cooperación al desarrollo, Hegoa, editorial Icaria, País vasco.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Diversidad Étnico-Cultural: La ciudadanía en un estado plural, Guatemala, 2005.

Programa Integral de Protección Agrícola y Ambiental (PIPAA), Reglamento del Sistema de Certificación, Guatemala, enero 2004.

Vargas, Fernando (Julio de 2,004), Demanda de Recursos y Servicios Públicos para la Inversión Privada en el Desarrollo Agrícola y Rural, Experto Asociado al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura -IICA- Guatemala.

Velásquez, Luís, representante de la industria genérica de medicamentos y agroquímicos de Guatemala, en “Diálogo sobre propiedad Intelectual, Innovación y Desarrollo Sostenible”, 16 de mayo de 2006, Guatemala.

Xirinachs Salazar, José María (2003), Director de la Unidad de Comercio de la Organización de Estados Americanos –OEA-, Las Asimetrías en los TLCs Contemporáneos y el TLC Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA), [http://www.sice.oas.org/TUnit/STAFF\\_ARTICLE/jmsx03\\_asimetrías.pdf](http://www.sice.oas.org/TUnit/STAFF_ARTICLE/jmsx03_asimetrías.pdf),

**Páginas web consultadas:**

[www.ine.gob.gt](http://www.ine.gob.gt)

[www.usda.gov](http://www.usda.gov)

[www.ustr.gov](http://www.ustr.gov)

[www.sieca.org.gt/SIECA.htm](http://www.sieca.org.gt/SIECA.htm)

[www.faostat.org](http://www.faostat.org)

[www.ewg.org](http://www.ewg.org)

**Listado de entrevistas:**

1. Ing. Mike Estrada, Coordinador UPIE/MAGA
2. Lic. Ligia Ríos, Sub-coordinadora UPIE/MAGA
3. Lic. Jean Pierre Deveaux, Asesor en Comercio Exterior, UPIE/MAGA
4. Ing. Sergio Solis, Analista UPIE/MAGA
5. Ing. Gustavo Mendizábal, Coordinador de la Unidad de Normas y Regulaciones/MAGA
6. Ing. Victor Guzman, Unidad de Normas y Regulaciones/MAGA
7. Ing. Jaime Sosa, Coordinador PIPAA/MAGA
8. Lic. Fanny de Estrada, Directora de la AGEXPRONT
9. Lic. Alberto Monterroso, Gerente OPCIÓN y Comercializadora Aj Ticonel
10. Ing. Carlos Quiñónez, Gerente Agropecuaria Babylonia
11. Lic. José Méndez Farfán, Encargado Estadístico de las Cuentas Nacionales, Banco de Guatemala
12. Lic. José Antonio López de León, Analista INE

## ANEXO 1

### Sondeo de mercado: Cuestionario y empresas agroexportadoras

1. ¿Qué tipo de productos de los anteriormente citados trabajan ustedes?
2. ¿A partir de que cantidad están comprando cada producto?
3. Requisitos a sus proveedores:
  - Relativos a periodicidad y volumen.
  - Requisitos Fitosanitarios
  - Solicitan alguna Certificación (PIPAA MAGA, etc.)
  - Certifican ustedes
4. Cantidad exportada en el 2005 de cada producto.
5. Principal(es) países de destino de las exportaciones.
6. Tarifas de precios por volumen para cada producto con el que trabajan.
7. Tipo de proveedores que admiten
  - Agrupaciones de productores
  - Mayoristas
  - Intermediarios
  - Otros (favor especificar)
8. Quienes son sus principales clientes en el (los) país(es) de destino.
  - Agentes
  - Importadores
  - Mayoristas en país de destino
  - Minoristas
  - Supermercados, hipemercados, etc...
  - Otros (favor especificar)
9. La venta/exportación, ¿la realizan bajo un precio acordado o en consignación?, ¿cómo se define el precio?

### Empresas exportadoras de productos no tradicionales

	No. tel.	
1. Acodert	58199607 / 77555676	Sr. Rumualdo Chitic – Director
2. Agrícola Tierra Nueva S.A	78304529 – 78312135	Sra. Berta Socop – Miguel Socop –
3. Agriexport	23794829	Sr. Hugo Solares – <a href="mailto:info@agriexport.com.gt">info@agriexport.com.gt</a>
4. Agroexport El Sitio, S.A.	52186424	Sr. Mardoqueo - <a href="mailto:agroelsitio@yahoo.com">agroelsitio@yahoo.com</a>
5. Agroexportadora Nobleza	79335840 - 79335852	Ing. Fernando García Salas – Vivian
6. Agroexportadora San Lucas, S.A.	78307843 / 78307839 – 78307840	Ing. Antonio Maldonado
7. Agroforestal Gonzalez	77607594/ 77608416	Sr. Pedro González Méndez -
8. Agropecuaria Babylonia	77710319/55101179	Ing. Carlos Quiñónez
9. Agropecuaria Maria del Carmen	23693209/77724421	Ing. Carlos Gálvez
10. Agrosemillas S.A.	24311502 / 52197249 – 24313471	Sr. Carlos Rivera
11. Comercializadora Aj Ticonel	78392857 - 78392858	Sr. Federico Alberto Grajeda
12. Compañía Agrícola Diversificada	24205901 - 24205800	Lic. Marco Antonio García – Lisa Ramos
13. Compañía Agrocomercial Yum Kax de Exportación	23337277/23336958 – 23337293	Lic. Mauricio Ruíz
14. Corporación Tres, S.A.	23343986 - 23603060	Ing. Gabriel Roberto Motoyat
15. Cooperativa Agrícola Integral Unión de Cuatro Pinos	78303259/ 78303817 - 78303818	Ing. Julio René García Morales
16. Det Pon, S.A.	78393045 – 78391936 Ext. 212	Sra. Catherine Mendigorin
17. Disvegua, S.A.	78308689 / Fax. 78308681 / 82	Sr. Roberto Vergara

18. Empaques Agrícolas	78304581/78307591	Ing. Gustavo Castañeda
19. Empresa Productora de Semillas	77636005/24110412	Ing. Luis Rolando Peña Hurtado
20. Fruta Mundial S.A.	79335840 – 79335852	Ing. Fernando García Salas
21. Frutas Tropicales de Guatemala S.A. (Frutesa)	24377186 – 24377193	Licda. Gloria Elena Polanco
22. Fundación Agil	24762820/24768227	Ing. Jorge Méndez
23. Internacional de Productos Congelados, S.A.	66852602 / 66852605 – 66852606	Ing. Rafael Passareli – Loida
24. Intersem, S.A.	24205475 – 24205400 – 23314666	Sr. Guillermo Riojas
25. Lunnade Jade Import-Export	24772333	Sr. Juan Pablo Retana
26. Maya-Pac, S.A.	66371660/61/62/63/64 - 66341662	Sr. Erich Sundfeld
27. Molino Helvetia	23633711/23683086	Sra. María Marta de Stahl
28. Napoleon Sanchez/Agrochina	22538059/22323567/ 22328131 – 22382406	Sr. Francisco Napoleón Sánchez
29. Negocios e Inversiones Múltiples	24717501/24717909/55109677	Lic. Efraín Escobar
30. Primicias del Agro, S.A.	66341126/59908392 - 66345277	Ing. Garrett Denbleyker
31. Productos de la Tierra	79415062/67/68 - 79413122	Sr. Estive Sthale
32. San Juan Agro-Export	66302850/66302579 – 66302852	Ing. Victor Hugo García Morales
33. Semilla Verde, S.A.	79335209/79335241	Sr. Severino Stefany
34. Servicios Internacionales de Exportación, S.A. SIESA	23322188/23319935	Ing. Guillermo Springmuhl
35. Tropical Splendor, S.A.	23394050/23394051	Licda. Verónica Varillas