

# PUENTES

## Entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible

### TLC Centroamérica-Estados Unidos Cierran negociaciones e inicia *via crucis*

REDACCIÓN\*

**D**espués de una intensa y rápida negociación que duró un año, los países de Centroamérica firmaron un acuerdo de libre comercio con su principal socio comercial, los Estados Unidos. En los próximos meses este será enviado por el ejecutivo a los respectivos congresos nacionales para su ratificación. La negociación es de gran importancia para la región centroamericana porque hasta el momento se tenía acceso al mercado estadounidense de manera unilateral y preferencial mediante la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Programa Generalizado de Preferencias (SGP). Esta situación le creaba a la región un alto nivel de vulnerabilidad por ser de carácter temporal y porque otros socios comerciales también cabildaban para firmar acuerdos comerciales, lo cual amenazaba con desplazar a los centroamericanos. En su momento el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés) otorgó mejores condiciones de acceso a algunos productos de exportación mexicanos, lo cual derivó en una campaña de los países de la región ante EE.UU. por lograr “una paridad NAFTA”.

En principio, el objetivo de Centroamérica era consolidar los beneficios obtenidos en la ICC y, si se pudiera, ir más allá. Por su parte, EE.UU. asumía que era una negociación comercial y que se partía de cero, sin ninguna concesión previa. Además, este país esperaba consolidar sus intereses comerciales como lo definía el mandato en la ley de la Autorización para la Promoción del Comercio (TPA por sus siglas en inglés) en áreas como propiedad intelectual, inversiones, compras del sector público y

servicios, entre otros.

A continuación se presentan, en términos generales, los principales acuerdos alcanzados en cada uno de los temas de negociación.

#### Aplicación multilateral del acuerdo

Se acordó que la parte normativa del acuerdo regirá para todas las partes del mismo. Esta comprende un conjunto de reglas para el comercio de bienes y servicios, y para todas las demás áreas que incluye el tratado (inversión, derechos de propiedad intelectual, comercio electrónico, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas laborales y ambientales, comercio electrónico y compras del sector público). Se reservan algunas excepciones en la aplicación multilateral del acuerdo en lo relativo a temas más específicos, como es el caso del acceso a mercados de productos agrícolas, industriales, textiles, servicios, etc., con el fin de abordar adecuadamente las necesidades de cada país.

#### Acceso a mercados

El tratado consolida y mejora el acceso de las exportaciones centroamericanas al mercado estadounidense, otorgado a través de la ICC. Ahora casi la totalidad de productos centroamericanos podrá entrar a EE.UU. sin aranceles desde el primer día de vigencia del tratado. El principio de asimetría se tomó como base para definir el programa de desgravación arancelaria, que implementará cada país. Se acordaron periodos que van desde cinco hasta 20 años, atendiendo los diferentes grados de sensibilidad presentados en cada país centroamericano.

Se establecieron mecanismos de

## EN ESTA EDICION

- 1 TLC Centroamérica-Estados Unidos. Cierran negociaciones e inicia via crucis. **CINPE**
- 6 Cambios de perspectivas en el proceso de integración hemisférica. **Eduardo Escobedo Reachi**
- 8 Sin avance rápido en Ronda de Doha. **Redacción**
- 9 Normas comerciales, procesos y estrategias de negociación. ¿Cambió algo después de Cancún? **Gerry K. Helleiner**
- 12 Expiración de la Cláusula de Paz y los países de América Latina y el Caribe. **Jaime Granados**
- 15 Escenario positivo en negociaciones agrícolas. **Alfredo Chiaradia**
- 17 Abren la puerta a soluciones normativas sobre Propiedad Intelectual. **David Vivas-Eugui**
- 20 Costos de aplicación de los acuerdos comerciales. **Juan Manuel Villasuso**

Este boletín se encuentra en la página  
[www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)

**CINPE**  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL



## EDITORIAL

**L**a agenda de relaciones comerciales multilaterales, en el seno de la OMC, viene avanzando en forma lenta. Desde Seattle a Doha y recientemente, Cancún, los asuntos concretados han sido pocos y algunos nuevos han renacido en la agenda. Existe por un lado un desencanto, pero por otro un reconocimiento de que se trata de muchas cosas que deben acordarse entre muchas partes, como para lograr el principio fundamental en forma rápida: "Nada está acordado hasta que todo este acordado". Sin lugar a dudas los tratados de libre comercio se han constituido en los últimos años en el mecanismo de aceleración de las relaciones comerciales más fluidas. Sin embargo, no puede soslayarse el hecho de que obedecen a estrategias políticas en momentos en que a las partes les interesa tener a la mano una agenda útil para combinar con la agenda de política interna.

En ese contexto político, se viene externalizando y haciendo evidente una preocupación. Se está descuidando la agenda de política interna. Los países que ya tenían limitaciones en su marco de política interna en múltiples aspectos, muestran que los TLCs les sirven poco para mejorar sus exportaciones. En contraste, quienes ya tenían un marco de políticas adecuadas, está aprovechando mejor las nuevas reglas comerciales. Esto, que es regla a nivel de país lo es también a nivel de las empresas.

El mensaje es muy claro. Hay un costo que debe asumirse de inmediato para que los tratados comerciales rindan sus frutos en forma equitativa. Este costo debe financiarse como parte de una responsabilidad compartida.

Para apoyar las reformas la banca multilateral está llamada a participar en este proceso en una forma más definida y más claramente comprometida con las naciones en desarrollo.

San José, Costa Rica

protección adicionales como desgravaciones no lineales y cuotas, y la Salvaguardia Agrícola Especial, además de la posibilidad de mantener requisitos de desempeño para ciertos productos que favorecen las compras de otros productos agrícolas centroamericanos entre las cadenas productivas de la región. El 97.9% de productos agrícolas gozarán de cero arancel en EE.UU., porcentaje que representa el 95.1% del comercio de Centroamérica hacia EE.UU. Se dieron algunas exclusiones pues Guatemala, Honduras y El Salvador excluyeron el maíz blanco; y Costa Rica excluyó la papa y la cebolla.

### Normas de origen

En general, las reglas de origen acordadas en este TLC son mucho más flexibles que las negociadas por EE.UU. dentro del NAFTA, e incluso más que en el que Centroamérica negoció con México. Cabe señalar que los centroamericanos obtuvieron una importante concesión en esta área pues se logró poder optar por proveedores de insumos y materias primas de terceros países sin perder las preferencias comerciales de sus exportaciones a EE.UU. Se logró, por ejemplo, que EE.UU. aceptara por primera vez en un TLC incluir una flexibilidad importante en el tema de jugos y néctares de frutas, la cual consiste en permitir que las empresas productoras de jugos y néctares puedan otorgarle el origen de un país centroamericano o de EE.UU. a los jugos, aunque se utilice como materia prima "concentrados" importados de cualquier país del mundo. Esto rompe el esquema de otros acuerdos, las cuales se convertían en obstáculos técnicos al comercio y, aunque se lograra acceso libre para un bien, ello no era suficiente para garantizar su entrada al mercado si las disposiciones técnicas relacionadas con origen cerraban la posibilidad de exportar con condiciones preferenciales.

### Inversión

El capítulo de inversiones tiene su base conceptual en el capítulo 11 de inversiones del NAFTA, con el cual se busca crear condiciones favorables a la inversión y la protección al inversionista extranjero. Establece una

definición bastante amplia de inversión, incluye trato nacional y nación más favorecida, y una solución de controversias Inversionista-Estado. Pero a diferencia del NAFTA y siguiendo lo establecido en el capítulo de inversiones del acuerdo Chile-Estados Unidos, se ajustan las definiciones de expropiación, y se explicita la relación inversión-ambiente. En cuanto al primer tema, éste se ventila en un anexo y en forma explícita trata de precisar el significado de expropiación -tanto directa como indirecta-, dejando claro que los actos regulatorios no discriminatorios aplicados para proteger objetivos como salud pública, seguridad y medio ambiente, no constituyen expropiaciones indirectas. Asimismo, agrega que el impacto económico del acto gubernamental sobre una inversión por sí solo, no establece que haya ocurrido una expropiación indirecta. En cuanto al ambiente, explicita que nada de lo dispuesto en el capítulo se interpretará como impedimento para que una parte adopte, mantenga o haga cumplir cualquier medida para garantizar que las actividades de inversión en su territorio se efectúen tomando en cuenta inquietudes en materia ambiental.

### Ambiente

En términos generales, el tratamiento del tema ambiental es similar al que se hace en el acuerdo Chile-EE.UU. Sin embargo, a diferencia del NAFTA, en el que el tema ambiental se aborda en un acuerdo paralelo al comercial, en el TLC Centroamérica-EE.UU., ambiente es un capítulo del acuerdo comercial. La base del capítulo ambiental es el respeto de la legislación nacional. El acuerdo establece multas hasta por \$15 millones, así como sanciones cruzadas en caso de incumplimiento recurrente de la misma. El mecanismo de solución de controversias es el mismo que utiliza el acuerdo comercial, diferenciándose del NAFTA, en que este establece un mecanismo propio para la materia ambiental.

### Aspectos laborales

El eje central de lo negociado es el compromiso de las partes de hacer cumplir la legislación laboral nacional, y los compromisos internacionales.

Incluye lo relacionado con los derechos fundamentales de los trabajadores, y en particular el derecho de asociación, el derecho a organizarse y a negociar colectivamente, a salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad, y salud ocupacional, entre otros. Al respecto, se reafirman los compromisos adquiridos ante la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y se estipula que no se debilitarán o reducirán las protecciones con el fin de promover el comercio o la inversión. Se reafirma el pleno respeto a la Constitución Política y a la legislación laboral, reconociendo el derecho de las partes a modificar su legislación laboral. Puede considerarse positivo el establecimiento de un mecanismo de cooperación laboral para promover el respeto de la declaración de principios y derechos fundamentales, y el seguimiento de los compromisos con la OIT. Adicionalmente, es un logro importante la sustitución de un mecanismo unilateral de evaluación del cumplimiento de los derechos laborales tal y como lo establecía la ICC, por un mecanismo en el que las disputas se solventarían a través de un panel arbitral de expertos independientes e imparciales.

## Servicios

En este campo se acordó un marco normativo compatible con lo acordado en la Organización Mundial del Comercio (OMC). EE.UU. estaba particularmente interesado en lograr un acuerdo que facilitara el comercio de servicios financieros y de telecomunicaciones, elementos que al final quedaron contemplados en el tratado. Los esfuerzos estadounidenses por abrir el mercado costarricense de los seguros y algunos segmentos del mercado de las telecomunicaciones rindieron frutos. Esto implica que Costa Rica tendrá que aprobar, de forma paralela al tratado, reformas legales que permitan la entrada de competidores a dichos mercados.

## Propiedad intelectual

En este apartado los centroamericanos lograron incorporar reglamentaciones que, en caso de emergencia, les permiten acceder a medicamentos a través de mecanismos como las importaciones paralelas y el otorgamiento de licencias obligatorias. También se contempla la posibilidad de realizar pruebas o ensayos

clínicos para probar que el medicamento genérico tiene las mismas propiedades que el de “marca” o “ético” previo a la expiración de la patente (lo que se conoce como excepción Bolar). El mismo carece de obligaciones en cuanto al patentamiento de métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos, ni tampoco brinda protección a patentes de segundo uso, lo cual es un logro para los centroamericanos. Uno de los puntos más difíciles de conciliar durante la negociación fue el plazo de protección de los datos de prueba. Al final se impuso la voluntad de EE.UU. y éste se pactó en 5 años para medicamentos y 10 para agroquímicos. Los países se comprometieron a esforzarse para patentar plantas, pero el acuerdo no establece una obligación al respecto, con excepción del compromiso de algunos países de adherirse a la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV por sus siglas en inglés).

## Barreras sanitarias y fitosanitarias

En este acápite se reafirmaron los derechos y obligaciones contemplados en la OMC y se promueve su implementación. Además, se creó el Comité de Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios encargado de solucionar las disputas de este tipo. Dentro de los logros importantes para los centroamericanos está el compromiso de EE.UU. de establecer oficinas del Servicio de Inspección Sanitaria de Plantas y Animales (APHIS por sus siglas en inglés) en la región y eliminar las barreras para productos de interés como plantas ornamentales, productos avícolas, lácteos, tomate y chile, entre otros.

## Solución de controversias

En el tema de solución de controversias se estableció que cualquier controversia podrá resolverse en el foro que escoja la parte reclamante; a saber, la OMC o el del TLC Centroamérica-EE.UU. Se prevén una serie de fases para solucionar controversias antes de llegar a mecanismos de sanción. El mecanismo de solución de controversias comienza con la etapa de consultas. Si aquí la parte reclamante no siente satisfechas sus demandas, puede pedir que se establezca un panel conformado por árbitros -expertos en el tema-

independientes de las dos partes en disputa. En caso de incumplimiento de lo recomendado por el panel arbitral, la parte demandada iniciará negociaciones con la parte o partes contendientes, con miras a establecer una compensación mutuamente aceptable. Si una vez acordada una compensación o una solución, una parte reclamante considera que la parte demandada no ha cumplido con los términos del acuerdo, dicha parte reclamante podrá notificar a la parte demandada su intención de suspenderle la aplicación de beneficios. Un panel de expertos determinará si los niveles de beneficios a suspender son apropiados. Se fijaron multas máximas de \$15 millones en caso de incumplimiento. Un logro para Centroamérica es que se establece un acatamiento gradual en caso de penas, y que se fijan multas tomando en cuenta el tamaño y nivel de desarrollo de las economías.

## Integración Regional

Una vez concluida la negociación, los gobiernos se han aprestado a promover el acuerdo y enfatizar los logros que ésta deparó. En forma expedita se ha puesto a disposición del público el texto del acuerdo y los ministros se han dedicado a informar y explicar los alcances del mismo a diputados, gremios, prensa y público en general.

Desde el punto de vista de la integración se puede afirmar que la negociación no ayudó a su consolidación, más allá de haber forzado una coordinación básica que tuvo muchos altibajos durante el proceso. Los organismos regionales de integración, como la Comisión Centroamericana sobre Ambiente y Desarrollo (CCAD), la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y otros, no participaron en la negociación. Los gobiernos nacionales siempre quisieron tener el control de la situación, hasta el nivel de no incluirlos del todo en el proceso. La prolongación de las negociaciones de Costa Rica cuando ya los otros cuatro países habían firmado el acuerdo también apunta a lo frágil y forzado de la alianza centroamericana. La prolongación de la negociación costarricense creó incertidumbre en los otros países, por la posibilidad de que Costa Rica alcanzara



## ¿Valió la pena esperar más?

**D**espués de un año de altibajos en materia comercial que incluyeron, entre otros, el estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales de Cancún, una débil reunión del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el 17 de diciembre pasado el Gobierno de los Estados Unidos anunció la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con el CA-4 (El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). Costa Rica, por su parte, continuó las conversaciones y recién finalizó el proceso de negociación el pasado 25 de enero, obteniendo condiciones favorables para sus productos y servicios y generando toda una polémica con el resto del istmo.

En diciembre del año pasado, el sector privado costarricense había concluido que era necesario contar con más tiempo para analizar las duras posiciones de Washington y la posibilidad de afinar la estrategia política tomando como base lo que lograron los otros cuatro países de la región. La jefa de negociación costarricense, Anabel González, afirmó que no se trataba de que Costa Rica aspirara a lograr algo más en un producto específico, ni que estuviera buscando un trato especial, sino un acuerdo que beneficiara a su país.

Los rubros de importancia que quedaban pendientes para

Costa Rica eran azúcar, pollo, res, cerdo, textiles, aceites, papa y cebolla. Los sectores de telecomunicaciones y de seguros también seguían sobre la mesa de negociación por presión estadounidense. Sin embargo, la eventual apertura de estos servicios –actualmente bajo administración estatal– genera mucho debate. En particular, el tema de los seguros pudo haber incidido en la postergación de las negociaciones, dado que la propuesta estadounidense fue presentada dos días antes de la fecha prevista para el cierre del proceso.

No obstante, a fines de enero, finalmente se definieron las reglas del juego para la apertura en los mercados de telecomunicaciones y de seguros, condición que los estadounidenses consideraban imprescindible.

La totalidad del mercado de servicios de los seguros costarricenses se abrirá a la competencia, y en telecomunicaciones ocurrirá lo mismo con los servicios de Internet, las redes privadas de datos y la telefonía celular. En la actualidad, ambos servicios son ofrecidos por instituciones estatales: el Instituto Nacional de Seguros (seguros) y el Instituto Costarricense de Electricidad (telecomunicaciones). Cabe mencionar que en el resto de Centroamérica todos estos servicios ya permiten la competencia de empresas privadas.

acuerdos que los otros no pudieran y que constituyera una presión para estos países frente a sus ciudadanos (Ver recuadro “¿Valió la pena esperar más?”).

### La ratificación

El TLC Centroamérica-EE.UU. inicia un nuevo proceso de cara a su ratificación por parte de los congresos nacionales de todos los países. Esta etapa es más política que técnica y pondrá a prueba la viabilidad política del acuerdo, así como la capacidad de los gobiernos, tanto para EE.UU. como para cada país centroamericano.

La actual campaña electoral presidencial en EE.UU., que desembocará en la elección de un nuevo mandatario en noviembre, y las cada vez más

fuertes críticas de los demócratas a los acuerdos de libre comercio, de alguna manera generan un ambiente en EE.UU., que podría afectar la aprobación este año del tratado. Algunos legisladores estadounidenses opositores al libre comercio, así como sindicatos y activistas ambientalistas, han adelantado que le darán una dura resistencia en el Congreso. Robert Zoellick, representante comercial de ese país, anunció la publicación del texto final del tratado; pero no ha dado detalles en cuanto a la fecha en que el presidente George Bush lo enviaría al Congreso. El gobierno había dicho que no negociaría más acuerdos comerciales en la región fuera de los de Centroamérica y Chile, a la espera de

culminar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en enero del 2005. Pero, ante las dificultades de éste, ha anunciado que insertará a la República Dominicana en el tratado con Centroamérica y negociará por separado “próximamente” con Panamá, Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia.

### Mirar hacia adelante

La región ha apostado durante los últimos 20 años a un proceso de apertura que se ha ido profundizando cada vez más, por lo que –desde el punto de vista de enfoque y de concepto– se dan grandes coincidencias con EE.UU. Sin embargo, hay pronunciadas diferencias en cuanto a intereses, en varios temas de negociación. En términos generales la

región logró lo que en un principio se propuso, consolidar los beneficios de la ICC y el SGP, y además lograr mayor acceso a mercado de nuevos productos o ampliar las cuotas para productos que ya tenían acceso, y esto ha sido bastante bueno. El costo de ello fue abrir sus mercados -aunque a largo plazo-, y tener que compartir el mercado centroamericano, que hasta el momento era el segundo mercado de exportación de la región. Además de esto, tuvo que aceptar los términos que propuso EE.UU. en temas como ambiente, laboral, propiedad intelectual, servicios e inversión. ¿Cuál será el costo de implementar el acuerdo? Es algo que está por verse; pero la región tendrá que prepararse para aprovechar las oportunidades del acuerdo y minimizar los posibles impactos negativos. De lo contrario los resultados pueden ser muy graves, y sobre todo si tomamos en cuenta las cifras de pobreza e inequidad que existen en la región.

## Resultado positivo

Con respecto al sector agrícola siete productos llegaron hasta la última etapa de negociación.

El resultado final fue positivo para Costa Rica debido a que mantendrá aranceles para el ingreso de carne de res estadounidense por 15 años, aunque empezará a reducirlos tras el cuarto año de vigencia del acuerdo. Adicionalmente los estadounidenses recibirán 10.300 toneladas anuales de carne costarricense libre de arancel desde la entrada en vigencia del tratado. De igual manera, los aceites lograron mejorar las condiciones, ya que la salvaguardia se activará luego del ingreso de 1.178 toneladas anuales de aceite estadounidense, mientras que en las otras naciones centroamericanas se llegó hasta las 2.600 toneladas. El plazo de desgravación se mantuvo en 15 años, y se contará con un período de gracia de cinco años, durante los cuales el arancel actual de 15% se mantendrá intacto.

La papa y la cebolla quedaron excluidos del acuerdo, mientras que el pollo obtuvo mucho mejores condiciones que el resto de Centroamérica: el resto de países recibirán 26.000 toneladas métricas de partes negras del pollo en el primer año de vigencia del tratado;

mientras que el sector avícola costarricense quedó conforme al acordarse de que recibirá 300 toneladas anuales libres de arancel, cifra que aumentará un 10% cada año.

Lo que también es cierto es que en la actualidad delegados de la Unión Europea en la región se han manifestado preocupados por el reciente acuerdo y si bien creen que la UE jugará un papel muy importante en apoyar la región si el TLC es aprobado por el poder legislativo, redefinirán su estrategia frente a Centroamérica. Tomás Abadía, Encargado de Negocios de la UE para Costa Rica y Panamá, dijo que este tratado tiene preocupada a la UE, que espera llegar a un acuerdo comercial con Suramérica en mayo próximo. Según Abadía, tomando en cuenta las disparidades que existen en el istmo sobre temas aduaneros y económicos, entre otros, Europa está más interesada en comenzar negociaciones primero con el MERCOSUR.

La firma del tratado Centroamérica-Estados Unidos está prevista para el 1º de abril, si es que los Congresos estadounidense y centroamericanos le dan el visto bueno a dicho acuerdo.

*\* Artículo producido por el equipo del Centro Internacional de Política Económica (CINPE), de la Universidad Nacional de Costa Rica.*

# ALCA

## Cambios de perspectivas en el proceso de integración hemisférica

EDUARDO ESCOBEDO REACHI \*

El proceso de integración hemisférica comenzó a ponerse en práctica en la década de los sesentas. Desde su inicio se establecieron varias iniciativas de integración entre diversos países del Continente, las cuales tomaron distintas direcciones en cuanto al proceso como tal, los objetivos y alcances deseados de la integración. Entre los esquemas regionales de integración en el Continente destacan el MERCOSUR, la Comunidad Andina, el CARICOM, el Mercado Común Centroamericano, y el TLCAN (que por primera vez reunió un país en desarrollo con dos países altamente industrializados). Sin embargo, hasta 1994, las iniciativas enfocadas en profundizar la unión entre los distintos bloques eran escasas y se limitaban a esquemas ineficaces y de alcance limitado como el caso de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), o a acuerdos bilaterales entre distintos países individuales.

En las últimas tres décadas, debido al abandono de las políticas proteccionistas de sustitución de importaciones, se aceleró el proceso de liberalización comercial e integración regional, con un notable aumento general en flujos de comercio e inversión en el Continente, aunque algo disparaje entre regiones. Sin embargo, el incremento en niveles de comercio e inversión no fueron acompañados por crecimiento económico, reducción de la pobreza, ni por una mejora general en la calidad de vida en la región.

Por esta razón, en la Cumbre de las Américas celebrada en Miami en 1994, los jefes de Estado de los 34 países pertenecientes a la Organización de Estados Americanos (OEA) comenzaron un proceso para fusionar todos los esfuerzos previos de integración y unir todo el Continente (excepto a Cuba) en un solo bloque, con el objetivo de que los beneficios de la apertura comercial se distribuyeran equitativamente y sirvieran para promover el desarrollo y la democracia en los países participantes. En esa oportunidad se fijó la fecha de enero de 2005 para culminar el proceso de negociación con la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

### Principales desafíos

En un continente tan extenso y con asimetrías tan evidentes como este (entre los tres países del TLCAN y cuatro del MERCOSUR conjuntamente suman aproximadamente el 77% de la población y el 96% del PIB hemisférico, dejando el resto de los 27 países con una participación de 33% de la población y sólo alrededor del 4% del PIB), no es sorprendente que el proceso del ALCA se haya caracterizado por una serie de altibajos y de diferencias en cuanto al alcance y objetivos finales.

Las dos principales corrientes han sido expresadas por Estados Unidos, por una parte, y Brasil por la otra. En el primer caso, EE.UU. apunta hacia un acuerdo muy ambicioso (basado en el TLCAN y demás acuerdos bilaterales que ha firmado) que incluya además los temas de acceso a mercados, temas de mayor alcance como la protección de la propiedad intelectual, servicios, inversiones, compras de gobierno, entre otros. No obstante, quieren que los temas de eliminación subsidios a la agricultura se resuelvan en la Organización Mundial del Comercio (OMC), y que la cooperación hemisférica se limite a cooperación técnica y no incluya mecanismos de apoyo como los implementados por la Unión Europea en su proceso de integración.

Brasil por su parte, ha seguido una línea más conservadora que busca reforzar los esquemas sub-regionales existentes, antes de comprometerse con obligaciones que vayan más allá de la reducción de aranceles y la eliminación de barreras no arancelarias. Al mismo tiempo, ha exigido a EE.UU. que se incluya el tema de los subsidios agrícolas dentro de las negociaciones del ALCA, dada la gran importancia que este tema tiene para los países de la región.

Los países caribeños y los centroamericanos (en menor grado) han puesto su énfasis en la necesidad de contar con mecanismos efectivos de trato especial y diferenciado, que les permitan participar en el proceso de manera más efectiva y obtener beneficios del mismo. Países como Canadá, México y Chile, que cuentan con acuerdos comerciales de amplio alcance con EE.UU., se mostraban, de cierta

forma, indiferentes al proceso. Esto debido a que la suscripción del ALCA disminuiría las ventajas preferenciales hacia el mercado estadounidense, que hasta el momento disfrutaban.

Darle coherencia a todas estas posiciones, de alcances distintos y con características diversas, y a la vez lograr un acuerdo que contribuya al desarrollo de todos los países, conlleva importantes desafíos, algunos de los cuales no se han logrado superar.

También parece caricaturesco pensar que todos los países obtengan beneficios similares de un acuerdo que no contemple la reducción y/o eliminación los subsidios agrícolas por parte de EE.UU., pero que incluyan compromisos en materias como inversiones, servicios, compras del sector público y propiedad intelectual.

La Declaración Ministerial firmada por los 34 ministros de comercio del hemisferio durante la VIII Reunión Ministerial del ALCA, en Miami del año pasado, evidenció justamente esta situación, y marcó un nuevo punto de partida en lo que se refiere al proceso de integración hemisférica.

Dada la dificultad por encontrar convergencias entre los diversos países de la región, Brasil y EE.UU. -que actualmente fungen como co-presidentes de la negociación- lanzaron una propuesta que reducía significativamente el posible alcance, y cambiaba drásticamente la estructura del futuro Acuerdo.

La nueva propuesta supone la negociación de un acuerdo "base" con obligaciones mínimas para todos los países. Éste sería complementado por una serie de acuerdos plurilaterales para aquellos países dispuestos a otorgar mayores concesiones y de agilizar los tiempos de reducción de barreras arancelarias y no arancelarias. Según el Representante Comercial de los EE.UU., los posibles beneficios para cada país serían proporcionales al nivel de obligaciones que estuvieran dispuestos a asumir.

Esta propuesta fue recibida con mucho escepticismo, no solo en la región, sino también en el resto del mundo, debido a que pone en duda la factibilidad de negociar acuerdos comerciales de amplio alcance, en los cuales

los signatarios estén sujetos a un “todo único”. Esto significa que los países negocian diversos temas paralelos que, al final de las negociaciones, son aceptados en un “paquete” único. Este esquema fue utilizado por primera vez en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay con el objetivo de que los países pudieran otorgar concesiones en algunas áreas, recibiendo a cambio beneficios en otras. Hoy en día, dicho esquema aún rige las negociaciones bajo la Ronda de Doha en dicha Organización, aunque ha sido cuestionado ampliamente por los países en desarrollo que aun no han visto que sus compromisos acordados en la Ronda Uruguay se traduzcan en beneficios.

Al mismo tiempo, EE.UU. anunció que las presentes dificultades no frenarían su compromiso con la integración hemisférica y que promovería acuerdos bilaterales con aquellos países dispuestos a avanzar más rápidamente con dicho proceso.

## **Nuevo mandato, nueva dirección, nuevos desafíos: ¡Atención!**

Con el nuevo mandato emanado de Miami, el primer desafío seguramente se refiere al establecimiento de compromisos “mínimos” a los cuales estarían sujetos todos los signatarios del Acuerdo. Debido a que durante la reunión en Miami los ministros de comercio pusieron de lado todos los temas sustantivos de la negociación, la difícil tarea de tratar estos temas se dejó a los distintos grupos de negociación y, sobre todo, al Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA (CNC).

Durante la última reunión del CNC, que se llevó a cabo en Puebla, México del 2 al 6 de febrero de 2004, las grandes diferencias –especialmente en el tema agrícola– persistieron, lo que resultó en que la reunión se suspendiera sin algún resultado. Ahora se convocará a una reunión extraordinaria del CNC durante la primera semana de marzo. Mientras tanto, seguirían las consultas informales, utilizando como base las cuatro propuestas presentadas en Puebla, para intentar encontrar compromisos que permitan continuar el proceso. En este sentido, cabe destacar algunos aspectos que han surgido desde el cambio de dirección que resultó de Miami.

El primer aspecto interesante se refiere al interés renovado por parte de Canadá, México, Chile y Costa Rica por el proceso del ALCA. Con la nueva estructura de un “nivel mínimo” complementado de acuerdos plurilaterales, estos países corren el riesgo

que sus preferencias hacia el mercado estadounidense desaparezcan, mientras el resto de los países no asuman las obligaciones en temas como propiedad intelectual, inversiones, servicios, medio ambiente, laborales, entre otras.. Esto dejaría a estos países en una clara desventaja frente a las demás naciones de la región.

En este sentido, estos países se han unido con EE.UU. y con otros nueve países del área, que incluyen Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Colombia, Ecuador y Perú (cabe señalar que todos estos países tienen acuerdo bilaterales con EE.UU. o están en espera para comenzar negociaciones) para formar el llamado “G-14”. Dicho grupo presentó una propuesta que, según fuentes consultadas, intenta acercar las posiciones con el MERCOSUR. La propuesta titulada “Negociaciones para el conjunto común de derechos y obligaciones aplicable a todos los países”, establece la base mínima del ALCA a la que se tendrán que añadir los compromisos más ambiciosos de los países que deseen subir a un “segundo piso”.

Brasil, junto con otros países que incluyen los miembros del MERCOSUR, presentó otra propuesta que también será examinada antes de la reunión extraordinaria de marzo. El segundo gran desafío derivado de la Reunión de Miami proviene de los anuncios hechos por EE.UU. de seguir el proceso de integración hemisférica de forma bilateral con los países dispuestos a avanzar más rápidamente. En Miami anunció posible “negociaciones” con la República Dominicana, Panamá, Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia.

En este sentido, una pregunta viene a la mente: ¿De que forma los acuerdos bilaterales con EE.UU. podrían promover la integración hemisférica?

Es difícil concebir que los acuerdos bilaterales con EE.UU. incentivarán el flujo comercial entre los países latinoamericanos y del Caribe. También es difícil creer que los países lograrán “negociar” términos favorables con EE.UU. individualmente.

El promover una serie de acuerdos bilaterales con EE.UU. podría traer consecuencias graves para la región. Algunas de estas podrían ser:

- Aumento de la competencia entre los países latinoamericanos por obtener un pedazo del mercado estadounidense.
- Desvío de la producción destinada al comercio intra-regional para satisfacer el mercado estadounidense.
- Deterioro de los términos de comercio por

la elevada competencia en productos primarios.

- Debilitación del poder de negociación al negociar individualmente en vez en grupo;
- Aumento de compromisos en áreas “relacionadas” con el comercio internacional como son: propiedad intelectual, inversión, servicios, medio ambiente, compras de gobierno, entre otras.

## **Conclusiones**

Se ha comprobado que ni la liberalización comercial por sí sola, ni el acceso preferencial al mercado estadounidense, resolverán los problemas de desarrollo de los países latinoamericanos y del Caribe. La integración hemisférica debe plantearse con nuevas perspectivas estratégicas que integren de una forma eficaz las iniciativas de apertura comercial y las políticas domésticas que promuevan el desarrollo sostenible en cada país. La inserción comercial debe verse como una herramienta para lograr los objetivos de desarrollo sostenible y no como un fin en sí mismo. El ejemplo de México en su experiencia con el TLCAN demuestra que el aumento de las exportaciones y de la inversión extranjera directa por sí solas no garantizan una disminución en niveles de pobreza, ni un alza en la calidad de vida. Esta experiencia debe servir a todos los países de la región para que encuentren nuevas formas de promover el desarrollo sostenible en sus tres esferas: económica, social y ambiental. Para esto será necesario que cada país defina sus prioridades de negociación conforme a sus necesidades de desarrollo sostenible, y que impulse estas prioridades en la negociación, de tal manera que sean los objetivos y metas del desarrollo sostenible las que dirijan las negociaciones comerciales y que no queden, como ha sucedido en el pasado, como simples consecuencias deseables del resultado de la negociación.

*\*Oficial de Programas de Negociaciones Comerciales y Regionalismo en el Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible (ICTSD).*



# Sin avance rápido en Ronda de Doha

REDACCIÓN\*

**E**l Consejo General de la Organización Mundial de Comercio (OMC) se reuniría los días 11 y 12 de febrero para conformar el nuevo grupo de presidencias de comités para el año que viene. Los representantes de los países Miembros también discutirían la forma de avanzar en las negociaciones de la Ronda de Doha, estancadas desde la conferencia Ministerial de Cancún, en septiembre pasado.

Durante la reunión del Consejo General del 15 de diciembre, varios delegados reiteraron su compromiso de concluir las negociaciones en la fecha acordada; pero eso fue sólo retórica pues sus discursos mostraron las mismas viejas divisiones de siempre.

El Presidente saliente del Consejo General, Carlos Pérez del Castillo, señaló que a pesar de la voluntad de los Miembros de comprometerse en discusiones sustantivas, no había percibido urgencia alguna de avanzar ni de transformar sus discursos políticos en compromisos dentro de las actuales de negociaciones.

La sugerencia del embajador Pérez del Castillo, de que los grupos de negociación de agricultura y de acceso a mercados de productos no agrícolas “deberían seguir avanzando a partir de las consultas desde Cancún, que adoptaron el texto de Derbez como su punto de partida”, generó numerosos comentarios.

En representación del Grupo de países menos desarrollados, Bangladesh dijo que en lo referente a algodón, el texto propuesto por el mexicano Ernesto Derbez requería grandes mejorías, y cambios menores en las partes de agricultura y acceso de productos industriales. Miembros del G20 señalaron que la agricultura era el motivo fundamental de la Ronda, y Sudáfrica los apoyó declarando que una vez que hubiera avances en esta área, lo demás fluiría fácilmente. Estados Unidos y otros países desarrollados respaldaron el texto de Derbez pero destacaron sus preocupaciones por su falta de ambición en cuanto a acceso a mercados de productos industriales. China y otros países en desarrollo afirmaron que sólo esperaban “menos de una completa reciprocidad” de compromisos entre países desarrollados y aquellos en desarrollo.

Asimismo, el Embajador Pérez del Castillo dijo que al reactivar todos los órganos relacionados con los distintos aspectos de la Agenda de Doha se podría dar mayor atención a la perspectiva del desarrollo, refiriéndose a que ni los aspectos sobre implementación ni de trato especial y diferenciado han sido abordados en la OMC desde Cancún. India y Kenya abogaron por la creación de un órgano separado que se ocupe de estos dos asuntos.

## Temas de Singapur

Con respecto a los temas de Singapur, que ahora impulsan Japón y Corea en particular, el presidente del Consejo General indicó que podría alcanzarse consenso en las modalidades de negociación para facilitación del comercio. Pero su sugerencia de que los países Miembros exploren el potencial para modalidades en el tema de transparencia en compras gubernamentales “sin prejuicio de los resultados”, fue más controversial. Pareciera ser que los otros dos temas –inversiones y políticas de competencia– serían eliminados de la agenda, y tal vez de la OMC en general.

En un comunicado (WT/GC/W/522) presentado antes de la reunión del Consejo General, el Grupo de países menos desarrollados y otros 15 países en desarrollo –incluyendo China e India– insistieron en que debido a la prolongada división que existe acerca de los temas de Singapur, los países Miembros deben concentrarse en los temas que competen a la OMC; es decir, agricultura, acceso a mercados de productos no agrícolas, servicios y desarrollo.

La Unión Europea, por su parte, exhortó a los demás Miembros de la OMC a mostrar flexibilidad en esto; sin embargo Corea mantiene su posición en cuanto a que las negociaciones se mantengan en los cuatro temas de Singapur.

## Carta de Zoellick

El único nuevo desarrollo potencial que ha habido desde el 15 de diciembre tiene que ver con una carta enviada por el Representante Comercial de EE.UU., Robert Zoellick, a los demás ministros de comercio ante la OMC.

La acción refleja el aumento de participación por parte de las capitales en las negociaciones, también evidenciado por los cambios en diplomacia y la multiplicación de contactos que mantienen el director general de la OMC, Supachai Panitchpakdi, los líderes del G20, el Representante Comercial de la UE, Pascal Lamy, y el mismo Zoellick.

Mientras muchos Miembros recibieron la carta como un signo de que EE.UU. vuelve a comprometerse con las negociaciones multilaterales, no es seguro que ésta sea suficiente para salir del callejón sin salida. Lo importante es que en esta misiva Zoellick reconoció que para avanzar será necesario aceptar la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas en una fecha definida. Esto confirmaría que EE.UU. está dispuesto a abandonar el compromiso asumido con la UE en agosto del 2003, en su texto conjunto sobre agricultura.

Lo mismo se aplica para otros temas de negociación. Por ejemplo, no sorprendió a nadie que EE.UU. estuviera dispuesta a eliminar los temas de inversión, políticas de competencia y compras de gobierno de la Ronda de Doha.

Pero por otro lado, las insistencias de EE.UU. sobre un número limitado de excepciones de un marco común de obligaciones en apertura de mercados, es completamente inconsistente con su posición previa sobre trato especial y diferenciado. Esto no satisface a aquellos países en desarrollo que aspiraban a una reorientación del sistema multilateral de comercio mediante este trato especial.

EE.UU. también objetó la práctica de la OMC de que los directores del Consejo General se turnen entre países desarrollados y países en desarrollo y sugirió que los Miembros elijan como potenciales candidatos a representantes de países en desarrollo, como Brasil, Chile, Pakistán, Singapur y Sudáfrica.

En cuanto a plazos de tiempo, Zoellick propuso que se llegue a acuerdos en los marcos que se negociarán a mediados del 2004 y que se realice una conferencia ministerial en Hong Kong antes de que termine el año. Pero no especificó cuál podría ser la agenda para dicha reunión.



## Presidencias de Órganos de la OMC - 2004

Consejo General	Emb. Shotaro Oshima (Japón)
Órgano de Solución de Diferencias	Emb. Amina Mohamed (Kenia)
Consejo del Comercio de Mercancía	Emb. Alfredo Chiaradia (Argentina)
Consejo del Comercio de Servicios	Emb. Peter Brno (República Eslovaca)
Consejo de los ADPIC	Sr. Joshua Law (Hong Kong, China)
Comité de Comercio y Medio Ambiente	Emb. Naéla Gabr (Egipto)
Comité de Comercio y Desarrollo	Emb. Trevor Clarke (Barbados)
Comité de Restricciones por Balanza de Pagos	Sr. Giulio Tonini (Italia)
Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos	Emb. Henrik Rée Iversen (Dinamarca)
Comité de Acuerdos Comerciales Regionales	Emb. Ronald Saborío Soto (Costa Rica)
Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología	Emb. Jaynarain Meetoo (Mauricio)
Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas	Emb. Péter Balás (Hungría)

## Presidencias de Órganos establecidos bajo el comité de Negociaciones Comerciales 2004 (Fungirán hasta la VI Conferencia Ministerial)

Grupo de Negociación de Acceso a Mercados	Emb. Stefán Johannesson (Islandia)
Grupo de Negociación de Reglas	Emb. Eduardo Pérez-Motta (México)
Sesión Especial del Consejo de Comercio de Servicios	Emb. Alejandro Jara (Chile)
Sesión Especial del Consejo de los ADPIC	Emb. Manzoor Ahmad (Pakistán)
Sesión Especial del Órgano de Solución de Diferencias	Emb. David Spencer (Australia)
Sesión Especial del Comité de Agricultura	Emb. Tim Groser (Nueva Zelanda)
Sesión Especial del Comité de Comercio y Medio Ambiente	Emb. Toufiq Ali (Bangladesh)
Sesión Especial del Comité de Comercio y Desarrollo	Sr. Faizel Ismail (Sudáfrica)

\*Traducción del artículo "Rhetoric aside, no fast forward for Doha Round", publicado en Bridges, enero 2004.

## Normas comerciales, procesos y estrategias de negociación ¿Cambió algo después de Cancún?

GERRY K. HELLEINER \*

**H**a habido una buena dosis de discusión –tanto en el ámbito oficial como en los medios– acerca de las implicaciones del colapso de 1ª Conferencia Ministerial de Cancún, en septiembre del 2003. Pero la experiencia de Cancún ha cambiado muy poco, o casi nada, las cosas. Las preguntas fundamentales ahora siguen siendo las mismas que precedían a la reunión. Lo mismo se aplica a la Reunión Ministerial del Área de Libre Comercio (ALCA) en Miami. La diplomacia comercial no tiene grandes variantes. Muchas personas coinciden en que sería útil reanudar las discusiones y negociaciones de manera constructiva al interior de la Organización Mundial de Comercio (OMC), aunque no necesariamente se deriven del texto que presentó el Ministro Ernesto Derbez en Cancún. ¿Cómo puede haber alguien que no crea en un fuerte sistema de reglas multilaterales? El sistema que tenemos ahora es muy superior a cualquiera que el mundo haya sido capaz de formar anteriormente. Aquellas afirmaciones que advierten con pánico que el sistema está en peligro de colapsar si la Ronda de Doha no se completa rápidamente,

no tienen mucho mérito. En lugar de presionar por decisiones apresuradas y contra reloj para cumplir con plazos preestablecidos y llegar a acuerdos llenos de parches, ¿No será ya hora de que la OMC y demás instituciones comerciales procedan de forma cuidadosa y bien pensada para traer orden y credibilidad al régimen internacional de comercio, por más tiempo que esto requiera? Puede ser que en el pasado hayan sido apropiadas las rondas de negociación cortas e intensas, cuando eran más apremiantes las necesidades de liberalización y de fijación de normas, y las ganancias de un acuerdo anticipado eran, por consentimiento universal, mucho más elevadas. La "teoría de la bicicleta" – que indicaba que si los negociadores comerciales dejaban de pedalear continuamente el sistema podría colapsar – pudo haber sido correcta en algún momento. Sin embargo, ni la teoría de la bicicleta, ni la ronda de negociaciones intensivas se aplican a los hechos o a las necesidades de la actual situación mundial. ¿Cuál es el apuro? ¿Acaso no es más importante lograr algo correcto? Los plazos y las presiones se tornan insignificantes y uno

hubiera pensado que la creación de la OMC había superado la mentalidad previa del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) acerca de las "rondas". ¿Cuántas organizaciones internacionales basan sus planes en esta moda peculiar?

Hoy, al igual que en el pasado, aquellas personas preocupadas por el futuro del régimen comercial internacional, enfrentan preguntas fundamentales. Llamaré la atención sobre cinco de ellas, empezando por el nivel más alto de generalidad y filosofía, e iré descendiendo hacia puntos más específicos. Éstas serán abarcadas desde el punto de vista de uno que toma el aspecto de "desarrollo" de la llamada "Ronda de Doha para el Desarrollo" muy serio.

### Objetivos

¿Cuál será el objetivo final del sistema internacional de comercio o de las reglas del mercado? ¿Existe en realidad un consenso acerca de a dónde está tratando de ir el sistema? ¿Este consenso podrá ser alcanzado al menos en su nivel más general de principios? Esta no es una mera pregunta académica. En la actualidad existen por lo menos dos visiones fundamen-

tales sobre los propósitos del sistema internacional de reglas para los mercados y, por lo tanto, para la OMC.

La primera busca un régimen predecible y liberal en el que los participantes del mercado pueden interactuar de forma justa y según sus intereses mutuos, promoviendo el interés colectivo. Conforme la globalización continúa su inevitable camino –impulsada por los cambios en las comunicaciones y en la tecnología de transporte– la eficiencia y equidad internacional requieren mayor armonización de las normas nacionales así como lograr una cancha de juego lo más nivelada posible. La “integración profunda” es bienvenida y debe ser racionalizada a través de un sistema común de reglas. La libertad relativa para los actores del mercado es un fin en sí mismo y el motor del desarrollo global. El propósito del sistema de normas es, sobre todo, proveer estabilidad y predicciones para los actores del mercado y reducir el riesgo de las interferencias gubernamentales contraproducentes.

El “éxito” puede medirse por el consecuente grado de expansión del comercio internacional (y la inversión). Los problemas de distribución de los ingresos, como los que pueden surgir de un mercado global libre y verdaderamente integrado, pueden y deben ser abordados vía acuerdos financieros separados.

La segunda visión percibe las reglas del sistema –y al comercio internacional– netamente instrumental para reducir la pobreza y promover el desarrollo económico. La expansión comercial per se no es el objetivo principal; como sí lo son la reducción de la pobreza y el desarrollo económico.

Los países que comenzaron su proceso de desarrollo económico tardíamente requerirán, seguramente, un tratamiento especial, incluyendo “espacios para formulación de políticas” en los cuales puedan construir sus propias propuestas para reducir la pobreza y lograr un desarrollo económico. Para poder lograr algún éxito, los procesos deberán ser impulsados localmente, no sólo por los gobiernos, sino también por un público mucho más vasto. Las normas del norte sobre las políticas de inversión, de comercio y de propiedad intelectual pueden no ser percibidas universalmente como amigables con el desarrollo.

Para citar a Dani Rodrik: “Imaginen un régimen comercial en el cual las reglas del comercio se determinen con miras a maximizar el potencial de desarrollo... En lugar de preguntar ¿Cómo se puede maximizar el acceso a mercados? Los negociadores preguntarían: ¿Cómo hacemos para ayudar a estos países a salir de la pobreza? ... Con esta visión, la OMC ya no

sería un instrumento para la armonización de políticas económicas y prácticas en todos los países, sino que sería una organización que administraría la interfase entre las diferentes prácticas e instituciones nacionales... El régimen comercial tiene que aceptar la diversidad institucional en lugar de buscar su eliminación y... debe aceptar el derecho de los países a “proteger” sus acuerdos institucionales”.

Obviamente, la primera visión liberal aún domina las negociaciones comerciales en la OMC y en otros ámbitos. Como siempre, existe una brecha considerable entre la visión y la realidad; y abunda la hipocresía. Sin embargo, los países en desarrollo pueden utilizar esta hipocresía en su lucha contra el proteccionismo de los países del norte en agricultura y textiles, así como en el incremento escalonado de aranceles según el nivel de procesamiento. Eventualmente –aunque esto aún será en un futuro distante– podrían también aprovecharla para apoyar el incremento de los flujos de empleo o, como lo llaman los diplomáticos comerciales, “el movimiento natural de personas”. La “profundización de las normas”, si esto es realmente factible, podría generar beneficios inmediatos para países en desarrollo. Pero por el otro lado, amenaza su capacidad futura de utilizar algunos instrumentos de política que otros han usado en su búsqueda por un mayor desarrollo, no considera de forma especial las necesidades particulares de los países en desarrollo.

Por otra parte, el apoyo a la segunda visión ha ido aumentando; y el potencial de los países desarrollados de influir en la OMC (el cual es mucho mayor que en el Banco Mundial o en el Fondo Monetario Internacional) ofrece un terreno optimista.

De cualquier manera, aún hay pocas señales de que los países industrializados apoyen esta nueva visión de los objetivos del sistema internacional de comercio. Algunos rumores en Estados Unidos y en Europa sugieren que si crece la influencia de los países en desarrollo en la OMC, los primeros podrían abandonarla. Pero por lo menos el lenguaje de la Agenda de Desarrollo de Doha, las declaraciones dadas en la reunión del ALCA y el Acuerdo de Cotonou parecen apuntar hacia esta segunda visión.

Hay hechos que sugieren cierto cambio, como el fortalecimiento del voto formal de los países en desarrollo dentro de la OMC, el nacimiento del G20, recientes “éxitos” sobre las patentes farmacéuticas y las perspectivas de progreso en la disputa del algodón. E inclusive, el FMI que por años proclamó que no era una institución de desarrollo, ahora siente la necesidad de resaltar su rol en la reducción de la pobreza,

por lo menos en un nivel retórico.

¿Debe haber ahora un impulso serio hacia un sistema de comercio internacional más consciente del desarrollo y menos orientado hacia la armonización de reglas? ¿Debe haber ahora una reorientación de la OMC y de la iniciativa del ALCA, como lo ha sugerido el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas y otras entidades? ¿Cómo sería dicho sistema? ¿En lugar de simples tarifas y “asistencia técnica” en medio de un sistema rígido, acaso se podría imaginar un sistema de reglas más flexibles en el cual el énfasis esté en el desarrollo, el monitoreo, la evaluación y el aprendizaje? ¿O es que todo esto son aún burbujas en el aire, que podrían engendrar (o generar) acusaciones de parte de Estados Unidos sobre posiciones ideológicas radicales si son promovidas muy intensamente por los países en desarrollo, y con ello, el abandono de todos los foros en donde dichas demandas son hechas?

## Cobertura

¿Qué tanto alcance deben tener las normas que se incluyen en los tratados comerciales?

Bajo el GATT, las negociaciones comerciales pocas veces se inmiscuían en los temas de políticas nacionales. La lógica de una integración profunda y de la armonización está presente en la inclusión de políticas nacionales – aun aquellas políticas que no tienen una relación evidente con el comercio – dentro de los acuerdos comerciales.

Por supuesto que también existe una larga historia de relación entre el comercio y demás acuerdos internacionales y el financiamiento, tanto gubernamental como privado. En la actualidad el financiamiento que ofrece el FMI, el BM y otros donantes puede inducir más efectivamente hacia la liberalización comercial, el endurecimiento de las leyes de propiedad intelectual y los incentivos para la inversión extranjera, que cualquier regla o acuerdo negociado en la OMC.

¿Pueden o deben separarse las negociaciones comerciales de los otros elementos de la diplomacia? ¿O será que este lujo es limitado únicamente a los profesores de economía internacional?

¿Es acaso demasiado tarde para que las negociaciones comerciales vuelvan a enfocarse en los intercambios transfronterizos; es decir, en el comercio en su definición más sencilla? Muchas personas admiten ahora que fue un error incluir las medidas de propiedad intelectual en la OMC. También continúa habiendo una profunda divergencia sobre la inclusión de los temas de Singapur en la Ronda de Doha, particularmente lo que tiene

que ver con compras gubernamentales, competitividad e inversión –hay mayor consenso en el tema de facilitación de comercio-. Hay otros aspectos que también se encuentran frecuentemente en la agenda de negociación, como estándares laborales y migración, el tema ambiental, conversión de capitales y tasas de intercambio “realistas”. Pero, ¿deberían figurar éstos en la agenda comercial? Para ellos existen otros acuerdos internacionales e instituciones.

¿Cuál es entonces el tamaño óptimo que deben tener estos paquetes de negociación? ¿Qué tan amplios deben ser los acuerdos de “acuerdo único” (“single undertaking”)?

Estas preguntas son muy amplias y, obviamente, no pueden haber respuestas universales pues los intereses individuales de cada país difieren. En el presente y haciendo un cálculo después del colapso de Cancún, la única forma de avanzar los “acuerdo únicos” dentro de la OMC, sería simplificando de forma significativa la agenda (que en su mayor parte, aun es definida por los países del norte) y dándole prioridad a los temas de acceso a mercados en los que existe consenso o pueden ser acordados pronto.

La negociación de acuerdos plurilaterales – que cuentan con una participación muy inferior a la membresía de la OMC – en temas de inversión, competitividad, compras gubernamentales y algunos servicios pueden complementar el proceso de Doha. Otros acuerdos más ambiciosos, podrían tener futuro en el contexto del ALCA, del régimen de Cotonou u otros tratados regionales y bilaterales, aunque sin duda el debate continuará.

### **Para abordar los temas políticos**

¿En qué circunstancias es que debe promoverse la eliminación de las preocupaciones políticas, por más difícil o lenta que esta sea? ¿Y con qué horizonte de tiempo deben hacerse dichos cálculos? (esto sin olvidar que las consideraciones políticas de los países pequeños y débiles tienen poca importancia en las negociaciones internacionales).

En las circunstancias actuales las políticas agrícolas de Estados Unidos y Europa son obviamente frontales. ¿Tiene sentido que el G20 espere cambios significativos pero que no están cerca? O es que este grupo debería aceptar que sus principales demandas en el campo agrícola no serán concedidas debido a los apremios políticos de los países del norte, y deben aceptar lo poco que les den y seguir adelante con otros temas de negociación?

Lo mismo sucede por supuesto con las políticas antidumping y de medidas compensato-

rias de EE.UU. La experiencia canadiense de negociaciones con EE.UU. durante muchos años sugiere que estos temas son inamovibles.

¿Pero cómo saberlo? A largo plazo, todo puede cambiar. Un ejemplo de esto es el lobby de las farmacéuticas en EE.UU., que jugó un papel importante en la introducción de los Acuerdos de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) en la (OMC). El lobby continúa y aún tiene poder, pero no previno la erosión significativa de los acuerdos de patentes en los países en desarrollo durante el último año.

De forma similar, el lobby relacionado con los servicios financieros y su impulso de la conversión universal de flujo de capital, ha perdido bastante terreno en años recientes, tanto que ha dejado de ser prioridad en las negociaciones de servicios en la OMC.

¿Podría un nuevo Gobierno estadounidense, del 2005 en adelante, o del 2009 en adelante, adoptar una actitud más “suave” en lo que es comercio y otras negociaciones en la OMC con los países en desarrollo? En caso afirmativo, tendría sentido continuar frenando el proceso por parte de los países en desarrollo. (Debido al año electoral en EE.UU., las negociaciones comerciales internacionales serán frenadas de todas maneras).

### **Potencial para mejoras colectivas**

En un nivel más práctico, ¿Aún es posible imaginar acuerdos cuyos beneficios sean percibidos por todos los países? ¿Se pueden construir acuerdos positivos entre países con intereses que compiten en exportación e importación?

Tradicionalmente, en el contexto del GATT y de la OMC, todo esto se ha visto sobretodo en términos mercantilistas. Sin embargo, los analistas de comercio reconocen que la liberalización doméstica de importaciones puede beneficiar (aunque no siempre sea así) al país que cede. Según ellos, los tomadores de decisiones económicas, que enfrentan presiones políticas nacionales, recibirán con agrado las consecuencias económicas de sus propias concesiones. Muchos van más allá y dicen que los principales beneficios de la Ronda Uruguay y de Doha, para los países en desarrollo vendrán de su propia liberalización de comercio. Pero los destacados analistas comerciales también reconocen que debe analizarse seriamente los costos de implementar la liberalización de importaciones, para aquellos países potencialmente “perde-

dores”. Los mejores analistas saben que el tipo de cambio es mucho más determinante para el desempeño comercial de lo que son los aranceles y demás barreras comerciales.

Debe ser posible identificar algunos pasos concretos para restaurar la confianza en el proceso de negociación de la OMC. Por ejemplo, plazos con fechas específicas para la reducción de los subsidios domésticos y a la exportación, y barreras arancelarias agrícolas en los países desarrollados; reformas específicas en el sector del algodón; y eliminación de la agenda de todos los temas de Singapur, excepto el de facilitación del comercio. Es casi seguro que todo esto permitiría reanudar las pláticas sobre acceso a mercados con los países en desarrollo.

### **Alianzas sostenibles**

¿Dónde puede encontrar cada país un aliado apropiado y útil para las negociaciones? ¿Bajo qué principios u objetivos comunes pueden formarse alianzas estables? ¿Las alianzas deben construirse con base en temas o según la arena de negociación? ¿En qué plataforma de negociación puede ser más efectivo y maximizarse el poder de las coaliciones entre países? Si hay algo nuevo después de Cancún tiene que ver con esto. Ahora los roles futuros, la estrategia y las tácticas del G20, de los países del ACP (África, el Caribe y el Pacífico) y de los grupos menos desarrollados (y las dificultades para mantenerse unidos) merecen -y sin duda recibirán- análisis intensivos y atención diplomática.

Ahora, ¿Cuáles son los pros y contras de los acuerdos bilaterales, particularmente de aquellos con EE.UU.?

Si estas prácticas continúan, es importante entender sus costos potenciales a largo plazo, así como sus beneficios a corto plazo.

Un punto final de reflexión es si aún existe la posibilidad de explotar acuerdos regionales, en los que se pueda llegar a pactos sin presiones de actores externos que protegen sus propios intereses.

*\* Gerry K. Helleiner es profesor emérito de Economía y distinguido investigador del Munk Centre for International Studies, en la Universidad de Toronto. Estas notas fueron parte de una presentación en la quinta reunión plenaria de la Latin American Trade Network (LATN, en Ciudad de México, el 13 de Noviembre del 2003). Traducción del artículo “Trade rules, processes and negotiating strategies: Has Cancun changed anything?” publicado en Bridges, Noviembre, 2003*

# Expiración de la Cláusula de Paz y los países de América Latina y el Caribe

JAIME GRANADOS \*

Someter el comercio agrícola a reglas comerciales multilaterales implicó todo un desafío para los países durante la Ronda Uruguay. Luego de tantos de años de “indisciplina”, fue particularmente difícil para las negociaciones multilaterales imponer algún tipo de orden legal en el maremagnum de barreras arancelarias y no arancelarias y de subsidios a la producción y a la exportación que aún hoy plagan a la agricultura. Sin embargo, luego de ocho años de discusión (1986-1994) se logró el Acuerdo sobre la Agricultura (AA), que inició un proceso mundial de reforma. El proceso ha estado compuesto por tres pilares fundamentales.

Primero, la racionalización y reducción de aranceles. Se hizo una conversión de las barreras no arancelarias a medidas arancelarias (la arancelización) y se adquirieron compromisos de reducción arancelaria parcial progresiva.

Segundo, el disciplinamiento de las medidas de ayuda interna (subsidios a la producción). Se realizó una clasificación y regulación de tres tipos de medidas: las medidas de caja verde o permitidas por supuestamente tener un impacto mínimo sobre la producción y el comercio; las medidas de caja ámbar sujetas a compromisos de reducción parcial progresiva por implicar distorsiones sobre la producción y el comercio; y las medidas de caja azul o esquemas de pagos directos para limitar la producción que, cuando cumplen con ciertas condiciones y limitaciones, no están sujetos a compromisos de reducción.

Y tercero, la regulación de los subsidios a la exportación. Se prohibió la introducción de nuevos subsidios a la exportación, y se controlaron los subsidios a la exportación existentes mediante la adopción de techos cuantitativos,

pero también sujetos a compromisos de reducción parcial progresiva.

Una de las condiciones negociadas como parte de los acuerdos de Blair House entre la Unión Europea y los Estados Unidos que permitieron concluir las negociaciones sobre agricultura al final de la Ronda Uruguay fue la adopción de una “Cláusula de Paz” (CP). Es decir, un compromiso que -a grosso modo- limita la posibilidad de un país de comenzar acciones legales en la Organización Mundial de Comercio (OMC) contra otro país por el uso de subsidios agrícolas, y que también limita, en algunos casos, la posibilidad de iniciar un procedimiento interno de imposición de derechos compensatorios contra dichos subsidios. El AA establece que este período de paz se extendería por nueve años a partir de 1995; es decir, expira en el año 2004. Este acuerdo fue impulsado por la Unión Europea para escudar algunos de los subsidios que planeaba establecer en aquella época como parte de las reformas de su Política Agraria Común.

## Carta de negociación

Hoy por hoy, la expiración de la CP cumple un rol importante en el contexto de las negociaciones comerciales multilaterales en la OMC; en particular, en la Agenda de Desarrollo de Doha. Al expirar el escudo de protección legal que implica la CP, muchos países desarrollados y en desarrollo que tienen un fuerte interés exportador de productos agrícolas y que no subsidian ni la producción ni la exportación de los mismos ven aquí la posibilidad de imponer presión a los países que sí subsidian, esencialmente los Estados Unidos y la Unión Europea. Hasta ahora -y por casi una década- la CP ha otorgado inmunidad legal a una de las prácticas más perniciosas del comercio internacional de

productos agrícolas. La expiración de la CP es visualizada como una carta de negociación para extraer concesiones agrícolas en materia de eliminación o reducción de los subsidios a la exportación y las medidas de apoyo interno de esos países en el complejo contexto de las negociaciones de la Agenda de Desarrollo de Doha.

En términos muy generales, los países normalmente han contado con dos canales legales para combatir los subsidios: la imposición doméstica de derechos compensatorios y el inicio de un procedimiento en la OMC. Cada canal tiene diferentes causales y consecuencias. Se ha de indicar que algunos de los planteamientos que se resumen adelante pueden resultar controversiales y que en última instancia corresponde al Órgano de Solución de Controversias determinar la viabilidad de algunas de estas acciones, sobre todo con relación al segundo canal.

## Imposición de derechos compensatorios

En lo que se refiere al primer canal -la imposición de derechos compensatorios- los países siempre han podido (con o sin CP) iniciar un proceso doméstico para imponer dichos derechos contra subsidios a la exportación que no respeten los techos máximos acordados en el AA y que dañan de forma importante una rama de la producción nacional (Art.13.c.i del AA). Los subsidios a las exportaciones que sí respeten los techos máximos permitidos por el AA tampoco han estado fuertemente escudados por la CP ya que el mismo Art.13.c.i del AA simplemente llama a la “debida moderación” en la imposición de las medidas. Ese lenguaje es legalmente muy vago y no establece en forma clara una obligación en un sentido o en



otro.

En cuanto a las medidas de apoyo interno de Caja Ámbar o Azul, están sujetas a un lenguaje idéntico de “debida moderación” durante la vigencia de la CP (Art.13.b.i), por lo que sí fueron susceptibles a la imposición de derechos compensatorios durante ese período y lo continuarán estando luego de expirar la CP. Las medidas de Caja Verde estuvieron escudadas durante el período de paz, pero no lo estarán una vez que expire. La CP no fue diseñada para tener un efecto disuasivo importante en materia de imposición doméstica de derechos compensatorios, salvo en el caso de medidas de Caja Verde.

## Acciones en la OMC

La CP fue acordada con miras a bloquear el segundo canal; es decir, escudar subsidios agrícolas contra acciones legales en el marco de la OMC, las cuales son aprobadas en última instancia por el Órgano de Solución de Controversias de ese organismo. Con relación a los subsidios a la exportación, la CP implicó que los subsidios conferidos dentro de los compromisos acordados en la Ronda Uruguay estén escudados de acciones multilaterales (Art.13.c.ii del AA) durante el período de vigencia de la misma, y probablemente seguirán estándolo luego de su expiración. Aquellos subsidios a la exportación que violaran los techos permitidos, obviamente estarían sujetos a acciones legales, fundamentalmente a la Parte II del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC), antes y después de la expiración de la CP. Todas las medidas de apoyo interno estaban exentas de acciones legales durante la vigencia de la CP, con excepción de las medidas de caja ámbar cuyos montos superen los montos de ayuda otorgada a un producto específico en el año de 1992. Al expirar la CP, todas estas medidas podrían accionarse vía la Parte III del ASMC.

## Polémicas alrededor de la cláusula

A pesar de la simplificación de las anteriores explicaciones, la complejidad legal del tema es más que notable. Es más, en ciertas circunstan-

cias puede resultar difícil determinar con certeza cuáles son las puertas que se abren para efectos de iniciar las acciones legales. Tal es el caso de las acciones ante la OMC contra subsidios a la exportación que están dentro de los compromisos aceptados en la Ronda Uruguay. Incluso hay desacuerdos anteriores. Hay polémicas tan básicas como la que se refiere a la fecha real de vencimiento de la CP. Hay quienes argumentan que es el 1º de enero del 2004, interpretando el Art.1.f del AA, que estipula que la CP vence al cumplirse el período de nueve años iniciado en 1995. Esta parece ser la interpretación más común. Sin embargo, Estados Unidos y la Unión Europea han interpretado que la CP expira en julio del 2004 para ciertos productos; es decir, nueve años después de haberse notificado los subsidios a la OMC (Ver Bridges, Año 7, No. 7).

Actualmente se ventila ante la OMC el caso de las Subvenciones al Algodón Americano (Upland), que inició Brasil contra EE.UU. en febrero del 2003. Dada la complejidad del caso, no se espera una primera decisión del panel arbitral hasta mayo del 2004, lo cual pone de manifiesto que el tema no es de trato expedito, ni siquiera para especialistas. Quizás este panel aclare algunos de los temas imprecisos, no sólo en materia de la CP sino de subsidios agrícolas en general<sup>1</sup>.

Es probable que las mayores posibilidades de éxito para combatir los subsidios agrícolas al expirar la CP se presenten invocando causales de perjuicio graves a los intereses de otro país. Por ejemplo, si un país desplaza u obstaculiza las importaciones de otro en el mercado del país que subvenciona o en un tercer país. O si un país deprime o contiene los precios del producto subvencionado, al compararlos con los precios de ese producto provenientes de otro país en ese mercado.<sup>2</sup>

Típicamente, en una acción de esta naturaleza ante la OMC se requeriría demostrar la existencia efectiva de un subsidio, así como una relación de causalidad entre el subsidio conferido por el país demandado y el perjuicio grave en el país demandante. Lo anterior no es un proceso sencillo en vista de que, como es frecuente en los flujos comerciales, pueden sobrevenir simultáneamente muchos factores

que influyan en los precios y volúmenes de comercio que tengan un peso causal específico, que compita con los subsidios en generar el desplazamiento u obstaculización de las importaciones, o la contención o reducción de los precios. Surge aquí el tradicional problema en el sistema multilateral de comercio relacionado con las reglas definidas en términos de efectos de mercado (market effects). Cabe citar aquí a Robert Hudec, quien dice al respecto que “el problema con tales reglas es que casi nunca hay una manera de demostrar que un flujo de comercio específico haya sido causado por una medida gubernamental en particular, o que el flujo hubiera acaecido en forma diferente en ausencia de dicha medida”.<sup>3</sup>

El análisis cuantitativo a través de regresiones y modelos de equilibrio parcial ha sido una herramienta frecuente en los procedimientos de solución de diferencias, en casos como estos o similares. Sirve para cerrar considerablemente ese margen de incertidumbre al demostrar la causalidad (y no simple correlación). En general, se recomienda echar mano de estas herramientas en aquellos casos que impliquen causalidad en materia de subsidios.<sup>4</sup>

## Comentarios finales

Con el bagaje anterior, entonces, cabe hacer algunos comentarios finales con relación a los escenarios que se abren para los países en desarrollo, particularmente en América Latina y el Caribe, al expirar la cláusula de paz. Estas observaciones aplicarían, por supuesto, para aquellos países que no son importadores netos de alimentos, ya que estos países tradicionalmente han adoptado una actitud complaciente frente a los subsidios internacionales a los productos agrícolas. El argumento radica en observar que no está claro que todos estos países puedan efectivamente utilizar por sí solos la expiración de la CP como una herramienta de negociación creíble en el contexto de la Agenda de Desarrollo de Doha. Las razones se pueden dividir en dos grandes vertientes: institucionales y políticas.

Las institucionales tienen que ver con que hay limitaciones en la capacidad institucional de muchos países de América Latina y el Caribe para manejar una acción legal ante la OMC

contra países desarrollados que subsidian. En primer lugar, porque la capacidad de identificar la existencia real de un subsidio en esos países es limitada. Las políticas de apoyo agrícola se implementan a través de programas complejos que resultan difíciles de descifrar con absoluta precisión. Aquí ya hay una especie de barrera natural o cláusula de paz implícita. En segundo lugar, si se logra identificar con precisión el elemento de subsidio de una determinada medida, con mucha frecuencia es difícil determinar la accionabilidad multilateral de esa medida y sólo mediante un análisis legal sofisticado se podría establecer con un cierto nivel de certeza la viabilidad real de la acción. Este es otro obstáculo en el camino que recién empieza a superarse mediante los ejercicios de construcción de capacidad comercial en el mundo en desarrollo y el establecimiento de centros de apoyo en derecho comercial multilateral. En tercer lugar, la experiencia en materia de construcción de capacidad comercial en el Banco Interamericano de Desarrollo nos ha demostrado que los países tienen muy limitadas capacidades para efectuar el análisis cuantitativo que se requiere para poder demostrar causalidad en casos como estos.

En cuanto a las razones políticas, en primer lugar hay países que podrían considerar que el litigio es incompatible con un ambiente de negociaciones como el que se busca rescatar actualmente en el marco de la Agenda de Desarrollo de Doha. En segundo lugar, pueden haber ciertos países pequeños que abriguen el temor a represalias de variada naturaleza. Esta es sin lugar a dudas una apreciación intuitiva. Es difícil establecer a ciencia cierta si han habido casos como éstos, sobre todo cuando hay evidencia de que con más frecuencia los países en desarrollo -incluyendo países muy pequeños- utilizan los mecanismos de solución de controversias de la OMC. Sin embargo, este puede ser un elemento de peso en la matriz de consideraciones de muchos países pequeños, que ponderen la posibilidad de establecer acciones legales ante la OMC contra países grandes que tienen a su disposición importantes herramientas disuasivas.

Consecuentemente, existe un escenario más plausible para países de América Latina y el Caribe afectados por las distorsiones al comer-

cio internacional de productos agrícolas. Este es que, con excepción de algunos muy pocos países tales como Brasil y quizás Argentina y México, la mayoría tienen una capacidad institucional limitada y probablemente no podrán utilizar la expiración de la CP como herramienta para amenazar creíblemente a Estados Unidos o a la Unión Europea para presionarlos a determinados resultados en la mesa multilateral. Es probable que los que participen como parte interesada en las acciones legales ante la OMC sean países desarrollados o en desarrollo con mayor capacidad institucional (fundamentalmente del Grupo Cairns) y hay muchas razones para abogar porque lo hagan. Este breve análisis subraya entonces la necesidad de mantener una política permanente de coaliciones estratégicas en el marco de la OMC, que permita forjar una masa crítica capaz de movilizar una eliminación o reducción sustancial de los subsidios agrícolas. También es necesario acelerar y dar más contenido a los programas de construcción de capacidad comercial en los países de América Latina y el Caribe, si es que se quiere que participen de los beneficios del sistema multilateral de comercio.

*\*Especialista en Derecho Comercial Internacional y Negociaciones. Consultor del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington D.C., donde coordina el apoyo técnico que el Banco da al proceso de negociación del ALCA.*

1. Un elemento adicional de complejidad legal está dado por las dificultades que se presentan al interpretar la relación jurídica entre el AA y el ASMC. Las consecuencias jurídicas de interpretar esta relación como excluyente (AA es *lex specialis* en relación al ASMC) o como acumulativa (AA y ASMC coexisten, salvo en lo que se contradigan) hacen que el vencimiento de la CP tenga consecuencias distintas en algunos casos. Ver las opiniones de Chambovey, Didier, *How the Expiry of the Peace Clause (Art.13 of the WTO Agreement on Agriculture) Might Alter*

*Disciplines on Agricultural Subsidies in the WTO Framework, Journal of World Trade, No.36, vol.2, 305-352, 2002.*

2. Estas causales corresponden a la integración de las disposiciones del Art.5.c del ASMC con las disposiciones del Art.6.3 a,b y c y Art.6.4. Para un desarrollo de esta tesis ver Steinberg, Richard y Timothy Jossling, *When the Peace Ends: The Vulnerability of EC and US Agricultural Subsidies to WTO Legal Challenge, Journal of International Economic Law, Vol.6 No.2, Junio de 2003, p.385*

3. Hudec, Robert, *Does the Agreement on Agriculture Work? Agricultural Disputes After the Uruguay Round. International Agriculture Trade Research Consortium, documento de trabajo No.98-2, abril de 1998.*

4. Ver Steinberg y Jossling, *op. cit.* Nota 3, y Magnus, John, *The Evils of the Long Peace: Legal Consequences of WTO "Peace Clause" Expiry and Practical Issues for New Litigation Over Farm Subsidies. Presentación ante el Global Business Dialogue, Washington DC, 4 de diciembre de 2003.*

## G-20

## Escenario positivo en negociaciones agrícolas

ALFREDO CHIARADIA \*

Cinco meses después de la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Cancún, el polvo parece haberse asentado lo suficiente como para considerar una manera de avanzar en las negociaciones multilaterales en agricultura.

Como Argentina jugó un rol activo en la constitución del G-20, me gustaría comenzar con dos observaciones preliminares antes de pasar a los temas verdaderamente importantes; por ejemplo, el estado de las negociaciones en agricultura y las posibilidades de revivir las pláticas en medio del difícil contexto de este año.

En primer lugar, después de que al principio hubo un cierto rechazo y negación, la mayoría de los actores reconocen ahora que el G-20 no es un fenómeno pasajero que puede barrerse rápidamente y hacerse a un lado. En lugar de eso pareciera haber surgido un consenso de que el G-20 es un factor positivo en las negociaciones en agricultura, y los intereses heterogéneos de varios países en desarrollo se han consolidado en una posición común. Esto podría simplificar la situación compleja que se enfrenta.

La segunda observación es que ya no se atribuye sistemáticamente al G-20 la falta de resultados visibles en Cancún. Quienes estuvieron presentes en Cancún saben que la agricultura se discutió con profundidad en la Ministerial y el G-20 estuvo fuertemente comprometido en dicha discusión. Si no se progresó en ese momento, deben buscarse las causas en algún otro lugar (Bridges Year 8, No.1, page 4).

### Estado de las negociaciones en agricultura

Después de cierto período de reflexión post-Cancún, los Miembros de la OMC accedieron a reunirse en diciembre del 2003 para reiniciar el proceso de negociación tan pronto se designaran los directores de los órganos de negociación, este año.

Con relación a agricultura, se acordó que el objetivo inmediato del proceso para el 2004 sería continuar trabajando en el texto marco, como pieza base para posteriormente alcanzar acuerdos más detallados en puntos específicos, lo cual será necesario para concluir las negociaciones.

Argentina y varios otros Miembros de la OMC aceptaron seguir trabajando en este documento marco, a pesar de las reservas sobre la conveniencia de seguir buscando un acuerdo intermedio. Esto siempre y cuando no se erosione el Mandato de Doha, y que facilite la conclusión de las negociaciones para el 1° de enero del 2005.

Estas condiciones tienen implicaciones cruciales.

Con respecto a la primera hay que recordar las circunstancias en que se definió el Mandato de Doha y de lo imperativo que fue en ese momento alcanzar un consenso en el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones multilaterales de comercio.

No obstante, una vez que se secó la tinta con que se firmó dicho acuerdo, ya no había urgencia en darle seguimiento. Casi dos años después, algunos piensan que el interés de Estados Unidos y de Europa en un acuerdo marco<sup>1</sup>, de alguna forma redefine los términos de lo que los Miembros de la OMC acordaron en noviembre del 2001.

En cuanto a terminar las negociaciones en la fecha acordada, el tiempo es esencial cuando el status quo opera en favor de aquellos que generan las distorsiones en el comercio agrícola, especialmente después de la interrupción de facto del proceso de reforma iniciado que se acordó en la Ronda Uruguay.

Pero volviendo al presente, el proceso de negociación se mantiene igual desde el 15 de diciembre. El reloj se ha detenido y aunque han aflorado algunos signos bien intencionados –tales como la carta reciente de Robert Zoellick a los Ministros ante la OMC, llamando a que no se desperdicie el 2004, y las reacciones positivas al mensaje– no han

emergido elementos concretos que indiquen cambios en las posiciones sobre temas sustantivos.

### Un escenario hipotético

La magnitud de los resultados de las negociaciones agrícolas en el sistema mundial de comercio no tiene paralelo: Ningún otro tema tiene tantas implicaciones en lo que es la pobreza, el combate al hambre, el desarrollo y en mantener un crecimiento del comercio mundial. Es tal el impacto de estos hechos en la opinión pública y están tan claros los términos del compromiso hacia una reforma fundamental en agricultura, que casi ningún Miembro puede negarse abiertamente a comprometerse en el proceso.

Pero una cosa es la retórica bien intencionada y otra es dar pasos concretos en arrancar el proceso. Hay fuerzas poderosas dedicadas a bloquear cualquier progreso, durante todo el tiempo que puedan. Los grandes terratenientes y políticos de algunos países desarrollados podrían ser los principales culpables pero ciertamente no los únicos. No es casualidad que durante 50 años no se haya podido eliminar el virtual “apartheid” agrícola del sistema mundial de comercio.

De ahí por qué debe encontrarse una fórmula para romper el impasse, sobre todo porque probablemente en el contexto actual de complejidad de las negociaciones agrícolas se requiere un cambio en la forma de abordarlas.

Primero, debería remarcarse que si bien el “single undertaking” (acuerdo del todo único) es mandatorio, sólo es necesario para concluir las negociaciones.

Segundo, y más relevante, los negociadores deberían considerar si en el contexto actual la construcción de un paquete final requeriría asumir una secuencia de compromisos, en lugar del usual intercambio de concesiones simultáneas.

En un nuevo contexto de una distribución más balanceada del poder de negociación,

esto implica que la única forma de abordar los intercambios de concesiones en acceso a mercados es después de que se asegure que se desmantelarán los injustos subsidios a la exportación y que se reducirán sustancialmente los apoyos domésticos.

Uno puede considerar un escenario un tanto simplista en el que la decisión autónoma de un Miembro tiene un efecto positivo en posiciones previas atrincheradas, y crea una atmósfera de buenas intenciones y compromiso por parte de los otros. Tal decisión –que sólo podría esperarse de un socio comercial grande– generaría una reacción en cadena en las negociaciones agrícolas, y como consecuencia, permitiría avanzar en otras áreas de la Ronda.

Examinemos un ejemplo de una cadena de eventos hipotética (por supuesto que son posibles otras combinaciones).

- La Unión Europea anuncia que está lista para fijar una fecha límite para eliminar todos sus subsidios a la exportación. El compromiso estaría obviamente condicionado al paquete final de la negociación (el “single undertaking”) pero sin hacer referencia a ninguna necesidad de recibir listas de pro-

ductos de interés para los países en desarrollo.

- Como parte del acuerdo entre la UE y EE.UU. sobre el paralelismo en la eliminación de ayudas a la exportación, EE.UU. aceptaría regulaciones y fechas de eliminación para los créditos a la exportación, garantías y seguros.

- A cambio de este trato paralelo para otras formas de subsidios a la exportación, los otros Miembros de la OMC podrían aceptar la eliminación de ciertos instrumentos de subsidios, a menos que estos hayan sido eliminados antes bajo el artículo 10.1 del Acuerdo sobre Agricultura.

- En vista de lo señalado y del compromiso previo de la UE de reducir sus ayudas domésticas al menos en un 60%; EE.UU. podría anunciar que está listo para reducir sustancialmente sus ayudas domésticas de acuerdo con el Mandato de Doha (probablemente sujeto a una futura armonización con la UE).

- Una vez que estos pasos han construido un campo de juego más apto para el comercio agrícola, todos los Miembros de la OMC podrían comprometerse en negociaciones para efectivamente mejorar el acceso a mer-

cados como señala el Mandato de Doha. Aquí, de igual forma, no se acordará nada hasta que se haya acordado todo.

Observando las circunstancias actuales, el punto número cuatro es probablemente uno de los más difíciles de concebir, pero es crucial si se pudiera empezar a abordar las enormes complejidades del punto número cinco.

Lo anterior es obviamente un mero ejercicio hipotético. En las negociaciones de la vida real tendrían que incluirse muchos más detalles. Pero hasta los viajes más largos empiezan con un primer paso.

*\* Traducción del artículo “A Scenario for Progress in WTO Agriculture Negotiations”, de Alfredo Chiaradia, Embajador de Argentina ante la OMC y otras organizaciones internacionales en Ginebra, Suiza.*

*1.El Texto conjunto sobre un marco para la negociación agrícola, emitido el 13 de agosto del 2003.*

## OMPI Abren la puerta a soluciones normativas sobre Propiedad Intelectual

DAVID VIVAS-EUGUI\*

El Comité Intergubernamental (CIG) de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Recursos Genéticos, Conocimiento Tradicional y Folclore renovó recientemente su mandato para continuar sus trabajos. Este mandato amplía la gama de posibles resultados que se pueden lograr a nivel internacional, con respecto a la relación entre los recursos genéticos, la propiedad intelectual y la protección del conocimiento tradicional en el seno del CIG. Asimismo, el nuevo mandato establece un importante reto para definir los principios normativos mínimos y de una posible protección de naturaleza defensiva y/o positiva para el conocimiento tradicional. De este ejercicio podrían derivarse oportu-

nidades y riesgos para los países en desarrollo y los pueblos indígenas, a medida que las “discusiones” avancen

### Las discusiones en el CIG de la OMPI

El CIG es un comité de naturaleza, ad hoc creado por los Miembros de la OMPI como resultado de la imposibilidad política de discutir y promover temas relacionados con los recursos genéticos y la protección del conocimiento tradicional en las negociaciones del Tratado de Derecho de Patentes de la OMPI en el 2000. El mandato inicial del CIG era discutir temas relacionados con el acceso a los recursos genéticos y la distribución equitativa de los beneficios, la

protección del conocimiento tradicional, y la protección de las expresiones del folclore. El CIG ha representado una importante oportunidad para que los países en desarrollo expongan y discutan sus preocupaciones sobre la apropiación ilegal de los recursos genéticos, así como la falta de protección efectiva del conocimiento tradicional y del folclore.

Desde el 2000 se han realizado cinco sesiones del CIG. Durante este período se han alcanzado algunos logros positivos pero limitados, entre los cuales tenemos:

-Preparación de extensa documentación, estudios técnicos, casos e identificación de opciones de política y protección relacionados con los recursos genéticos, el



conocimiento tradicional y el folclore.

-Implementación de algunas medidas defensivas para la protección del conocimiento tradicional. Estas incluyen la incorporación de material sobre conocimiento tradicional en la documentación mínima para el examen del estado del arte en el Tratado de Cooperación de Patentes (TCP) y la revisión del Acuerdo de Estrasburgo sobre Clasificación de Patentes para incluir nuevas categorías de clasificación ligadas al conocimiento tradicional.

-Apertura del CIG de la OMPI a actores distintos de los corporativos, tales como organizaciones de la sociedad civil y de los pueblos indígenas.

-El debate sobre los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales en el CIG ha traído como consecuencia la búsqueda de fórmulas para la transferencia e incorporación de los principios y objetivos de la Convención sobre Diversidad Biológica (CDB) en algunas negociaciones de la OMPI, tales como las negociaciones del borrador del Tratado de Derecho Sustantivo de Patentes (TDSP) y la reforma del Tratado de Cooperación de Patentes (TCP).

## La renovación del mandato: ¿Aspiraciones frustradas?

En julio del 2003 el CIG trató, infructuosamente, de negociar un nuevo mandato. No fue hasta septiembre del 2003, cuando se reunió la Asamblea General de la OMPI, que se redujeron las amplias diferencias políticas en torno al tema y se acordó un nuevo mandato. Durante las discusiones previas a la aprobación de éste existían tres posiciones básicas por parte de los Miembros de la OMPI. La posición general de los países industrializados era la de continuar las discusiones en el CIG por dos años más utilizando el mandato existente. El Grupo Africano y Asiático consideraba que ya era hora de que el CIG trabajase en pro de un marco normativo internacional efectivo y vinculante para la protección del conocimiento tradicional. En el grupo Latinoamericano y del Caribe hubo diferencias en torno a la opción de un mandato para un acuerdo internacional vinculante y un mandato que buscara la aprobación de guías y recomendaciones de naturaleza no vinculante. Esta última posición se basaba en la percepción de que la OMC es un foro más “balanceado” que la OMPI y donde los Miembros se sienten con

mayor margen de maniobra para lograr intercambios comerciales (trade-off).

El nuevo mandato del CIG es el siguiente:

“La Asamblea General de la OMPI decide:

i) Que el CIG de la OMPI sobre Propiedad Intelectual y Recursos Genéticos, Conocimientos Tradicionales y Folclore (CIG) continúe la labor sobre las cuestiones incluidas en su mandato anterior, durante el ejercicio presupuestario correspondiente al bienio siguiente.

ii) Que la nueva labor del CIG se centrará, en particular, en considerar la dimensión internacional de esas cuestiones, sin perjuicio de la labor que se lleve a cabo en otros foros.

iii) Que no se excluye ningún resultado de esa labor, incluida la posible elaboración de un instrumento o instrumentos internacionales.

La Asamblea General instó al CIG a acelerar su labor y a presentar un informe sobre la marcha de sus trabajos a la Asamblea General, en su período de sesiones de septiembre del 2004.

Además, la Asamblea General solicitó a la Oficina Internacional que siga prestando asistencia al CIG mediante el suministro a los Estados miembros del conocimiento técnico y la documentación necesarios.”<sup>1</sup>

El nuevo mandato posee algunos aspectos que deben ser tomados en cuenta por los negociadores y los actores de la sociedad civil interesados en el tema. Estos son los siguientes:

-El nuevo mandato no identifica objetivos claros para las discusiones/negociaciones en el CIG. Es necesario definir qué se busca: ¿Proteger, promover, conservar, incentivar? Incluso en el mandato inicial se mencionaba el término “protección” del conocimiento tradicional y del folclore. Esto no se menciona en el mandato actual.

-El mandato hace referencia a la “dimensión internacional”, con el objetivo de que se obtenga una solución a nivel internacional y no sólo a nivel nacional o regional. No se menciona la dimensión del desarrollo.

-El mandato no prejuzga si los posibles resultados de las discusiones/negociaciones pueden ser de naturaleza normativa y/o vinculante. Asimismo, el mandato permite un amplio abanico de soluciones, que podrían ir desde opciones que impliquen reformas específicas al sistema actual de propiedad intelectual, hasta novedosos sistemas sui

generis ligados al derecho consuetudinario.

-No debe excluirse ningún resultado de los trabajos realizados paralelamente en otros foros. Esto se incluyó como consecuencia de la preocupación de varios países a que no se obstaculicen los avances en foros tales como la CDB, la OMC, la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD).

-La necesidad de coherencia y colaboración con otros foros internacionales, que actualmente realizan actividades sobre la materia, no se menciona en el mandato. Sin embargo, varios países reconocen la necesidad de buscar coherencia y cooperación con otros foros, especialmente la CDB y la FAO.

-El CIG tendrá que acelerar sus trabajos e informar de su labor en la próxima Asamblea General de la OMPI en el 2004. Asimismo, deberá continuar el apoyo técnico prestado por la OMPI en los temas que identifiquen los Miembros.

## Riesgos y oportunidades para los países en desarrollo

El nuevo mandato de la OMPI representa algunas oportunidades y algunos riesgos para los países en desarrollo.

En relación a las oportunidades, es importante mencionar que, para poder solucionar los problemas de acceso ilícito a los recursos o apropiación indebida de los recursos genéticos o del conocimiento tradicional (biopiratería), es necesario reformar las normas existentes de propiedad intelectual a nivel internacional a fin de establecer un paquete mínimo de medidas defensivas. Las medidas defensivas propuestas por algunos países en desarrollo incluyen, entre otras, la divulgación del origen, el certificado del origen de los recursos biológicos y la presentación de pruebas del acceso lícito a los recursos genéticos.

Las normas de patentes o de derecho de autor difícilmente cambiarán a través de las reformas en los Acuerdos Multilaterales Ambientales (Ej. la CDB), especialmente en el caso de países que ni siquiera han ratificado esos acuerdos. El CIG podría ser un vehículo para recomendar que las negociaciones del Tratado de Cooperación de Patentes (TCP) o del borrador del Tratado

sobre el Derecho Sustantivo de Patentes (TDSP), que actualmente se realizan en la OMPI, se incorporen definitivamente a un paquete de medidas defensivas. Asimismo, el CIG podría, si así lo acuerdan sus Miembros, incluir estas medidas defensivas en un futuro acuerdo internacional independiente.

En materia de conocimiento tradicional, el CIG podría desarrollar algunos principios o normas -ya sean vinculantes o no- que permitan “proteger” algunos de los aspectos comerciales ligados al conocimiento tradicional. Quizás el CIG podría ayudar también a “proteger” algunos aspectos morales del conocimiento, a través prohibiciones al establecimiento de derechos de propiedad intelectual o sui generis sobre aspectos morales, o religiosos del conocimiento tradicional.

También pueden presentarse riesgos en el CIG, con respecto a emprender ejercicios infructuosos o inadecuados para evitar el acceso ilegal y la apropiación indebida de los recursos genéticos y del conocimiento tradicional. La excesiva orientación hacia la protección de la propiedad intelectual como una solución a todos los problemas alrededor del conocimiento tradicional puede desvirtuar el ejercicio de una “protección” que sea adecuada para sus verdaderos titulares: los pueblos indígenas y otras comunidades locales. Esto se puede corroborar en la imposibilidad de los Miembros del CIG de establecer objetivos claros. Asimismo, algunos países, grupos de la sociedad civil, pueblos indígenas y otras comunidades ven a la OMPI como un foro donde difícilmente tomarán sus intereses en cuenta.

Últimamente existe en varios países en desarrollo y en algunos actores de la sociedad civil una tendencia que considerar que los trabajos a nivel internacional deberían ser asignados de la siguiente forma:

-La OMC debería estudiar la reforma del Acuerdo de los Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) con vista a incorporar medidas defensivas efectivas para cumplir los principios y objetivos de la CDB.

-La OMPI debería buscar soluciones prácticas para proteger el conocimiento tradicional, siempre y cuando tome en cuenta los intereses de los titulares y el derecho consuetudinario.

-La CDB debería desplegar esfuerzos en la negociación de un régimen internacional para la distribución de beneficios.

-La FAO debería esperar la ratificación del mínimo de países necesarios para la entrada en vigencia del nuevo Acuerdo Internacional sobre los Recursos Genéticos de Plantas y posteriormente asistir a los países en su implementación efectiva.

Si bien esta distribución de labores no solucionaría todos los problemas, podría evitar la duplicación de trabajos y promover soluciones que se apoyen mutuamente.

## La participación y la visión indígena en el CIG

La participación de los pueblos indígenas en el CIG ha sido insuficiente, según algunas organizaciones indígenas. Dada la diversidad y el gran número de pueblos indígenas no ha sido posible asegurar una participación suficientemente representativa. Los pueblos indígenas han expresado en innumerables ocasiones su interés en que exista apoyo financiero para asegurar su participación en el CIG. Algunos de los puntos principales de las declaraciones de organizaciones indígenas en el CIG han señalado lo siguiente: la propiedad intelectual tal y como se encuentra reflejada en los acuerdos internacionales está afectando de forma negativa los derechos de los pueblos indígenas sobre su conocimiento; los pueblos indígenas son los únicos que deben decidir sobre el acceso, uso y el sistema de protección más adecuado para su conocimiento; los principios del derecho consuetudinario indígena deben ser la base para cualquier discusión en el CIG; y es necesario crear mecanismos de interacción entre los Miembros de la OMPI y el Foro Permanente de Naciones Unidas para los asuntos de los Pueblos Indígenas.

## Algunas conclusiones

Si bien el CIG ofrece algunas oportunidades para avanzar en el logro de los objetivos de los países en desarrollo con relación a los recursos genéticos, y la agenda indígena y de otras comunidades en torno al conocimiento tradicional, los resultados no serán fáciles de obtener ni estarán a la altura que estos esperan. Aún cuando el CIG renovó su mandato y amplió la gama de posibles resultados obtenibles por los Miembros en la OMPI, no ha sido capaz de establecer objetivos claros que guíen sus labores. Durante los trabajos del CIG debe promoverse la exploración de soluciones regionales y nacionales que permitan una aproximación de abajo hacia arriba (bottom-up), y deben

mantenerse los espacios de política para encontrar soluciones sui generis que conlleven a una protección más amplia y multidisciplinaria. Por último, la participación de los pueblos indígenas y otras comunidades locales será determinante en el logro de una legitimidad real de los resultados del CIG.

*\* Gerente de Programas de Propiedad Intelectual Tecnología y Servicios en el Centro Internacional de Comercio de Desarrollo Sostenible (ICTSD).*

*1. WIPO, 2003.*

# Costos de aplicación de los acuerdos comerciales

JUAN MANUEL VILLASUSO \*

Los acuerdos comerciales, sean estos de carácter bilateral, regional o multilateral entrañan cambios de naturaleza diversa que deben ser asumidos por los países involucrados. Esos cambios casi siempre generan costos económicos y financieros que afectan tanto a las entidades del sector público como a las empresas privadas.

Las transformaciones derivadas de los acuerdos comerciales se relacionan no sólo con su administración, sino también con modificaciones más profundas de carácter normativo e institucional. Áreas esenciales del comercio internacional como las aduanas, las normas técnicas, los estándares sanitarios y otras estrechamente conectadas como los derechos de propiedad intelectual, se ven influidas por las decisiones de los funcionarios comerciales.

En lo referente a la administración de los convenios y tratados, es usual que se requieran reformas en los trámites y procedimientos, ajustes organizacionales, capacitación de personal, etc., para poder atender el nuevo contexto comercial.

En general puede afirmarse que los costos de aplicación de los acuerdos comerciales, también llamados “costos de implementación”, son difíciles de calcular no sólo por la complejidad de los encadenamientos del comercio internacional y la existencia de una amplia gama de costos indirectos, sino también por la carencia de información y estadísticas confiables y oportunas<sup>1</sup>. Es por ello que usualmente no son tomados en cuenta de manera explícita durante los procesos de negociación.

Muchos de los costos de imple-

mentación llegan a expresarse finalmente como “costos de transacción” en las relaciones entre las instituciones gubernamentales y las empresas vinculadas con el intercambio externo de bienes y servicios. Esto, desde luego, puede afectar los niveles de competitividad de las firmas, en particular cuando existen grandes asimetrías entre los países o cuando los convenios tienen lugar entre naciones en estadios diferentes de destreza institucional.

## Aplicación de los Acuerdos de la OMC

El tema de la aplicación de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) surgidos de la Ronda Uruguay, y de los alcances y costos asociados a su implementación, fue uno de los que generó mayor atención y controversia en los años que precedieron a la Cuarta Conferencia Ministerial en Doha.

La forma en que este asunto se trató en Doha tuvo dos vertientes. Por un lado, los ministros adoptaron aproximadamente 50 decisiones que aclaraban las obligaciones de los gobiernos de los países en desarrollo con respecto a cuestiones tales como la agricultura, las subvenciones, los textiles y las prendas de vestir, los obstáculos técnicos al comercio, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y las normas de origen. Los acuerdos sobre estos tópicos requirieron arduas negociaciones entre los participantes, pero finalmente quedaron solucionados con plazos concretos de cumplimiento y con el compromiso de obtener recursos para brindarle cooperación y asistencia técnica a los

países de menor desarrollo relativo. Por otro lado, muchas otras interrogantes vinculadas a la aplicación y que preocupaban a los países en desarrollo no pudieron ser resueltas<sup>2</sup>. En relación con ellas, los ministros acordaron un programa de trabajo para ir resolviéndolas paulatinamente; sin embargo, hasta el momento se ha visto poco avance, tal y como quedó en evidencia durante la Conferencia Ministerial de la OMC, en Cancún.

*Costos de implementación:  
algunos ejemplos concretos*

## Aduanas

Las transformaciones requeridas en las aduanas, derivadas de los acuerdos de la OMC, tienen que ver tanto con aspectos de carácter conceptual como con detalles operativos o cuestiones de eficiencia. Tres son los elementos más importantes: el uso de precios de referencia, el control físico y los procedimientos administrativos.

El uso de precios de referencia, que convierte las tasas ad valorem en tasas específicas (dos columnas), tiene como finalidad evitar la subfacturación de las importaciones. Además, los precios internacionales de referencia pueden hacerse públicos, logrando así una mayor transparencia en el proceso de valoración. Este es un cambio aduanero importante desde el punto de vista conceptual que impone procedimientos diferentes, capacitación de personal, nuevos mecanismos y sistemas de revisión e inspección, medios de divulgación, etc. El control físico, orientado a reducir el contrabando, impone mayores esfuerzos y costos desde el punto

de vista represivo. De igual manera, los cambios administrativos para mejorar la eficiencia, reducir los tiempos de espera, simplificar los trámites, codificar los procedimientos y modernizar la contabilidad y auditoría conlleva costos de instalaciones físicas, entrenamiento, expansión y actualización de los sistemas de cómputo.

## Estándares sanitarios y fitosanitarios

Los principales costos de implementación se derivan de la aplicación de las normas establecidas por los organismos internacionales reconocidos por la OMC, sea, la Comisión del Codex Alimentarius FAO/OMS para los alimentos, la Oficina Internacional de Epizootias (Organización Mundial de Salud Animal) para la sanidad animal, y la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO para la preservación de los vegetales.

Además, los acuerdos en esta materia exigen que los países importadores formulen estándares que se ajusten a los principios de transparencia, equidad y rigor científico. Sin embargo, las naciones en vías de desarrollo generalmente se enfrentan a dos limitaciones importantes: la falta de capacidad técnica e institucional para analizar y certificar el cumplimiento de esas normas y la carencia de recursos para participar activamente en el desarrollo de los estándares.

Esta realidad hace que los países tengan que incurrir en costos importantes asociados con la elaboración o adaptación de reglamentos técnicos y normas sobre productos (resguardo de la salud o la seguridad humana, preservación de los vegetales o protección del medio ambiente), formación de científicos y técnicos, equipamiento de laboratorios, construcción de bases de datos y establecimiento de sistemas de información, etc.

## Derechos de Propiedad Intelectual

Los costos de implementación de los Derechos de Propiedad Intelectual se presentan al menos en cuatro ámbitos principales:

-La adecuación de la legislación nacional a los principios normativos de la OMC en cuanto a derecho de autor, marcas de fábrica o de comercio, patentes, dibujos y modelos

industriales, y secretos comerciales.

-La creación de mecanismos e instrumentos para prevenir la elaboración y comercialización de falsificaciones y productos “piratas”.

-El establecimiento y operación eficiente de oficinas encargadas de los derechos de propiedad intelectual.

-El mantenimiento de un equipo competente en el campo legal, científico y tecnológico que pueda administrar las leyes de propiedad intelectual, incluyendo la elaboración de nueva legislación y proyectos de reforma.

De acuerdo con Carlos Correa<sup>3</sup>, aun y cuando los países hayan realizado los cambios requeridos en su legislación sustantiva de propiedad intelectual, los costos de implementación de los estándares establecidos en el Acuerdo de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), son sustanciales, debido a la homologación requerida en varios campos como los procedimientos judiciales en materia civil y penal, los trámites administrativos y la intervención de las autoridades policiales y aduaneras.

## Cooperación técnica para el comercio (ATRC/CC)

Uno de los temas que más preocupa a los países, y en particular a los de menor desarrollo relativo, es el de la capacidad técnica para su inserción en el sistema multilateral de comercio, que incluye la aplicación de los acuerdos comerciales, así como los costos que implica la creación de esa capacidad técnica. Fueron precisamente esas inquietudes las que propiciaron que en la Declaración de Doha (2001) se le dedicara un capítulo especial a esta materia.

En el párrafo 38 de la Declaración de Doha los ministros señalaron con claridad que “la prestación de asistencia técnica de la OMC estará encaminada a ayudar a los países en desarrollo y menos adelantados, así como a los países en transición de ingreso bajo, a ajustarse a las normas y disciplinas de la OMC y cumplir las obligaciones y ejercer los derechos que corresponden a los Miembros, incluido el de aprovechar los beneficios de un sistema multilateral de comercio abierto y basado en normas”.

Como seguimiento de los acuerdos de Doha, el Director General de la OMC, Supachai Panitchpakdi, indicó en la Reunión Ministerial de Cancún (2003) lo siguiente: “Se ha avanzado considerablemente en garantizar la financiación de los programas de asistencia técnica y de formación de la OMC. La creación del Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo y las contribuciones y compromisos de los Miembros han servido de instrumentos de aplicación del mandato de Doha”. Las tres áreas en las que se enmarcan los programas de cooperación y asistencia técnica (ATRC/CC) son las siguientes:

-Políticas y reglamentaciones comerciales: ayudar a los países a realizar reformas y prepararse para una mayor integración en el sistema multilateral de comercio.

-Fomento del comercio: contribuir al desarrollo del clima empresarial y fomentar el comercio en los sectores empresariales.

-Infraestructura: ayudar a los países a crear la infraestructura física necesaria para el movimiento de las mercancías y su exportación con resultados satisfactorios.

Si bien la cooperación técnica para el comercio que proporcionan los organismos internacionales y que cuentan con el apoyo financiero de países e instituciones donantes<sup>4</sup> se considera de gran importancia, ya que mejoran la capacidad técnica y alivian los costos de la implementación de los acuerdos, también está sujeta a críticas que deben tomarse en cuenta. Las objeciones se centran en tres puntos principales: la cooperación puede estar sesgada en beneficio de las naciones o empresas donantes; puede estar atada a la compra de maquinaria, equipo, servicios de consultoría, etc.; y puede generar conflictos de intereses (vg. el entrenamiento de negociadores que posteriormente tendrían que concertar con estados donantes).

## Observaciones finales

Los países de América Latina se encuentran enfrascados en una diversidad de negociaciones comerciales a diferentes niveles.

En la dimensión bilateral, los países se han ido comprometiendo en convenios de libre comercio que se han multiplicado en los últi-



mos años. Los más recientes son los tratados de libre comercio que Estados Unidos ha firmado o propuesto a varias naciones del hemisferio: Chile, Centroamérica, República Dominicana, Colombia y Perú).

En el ámbito subregional, tanto el MERCOSUR como la Comunidad Andina y el Mercado Común Centroamericano están en etapas de redefinición de sus parámetros de integración. En el caso Centroamericano, por ejemplo, los presidentes han expresado su intención de llevar adelante la creación de una Unión Aduanera que perfeccione el esquema comunitario vigente.

En el espacio regional, durante la reciente reunión del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en Miami en noviembre del 2003, se acordó continuar con el proceso, aún y cuando se reconoció que este será menos ambicioso y mas flexible, permitiendo a los países la exclusión de temas y productos.

En la esfera multilateral, a pesar del relativo fracaso que representó la reunión ministerial de Cancún, los esfuerzos continúan por sacar adelante los compromisos de Doha. Diversas comisiones y comités con convocados con periodicidad para tratar de allanar el camino en búsqueda de fórmulas que sean de aceptación de los miembros de la OMC.

Estas numerosas iniciativas comerciales que, desde luego, intentan la armonización normativa y la compatibilización en materias sustantivas, están plagadas de particularidades, concesiones y excepciones que las

singularizan. Eso implica variantes en los esquemas administrativos, costos de implementación mas elevados y una mayor presión sobre las estructuras institucionales, tanto públicas como privadas.

Es por ello que la ampliación de la capacidad gubernamental y empresarial para la aplicación de los acuerdos comerciales y la cooperación internacional para financiar los costos de implementación constituyen retos importantes para las economías latinoamericanas que viven una etapa muy activa de participación en el mundo globalizado.

*\* Economista. Exministro de Planificación de Costa Rica. Catedrático de Política Económica de la Universidad de Costa Rica y Coordinador del Nodo Centroamericano de la Red Latinoamericana de Comercio (LATN).*

*1. La Red Latinoamericana de Comercio (LATN), con el apoyo del Banco Mundial, se encuentra en la actualidad realizando un estudio en tres países (Argentina, Costa Rica y Perú), con el propósito de cuantificar los costos de implementación de los acuerdos de la Ronda Uruguay en cuatro áreas específicas: aduanas, propiedad intelectual, normas técnicas y telecomunicaciones.*

*2. Los temas en los que quedaron pendientes definiciones de aplicación en Doha son diversos y tienen que ver, entre otras cosas con: agricultura, textiles, reglas de origen, trato especial y diferenciado, antidumping, valoración aduanera, acceso a mercado, propiedad intelectual, salvaguardas, normas sanitarias, inversiones, barreras técnicas al comercio, subsidios y medidas compensatorias, etc.*

*3. Correa, Carlos. "Implementing TRIPs in developing countries", Third World Economics No.189, 16-31, julio de 1998.*

*4. Para una descripción detallada de los programas de cooperación para el comercio y la aplicación de los acuerdos comerciales ver "Resumen de las respuestas a la encuesta sobre las políticas de ATRC/CC", OMC, 2002.*

### Mercosur – Comunidad Andina ¿Es demasiado tarde?

JULIO OLEAS \*

La participación del presidente brasileño Luis Inacio Lula da Silva en la XIV Reunión del Consejo Presidencial Andino (Río Negro, Colombia, junio de 2003) evidenció la premura del gigante latinoamericano por consolidar una área de integración ampliada entre el Cono Sur y la Comunidad Andina (CA).

Esta iniciativa fue apoyada decididamente por el presidente argentino Néstor Kirchner, quien ha expresado su voluntad de negociar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) como bloque, desde el Mercosur, fortaleciéndolo a través de acuerdos con Colombia, Ecuador y Venezuela. Para Argentina y Brasil, dado su desarrollo industrial, los términos del tratado bilateral entre Estados Unidos y Chile son inaceptables, por lo que han recurrido a una estrategia diferente a la planteada por EE.UU. –la de los TLC– luego del cuasi fracaso del ALCA.

Con los antecedentes de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el Acuerdo Marco CAN-Mercosur de diciembre de 2002, se aprobó el Acuerdo de Complementación Económica (Montevideo, 16 de diciembre de 2003), que se negocia en forma bilateral con Venezuela, Colombia y Ecuador. En diciembre de 1996 Bolivia se había adelantado a celebrar un acuerdo de comercio bilateral con el MERCOSUR y en agosto de 2003 el Perú suscribió un Acuerdo de Alcance Parcial, también con MERCOSUR. Para cumplir la estrategia de Lula y Kirchner, el acuerdo de Montevideo entraría en vigencia el 1º de julio de 2004.

Este acuerdo tiene por objeto establecer un espacio económico ampliado para la libre circulación de bienes y servicios, eliminar las restricciones arancelarias y no arancelarias, alcanzar el desarrollo armónico de la sub-región, considerar las asimetrías existentes, e impulsar las inversiones y la cooperación económica, energética, científica y tecnológica.

Los cronogramas de desgravación se negociarán en forma bilateral, al igual que los regímenes de origen, en conformidad con las asimetrías detectadas. Cada parte está autorizada a aplicar medidas antidumping y derechos compensatorios de acuerdo a su legislación nacional, consistente con la OMC.

Los países de la CAN lograron un régimen de salvaguardias permanente durante todo el proceso de desgravación comercial más cuatro años adicionales. Brasil y Argentina accedieron a aplicar salvaguardias agrícolas, pero Paraguay y Uruguay no las aceptaron para Venezuela y Colombia. Sin embargo, están evaluando la posible aplicación de este régimen con Ecuador. La liberalización de los servicios no fue aceptada.

*\*Julio Oleas es maestro en Economía, catedrático de la FLACSO y editor de la revista Gestión, de Ecuador. También fue investigador principal del Banco Central del Ecuador.*

### ALCA

## Reconocen importancia de participación de la sociedad civil en el ALCA

REDACCIÓN

Uno de los principales resultados de la VIII Cumbre Ministerial del ALCA celebrada en Miami en noviembre pasado, fue la atención que, al menos en el papel, se le prestó a la participación de la sociedad civil en el proceso de integración continental. En la declaración resultante de la Cumbre, los ministros de los 34 países negociadores dedicaron un aparte específico al tema de Transparencia y Participación de la Sociedad Civil. En uno de sus cinco párrafos manifiestan su interés en "crear un Comité Consultivo de la Sociedad Civil dentro de la institucionalidad del ALCA junto con la entrada en vigor del Acuerdo". "Este comité podría contribuir a la transparencia y la participación de la Sociedad Civil de manera continua a medida que se implemente el ALCA", señala el texto de la Declaración dado a conocer el 20 de noviembre. Este va más allá de las típicas "buenas intenciones" y da un paso hacia la acción, al instruir directamente al Comité de Representantes Gubernamentales sobre la participación de la Sociedad Civil (SOC) para que continúe estudiando el tema y formule recomendaciones sobre este al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC).

"Solicitamos al CNC que examine estas recomendaciones y presente una propuesta para nuestra consideración en el futuro", concluye la Declaración.

Ahora es la sociedad civil la que enfrenta la oportunidad de incidir en la composición, objetivos y alcances que tendría este Comité, el cual podría convertirse en una herramienta permanente de importante influencia dentro del ALCA.

Los participantes chilenos que representaban a organizaciones de la sociedad civil en el Foro de las Américas sobre Comercio y Desarrollo Sostenible (ATSDF, por sus siglas en inglés), que se realizó de forma paralela a la Reunión Ministerial en Miami, entendió claramente esta oportunidad. Por eso se adelantó a presentar una "Propuesta para constituir el Comité Consultivo de la Sociedad Civil", la cual modificaría el Artículo 24 del Capítulo de Asuntos Institucionales del ALCA.

Por considerarlo de interés para fomentar el debate en torno a los alcances que debería tener este Comité, presentamos algunas de las preocupaciones que la propuesta chilena despertó entre los integrantes del Panel de Participación reunido en el marco del ATSDF.

### Propuesta chilena

La propuesta chilena toma como punto de partida que el Comité de Negociaciones Comerciales instruyó al SOC, a estudiar la posibilidad de crear, después de la entrada en vigencia del ALCA, un Comité de la Sociedad Civil dentro de la arquitectura institucional del ALCA.

Los integrantes del Panel de Participación consideraron que esta propuesta sólo se refiere a mecanismos posteriores a la puesta en funcionamiento del ALCA ¿Cómo participar antes de la puesta en vigencia del ALCA?

Se consideró que podría haber oportunidad de incidencia antes de la firma del acuerdo sin necesidad de introducir reformas, en la medida en que las organizaciones de la sociedad civil realicen análisis sólidos y propuestas serias, hablen el idioma de los negociadores, y concentren sus esfuerzos en sus propios países. En este sentido se propuso formalizar eventos como el ATSDF antes de la Ministerial de Brasil, con el fin de que las conclusiones puedan presentarse el día de inicio de las negociaciones.

Asimismo, según la propuesta chilena los objetivos del Comité serían, primero, desarrollar sistemas de información para la sociedad civil sobre temas de discusión o negociación en el ALCA; administración del acuerdo ALCA; evaluación del impacto del ALCA, y otros temas de interés para la sociedad civil. Y segundo, facilitar la expresión de las posturas, sugerencias, aportes y recomendaciones que puedan recibir los gobiernos desde la sociedad.

Los participantes del panel consideraron que aún queda poco claro qué tratamiento se dará y qué proceso van a seguir las recomendaciones que surjan de este Comité.

Otro aspecto que cuestionaron los integrantes del Panel de Participación fue la Composición y Registro del Comité. Según la propuesta de las organizaciones de la sociedad civil de Chile, el Comité estará integrado por un máximo de 4 personas por país: dos del sector empresarial (incluyendo uno de la pequeña y mediana empresa); uno, del sector sindical; y uno, del "tercer sector" (ONGs), organizaciones sociales y/o instituciones académicas. La representación también podrá ser por bloques de países y se aceptará la delegación de poderes.

Se establecerá un registro de organizaciones participantes, que se realizará a través de los puntos de contacto de los países.

El Panel, en una relatoría no oficial, expresó que no se debe hablar de "representación" y es preferible usar el término "participación". También consideró que se debe excluir a las grandes empresas de este Comité para evitar asimetrías y que sólo cuatro participantes por país dejaría de lado a grupos tradicionalmente marginados.

En cuanto al tema del registro, se dijo que los participantes del Comité deberán establecer criterios que guíen la inscripción de organizaciones en el Registro.

Los miembros de la Sociedad Civil reunidos en el Panel manifestaron, además, que "Cualquier propuesta que se adopte, debe ir acompañada de una propuesta financiera que asegure la participación y que no se confunda con el fondo de cooperación hemisférica, que seguramente será destinado en su mayor parte a la transferencia de tecnología". En este sentido consideraron que es necesario trabajar en función de dos preocupaciones principales.

Una es ¿Cómo hacer para asegurar la participación de un mayor número de ciudadanos? Es necesario que a nivel doméstico se asegure que la ciudadanía tenga acceso a la información sobre el ALCA y esté en capacidad de comprenderla para participar.

La otra es que la efectividad de la participación (tanto durante la negociación como en el monitoreo del cumplimiento de lo negociado) depende de la cantidad de recursos económicos, humanos y de información con los que no cuentan las organizaciones de la sociedad civil. Es necesario, por lo tanto, trabajar para conseguir el financiamiento que permita asegurar una participación efectiva.

Si bien el Foro de las Américas sobre Comercio y Desarrollo Sostenible de Miami marcó un antecedente en cuanto a la articulación de la sociedad civil con miras al proceso de integración continental, la incidencia real que esta participación podría tener, tanto en el proceso como en el monitoreo de los acuerdos del ALCA, depende en gran medida del consenso que se logre en las respuestas a las interrogantes aquí planteadas. Es importante que la sociedad civil logre llevar una propuesta compacta, como bloque, antes de la cumbre de Brasil.

### *Sustancias peligrosas*

## Convención de Rotterdam entrará en vigencia

La lista de sustancias químicas y pesticidas peligrosos que necesitan un permiso especial para ser importados se amplió, mientras se prepara la entrada en vigencia de la Convención de Rotterdam, a partir de febrero de este año.

El Comité Negociador Intergubernamental de la Convención de Rotterdam, que establece el procedimiento para el Consentimiento Fundamentado Previo (CFP) en el comercio de sustancias químicas peligrosas, se reunió en Ginebra a fines de noviembre con el fin de preparar la puesta en marcha de la Convención.

Durante la reunión, los delegados consideraron añadir todas las formas de asbestos y dos pesticidas peligrosos en la lista de sustancias químicas que necesitan CFPs por parte de los países que importadores. Los asbestos son un grupo de minerales utilizados en materiales de construcción y en frenos de automóviles, por ejemplo. Se ha probado que los asbestos crisotiles -que forman parte del 94% de asbestos utilizados mundialmente- son sustancias cancerígenas. Los principales países productores de asbestos crisotiles -Canadá, Rusia y China- bloquean la adición de estos químicos a la lista de los CFPs, mientras que las otras sustancias químicas sí se incluyeron.

La Convención de Rotterdam es uno de los seis Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (AMUMAs) que se debaten en la Organización Mundial de Comercio (OMC). En la reunión de los CFPs, los delegados acordaron dinamizar la cooperación entre la Convención y la OMC en materia de intercambio de información. Armenia fue el 50avo. país en ratificar la Convención permitiéndole la entrada en vigencia del tratado en febrero del 2004.

El procedimiento de los CFPs pretende informar sobre sustancias químicas peligrosas para facilitar la toma de decisiones apropiadas por las Partes sobre la importación de químicos y riesgos asociados.

*Para mayor información sobre la reunión de los CFPs puede visitar: <http://www.iisd.ca/chemical/pic/pic10/>*

### *Malasia*

## Revisarán avances de la Convención sobre Biodiversidad

Los delegados de los 188 países firmantes de la Convención sobre Biodiversidad (CBD), revisarán los avances de ésta durante la Séptima Conferencia de las Partes (COP-7), en Malasia, en febrero del 2004.

La Convención sobre Biodiversidad (CBD), el primer acuerdo global sobre conservación y uso sostenible de la diversidad biológica, tuvo sus raíces en la Cumbre mundial de Río de 1992, pero solo entró en vigor el 29 de diciembre de 1993.

Según Douncan Brack y Kevin Gray, autores de un informe sobre los Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (AMUMAs) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) ([www.riia.eorg/pdf/researchsdpmEAS%20and%20wto.pdf](http://www.riia.eorg/pdf/researchsdpmEAS%20and%20wto.pdf)), la CBD se vincula al comercio en temas tales como: especies introducidas, incentivos para la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad, provisiones que implican conocimiento, innovaciones y prácticas de comunidades indígenas y locales, evaluación de impactos, uso sostenible y biodiversidad agrícola. Este reporte fue publicado en setiembre del año pasado.

Se espera que los resultados globales se reflejen en las discusiones de la Séptima Conferencia de las Partes (COP-7) a realizarse en Kuala Lumpur, Malasia, en febrero del 2004. En esta reunión revisarán los avances de la Convención en los seis programas temáticos a su cargo y en 14 temas relevantes para cumplir el objetivo del 2010.

### *Rusia*

## Continúa rechazo a Protocolo de Kyoto

Andrei Illarionov, consejero en temas económicos ruso, declaró el pasado diciembre que Rusia no puede ratificar el Protocolo de Kyoto en su "actual formato", resaltando particularmente el hecho de que el Protocolo puede impedir oportunidades futuras para el crecimiento económico de Rusia y, siguiendo la línea tomada por Estados Unidos, cuestionó por qué su país debería comprometerse con el



Protocolo, si países desarrollados permanecen al margen. La declaración de Illarionov ratifica los comentarios hechos por Putin a fines de septiembre, cuando afirmó que Rusia examinaría detenidamente las consecuencias antes de ratificar el Protocolo (*Ver Puentes, No. 3, octubre-diciembre 2003*).

Los comentaristas aseguran que la declaración de Illarionov no expresa un rechazo oficial por parte de Rusia a la firma del Protocolo y dejaron abierta la posibilidad de que éste pueda ratificarse el próximo año, una vez que las elecciones parlamentarias y presidenciales estén fuera del camino.

Tras el retiro de Estados Unidos del Protocolo de Kyoto en el 2001, la adopción de este depende en gran medida de la ratificación rusa ya que el Protocolo no puede entrar en vigencia sin la ratificación de los países que hayan representado el 55% de las emisiones de gases de efecto invernadero en 1990.

### *Paraguay*

## **Moratoria a comercio de especies en peligro**

En setiembre del 2003 el Comité de la Convención sobre Comercio Internacional de Especies en Peligro (CITES) envió una misión técnica a Paraguay para evaluar la sostenibilidad del comercio y para proveer asistencia técnica a fin de implementar la Convención en ese país suramericano.

Como resultado de ésta, que fue financiada por el gobierno español, la autoridad de Manejo de CITES en Paraguay suspendió voluntariamente el comercio que abarca todas las especies en la lista del CITES. Esta moratoria registrará hasta próximo aviso.

La CITES es un acuerdo intergubernamental, que tiene como objetivo asegurar que el comercio internacional de especies no amenace su supervivencia.

La intención de la moratoria es dar al Gobierno paraguayo la oportunidad de trabajar con la Secretaría y otras fuentes de ayuda para implementar la Convención y combatir el comercio ilícito de especies. La Secretaría y el Gobierno de Paraguay buscan asistencia, especialmente proveniente de los países importadores, para financiar capacitación y asistencia técnica en la materia.

Durante la moratoria, se verificará cuidadosamente la procedencia de los ejemplares cuando reciban los permisos para exportación, particularmente en el caso de las especies Amazona aestiva (loro de cabeza amarilla), Caiman yacare (conocido como caimán del Paraguay), Eunectes notaeus

(Anaconda amarilla), Ramphastos toco (especie de Tucán presente solo en el oriente de Suramérica) y Tupinambis spp (lagartijas que pueden medir hasta 4 pies de longitud).

### *Protocolo de Montreal*

## **EE.UU. pide más tiempo para eliminar plaguicida**

Durante la 15ta. Reunión de las Partes del Protocolo de Montreal sobre las sustancias que dañan la capa de ozono, en noviembre del 2003 en Nairobi, varios temas en la agenda se relacionaron con eximir de las medidas de control a los “usos críticos” de ciertas sustancias.

Los países desarrollados habían propuesto disminuir paulatinamente el uso del pesticida bromuro de metilo, hasta el 1° de enero del 2005. Este producto es usado sobre todo en los cultivos de melón, flores y fresas. Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón acordaron reducir el uso del químico en un 30% relativo a los niveles de 1991.

Sin embargo, en la reunión de noviembre y respondiendo a la presión que ejercen los agricultores de California, EE.UU. expresó que necesita más tiempo para encontrar sustitutos efectivos. Así, solicitó una exención de dos años a partir de la fecha establecida para prohibir la producción e importación de bromuro de metilo; es decir, el 2005. La Comunidad Europea y Japón, no estuvieron de acuerdo en otorgar la exención pues eso significaría revertir el proceso. No se llegó a un consenso en la reunión, por lo que se realizará una reunión extraordinaria del 24 al 26 de marzo del 2004 en Montreal, Canadá.

El Protocolo de Montreal también forma parte del grupo de seis Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (AMUMAs), negociados en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y es reconocido como el acuerdo internacional más exitoso hasta la fecha. Sin embargo, nuevos estudios indican que el comercio ilegal de CFCs (Clorofluorocarbonos) asciende al 15% de la producción total, amenazando de esta manera la integridad del Protocolo, problema que no fue tratado en la reunión.

# EVENTOS Y PUBLICACIONES

## EVENTOS

### 23 – 24 FEBRERO, LONDRES, REINO UNIDO

Desarrollo Sostenible en la OMC: Comercio, Inversión y Medio Ambiente después de Cancún.  
Contacto: Unidad de Conferencias, tel: +44-20-7957-5700; fax: +44-20-7321-2045  
conferences@riia.org  
<http://www.riia.org/index.php?id=5&cid=38>

### 8 – 10 MARZO, GINEBRA, SUIZA

Consejo de los ADPIC de la Organización Mundial de Comercio (OMC)  
<http://www.wto.org>

### 11 – 12 MARZO, OAXACA, MÉXICO

Simpósio sobre maíz y biodiversidad: Efectos del Maíz Transgénico en México. Simposio organizado por la Comisión Norteamericana para la Cooperación Ambiental.  
Contacto: tel: +1-514-350-4314  
info@cemtl.org  
<http://www.cec.org/maize/symposium/index.cfm?varian=english>

### 15 - 17 MARZO, GINEBRA, SUIZA

Órgano de Supervisión de Textiles de la Organización Mundial de Comercio (OMC)  
<http://www.wto.org>

### 15 - 19 MARZO, GINEBRA, SUIZA

50ava Reunión del Comité del CITES, organizado por la Secretaría de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies de Flora y Fauna en Peligro (CITES).  
Contacto: tel: +41-22-917-8139; fax: +41-22-797-3417  
cites@unep.ch  
<http://www.cites.org/eng/notifs/2003/076.shtml>

### 16 – 17 MARZO, GINEBRA, SUIZA

Reunión del Comité sobre Comercio y Medio Ambiente de la Organización Mundial de Comercio  
<http://www.wto.org>

### 22 – 23 MARZO, SAN SALVADOR, EL SALVADOR

Taller “Reformas al Modelo de Desarrollo en Centroamérica”  
ca@asies.org.gt  
[www.asies.org.gt/ca/talleres.htm](http://www.asies.org.gt/ca/talleres.htm)

### 23 MARZO, GINEBRA, SUIZA

Reunión del Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC.  
<http://www.wto.org>

### 24 – 26 MARZO, MONTREAL, CANADA

Reunión Extraordinaria de las Partes al Protocolo de Montreal.  
Contacto: Secretaría sobre Ozono, tel: +254-2-62-3850; fax: +254-2-62-3601  
ozoneinfo@unep.org  
<http://www.unep.org/ozone>

### 25 MARZO, GINEBRA, SUIZA

Reunión del Comité de Agricultura de la Organización Mundial de Comercio  
<http://www.wto.org>

### 25 MARZO, GINEBRA, SUIZA

Reunión del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la Organización Mundial de Comercio.  
<http://www.wto.org>

### 29 – 30 MARZO, GINEBRA, SUIZA

Reunión del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales de la Organización Mundial de Comercio  
<http://www.wto.org>

### 19 – 21 ABRIL, GINEBRA, SUIZA

Reunión del Órgano de Supervisión de Textiles de la Organización Mundial de Comercio.  
<http://www.wto.org>

### 20 ABRIL, GINEBRA, SUIZA

Reunión del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales de la Organización Mundial de Comercio.  
<http://www.wto.org>

### 20 – 21 ABRIL, AMSTERDAM, HOLANDA

Mercado de Carbono 2004.  
Conferencia anual sobre los mercados de carbono.  
Contacto: Marte Nordseth o Ian Roche; tel: +47-907-71-668 o +47-975-39-036  
conference@pointcarbon.com  
<http://www.pointcarbon.com/category.php?categoryID=192>

### 22 – 23 ABRIL, GINEBRA, SUIZA

Sesión Especial del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales de la Organización Mundial de Comercio.  
<http://www.wto.org>

### 26 – 29 ABRIL, VANCOUVER, CANADA

Evaluación de Impacto para el Desarrollo Industrial, ¿Negocio de Quién?  
Contacto: Bidget John, tel: +1-701-297-7908  
bridget@iaia.org  
<http://www.iaia.org>

### 27 ABRIL, GINEBRA, SUIZA

Reunión del Consejo del Comercio de Mercancías de la Organización Mundial de Comercio.  
<http://www.wto.org>

## PUBLICACIONES

**Aldy J, J. Ashton, R. Baron, D. Bodansky, S. Charnovitz, T. Heller, J. Pershing, P. Shukla, L. Tubiana, F. Tudela, y X. Wang. 2003.** "Beyond Kyoto: Advancing the International Effort Against Global Climate Change. Documento en inglés, disponible en: [http://www.pewclimate.org/global-warming-in-depth/all\\_reports/beyond\\_kyoto/index.cfm](http://www.pewclimate.org/global-warming-in-depth/all_reports/beyond_kyoto/index.cfm)

**Audley J, D. Papademetriou, S. Polaski, and S. Vaughan. 2003.** "NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere". Carnegie Endowment for International Peace, 2003.

**CEPAL. 2003.** "Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2003. Documento disponible en español en: <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/13845/P13845.xml&xsl=/de/tpl/p9f.xsl>

**CEPAL. 2003.** "Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2002-2003". Documento disponible en: <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/14035/P14035.xml&xsl=/de/tpl/p9f.xsl>

**Da Motta Veiga, Pedro. 2003.** "MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de Institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un Proyecto en Crisis". INTAL-ITD. Disponible en: <http://www.iadb.org/intal>

**Gallagher, Kevin, y L. Zarsky. 2003.** "Sustainable Industrial Development? The Performance of Mexico's FDI-led Integration Strategy". Documento en inglés disponible en: <http://www.americaspolicy.org/pdf/briefs/0401mexind.pdf>

**Greenpeace. 2003.** "Sinks in the CDM (Clean Development Mechanism): After the Climate, Biodiversity goes down the drain". Reporte disponible en inglés en: [http://www.greenpeace.org/international/en/reports/ex-sum mary?item\\_id=372875&language\\_id=en](http://www.greenpeace.org/international/en/reports/ex-sum mary?item_id=372875&language_id=en)

**Guimaraes, Roberto. 2003.** "Tierra de sombras: Desafíos de la Sustentabilidad y el Desarrollo Territorial y Local ante la Globalización Corporativa". Serie de Medio Ambiente y Desarrollo, CEPAL. Disponible en: <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/3/13883/P13883.xml&xsl=/dmaah/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>

**Hathaway, Dale. 2003.** "The impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US – Central American Free Trade Agreement". INTAL-ITD. Documento en inglés disponible en: <http://www.iadb.org/intal>

**Moran, Jean-Frédéric. 2003.** "Les accords de bioprospection favorisent-ils la conservation des ressources génétiques? Los acuerdos de bioprospección: ¿favorecen a la conservación de los recursos genéticos?". Documento en francés disponible en: [http://www.iisd.ca/whats\\_new/bioprospection%20article%20Sherbrooke\\_.pdf](http://www.iisd.ca/whats_new/bioprospection%20article%20Sherbrooke_.pdf)

**Polónia Ríos, Sandra, 2003,** "MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Dilemas y Alternativas de la Agenda Comercial". INTAL-ITD. Disponible en: <http://www.iadb.org/intal>

**Proyecto Centroamérica en la Economía Mundial del Siglo XXI. 2004.** "Revista Centroamérica en la Economía Mundial del Siglo XXI, Número 1, Especial: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA). Versión electrónica en español disponible en: [http://www.asies.org.gt/ca/revista\\_down.htm](http://www.asies.org.gt/ca/revista_down.htm)

**Rodríguez Giavarini, Adalberto. 2003.** "Estudio sobre las Condiciones y Posibilidades Políticas de la Integración Hemisférica" INTAL-ITD. Disponible en: <http://www.iadb.org/intal>

**Secretaría General de la Comunidad Andina. 2003.** "Análisis del Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos". Versión electrónica en español disponible en: [http://www.comunidadandina.org/public/libro\\_33.htm](http://www.comunidadandina.org/public/libro_33.htm)

**Secretaría General de la Comunidad Andina. 2003.** "Análisis del Impacto del ALCA en la Comunidad Andina". Versión electrónica en español disponible en: [http://www.comunidadandina.org/public/libro\\_31.htm](http://www.comunidadandina.org/public/libro_31.htm)

**Secretaría General de la Comunidad Andina. 2003.** "Cómo hacer negocios en la Comunidad Andina: Guía de Comercio e Inversión". Mayor información disponible en: [http://www.comunidadandina.org/public/libro\\_7.htm](http://www.comunidadandina.org/public/libro_7.htm)

**Secretaría General de la Comunidad Andina. 2003.** "Geografía Económica de la Comunidad Andina. Regiones: Nuevos actores de la integración". Versión electrónica en español disponible en: [http://www.comunidadandina.org/public/libro\\_32.htm](http://www.comunidadandina.org/public/libro_32.htm)

**Simioni, Daniela (comp). 2003.** "Contaminación atmosférica y conciencia Ciudadana". CEPAL. Disponible en: <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/12530/P12530.xml&xsl=/dmaah/tpl/p9f.xsl>

**UNCTAD y ICTSD. 2003.** "Small Scale Agriculture and the Nutritional Safeguard under Article 8(1) of the Uruguay Round Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights: Case studies from Kenya and Peru". Disponible en inglés en: <http://www.iprsonline.org/unctadictsd/docs/lettingtonfinaldraft.pdf>

# PUENTES

Entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible

**Vol. V, No. 1, Enero-Febrero 2004**

PUENTES, la versión para América Latina de la publicación BRIDGES, busca proveer información y análisis sobre la intersección entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible para el creciente número de actores de todo el mundo involucrados en el debate.

PUENTES es publicado bimensualmente por el Centro Internacional de Política Económica –CINPE– de la Universidad Nacional de Costa Rica; en conjunto con la Fundación Futuro Latinoamericano (FFLA) y el Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible (ICTSD).

**Dirección editorial** Yolanda Kakabadse  
Ricardo Melendez-Ortiz  
Carlos Murillo

**Comité editorial** Christophe Bellmann  
Eduardo Escobedo  
Juan Dumas  
Carlos Pomareda

## **CINPE**

**Editora** Fabiola Pomareda  
**Asistente administración** Hannia Corrales  
**Diseño** Cristina Bermúdez  
**Tel/Fax** (506) 263-4550  
**Apdo. Postal** 555-3000 Heredia, Costa Rica  
**E-mail** puentes@cinpe.una.ac.cr  
**Web** www.cinpe.una.ac.cr

## **FFLA**

**Editora de noticias** Manuela Botero  
**Asistente de noticias** Fernanda Meneses  
**Tel/Fax** (593-2) 246-5915 / 292-0635  
**Casilla Postal** 17-17-558, Quito, Ecuador  
**E-mail** ffla@ffla.net  
**Web** www.ffla.net

## **ICTSD**

**Coordinador** Eduardo Escobedo  
Tel. (41 22) 917 84 92  
Fax (41 22) 917 80 93  
**Apdo. Postal** International Environment House  
Chemin des Anémones 11-13  
1219 Châtelaine (Ginebra) Suiza  
**E-mail** puentes@ictsd.ch  
**Web** www.ictsd.org

Las opiniones expresadas en los artículos firmados en PUENTES son exclusivas de los/as autores y no necesariamente reflejan el punto de vista de las instituciones que apoyan la publicación. El material puede reproducirse, con una completa cita de su fuente.