



Impacto de los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y Taiwán en las artesanías de cuero del municipio de Taxisco, Santa Rosa

ARACELY ESQUIVEL VÁSQUEZ



INTRODUCCIÓN

Este ensayo trata de establecer qué impacto han tenido los Tratados de Libre Comercio que entraron en vigencia en el año 2006, con los Estados Unidos y Taiwán, en la producción de las talabarterías y curtiembres de cuero del municipio de Taxisco del departamento de Santa Rosa.

A principios de la década de 1990, con el derrumbe de la Unión Soviética y el bloque socialista se dio el triunfo del modelo económico de libre comercio, que aceleró el proceso de globalización de la economía mundial, formada ésta por un conjunto de

procesos económicos que llevaron a la integración de megamercados regionales, plasmados en los acuerdos de Libre Comercio entre diferentes naciones.

Este proceso económico de globalización ha transnacionalizado los procesos productivos y consumos en megamercados que enfrentan a los grandes bloques económicos que luchan por conservar sus áreas de influencia, como los grandes capitales transnacionales norteamericanos y europeos que conforman el mercado de Norteamérica, la Unión Europea y los nuevos bloques económicos que surgen en la India y el Lejano Oriente.

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos que establecieron Canadá, Estados Unidos, México y, posteriormente, los países centroamericanos y la República Dominicana está considerado como uno de los más grandes mercados del mundo por la inclusión de Estados Unidos y Canadá. Representa una gran zona de libre intercambio entre países que permite el desarrollo de los capitales invertidos en esas regiones por las transnacionales al conseguir condiciones preferenciales, reducir impuestos y otros costos en los procesos productivos y de comercialización de los productos elaborados en la región.

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, TLC, fue pactado por ese país con Guatemala, aprobado, firmado y ratificado por los organismos legislativos en 2006. Por otra parte, fue aprobado por el Estado de Guatemala otro Tratado de Libre Comercio con la república de Taiwán, que amplió el campo de intercambio comercial entre Guatemala

y Formosa.

Estos Tratados de Libre Comercio, firmados por Guatemala, crearon grandes expectativas de desarrollo entre los empresarios guatemaltecos y temores en los sectores obreros y populares por los procesos de privatización y las consecuencias que la inserción de Guatemala en el mercado de Norteamérica pudiera acarrear a diversos sectores de la sociedad guatemalteca.

Actualmente, a casi dos años de las firmas de dichos TLC, en realidad son pocos los sectores comerciales que se han beneficiado de dichos mercados como son maquilas y algunos sectores agrícolas de exportaciones de productos no tradicionales. La gran mayoría de productores nacionales ignoran los beneficios que podría traerles la inserción a dichos mercados, pues ni siquiera producen para la exportación; realidad que es más acentuada en la producción de artículos populares como las artesanías tradicionales, lo que sí ocurre, es que ellos sienten que el impacto del TLC se marca en un alza generalizada de precios a los insumos que utilizan para elaborar sus productos como se nota en los dos casos que se estudian en este ensayo.

Entrevistas

El actual trabajo analiza el impacto que han tenido los TLC con Norteamérica y Taiwán en la producción artesanal de las talabarterías y curtiembres de cuero del municipio de Taxisco, departamento de Santa Rosa. Para el efecto, se entrevistó a dos artesanos que son importantes en la región como productores locales, por la

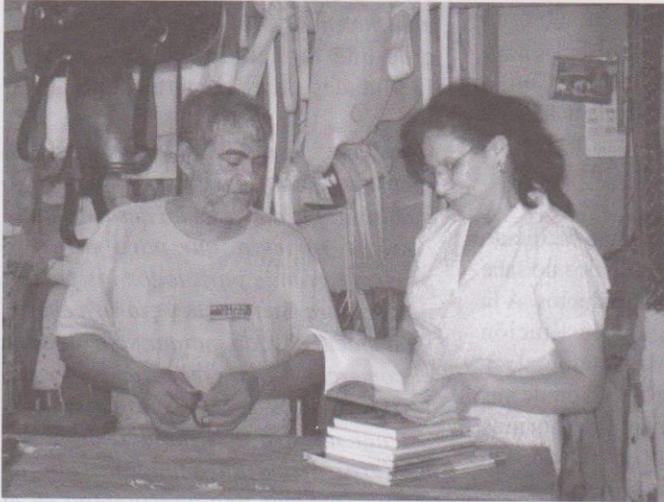
calidad de sus productos y el volumen de producción. Ellos son Carlos Enrique López y López y José Luis Morales Carbajal, talabarteros tradicionales. Don José Luis Morales, además, tiene la única curtiembre de cueros de esa región, lo cual es muy importante porque produce pieles para la elaboración de los productos de cuero y, por tanto, trabaja con productos químicos que son importados.

Don Carlos Enrique López y López

Carlos Enrique López expresó que está mal informado sobre el TLC y, aunque mira las noticias en la televisión y lee los periódicos para mantenerse informado de los acontecimientos nacionales e internacionales, dice *estoy mal informado sobre el TLC*. En cuanto a lo directamente relacionado a las artesanías dice: *No he oído qué es lo que está molestando del TLC, pero sí algunos amigos que comentan que daña porque el producto de uno ya no va a valer*. Sin embargo, don Carlos cree que sus productos valdrían más si los exportara. Indica que en Taxisco no ha habido ninguna persona que se dedique a exportar los artículos de cuero ni los han organizado para exportar. Por lo tanto, manifiesta, que en las artesanías de cuero, *no ha tenido ningún impacto el TLC*.

Asimismo, no tiene conocimiento si las exportaciones de los productos de las talabarterías han aumentado hacia los Estados Unidos, pues él no exporta sus productos y dice *el turismo en Taxisco, en realidad, no existe. Los turistas sólo pasan por el pueblo porque van para la playa de Monterrico y, como no hay mercado donde los turistas conozcan las*

artesanías del pueblo, continúan su camino hacia Monterrico. Y a las talabarterías, ni hablar, los turistas no las conocen. Los extranjeros que visitan su talabartería son salvadoreños que son sus conocidos porque son sus clientes que compran su producto que llevan a El Salvador. Don Carlos está tan ajeno a los TLC que no conoce si se han reducido los aranceles o impuestos a las exportaciones.



Maestro talabartero Carlos Enrique López y López en el taller de su propiedad, en Taxisco, Santa Rosa en compañía de la investigadora Aracely Esquivel Vásquez. (Fotografía Arturo Matas O.)

Indicó que en Taxisco no existen asociaciones gremiales de talabarteros. Según don Carlos, *aquí cada uno hace sus balances, sus compras personales. No hay asociaciones donde estemos unidos porque todos nos conocemos y como realmente somos muy pocos talabarteros todos nos conocemos.* En cuanto a los estilos de sus artesanías de cuero, don Carlos dice que los ha mantenido y algunos se han hecho diferentes a solicitud de los clientes. *Por ejemplo, si uno hace*

un cincho de una manera y otro se lo copia, entonces uno piensa en variar, pero no por las exigencias del mercado.

Don Carlos cree que quienes se han favorecido con el TLC son las maquilas, debido a que exportan más. El otro día, indicó, *escuché hablar al presidente de la Cámara de Comercio en la televisión, dijo 'que han subido sus ventas porque tienen exportaciones'.* En artesanías no

he escuchado que estén exportando, salvo los trajes típicos de Sololá o Chichicastenango que tal vez sí tengan exportación, pero no he sabido si ha sido relevante para la producción artesanal, aquí la vida continúa igual.

En cuanto a materiales necesarios para elaborar sus productos, dice don Carlos, *en mi concepto de dueño, si sube un poquito, pues*

uno mantiene los precios en los productos. Pero si sube demasiado, entonces ya tiene uno que subir el precio un poco porque uno, el aumento, no lo absorbe; hay que sacar del producto los aumentos. Ahora, en lo que sí he visto un aumento, es en la compra del cuero y todo eso lo compro en la capital, donde hay puestos de venta de timbres, baquetas, badanas¹. Hace un



¹ Badana: piel delgada que se usa para la elaboración del asiento de la silla de montar.

mes que tengo de estar comprando material y han subido los precios. En los timbres de cuero hay varias calidades: extra, A B y C y le han subido a cada una como Q25.00 quetzales el precio de cada timbre.

Para sus artesanías, don Carlos utiliza el timbre grueso, que es el extra A. Anteriormente estos timbres costaban, por unidad Q300.00 y ahora cuestan entre Q325.00 y Q350.00. El timbre B que era un poco más barato, también subió un poquito. La baqueta, que es el cuero delgado, ahora cuesta Q350.00. Con la baqueta se hacen los *jinetes*² de la silla de montar y también sirve para hacer los forros de cinchos.

En cuanto al hecho de si se han facilitado los trámites aduanales, don Carlos no sabe nada pues no exporta sus productos. A la pregunta de que si alguna institución pública del gobierno de Guatemala o privada le ha pedido certificación de sus productos y si ha utilizado normas internacionales de control de calidad, don Carlos expresó que no y que la única relación que tiene con el gobierno se limita al pago de los impuestos que tiene que efectuar en la Superintendencia de Administración Tributaria, SAT.

Don José Luis Morales Carbajal

La importancia como artesano de don José Luis Morales radica en que, además de elaborar los productos tradicionales de los talabarteros de Taxisco, tiene una curtiembre de cuero y produce los timbres

2. Jinetes de silla de montar: correas colocadas atrás de la silla, sirven para que la persona que monta atrás del caballerango, pueda sujetarse para no caerse.

con los que elabora sus productos. También vende timbres o cueros a otros productores nacionales. Su opinión es mucho más optimista que la de don Carlos debido a que considera que *no he sentido la llegada del TLC, porque todavía falta mucho para que se implemente en Taxisco.*

Piensa que las artesanías guatemaltecas, *siempre son muy bien recibidas en el extranjero pero la implementación del TLC va a ir despacio por lo que veo y escucho en los foros de televisión.* Aunque cree que ha habido un poco más de facilidades en el comercio que antes.

Considera que el TLC ha favorecido a la industria y, *aunque a veces no conozco lo que las autoridades están desarrollando con ese proyecto, que para mí es un proyecto grande para todos los países, no sólo para Guatemala y eso va a causar un impacto en todo, porque va a facilitar el comercio. Van a crecer las empresas, vendrán nuevos clientes y nosotros vamos a tener nuestra oportunidad de poder modernizarnos para poder trabajar cuando veamos una oportunidad en el mercado de libre comercio, lo cual nos*



Maestro talabartero José Luis Morales Carbajal en la sala de ventas de su taller, en Taxisco, Santa Rosa junto a la autora de este ensayo.

(Fotografía Arturo Matas O.)

traerá grandes beneficios.

Según don José Luis, todavía no ha tenido la oportunidad de sentir los beneficios del TLC pues no ha habido ninguna persona individual o empresa que haya llegado a Taxisco o a su taller para importar o exportar. Considera que lo que ha pasado con el TLC es que ha habido falta de comunicación para explicarle a la gente sus beneficios. En el período de tiempo que lleva en vigencia el TLC dice que no le ha afectado en nada y ha mantenido sus ventas estables, pues los productos de cuero producidos en serie no han ingresado en ese mercado local.

Un problema que ve en cuanto al TLC es que para producir más se necesitará más mano de obra calificada. Y en el caso de las artesanías es más difícil conseguir gente para efectuar ese trabajo, *pues no cualquiera los puede elaborar y más aún en el trabajo de talabartería y la curtiembre de cueros que necesita gente con voluntad, con deseos de trabajar y que conozcan la técnica para poder presentar un buen trabajo para exportación.*

No sabe si las exportaciones han aumentado, pero tiene clientes estadounidenses desde hace varios años que vienen cada año a Guatemala a comprarle su producto y, dependiendo de las ventas que consideren tener, así serán los pedidos. Según indicó, uno de esos clientes, por lo general, le compra unas 40 docenas de cinchos y *eso me ayuda mucho porque es un dinero que recibo junto y me pagan en dólares.*

Según don José Luis, el turismo en Taxisco

es muy poco. Coincide con la opinión de don Carlos Enrique López que el turismo que transita, va directo a la playa y sólo pasan por Taxisco porque es una de las vías para llegar a la playa de Monterrico. Los pocos turistas que visitan su tienda son salvadoreños ya conocidos que son sus clientes y que llegan a comprarle producto.

En su opinión, los impuestos han subido y se ve bastante presionado porque tiene que desembolsar más dinero para pagar los aranceles, debido a que la materia prima que compra está pagada en dólares y el alza lo obliga a que tenga que incrementar el precio a los productos. Según indicó, es en la curtiembre de cueros donde tiene más contacto con el mercado internacional debido a los productos químicos que tiene que comprar para curtirlos, *los cuales han subido mucho su precio.*

Cuenta que, en el 2007, la bolsa de producto químico para curtir costaba Q275.00 y, en el año 2008, el precio es de Q350.00, o sea un incremento de Q75.00. El problema que ve es que, si le sube mucho el precio al producto final, la gente ya no le comprará *debido a que la competencia es terrible.* Considera que las alzas a los precios en los productos *son las que van a matar a las artesanías.* Otra situación que dice don José Luis que considera importante es el hecho de que *no podría decir si es el gobierno de Guatemala o las instituciones financieras que no han hecho un buen estudio económico y no se han dado cuenta de que la pequeña empresa privada, como yo la llamo, requiere apoyo económico, como serían préstamos con intereses bajos*

para poder trabajar, porque los pequeños productores tienen conocimiento y manejan la tecnología, pero no tienen recursos para producir; razón por la que son necesarios los préstamos.

En cuanto a la maquinaria para producir dice que ocurre lo mismo que con la materia prima, los precios se han incrementado. Una máquina de coser industrial, que necesitaba el año pasado, se la habían ofrecido en Q15,000.00 y, después de un año que pudo adquirirla, le costó Q17,000.00 al contado. *Este gasto me ha afectado pues todas las cosas que se compran ahora, tienen aumento, ya no digamos en material terminado. Opina que el libre comercio no está haciendo ningún efecto para nosotros en cuanto a mejorar nuestras condiciones comerciales. No tenemos ninguna gremial de artesanos que defiendan los intereses nuestros. Una vez, hablé con Carlos Enrique López para que nos uniéramos para cualquier cosita que quisiéramos hacer, la hiciéramos en conjunto porque tiene más valor y todas las cosas son mejores porque las asociaciones tienen más credibilidad. Pero se necesita mucha voluntad de todos.*

Al preguntársele si se ha visto obligado a cambiar los estilos de sus productos por exigencias del mercado, respondió *que muy poco, porque nosotros hacemos lo que la gente nos pide y el trabajo es sobre pedidos. De vez en cuando, hago algún producto que nosotros creemos que pudiera tener algún impacto pero eso es a título personal porque legalmente lo que nosotros vendemos aquí es lo que la gente nos compra y que ya son clientes.*

Para don José Luis, el TLC *ha favorecido*

a los productores de mármol del altiplano guatemalteco pero a nosotros no, porque no tenemos mucho que cambiar porque la gente que nos visita quiere un producto hecho a mano, de cuero, entonces nosotros ya sabemos cómo hacerlo y se lo fabricamos al gusto del cliente. Si hacemos alguna variación es porque el cliente así lo solicita. Aquí el cliente es el que manda.

Según su opinión, no ve la relevancia del TLC en las artesanías en general, aunque siempre ha pensado *que puede ser bueno. Aparentemente los encargados de manejar el tratado, lo manejaron con empresarios de muchos recursos económicos, pero a nosotros, los pobres, los que realmente sí necesitamos un cambio en la economía, no nos tomaron en cuenta y que son ciertos sectores determinados de los empresarios guatemaltecos los que tienen los beneficios y las oportunidades de hacer uso de los recursos.*

Coincide con don Carlos Enrique López que a Taxisco no ha llegado ninguna institución o funcionario a ofrecerles algún proyecto para que conozcan qué beneficios les puede brindar el TLC, por lo que los talabarteros no han encontrado gente que trabaje con ellos en asesorarlos o proporcionarles la oportunidad para incorporarse al TLC. Sólo han visto cómo se incrementan los precios de los productos y no saben qué facilidades puedan tener en los trámites aduanales pues las personas que han llegado del extranjero a comprarles sus productos son los que se encargan de esos trámites.

Al preguntarle si ha tenido control de calidad por parte de alguna institución del Estado de Guatemala o privada sobre los

productos de cuero que elabora, principalmente la curtiembre del cuero, que es altamente contaminante, respondió que *no, solamente recuerdo que en el tiempo en que gobernó el presidente Árbenz, vinieron empleados del gobierno, parece que era un proyecto de protección del medio ambiente a nivel mundial y supervisaron que mis productos estuvieran bien elaborados desde el inicio hasta el proceso final y que el trato que les daba a los materiales y desecho fueran los correctos para no contaminar el medio ambiente.*

No recuerda si fueron empleados del ministerio de Salud Pública los que llegaron también a visitarlo y le ofrecieron asesoría y construirle un depósito de agua, *pero nunca cumplieron con el ofrecimiento y no regresaron.* Las únicas autoridades que sí se han preocupado por los procesos de producción de su tenería han sido las autoridades del Centro de Salud de Taxisco, quienes siempre le han recomendado que controle no contaminar el río que pasa junto a su tenería, del cual tiene el cuidado de no contaminar.

Según don José Luis, lo único que las autoridades guatemaltecas le exigen es que pague el Impuesto al Valor Agregado, IVA, y tener todos los impuestos pagados al día. Pero considera que, *en cuanto a la protección del medio ambiente, son las municipalidades las que juegan el papel más importante y las que tienen la última palabra en cada pueblo de manejar el tratamiento de las aguas negras y la basura. En Taxisco todos los desechos van al río. Cuando que ese río es una bendición, allí que Dios nos dejó y se mantiene todo sucio, pues toda la gente*

tira la basura al río. Da tristeza eso porque en Guatemala no tenemos educación para controlar la basura. Yo, a pesar de tener la tenería, cuido de no contaminarlo.

Comentario

Según artículo de Eduardo Smith, publicado en Prensa Libre el martes 29 de abril de 2008 en la página 21, el comercio entre Guatemala y Estados Unidos barrió récord al cierre del año 2007, alcanzando los 7,108 millones de dólares, un 7% más alto que el intercambio reportado en el año 2006.

Según cifras actualizadas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Guatemala vendió a ese país, 3,032 millones de dólares en el año 2007 y le compró 4,075 millones de dólares en bienes. Guatemala vendió principalmente productos de vestuarios de punto por un monto de 1,089 millones, frutas y nueces por 458 millones y café, té y otras especies por 312 millones de dólares.

A Estados Unidos se le compraron, entre otros productos, combustibles por 703 millones, aparatos mecánicos por 464 millones, artículos plásticos por 302 millones de dólares y cereales por 273 millones. Según la Cámara de Comercio Americana en Guatemala, el estímulo al intercambio ha venido de la mano del Tratado de Libre Comercio, para ellos el aprovechamiento del TLC es un trabajo continuo y están preocupados porque el sector de vestuario aún languidece en el intercambio con Estados Unidos debido a que las ventas guatemaltecas al mercado norteamericano cayeron en un 21% en el último mes de marzo por lo que quieren

crear contactos directos con los clientes norteamericanos para promocionar la oferta exportable de vestuarios y textiles. Como se observa, el TLC ha generado crecimiento del comercio entre Guatemala y Estados Unidos excepto en el sector de textiles, por lo que en el caso de las artesanías guatemaltecas como los productos de cuero, en realidad, no se han promovido por parte de sus productores como se comprueba en el caso de las talabarterías de Taxisco, debido a que no existen gremiales de productores que las puedan promocionar y conseguir mercado en el exterior. Los artesanos, como en el caso de don José Luis Morales, tienen grandes expectativas en el mercado de libre comercio pero no tienen la oportunidad de promover ni ofrecer sus productos al mercado estadounidense ni taiwanés y don Carlos Enrique López dice que está mal informado sobre el TLC. Para ambos, las materias primas han aumentado su precio y este aumento no es causa del TLC sino de la devaluación del dólar en el mercado internacional y el alto costo del petróleo que ha provocado una escalada en el aumento de los precios de los productos.

El mercado de libre comercio entre Guatemala y Estados Unidos, como todo mercado global, se mueve con base a la demanda y oferta de los productos. Por eso es necesaria la promoción, en los ámbitos comerciales, a precios competitivos y que cumplan con los requisitos de calidad que demandan los consumidores. Es necesario formar parte de las asociaciones o cámaras de comercio, locales o nacionales, que promuevan estos intercambios comerciales por medio de la promoción en ferias, o reuniones

nacionales o regionales, tanto en el ámbito nacional como extranjero. Es el éxito que han tenido los movimientos cooperativistas en el ámbito rural para exportar sus productos agrícolas y las asociaciones, como la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) y la Cámara de Comercio Guatemalteca Americana.

Mientras los artesanos guatemaltecos, como el caso de los talabarteros de Taxisco, no se unan en gremiales que les permitan dar a conocer sus productos en el exterior y negociar mercados, es muy difícil que puedan gozar de los beneficios del TLC y poder aumentar sus ventas. Además, para lograr esto deben tener la capacidad de aumentar su producción para abaratar costos que los hagan competitivos en el mercado y para eso, necesitarían incorporar maquinaria y personal especializado.

Uno de los mayores problemas actuales en la producción artesanal es precisamente la falta de personal especializado que la elabore, debido a que los jóvenes no muestran interés en aprender estos oficios y los maestros artesanos tendrían que tener la capacidad técnica y económica de mecanizar su proceso productivo, alejándolos de las formas de producción tradicional y convirtiéndolas en industrias artesanales de producción masiva, para poder cubrir los mercados de consumo masivo; lo cual no se puede con los pequeños talleres artesanales de tipo familiar en que se producen la mayoría de las artesanías guatemaltecas.

En el caso de las talabarterías de Taxisco, don José Luis Morales Carbajal tiene

ventaja sobre los otros talabarteros por el hecho de que su taller trabaja con empleados remunerados por tarea y lo mismo en su curtiembre de cueros, por lo que no se puede considerar su taller como una empresa de tipo familiar sino como una pequeña industria de tipo empresarial con grandes posibilidades de desarrollo si se le otorga financiamiento que permita incentivar su producción y contactos con mercados donde pueda situar las ofertas de sus productos.

Bibliografía

Esquivel Vásquez, Aracely 2007. **Impacto de los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y Taiwán, en la producción artesanal de dos cerámicas guatemaltecas.** En Tradiciones de Guatemala No. 68 págs. 45-55 CEFOL - USAC. Guatemala.

Smith, Eduardo. **Intercambio con EE UU aumenta.** Prensa Libre. Sección Negocios. Página 21. Guatemala, martes 29 de abril de 2008.