

PUENTES

Entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible

El caso Brasil-EE.UU. sobre el algodón: Un ejemplo exitoso de desarrollo de capacidades

MÁRIO FERREIRA PRESSER Y LUCIANA TOGEIRO DE ALMEIDA *

El 26 de abril se distribuyó a las Partes, el Reporte Provisional del Panel que juzga el caso abierto por Brasil en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en contra de los subsidios estadounidenses al algodón¹. El panel condenó los subsidios otorgados por los Estados Unidos. Esta sería la primera vez que una política agrícola de apoyos internos de un país industrializado es condenada en la OMC, y a su vez, abre un espacio para un cuestionamiento más amplio de los subsidios agrícolas en la Ronda de Doha. De esta manera, Brasil está por obtener una de las victorias más importantes en la historia de la OMC, sujeto a las conclusiones preliminares incluidas en el Reporte Final, que será divulgado a mediados de junio.

Este litigio demuestra, sobre todo, el exitoso desarrollo de capacidades de un país en vías de desarrollo en las negociaciones internacionales. Desde el final de la Ronda Uruguay, y de una forma más destacada en los últimos cinco años, se ha intensificado en Brasil un proceso interno de identificación de desafíos y debilidades, y de elaboración de propuestas alternativas para las negociaciones en agricultura, basadas en las necesidades y en los recursos locales. Los principales puntos de este proceso son descritos brevemente a continuación. Asimismo, se examinan los principales argumentos presentados por Brasil, que han sido en gran parte apoyados por las conclusiones del Reporte Provisional del Panel, cuyo contenido integral permanece restringido a las Partes. Por último, se explorarán algunas de las posibles

consecuencias de esta decisión sobre las negociaciones internacionales en curso.

Desarrollo de capacidades en las negociaciones internacionales

El desarrollo de capacidades es un “proceso de adaptación endógena que parte de las capacidades y activos existentes” para alcanzar determinados objetivos de desarrollo económico. Combina el desarrollo de los recursos humanos con el fortalecimiento de las instituciones y debe ser implementado en tres niveles interrelacionados: individual, institucional y de la sociedad en general.

En cuanto al desarrollo de los recursos humanos, cabe destacar que la carrera diplomática en Brasil se ha mantenido como una carrera basada en el mérito, capaz de atraer y mantener funcionarios públicos altamente calificados, seleccionados mediante un proceso muy competitivo. La alta competencia del cuerpo diplomático brasileño garantiza una continuidad relativa de la política externa, cuyo vector principal se ha enfocado durante varias décadas en el “desarrollo del espacio nacional”, adaptado a los cambios de las condiciones externas y de los gobiernos diversos.

Desde la conclusión de la Ronda Uruguay, los objetivos generales de la política exterior para promover el desarrollo del sector agrícola en Brasil se han enfocado en mantener la prioridad de apertura de nuevos mercados y el desmantelamiento de los mecanismos internos de los países industrializados que distorsionan el

EN ESTA EDICION

- 4 Productos Especiales y Mecanismo de Salvaguardia Especial para países en desarrollo en las negociaciones agrícolas
Luisa Bernal
- 7 Subsidios agrícolas, dumping y reformas en políticas
Timoth y Wise
- 9 Beneficios equitativos en los flujos turísticos hacia los países en desarrollo en el marco del AGCS
David Díaz Benavides
- 12 Estándares laborales: ¿Una condición para el acceso a mercados?
Miguel Lengyel y Diana Tussie
- 14 Negociación de un régimen internacional de acceso a recursos genéticos y distribución de beneficios
Jorge Cabrera Medaglia
- 17 Motivaciones e implicaciones políticas de las negociaciones bilaterales Países Andinos-EE.UU.
Marta Lucía Ramírez
- 18 Mercosur-Comunidad Andina: Una historia cerca del final, 1996-2004
Mauricio López Dardaine
- 19 Visa B-1: La sigla de un sueño en las negociaciones Colombia-EE.UU.
Juan Carlos Elorza

Este boletín se encuentra en la página www.ictsd.org

CINPE
UNIVERSIDAD
NACIONAL



EDITORIAL

Este número de Puentes tiene un especial enfoque en diversos temas protagonizados por los países sudamericanos, aunque también incluimos otros tópicos. En primer lugar, las negociaciones comerciales entre Colombia, Ecuador, Perú, y Estados Unidos, se aceleraron a partir de la Reunión Ministerial de Cancún, en setiembre del año pasado, y en las últimas semanas la región se calentó con los temas polémicos. Así lo muestran las recientes protestas en Ecuador, por ejemplo. En una serie de artículos de esta edición se analizan las motivaciones e implicaciones políticas de las negociaciones bilaterales de esta región con EE.UU.; el Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos y el tema de la propiedad intelectual; y otros tópicos de interés como la necesidad de eliminar los obstáculos a los colombianos que viajan a EE.UU. El tema de las remesas, que se incluyó en la reciente reunión del G-8 en Georgia, EE.UU., también se aborda brevemente.

En segundo lugar, y también en el cono sur, el caso abierto por Brasil en la Organización Mundial de Comercio (OMC) en contra de los subsidios al algodón en EE.UU., significa una victoria importante en el desarrollo de capacidades de un país en vías de desarrollo en las negociaciones internacionales, tal como lo expresan los autores del artículo que se incluye. Este caso definitivamente atrae gran atención del público por sus eventuales repercusiones.

En tercer lugar y también ligado a lo anterior, está la discusión de que el dumping de maíz estadounidense en México se debe a los subsidios agrícolas de EE.UU.. El autor de este artículo explica que no es muy probable que los pequeños productores de maíz en México se puedan beneficiar de la reducción de subsidios en EE.UU. sin que se reforme sustancialmente la política agrícola estadounidense y la forma en que la comunidad internacional aborda el tema del dumping agrícola. La nota desarrolla el cuestionamiento de si los subsidios son verdaderamente el problema.

Y en cuarto lugar, otro artículo interesante critica el turismo de masas y altamente concentrado en las empresas multinacionales, depredador del medio ambiente y del patrimonio cultural, y apunta a señalar la pérdida de sostenibilidad del turismo en algunos países. Aquí se aborda la polémica de cómo los compromisos de liberalización en el marco del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios benefician a los grandes operadores turísticos; pero, más importante aún, se hace un aporte al explicar los elementos para abordar este tema en las negociaciones sobre turismo, a favor de los países en desarrollo.

San José, Costa Rica

comercio agrícola internacional, creando una competencia desleal para los productos brasileños². En la Ronda de Doha, el tema agrícola se ha convertido en el tema central de las negociaciones, en las cuales Brasil pretende “una reducción significativa de las medidas de apoyos internos y su disociación con los procesos de producción, convirtiendo los programas remanentes en no distorsionantes en términos comerciales. Visualizamos igualmente la eliminación total de los subsidios a la exportación y pensamos obtener una mejoría sustancial de acceso a mercados, tanto por la reducción de los aranceles aplicados a los productos de interés para Brasil, como por la eliminación de las barreras no arancelarias³”.

La vulnerabilidad de las cuentas externas brasileñas desde el origen de la crisis asiática en 1997 ha convertido a las exportaciones de agronegocios en un elemento fundamental para generar un superávit comercial, equilibrar la cuenta corriente y reducir la vulnerabilidad externa. La agricultura fue uno de los dos únicos sectores que aumentó su competitividad durante la década de los noventa. Sin embargo, la conquista de mayores mercados se vio obstaculizada por las prácticas proteccionistas de la mayoría de los países de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE). Los agronegocios son hoy responsables del 42% de las ventas externas brasileñas. Asimismo, generan saldos líquidos considerables, equivalentes a más del 85% de las ventas.

En los últimos años, se ha vuelto más destacada la participación de los representantes del sector de agronegocios en las negociaciones internacionales. En el gobierno actual, dos líderes de este sector asumieron los cargos de ministros en los Ministerios de Agricultura, Pesca y Abastecimiento (MAPA) y en el de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC), donde influyen decisivamente en las negociaciones internacionales. En una demostración única de la importancia concedida a las negociaciones internacionales, durante el 2003 siete asociaciones empresariales vinculadas a los agronegocios fundaron el Instituto de Estudios de Comercio y de Negociaciones Internacionales (ICONNE)⁴, que se convirtió en el principal centro privado generador de conocimientos, que apoya las negociaciones.

Durante el último gobierno de Cardoso (1999-2002), Brasil comenzó a denunciar

los efectos negativos de los subsidios estadounidenses sobre los precios internacionales de la soya, el azúcar, el algodón y las carnes; aumentaban la producción y participación de EE.UU. en los mercados mundiales de estos productos, en detrimento de los productos brasileños. Se alegaba que si se dismantelaba el proteccionismo agrícola, aumentarían las ventas y la rentabilidad de los agronegocios brasileños; pero ni los estadounidenses ni los europeos parecían tener disposición de ceder en el ámbito multilateral (OMC), ni en el regional (ALCA). En medio de esta situación, en el 2002, Brasil decidió abrió dos casos en la OMC: uno contra los subsidios estadounidenses al algodón, y otro contra los subsidios europeos al azúcar, este último aún espera una decisión final en la OMC.

En esta decisión influyeron dos innovaciones institucionales de la diplomacia brasileña de los últimos años: un mayor debate interno entre el Gobierno y el sector privado en torno a las estrategias negociadoras, y la reestructuración del área económica-comercial del MRE en el 2001, que instruyó a la Coordinación General de Litigios (CGL) para ocuparse de todas las disputas comerciales en las cuales Brasil era parte interesada. Una mayor interacción con el sector privado proporcionó información indispensable sobre el funcionamiento del mercado del producto o servicio afectado por las barreras técnicas y otras políticas proteccionistas. La CGL, por su parte, coordina la preparación brasileña en el proceso de consultas y las audiencias de paneles en el Órgano de Apelación.

En el caso del algodón, la Asociación Brasileña de Productores de Algodón (ABRAPA) mostró su interés y capacidad para responder a los desafíos de la complejidad y dimensión del caso del algodón. Contrató una asesoría jurídica y técnica para complementar el trabajo de la CGL, sin la cual difícilmente habría alcanzado el mismo nivel de éxito. Se debe resaltar que Brasil había estado ausente del mercado internacional del algodón por más de una década, y fue en los últimos tres años que volvió a exportar al mercado asiático, donde ha enfrentado la competencia estadounidense. La certeza de ofrecer una oferta competitiva y poder alcanzar ingresos sustanciales inspiró la acción de la ABRAPA. Fuentes del sector afirman que los costos de producción del algodón en Brasil son un 40% menores que los de EE.UU.

Calculan que una vez eliminados los subsidios, se abriría un mercado exterior mundial de 600 mil toneladas para Brasil⁵.

La argumentación de Brasil y el Reporte Provisorio del Panel

El contenido del Reporte Provisorio aún es confidencial y el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE) no ha comentado detalles de dicho Reporte⁶. Sin embargo, se conoce que Brasil intenta forzar una amplia reorganización jurídica en las normas que sustentan la concesión de los subsidios a la agricultura, para responder a los subsidios distorsionantes al comercio otorgados por EE.UU. al algodón entre 1999 y 2002, tanto relacionados a las Cajas como a las exportaciones. Brasil también procura recurrir a la Cláusula de Paz (artículo 13 del Acuerdo sobre Agricultura-AA) en lo referente a estos subsidios, así como instaurar patrones de referencia para comprobar los “efectos negativos” (artículo 5 del Acuerdo de Subsidios y Medidas Compensatorias -ASMC) y el “nexo causal” entre estos y los subsidios agrícolas.

El caso fue abierto cuando aún estaba vigente la Cláusula de Paz. Así, la argumentación brasileña se dividió en dos partes: una procesal y otra substantiva. En la procesal, Brasil defendió que la Cláusula de Paz era una excepción y que, por lo tanto, EE.UU. debía demostrar que era aplicable al caso del algodón. En la substantiva, Brasil presentó cifras y datos para respaldar la tesis de que las disposiciones de la Cláusula de Paz no podrían ser invocadas por EE.UU., puesto que (i) dos subsidios que estaban dentro de la Caja Verde no cumplían con los requisitos necesarios establecidos en el Anexo II del AA; (ii) los subsidios distorsionantes excedían el nivel de apoyo decidido en 1992; y (iii) los subsidios a la exportación (garantías de crédito a la exportación y el programa STEP²⁷) violaban la Parte V del AA (disciplinas sobre subsidios a la exportación de productos agrícolas) y artículos del ASMC.

Para comprobar el daño y el “nexo causal” entre éste y los subsidios concedidos, Brasil presentó ante el Panel -mediante tres peticiones, diversas intervenciones orales, y centenares de preguntas- elementos suficientes para demostrar que, violando los artículos 5, 6(c) y 6 (d) del ASMC y XVI del GATT 1994, los subsidios estadounidenses al algodón perjudicaron y

continúan perjudicando a Brasil debido a la depresión de los precios internacionales y por el aumento desmedido de participación estadounidense en las exportaciones mundiales de algodón⁸. Brasil utilizó un estudio econométrico elaborado por el profesor Daniel Summer para demostrar que, si no fuera por los subsidios estadounidenses, la producción de algodón de este país disminuiría en un 29%, y sus exportaciones en un 41%. Como resultado, habría menos algodón en el mercado mundial y los precios internacionales aumentarían en un 12.6%. Brasil también presentó varios análisis sobre los costos de producción de algodón en Estados Unidos, comprobando que con la eliminación de los subsidios, muchas empresas dejarían de producir este bien o, al menos, optarían por producir material de más baja calidad⁹.

En cuanto al “nexo causal” entre los subsidios y el perjuicio grave, Brasil alegó, con base en el texto de los dispositivos legales invocados (artículo 6 del ASMC), que bastaría probar que los subsidios estadounidenses eran “una” de las causas de perjuicio grave al país y no, como defendiera EE.UU., la única causa de tal perjuicio.

El MRE confirmó que el Panel acogió buena parte de los argumentos brasileños; pero aún no se ha confirmado lo que aceptaron en términos de pruebas. Se sabe que los subsidios a la exportación que afectan los intereses brasileños deberán ser eliminados dentro de un plazo de seis meses y que los apoyos internos criticados podrán ser removidos en un plazo mayor. Vale la pena recordar que EE.UU. y la Unión Europea han preferido muchas veces sufrir sanciones bilaterales que modificar sus leyes para adecuarlas rápidamente a las decisiones desfavorables en la OMC.

La decisión de la OMC y las negociaciones internacionales

La decisión del Panel llega en un momento en el que las negociaciones sobre agricultura en la OMC se encuentran estancadas. El Panel atrae gran atención: Argentina, Australia, Benin, Canadá, Chad, China, la UE, India, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Taiwán y Venezuela actuaron como terceras partes interesadas. Los Gobiernos de Benin y Chad, junto con Burkina Faso y Mali, presentaron la Iniciativa del Algodón en el 2003, argumentando que sus países habían realizado pro-

fundas reformas en sus sistemas de comercio exterior y eliminado subsidios en sus sectores agrícolas con el objetivo de ajustar los precios internacionales, como lo recomendaban y demandaban las instituciones internacionales. Sin embargo, estas medidas no tuvieron impacto alguno en los precios debido a los altos subsidios que aun otorgaban los países desarrollados -especialmente EE.UU.- a su principal producto de exportación, el algodón. La decisión del Panel también es una victoria moral de esos cuatro países.

Seguramente, la decisión del Panel será objeto de recurso a la Corte de Apelación de la OMC y su implementación definitiva podría llegar hasta el 2005. No obstante, por primera vez se han condenado los subsidios internos, desafiando así la estrategia de EE.UU. y la UE de transformar subsidios prohibidos en legítimos mediante formas creativas de intercambios de “cajas” (*box-shifting*). Obviamente, lo que está en juego es mucho más que el algodón puesto que una serie de productos agrícolas (como el trigo, la soya y el maíz) también reciben este tipo de apoyos internos en EE.UU. y habrá problemas similares para la UE. Esto amenaza el frágil consenso interno de estas dos grandes potencias a favor de legitimar el apoyo interno con pocas restricciones, y eliminar los subsidios a la exportación en las negociaciones multilaterales, a cambio de concesiones sustanciales de los países en desarrollo, en materia de acceso a mercados agrícolas, industriales y de servicios. Si los programas internos de EE.UU. y la UE no son consistentes con las reglas de la OMC, se abren nuevos caminos para los países en desarrollo para cuestionar su uso en la OMC, aún más ahora que no se renovó la Cláusula de Paz.

El principal negociador comercial estadounidense, Robert Zoellick, ya dio su mensaje al Congreso de EE.UU. de que no aceptará fácilmente esa estrategia: “Mi mensaje es que sería un gran error intentar resolver un problema muy complejo por la vía del litigio, en lugar de hacerlo por medio de las negociaciones. Sería contraproducente¹⁰”. En la primera semana de mayo, los negociadores estadounidenses en el ALCA dijeron a los negociadores brasileños que la decisión tomada en la OMC, había dejado al Gobierno de Bush sin espacio para hacer cualquier concesión en agricultura, una cuestión clave para el MERCOSUR en las negociaciones del

ALCA, después de duras reacciones del sector agrícola y del Congreso ante la decisión. En este momento, todo indica que, frente a la decisión tomada en la OMC, las negociaciones multilaterales y regionales no cumplirán sus cronogramas previamente acordados, una vez que pasan a depender de la dinámica de los cambios en los programas de apoyos internos en EE.UU. y, muy probablemente, en la UE.

** Profesor y Coordinador del Curso de Diplomacia Económica del Instituto de Economía de la UNICAMP (Campinas, Sao Paulo, Brasil), y Profesora del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias y Letras de la UNESP (Araraquara, Sao Paulo, Brasil), respectivamente.*

¹ Ver el material del caso "DS267 United States - Subsidies on upland Cotton (Brought by Brazil): 3 October 2002" en www.wto.org.

² Lafer, Celso. "A Política Externa para a Agricultura". *Mudam-se os Tempos. Diplomacia Brasileira - 2001/2002*. Brasília: IPRI/FUNAG, 2002.

³ Huguene, Clodoaldo. "A Nova Rodada de Negociações Multilaterais da OMC". XV Fórum Nacional, Rio de Janeiro: Instituto Nacional de Altos Estudos, mayo de 2003.

⁴ <http://www.iconebrasil.org.br>

⁵ "Produtores brasileiros de algodão têm condições de dobrar embarques". *Valor Econômico*, 28 abril, 2004.

⁶ Se puede encontrar un resumen con los puntos principales en "Brazil's Challenge of U.S. Cotton Program at the WTO. What's at Stake?", www.tradeobservatory.org/.

⁷ Este programa ofrece subsidios a los grandes exportadores de algodón (trading companies) y a los industriales textiles, para aumentar el mercado del algodón estadounidense.

⁸ Los precios internacionales del algodón se depreciaron a \$0.29 por libra-peso en 2001, contra una media histórica de \$0.72. La participación de EE.UU. en las exportaciones mundiales saltó de 24% en 1996 a 42% en el año en curso.

⁹ El Institute for Agriculture and Trade Policy (IATP) sostiene que los precios de exportación del algodón estadounidense son un 61% menores que sus costos de producción.

¹⁰ "U.S. to Fight WTO's Farm Subsidies Stance." *The Washington Post*, 29 abril, 2004.

Productos Especiales y Mecanismo de Salvaguardia Especial para países en desarrollo en las negociaciones agrícolas de la OMC

LUISA E. BERNAL *

La Declaración Ministerial de Doha (DMD), adoptada por los Miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en la 4ta. Conferencia Ministerial realizada en el mes de noviembre de 2001 en Qatar, definió el mandato para las negociaciones sobre la agricultura y objetivos concretos de la reforma en cada uno de los pilares fundamentales del Acuerdo sobre Agricultura (AA) -acceso a mercados, ayudas internas y subsidios a la exportación-. El mandato de negociación reflejó además el compromiso claro e inequívoco por parte de los miembros de incorporar el Trato Especial y Diferenciado para los países en desarrollo (TED) en cada uno de los aspectos de las negociaciones "...de modo que sea operacionalmente efectivo y permita a los países en desarrollo tener efectivamente en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo, con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural¹".

El reto frente a los miembros de la OMC es traducir el mandato de Doha en modalidades para la negociación. Dicho de otro modo, los miembros deben definir un conjunto de metas cuantitativas de reducción en cada uno de los pilares del AA, así como los elementos normativos que sean necesarios para "establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y

orientado al mercado²". Las modalidades a acordar determinarán, por lo tanto, la naturaleza, extensión y velocidad de la reforma que deberá asumir cada miembro de la OMC, representando una etapa fundamental del proceso de negociación.

Significado de las negociaciones para los países en desarrollo

Para los países en desarrollo, las negociaciones agrícolas entrañan riesgos y oportunidades no desdeñables. El sector agrícola es aún la base de sus economías y entramado social pues el mismo contribuye de manera significativa al PIB, a los ingresos de exportación y al empleo. De allí que para combatir la pobreza, un fenómeno generalmente rural, sea necesario potenciar las capacidades de la agricultura en los países en desarrollo. Si bien el comercio internacional pudiera contribuir a la mejora de los ingresos de los agricultores en estos países mediante su participación en los mercados de exportación, la liberalización comercial por sí sola no garantiza el logro de este objetivo. Es necesario que se den una serie de condiciones a nivel nacional e internacional, incluyendo arreglos institucionales para el comercio, que permitan potenciar los beneficios del mismo como un instrumento de lucha contra la pobreza y conducente al desarrollo.

En ese sentido, la experiencia de los países en desarrollo con la liberalización comercial en la agricultura, incluyendo la aplicación de los compromisos derivados del AA, no ha sido satisfactoria. Por una parte, sus exportaciones han demostrado un desempeño mediocre y, por la otra, los mercados locales han quedado expuestos a incrementos significativos de las importaciones, inducidos por el desmonte de los aranceles y otras protecciones. La virtual inundación de los mercados locales por importaciones baratas -incluso de productos altamente subsidiados por los países industrializados mediante subsidios legitimados por el AA-, ha desplazado a los productores nacionales de sus propios mercados con consecuencias nefastas para el desarrollo rural y la seguridad alimentaria de amplios sectores de la población involucrada en la agricultura de subsistencia.

Marcados por esta experiencia, muchos países en desarrollo abordan una nueva ronda de liberalización agrícola con extrema cautela. Aunque dispuestos a contribuir a la reforma, han insistido en dar prioridad a sus objetivos de desarrollo y preocupaciones ligadas a la seguridad alimentaria, el desarrollo rural y la protección de los medios de subsistencia de los agricultores pobres y carentes de recursos.

Origen de las propuestas sobre Productos Especiales (SP) y el Mecanismo de Salvaguardias Especiales (SSM)

La más completa elaboración de las preocupaciones mencionadas anteriormente, y sugerencias sobre cómo atenderlas, se halla en la propuesta para la creación de una Caja del Desarrollo³, presentada en la OMC por un grupo de países desde el inicio de las negociaciones. El mensaje y solicitud fundamental de sus proponentes era brindar a los países en desarrollo la flexibilidad necesaria para promover el incremento de la producción agrícola, especialmente de alimentos y la mejora de la productividad en el sector, así como para adoptar medidas dirigidas a mantener e incrementar las posibilidades de empleo en el medio rural. Esta flexibilidad se reflejaría en las disciplinas y compromisos a adoptar en cada uno de los pilares del AA, pero fundamentalmente

en el área de acceso a mercados, en la cual descansa en mayor medida la política de apoyo al sector en los países en desarrollo. Esto ha quedado en evidencia en estudios de caso sobre la aplicación del AA en países en desarrollo realizados por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)⁴. Responde básicamente a una serie de restricciones financieras e institucionales, así como a limitaciones de orden administrativo que impiden a estos países adoptar un conjunto de medidas de apoyo a la agricultura, incluidas medidas para atenuar el impacto en el ingreso de los agricultores de los vaivenes de los precios de los productos agrícolas o subsidios de distinta naturaleza, de la misma manera que lo hacen los países industrializados.

Del conjunto de medidas propuestas en la Caja del Desarrollo, hay dos solicitudes sobre el trato especial y diferenciado que se deben incorporar en un nuevo acuerdo en cumplimiento del mandato de Doha. La primera es la posibilidad de establecer una pausa en la liberalización comercial respecto de ciertos productos estimados prioritarios desde el punto de vista de la seguridad alimentaria y consideraciones de desarrollo, los cuales quedarían exentos de compromisos de reducción arancelaria. La segunda es el establecimiento de un mecanismo simple de salvaguardia, disponible para todos los países en desarrollo y dirigido a contrarrestar los efectos de incrementos significativos y bruscos de importaciones, especialmente en productos sensibles de cuya producción dependen los productores de bajos ingresos.

Puntos críticos en la discusión sobre SP y SSM en la OMC

Las discusiones en torno a estas propuestas en la OMC giran alrededor de las exigencias técnicas y políticas que implicaría su inclusión en un nuevo acuerdo sobre la agricultura posible. La Alianza sobre los SP/SSM, liderada por Indonesia⁵, ha asumido la defensa de estas posiciones como su prioridad en las negociaciones en curso. El G-20 -coalición de países en desarrollo liderada por Brasil, China, la India y Sudáfrica- también incorporó en su documento de posición productos especiales y la creación de un mecanismo de salvaguardia para países en desarrollo.

A pesar de que los conceptos de SP y SSM cuentan con el apoyo de un gran número de miembros de la OMC, su inclusión en un nuevo acuerdo sobre agricultura no está garantizada. Algunos miembros mantienen reservas, especialmente países exportadores del grupo Cairns como Australia, Canadá y Costa Rica.

Por otra parte, en estos momentos los miembros centran sus esfuerzos en la definición de lineamientos básicos que enmarcarían las negociaciones de modalidades en una etapa posterior. La prioridad de la Alianza por los SP/SSM es garantizar que estos conceptos queden reflejados en el documento sobre lineamientos, en un lenguaje que no comprometa sus posibilidades de negociación posterior. Es decir, evitar que la transición por un documento de lineamientos erosione el mandato de Doha, el cual explícitamente destaca las preocupaciones sobre la seguridad alimentaria y el desarrollo rural de los países en desarrollo como fundamentos para el TED a definir.

Los puntos críticos en la polémica sobre los SP y SSM tienen que ver con la designación de los productos que eventualmente tendrían acceso a dichos mecanismos y, en el caso de las disposiciones sobre los SP, el trato o flexibilidades específicas que se concederían a los países en desarrollo respecto de esos productos.

Se han presentado dos opciones básicas para la designación de los SP. Una es la designación unilateral de los productos por parte de cada país en desarrollo, opción favorecida por la Alianza por los SP y otros países en desarrollo. La otra es la negociación multilateral de criterios objetivos y cuantificables. La primera, parte de la creencia de que las situaciones disímiles y particularidades de los países en desarrollo hace imposible definir un conjunto de indicadores y parámetros aplicables a todos por igual, y que cada miembro de la OMC es el mejor posicionado para determinar qué productos son fundamentales para su seguridad alimentaria y el desarrollo rural. La segunda opción parte del deseo de minimizar cualquier impacto en el comercio como consecuencia de los SP.

Respecto del trato a brindar a los SP, la controversia gira en torno a la naturaleza y extensión de los compromisos en mate-

ria arancelaria a imponer a dichos productos. La Alianza por los SP/SSM insiste en exceptuar los SP de reducciones arancelarias adicionales mientras que otros miembros -incluyendo aquellos del grupo Cairns así como las Comunidades Europeas y los Estados Unidos- apoyan este concepto, pero objetan la posibilidad de excluir productos del proceso de reforma. Estos miembros requerirían al menos reducciones “mínimas” de aranceles para los productos SP⁶. Otros aspectos claves son el acceso de dichos productos al mecanismo de salvaguardia que pueda adoptarse, y la suspensión de nuevos compromisos en materia de contingentes arancelarios⁷ para dichos productos.

Quizás el punto más controvertido se refiere al acceso al mecanismo de salvaguardia de los SP, puesto que algunos miembros abrigan serias reservas, incluso respecto de la conveniencia de establecer dicho mecanismo. En el mismo sentido, algunos países del grupo Cairns y EE.UU. han sugerido que las disposiciones sobre SP y SSM son redundantes en la medida que ambas se enfocan en establecer un nivel confortable de protección arancelaria para determinados productos sensibles. En su criterio un mismo producto no debería tener acceso a ambos mecanismos. No obstante, esta posición es insostenible. Las salvaguardias constituyen medidas de urgencia y de carácter temporal orientadas a detener o prevenir los efectos de incrementos bruscos de importaciones o caídas significativas de los precios. Su carácter temporal, agregado a las condiciones específicas que se establecerían para activar la medida, hacen que las salvaguardias no puedan sustituir a los aranceles brindando el tipo de defensa de vocación más permanente ligada a los mismos.

El elemento subyacente a la controversia sobre los SP y SSM radica en visiones diferentes de los miembros de la OMC respecto de los objetivos y prioridades de las negociaciones sobre agricultura. Las

preocupaciones sobre la seguridad alimentaria, desarrollo rural y mantenimiento de los medios de subsistencia de los agricultores ha adquirido preeminencia para muchos países en desarrollo, frente a consideraciones puramente comerciales, que continúan guiando la posición de algunos miembros de la OMC. Las disposiciones sobre SP y SSM tal como las visualizan los países en desarrollo, representan instrumentos adaptados a sus capacidades reales actuales para atender problemas urgentes derivados de su experiencia con la liberalización comercial.

La irrupción de distintas coaliciones de países en desarrollo tales como el G-20, el G-90⁸ y la Alianza por los SP/SSM, decididos a luchar por un acuerdo equitativo y fiel al mandato de la Declaración de Doha en todos sus aspectos, da bases para el optimismo. Las posiciones de estos grupos son en gran parte convergentes. Particularmente importante en este contexto, es la manera como el G-20 interactúa con otros grupos de países en desarrollo y es capaz de complementar su posición con los elementos identificados como prioritarios por otros grupos, especialmente en el área de acceso a mercados. Si bien es claro el apoyo del G-20 a los conceptos de SP y SSM, la discusión sobre los detalles relativos a su designación y tratamiento podría reavivar antiguas discrepancias entre algunos países latinoamericanos como Chile y Argentina y la Alianza por los SP/SSM -algunos de los cuales participan también en el G-20-, respecto de la extensión y profundidad de las flexibilidades ligadas a estos conceptos que es necesario incorporar en un nuevo Acuerdo sobre Agricultura.

La manera en que evolucione la relación entre los distintos grupos de países en desarrollo será definitoria para el contenido del nuevo acuerdo agrícola, incluyendo los elementos de TED. El liderazgo de Brasil y la India dentro del propio G-20 guarda la clave para determinar la orientación de esa evolución.

** Oficial del Proyecto para Agricultura en el Centro del Sur (South Centre). El presente artículo ha sido realizado a título personal y no refleja la opinión del Centro del Sur o de sus Estados Miembros.*

¹ Párrafo 13 de la Declaración Ministerial del Cuarto Período de Sesiones de la Conferencia Ministerial de la OMC. WT/MIN(01)/DEC/1.

² Artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura adoptado en la Ronda Uruguay.

³ Ver documento G/AG/NG/W/13 de la OMC de fecha 23 de junio de 2000.

⁴ Ver FAO, *Experiencia de los Países en Desarrollo en la aplicación del Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay: Síntesis de los resultados de 23 estudios de caso. Documento presentado en un Simposium realizado en Ginebra el 2 de Octubre de 2002.*

⁵ La Alianza sobre los SP/SSM está constituida por un grupo de países en desarrollo que se reúnen de manera informal a fin de coordinar posiciones y hacer planteamientos conjuntos en las negociaciones sobre agricultura respecto de estas disposiciones. Los siguientes miembros de la OMC han expresado su adhesión a las posiciones de la Alianza en distintas etapas del proceso: Barbados, Belice, Botswana, China, Cuba, Congo, Cote d'Ivoire, Grenada, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Kenya, Mauricio, Mongolia, Montserrat, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, Perú, Filipinas, República de Corea, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzania, Trinidad y Tobago, Turquía, Uganda, Venezuela, Zambia y Zimbabwe.

⁶ El borrador de modalidades preparado en el mes de marzo de 2003 por el presidente de las Sesiones Especiales del Comité de Agricultura - órgano en el que se desarrollan las negociaciones - propone aplicar reducciones mínimas a los SP.

⁷ Contingentes arancelarios se refieren a compromisos de acceso al mercado para volúmenes determinados de un producto agrícola específico, a una tasa arancelaria menor que la resultante del proceso de arancelización adoptado durante la Ronda Uruguay.

⁸ Coalición formada por los países miembros del Grupo Africano, los países de Asia, el Caribe y Pacífico (ACP) y los Países Menos Adelantados (LDCs).

Subsidios agrícolas, dumping y reformas en políticas

TIMOTHY WISE *

¿Es válida la afirmación de que el supuesto dumping de maíz estadounidense en México se debe a los subsidios agrícolas de Estados Unidos? Según una serie de nuevos estudios, el dumping agrícola en México es una realidad. Sin embargo, éstos señalan que no es muy probable que los pequeños productores de maíz en México se puedan beneficiar en gran medida de la reducción de subsidios en EE.UU. sin que exista una reforma sustancial en la política agrícola estadounidense y en la manera en que la comunidad internacional aborda el tema del dumping agrícola.

Actualmente las negociaciones comerciales a nivel internacional se encuentran estancadas, en parte debido a las demandas de países en desarrollo (incluyendo gobiernos, asociaciones agrícolas y organizaciones internacionales de apoyo) de que los países industrializados reduzcan la gran cantidad de programas de apoyo agrícola que otorgan a sus mercados domésticos y así permitan a los agricultores de los países del sur competir en condiciones más justas. Según alegan, los subsidios agrícolas de los países del norte superan los mil millones de dólares diarios, y en promedio, un vaca europea recibe más en subsidios de lo que perciben los más de tres mil millones de personas, a nivel mundial, que viven con menos de dos dólares al día.

Pero, ¿Se puede afirmar que los subsidios son verdaderamente el problema? En el caso de algunos productos, como el algodón y el azúcar, los subsidios del norte son claramente la raíz del problema de los bajos precios internacionales y de la competencia injusta. En la demanda de Brasil contra EE.UU. se demostró cómo la eliminación de los subsidios al algodón reduciría la producción estadounidense en un 29% y las exportaciones en un 41%, lo que llevaría a un aumento del 13% en los precios internacionales.

Sin embargo, sería un error generalizar esto para todos los productos agrícolas. De hecho, aún cuando los subsidios al maíz son los más altos de los productos agrícolas de EE.UU., las investigaciones demuestran que su eliminación ayudaría poco a los campesinos que, desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio de Amé-

rica del Norte (TLCAN), han sufrido por la inundación de exportaciones de maíz estadounidense a precios inferiores al costo de producción. En el centro de este debate se encuentran las discrepancias sobre la definición y medición de los subsidios, así como la sobreestimación de los beneficios de la liberalización comercial.

¿Qué son los subsidios?

Parte del problema se refiere a la multitud de interpretaciones del término "subsidios". La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que se encarga de medir los subsidios agrícolas, utiliza una definición muy amplia del término que incluye cualquier medida gubernamental que distorsiona el mercado. Por lo tanto, un arancel a las importaciones de maíz, que recae en los consumidores aumentando el precio del maíz importado, es considerado un subsidio tal como lo es un pago directo al productor.

Sin embargo, esta no es la visión común de lo que es un subsidio, ni es la definición predilecta de los formuladores de políticas. La versión más conocida se refiere a una definición más específica, que son sólo los pagos del Gobierno que permiten que los precios permanezcan por debajo de los costos marginales. Algunos son directos, como los pagos a los productores; y otros son indirectos, como los pagos del Gobierno para la infraestructura de riego, que permite excluir ese costo de los precios. Pero se excluyen aranceles y apoyos a los precios.

La distinción se tornó más pública recientemente cuando el Ministro de Comercio de la Unión Europea (UE), Pascal Lamy, criticó al director general de la Organización Mundial de Comercio (OMC), Supachai Panitchpakdi, por utilizar cifras confusas para justificar el llamado a recortar las ayudas agrícolas en los países desarrollados. Específicamente Lamy apuntó que la cifra de Supachai, de que estos países otorgan \$300 mil millones anuales en subsidios agrícolas, incluye muchas categorías de apoyo, que en general la gente no considera como subsidios. Dijo que la cifra más exacta de subsidios es \$100 mil millones anuales.

Esta distinción semántica es sólo la par-

te más visible de un debate más extenso sobre las medidas de los programas de apoyo agrícolas y sus impactos. Las cifras provienen de la OCDE que, bajo el Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay, es responsable de estimar las ayudas agrícolas para las negociaciones comerciales.

La Estimación de Apoyo al Productor o *Producer Support Estimate (PSE)* usa una definición amplia de subsidios (por ejemplo, incluye aranceles), pero cuantifica sólo las ayudas específicas a productores. Esta es la estimación más alta de subsidios al productor, pues alcanzó un total de \$234 mil millones en el 2002. De aquí surge la cifra del subsidio de \$2 por vaca, que se deriva de la estimación de la OCDE de los subsidios para lácteos en la UE.

Hay muchos defectos importantes en la aplicación e interpretación del PSE. Esto puede causar problemas particulares en medir las ayudas agrícolas en los países en desarrollo, cuyas economías pueden no estar completamente integradas a la economía mundial. Primero, dos tercios del PSE no provienen de los subsidios -pagos del Gobierno o apoyos directos a los productores- sino de los apoyos a los precios de mercado ("*market price support*"). Esto incluye aranceles, apoyos a los precios y cuotas. Aunque ninguno de estos son subsidios verdaderos, la OCDE está encargada de establecer un valor monetario para estos apoyos. El cálculo se deriva directamente de la diferencia entre el precio de referencia internacional y el precio doméstico más alto, partiendo de la premisa de que en los mercados que funcionan bien, los precios domésticos estarán acordes con los precios internacionales. De lo contrario, se asume que la diferencia es una buena estimación de los apoyos del Gobierno al precio de mercado; es decir, políticas como aranceles y cuotas que imponen precios más altos a los consumidores, para beneficio de los productores.

Así que un problema es semántico pero sustantivo. Cuando el director de la OMC hace un llamado para que los países desarrollados reduzcan sus subsidios agrícolas, resulta que no está hablando sólo de pagos a los productores, aunque esto es lo que la mayoría de la gente piensa.

Bajo esta importante diferencia, hay otros defectos en los cálculos que la OCDE hace del PSE. Los precios de referencia son a menudo muy bajos, incluso más bajos que los costos de producción de los granjeros. Esto hace que los PSEs de otros países parezcan injustamente altos. En varios países en desarrollo los precios domésticos no están acordes con los precios internacionales, por razones que no tienen nada que ver con las políticas gubernamentales de apoyo. La metodología del PSE puede tener un efecto perverso porque si un apoyo alto en un país exportador genera menores precios internacionales, hace que aumente el PSE del país exportador y los de otros países importadores.

Productores mexicanos de maíz

Este es el caso del PSE para el maíz mexicano. En la implementación del TLCAN, después de 1994, México eliminó la mayoría de las políticas gubernamentales que apoyaban los precios de mercado. No aceptó poner en práctica las cuotas para las importaciones de maíz ni cobrar las tarifas sobre las importaciones fuera de cuotas. El Gobierno también inhabilitó su sistema de apoyo de precios para los productores de maíz y los consumidores de tortillas. Sin embargo, las cifras de PSE de la OCDE para México muestran ayuda constante en los precios de mercado, a pesar de la ausencia de políticas de apoyo. Esto tiene como resultado un PSE que representa un 43% de los ingresos de los productores de maíz entre 1998 y el 2001, que excede el que tiene EE.UU. para sus productores de este cultivo, que son altamente subsidiados.

¿Cómo se puede explicar este resultado absurdo? Un nuevo estudio del *Institute for Agriculture and Trade Policy (IATP)* sobre dumping de EE.UU. en los mercados internacionales, brinda una posible respuesta¹. Según el estudio del IATP, durante el mismo período el maíz estadounidense se exportó a un precio entre un 20-33% menor a los verdaderos costos de producción. Se volvió a calcular el PSE para dicho producto, ajustando el precio de exportación de EE.UU. de acuerdo con este margen de dumping. Como esto aumentó el precio de referencia en el cálculo del apoyo al precio de mercado (a un nivel que se presume de anti-dumping), se redujo dramáticamente la brecha entre los precios de las exportaciones estadounidenses y los precios domésticos en México, y el PSE bajó de 43% a 16% para el período 1998-2001.

Los datos sugieren que si bien los productores mexicanos no están siendo subsidiados por las políticas de apoyo a merca-

dos, se está subsidiando a los consumidores, pues los productores bajan sus precios en un intento por poder competir con los bajos precios de las exportaciones de EE.UU. Cualquiera que haya conversado con los pequeños productores de maíz de México reconocerá que esta descripción es más realista que las sugerencias de que estos productores reciben apoyos similares a los de los granjeros estadounidenses.

¿Causan los subsidios pobreza y precios bajos?

Todo esto aún nos deja con la pregunta inicial: ¿Son los subsidios la causa principal de los crónicamente bajos precios en la producción agrícola y de la consecuente pobreza en los países en desarrollo?

En la etapa preparatoria a las negociaciones de la OMC en Cancún, hubo mucha investigación con complejos modelos económicos para poder determinar el impacto de la liberalización comercial y de la reducción de subsidios. El estudio más citado fue el del Banco Mundial, que intentó determinar los impactos de la reducción de aranceles agrícolas en países desarrollados y en desarrollo (10% y 15% respectivamente), la eliminación de los subsidios a la exportación, y el desemparejamiento de los subsidios domésticos a la producción. Los autores proyectaron más de \$500 mil millones en ingresos mundiales adicionales para el 2015, con \$350 mil millones para los países en desarrollo. Se proyectó que el número de personas que viven con menos de \$2 al día disminuirá a 144 millones de personas².

Las implicaciones de esto fueron claras: la liberalización mejora los precios de los productores, reduce el dumping y, por ende, disminuye la pobreza rural. Pero la agricultura en los países en desarrollo sólo es una pequeña fuente de dichos beneficios, pues sólo un 6% de los \$350 mil millones -\$20 mil millones- provienen de la liberalización agrícola. Además, el grueso de los beneficios son para los consumidores, a través de las reformas que hace cada país y que, generalmente, bajan los precios al consumidor. Por supuesto que los bajos precios agrícolas son precisamente lo que impulsa a los productores de los países en desarrollo a demandar reducciones en los subsidios, por lo que los bajos precios al consumidor son más el problema que la solución al dumping.

Otros estudios fueron más cuidadosos (y transparentes) en tratar de proyectar los impactos de medidas específicas de liberalización comercial agrícola, incluyendo las

reducciones a los subsidios, en la producción y precios de bienes específicos.

Estos documentos muestran que dichas reformas no subirán los precios a los que venden los productores, a un nivel suficiente como para dar un respiro a los campesinos del sur. Ninguno de los cálculos para maíz prueban que la reducción de los subsidios disminuirá la sobreproducción ni subirá los precios a niveles tales que permitan eliminar los márgenes de dumping estimados en 20-33%. Un estudio determinó un aumento de 3% en los precios, a lo largo de 15 años³. Otro informe del Departamento de Agricultura de EE.UU. señala que si se eliminaran todos los subsidios agrícolas de los países desarrollados, los precios de los productos agrícolas sólo subirían un 2%⁴.

¿Por qué es que en muchos casos los precios no aumentan cuando los subsidios se reducen? Los productores muchas veces cambian a otros cultivos, pero por lo general no permiten que su tierra esté sin producir. Y si llegan a declararse en bancarota, casi siempre compañías agroindustriales más grandes se apropian de estas tierras y las ponen a producir. Si los niveles de producción no bajan, los precios no suben y los márgenes de dumping permanecen iguales.

Reformas en las políticas

Una propuesta que ha surgido es que las políticas gubernamentales deben promover esfuerzos por disminuir la tierra cultivada, reducir la producción y así aumentar los precios a los productores⁵. Este análisis ubica la causa de los bajos precios en la naturaleza oligopólica del comercio agrícola, y no en los subsidios. En el caso del maíz, por ejemplo, las compañías Cargill-Continental y Archer Daniels Midland, controlan el 70% del mercado de maíz en EE.UU. Esto les da un tremendo poder para mantener bajos los precios a los productores. Finalmente, los mayores beneficiarios de los subsidios al maíz son las compañías que usan este producto como un insumo muy barato.

Si bien la reducción de subsidios en EE.UU. puede ayudar a los productores brasileños de algodón, es muy difícil que reduzca las presiones económicas que generan las exportaciones estadounidenses de bajo costo sobre los productores mexicanos de maíz. Estas medidas tampoco mejoran las perspectivas económicas de los pequeños campesinos en países desarrollados, que cultivan productos para su subsistencia y para el mercado interno. Algunos productores de países en desarrollo se beneficiarán de la reducción de subsidios del norte, sobre todo los de algodón, azúcar y

arroz; sin embargo, el potencial que tiene la reducción de subsidios para combatir la pobreza no es tan alto como se ha sugerido.

Las reformas en políticas deberían enfocarse en terminar con el dumping agrícola, en vez de sólo fijarse en los subsidios. No existe razón por la que la comunidad internacional deba tolerar el dumping de productos en los mercados internacionales, a costos de producción más bajos, ya sea su causa los subsidios del norte o los oligopolios corporativos. Las reformas en políticas del norte deberían dirigirse a reducir la sobreproducción local en cultivos claves. Esto requeriría una mayor intervención gubernamental para reducir las tendencias estructurales hacia la sobreproducción y los bajos precios.

Asimismo, se deben tomar medidas a nivel internacional para reducir el poder de los conglomerados agrícolas en los mercados. Una propuesta simple tiene que ver con que la OMC aplique las mismas medidas de transparencia a las firmas privadas y a las empresas comerciales estatales. Tales diferencias están dirigidas a reducir el poder de las agencias estatales en el mercado; pero de esta forma éstas podrían integrarse al mercado que controlan las grandes comercializadoras agrícolas.

* Director del Global Development and Environment Institute (GDAE) de la Universidad de Tufts, Massachusetts, Estados Unidos. Este artículo está basado en el documento de trabajo "The Paradox of Agricultural Subsidies: Measurement Issues, Agricultural Dumping, and Policy Reform," (2004).

¹ Ritchie, M., S. Murphy, et al. (2003). *United States Dumping on World Agricultural Markets*. Minneapolis, MN, Institute for Agriculture and Trade Policy. http://www.tradeobservatory.org/library/uploadedfiles/United_States_Dumping_on_World_Agricultural_Ma.pdf

² Banco Mundial (2003). *Global Economic Prospects 2004: Realizing the Development Promise of the Doha Agenda*. Washington, Banco Mundial.

³ IFPRI (2003). *Impact of Alternative Agricultural Trade Policies on Developing Countries*. Washington D.C., International Food Policy Research Institute (IFPRI).

⁴ Diao, X., A. Somwaru, et al. (2001). *A Global Analysis of Agricultural Reform in WTO Member Countries. Agricultural Policy Reform in the WTO - The Road Ahead*. M. Burfisher, *Economic Research Service*: 25-40.

⁵ Para una interesante discusión sobre subsidios y políticas agrícolas en EE.UU. ver Ray, D., D. de la Torre Ugarte, et al. (2003). *Rethinking US Agricultural Policy: Changing Course to Secure Farmer Livelihoods Worldwide*. Knoxville, Tenn., Agricultural Policy Analysis Center, Universidad de Tennessee: 59.

Beneficios equitativos en los flujos turísticos hacia los países en desarrollo en el marco del AGCS y los acuerdos de libre comercio

DAVID DÍAZ BENAVIDES *

Desde la entrada en vigor de los Acuerdos del Acta final de la Ronda Uruguay en 1995, se realizan en la Organización Mundial de Comercio (OMC) negociaciones que cubren casi la totalidad del comercio mundial, incluyendo mercancías, servicios y derechos sobre propiedad intelectual. Todas ellas están interrelacionadas debido a su impacto crucial en el patrón de desarrollo, prosperidad y competitividad de las naciones en el marco de la globalización.

Tanto para países desarrollados (PD) como para países en desarrollo (PED), las negociaciones comerciales sobre el comercio de servicios en el marco del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), son de capital importancia. En los PD las exportaciones de servicios han mostrado tendencias crecientes, con tasas de crecimientos superiores al 7% anual desde 1995, sustentadas en las transacciones de los servicios vinculados al desarrollo de las comunicaciones y las tecnologías de información, y flujos crecientes de inversiones extranjeras hacia el sector de los servicios. Para los PED, los servicios también son el rubro de mayor participación en el PIB, empleo y muchos de ellos se han posicionado como exportadores de servicios, en particular los vinculados a los movimientos de personas físicas, las tecnologías de información, el turismo y los viajes.

Las negociaciones sobre servicios en el Marco de Programa de Trabajo de Doha

(PTD) deberán culminar con la adopción de nuevos compromisos y disciplinas de vital importancia para lograr una participación creciente de los PED en el comercio internacional de servicios. Las disciplinas que se negocian incluyen subsidios, salvaguardias, compras gubernamentales y algunas directrices para la reglamentación doméstica. Con la entrada en vigor de estas normativas, los PED deberían contar con mecanismos flexibles que les permitan realizar ajustes en las políticas públicas sobre comercio de servicios, a tenor con su situación de desarrollo. Si el PTD logra sus objetivos, los PED podrán maximizar y capitalizar los beneficios aprovechando el dinamismo de sus sectores domésticos de servicios, para sustentar la competitividad de sus exportaciones de bienes y servicios. Con ello se habrán puesto fundamentos sólidos para la erradicación de la pobreza, la calidad del empleo, el buen gobierno, el incremento en el bienestar de la población, y una mayor democracia económica que garantice el acceso de las micro empresas y las PYMES a los servicios que necesitan y a precios abordables. Si se logran estos objetivos del PTD, el sector turismo contará con cimientos robustos para maximizar sus potencialidades, estimulando un patrón de desarrollo sustentable y sostenible, la distribución equitativa de los beneficios comerciales y la eliminación de las prácticas anticompetitivas.

El Turismo en las negociaciones del AGCS: Realidades subyacentes

Los servicios de turismo y los viajes son, en la actualidad, el rubro mayoritario cuya participación en el comercio mundial de servicios representa alrededor del 35%. No obstante, más de dos tercios de este comercio se realiza entre PD. En 90 PED el turismo figura entre las cinco principales fuentes generadoras de divisas y para 60 de ellos es la principal, incluyendo 19 países menos adelantados (PMA). Entre estos últimos la mayoría dependen del turismo como la única fuente de divisas y el medio más eficaz de salir de la categoría de PMA. Por otra parte, la situación de la mayoría de PED y los PMA están siendo afectados por la crisis del transporte aéreo y las medidas restrictivas al movimiento de los viajeros y la lucha contra el terrorismo.

Desde la perspectiva del desarrollo sostenible para los países en desarrollo (PED), el impacto de las negociaciones sobre el comercio de servicios en el marco del AGCS, y en particular la negociación de compromisos sobre turismo y otros sectores, tienen gran importancia. Además de los potenciales beneficios comerciales de la liberalización, todavía no evidenciados, la negociación de los compromisos de liberalización del PTD, deben ser compatibles con los objetivos del desarrollo y, al mismo tiempo, permitirles

una participación creciente en el comercio mundial de servicios en los sectores y modos de oferta de mayor potencial de exportación, incluyendo el turismo.

Las negociaciones sobre los servicios relativos al turismo y los viajes -léase transportes y en particular transporte aéreo-, se realizan en el marco de las disciplinas y objetivos del AGCS, con algunos contrastes que afectan el buen desempeño de la industria del turismo y los viajes, además de la buena gestión de la política turística. Por un lado, la liberalización del turismo está sujeta a la negociación de compromisos, al igual que la mayoría de sectores de servicios en acceso a mercados, trato nacional y compromisos adicionales. Por otro lado, la liberalización del transporte aéreo se rige por el Anexo sobre servicios de transporte aéreo, aplicable únicamente a la liberalización de servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves, sistemas de reservas informatizados (SRI) -que han devenido en sistemas globales de distribución (GDS)-, y la venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo. El acuerdo no se aplica a los derechos de tráfico o a los servicios directamente relacionados con el ejercicio de estos derechos.

La Unión Europea y Estados Unidos, cuyas compañías de transporte aéreo son propietarias de los SRI/GDS, han sometido el régimen comercial de éstas a las reservas del trato de Nación Más Favoreci-

da (NMF), en virtud de lo cual el AGCS no se les aplicará por tiempo indefinido. Como resultado, los SRI/GDS que sustentan la distribución y comercialización de innumerables servicios de la cadena del valor del turismo y los viajes no pueden ser objeto de solución de diferencias en la OMC. Tal situación contribuye a consolidar la posición dominante de las grandes aerolíneas y sus socios, dejando abierta la puerta a todo tipo de prácticas anticompetitivas y a la impunidad comercial de los propietarios de las GDS. La ampliación de la cobertura del Anexo de transporte aéreo y en particular la eliminación de las reservas a los SRI/GDS, sería de mutuo beneficio para todos los miembros del AGCS y aseguraría una mayor transparencia, condiciones más adecuadas para un acceso seguro y efectivo de los PED a los SGD, y una buena gestión de los servicios de los operadores del turismo y viajes en condiciones competitivas no discriminatorias.

Pérdida de sostenibilidad del turismo

En muchos PED, incluyendo los países de América Latina y el Caribe (ALC), el sector turismo está en pleno apogeo. Gracias a la apertura comercial y a los generosos beneficios a los inversionistas extranjeros en el marco de la política turística, se ha conseguido hacer del turismo un sector en constante expansión. No obstante, en muchos de ellos se ha generado un

Cuadro. América Latina: Crecimiento porcentual de llegadas e ingresos por turistas 1992-2000

Países	Crecimiento porcentual llegadas de turistas 1992/2000	Crecimiento porcentual ingresos por turista 1992/2000 *	Países	Crecimiento porcentual llegadas de turistas 1992/2000	Crecimiento porcentual ingresos por turista 1992/2000
Honduras	52%	238%	Paraguay	-19%	-82%
Suriname	2%	131%	Montserrat	-41%	-69%
Colombia	-49%	118%	Bolivia	52%	-15%
El Salvador	110%	73%	Brasil	202%	-15%
Guyana	-9%	56%	Saint Lucia	44%	-13%
Nicaragua	180%	53%	Grenada	42%	-11%
Uruguay	10%	31%	México	11%	-10%
Guatemala	52%	30%	Antigua/Barbuda	10%	-9%
Panamá	57%	27%	Barbados	34%	-8%
St Vincent/Gren.	28%	23%	Saint Kitts/Nevis	-5%	-8%
Costa Rica	69%	16%	Cuba	243%	-5%
EE.UU.	3%	12%	Venezuela	32%	-4%
Perú	335%	10%	Belice	60%	-2%

Fuente: OMT Statistical Yearbook 2003.

*Los ingresos constantes utilizando el IPC al consumidor de EE.UU.

turismo de masas y altamente concentrado en las empresas multinacionales, cuyo dinamismo ha generado un crecimiento empobrecedor y depredador de recursos naturales, del medio ambiente, del patrimonio cultural, de la biodiversidad y otros efectos nocivos en las poblaciones locales. Durante la década pasada, en ALC las estadísticas de la Organización Mundial del Turismo (OMT) muestran el crecimiento sostenido, tanto de las llegadas de turistas como de las divisas generadas por el turismo, lo cual han celebrado las autoridades nacionales de turismo de los países. Sin embargo, utilizando las mismas estadísticas se puede demostrar la pérdida de sostenibilidad del turismo en algunos países en plena pujanza.

Las tendencias de la última década en los países de América Latina -expuesta en el Cuadro-, presentan dos realidades al confrontar el crecimiento de las llegadas de turistas y los ingresos por cada turista a precios constantes, usando como deflactor el índice de precios al consumidor de EE.UU.. Como se puede apreciar, los países a la izquierda del cuadro lograron aumentar las llegadas de turistas y los gastos por turista; pero con muchas disparidades y matices. Los países a la derecha lograron incrementos considerables en las llegadas de turistas y disminución de los ingresos por turista. En ambos casos, salvo raras excepciones, los incrementos en las llegadas de turistas no han sido acompañados por un incremento proporcional en los gastos de los turistas en los destinos de la región. En estudios realizados por el autor en otras regiones se han observado similares tendencias y aun más dispares en los PMA de Asia y África. (Ver Cuadro).

Para revertir estas tendencias, la mayoría de PED, incluyendo los países latinoamericanos, están reenfocando los lineamientos estratégicos de la política turística, impulsando modalidades de turismo alternativo al turismo de masas, con mayor participación de las poblaciones y comunidades locales y revalorización del patrimonio cultural y bellezas naturales mediante el ecoturismo. No obstante, sus esfuerzos están minados por los abusos de posición dominante de los grandes operadores en los mercados emisores, los cuales imponen precios bajos por semana de estancia en los hoteles, cláusulas onerosas en los contratos, además de exigencias de calidad y protección a los visitantes que

no son costeables por los precios de venta. Muchos de estos operadores, cuando han penetrado el mercado gracias a los compromisos de liberalización del AGCS y/o aprovechando la apertura de los países, se han instalado en el país receptor y controlan casi la totalidad de la cadena productiva, haciendo de los destinos turísticos, enclaves de turistas cautivos que están obligados a consumir, dependiendo de la modalidad del paquete, los servicios ofrecidos por empresas creadas por los tour operadores extranjeros en estos destinos. El resultado de estas prácticas se ha manifestado en algunos países de ALC con el incremento de las fugas, quiebra de pequeños tour operadores locales, y bajas en las ventas directas de los artesanos a los turistas y en los pequeños restaurantes.

En el Simposio sobre Turismo, realizado en la OMC el 27 de mayo del 2004, el Presidente de TUI (el mayor tour operador del mundo) mencionó que en promedio, los destinos turísticos sólo perciben un 20% de los ingresos por paquetes turísticos. De manera similar, el Ministro de Turismo de las Islas Mauricio, reconoció las tendencias hacia la baja de los gastos promedio de los turistas en África, incluyendo su país.

Elementos para abordar las negociaciones del Turismo en AGCS

Las negociaciones sobre servicios en el marco del PTD son una oportunidad propicia para que los PED negocien con sus socios comerciales en la OMC, la corrección de las asimetrías en los compromisos existentes. En esta perspectiva, los PED podrían:

- Considerar la posibilidad de crear un grupo de “amigos del turismo”, similar al que ya existe en otros sectores de servicios. Con ello podrían fortalecer su capacidad de negociación y establecer pautas de compromisos más equitativos, en cumplimiento de las directrices de negociación sobre servicios, el preámbulo y los mandatos del Artículo IV y XIX del AGCS.

- Encontrar fórmulas consensuadas para un tratamiento adecuado de la cobertura del sector turismo y un tratamiento simétrico de los modos de prestación de servicios, en particular el Modo 3 “presencia comercial” y el Modo 4 “movimiento de personas físicas”.

- Explorar pautas consensuadas para el

tratamiento de las “alertas a los viajeros” y otras medidas temporales aplicadas a los desplazamientos internacionales de los viajeros.

- Negociar con sus socios comerciales la eliminación de los compromisos horizontales a modos de prestación de servicios y en otros sectores, que afectan o nullifican los compromisos del turismo; por ejemplo, el transporte, SRI/GDS, servicios profesionales, entre otros.

- Eliminar las barreras al establecimiento de la presencia comercial de los operadores turísticos de PED en los principales mercados emisores de PD, en particular en algunos Miembros de la Unión Europea que no permiten el establecimiento de operadores de turismo de terceros países.

- Eliminar o fijar un plazo corto para eliminar las reservas al trato NMF de los SRI/GDS.

- Las autoridades nacionales de turismo deben participar activamente en las negociaciones en curso para que las disciplinas que se negocian en el marco del AGCS (salvaguardias, subsidios y reglamentación doméstica) no menoscaben su capacidad y flexibilidad para realizar los ajustes necesarios de la política turística en concordancia con su situación de desarrollo.

Perspectivas para los PED en el comercio internacional de servicios turísticos

Las potencialidades y perspectivas para una participación creciente de los PED en las transacciones del turismo internacional se pueden materializar mediante dos líneas estratégicas concomitantes. En la primera se deben aprovechar las negociaciones actuales en el marco del PTD, así como también un tratamiento adecuado del turismo en los acuerdos de integración y el establecimiento de las zonas de libre comercio para fortalecer la consolidación de los destinos turísticos y capitalizar los flujos intra y extra regionales de viajeros. El segundo lineamiento estratégico se refiere a la definición del régimen de política comercial, reconociendo al turismo como un sector exportador y tratarlo en igualdad de condiciones que los sectores exportadores de bienes. Al mismo tiempo se debe avanzar en formular una reglamentación doméstica, incluyendo la normativa de la competencia y la competitividad, que haga sostenible la liberalización del turismo, aprovechando las dispo-

siciones de los acuerdos comerciales incluyendo el AGCS.

Sin embargo, una política comercial innovadora y normativa que no distorsione los flujos comerciales del comercio de turismo, no es condición suficiente. Los PED deben buscar las mejores fórmulas y las de menor riesgo para mantener un patrón de liberalización y fortalecimiento de la competitividad con perspectivas sostenibles, tomando en cuenta la vulnerabilidad del sector y la distribución equitativa de beneficios. En tal sentido, se necesita una política nacional de turismo global que trate adecuadamente e incluya: La buena articulación de los sectores productivos de la cadena del valor del turismo; los mecanismos innovadores para implementar programas que propicien las alianzas estratégicas comerciales entre los inversionistas extranjeros y los operadores nacionales incluyendo las comunidades locales; programas para fortalecer la competitividad de las exportaciones turísticas en los principales mercados emisores; fortalecer la inteligencia comercial y aplicación de nuevas tecnologías para monitorear las tendencias de los flujos e ingresos del turismo, y su impacto en la calidad del empleo, el buen desempeño y competitividad de la empresas, la integración de las poblaciones y otros objetivos del desarrollo sostenible.

Los resultados del Programa de Trabajo de Doha deberían corregir las asimetrías de los compromisos existentes en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, a fin de propiciar una distribución equitativa de los beneficios de los flujos comerciales del turismo, mediante una retribución justa a los factores de producción en los destinos turísticos de los PED. Con ello se logrará convertir los círculos viciosos que genera la miseria y la marginalidad, en círculos virtuosos propulsores de la transformación productiva, continua revalorización del capital humano, preservación de la diversidades culturales y del patrimonio cultural de las naciones. En este esfuerzo los PD deberían contribuir mediante una mayor apertura en la negociación de sus compromisos en el PTD.

** Jefe de la Sección de Comercio de Servicios de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Las opiniones aquí expresadas son personales del autor y no representan la posición de la UNCTAD ni la de sus Miembros.*

Estándares laborales: ¿Una condicionalidad para el acceso a mercados?

MIGUEL LENGYEL Y DIANA TUSSIE *

El re-surgimiento de los estándares laborales a través de los acuerdos comerciales se da de bruces con la ortodoxia predominante en la década pasada hacia la des-regulación de los mercados de trabajo. Esta tendencia, expresada en las condicionalidades del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, dejó una secuela notable de precarización de empleo y trabajo en muchos países tradicionalmente caracterizados por fuertes normativas laborales. Cada vez es más relevante en los foros internacionales el tema de la difusión y el mejoramiento de los estándares laborales en una economía mundial crecientemente integrada. Los numerosos intentos de los gobiernos, sindicatos y de las organizaciones no gubernamentales (sobre todo del norte) por legitimar el vínculo entre comercio y trabajo, se han convertido en un punto distintivo en las negociaciones con Estados Unidos. Bajo estas iniciativas, las medidas comerciales -negociadas o no- pueden ser usadas como incentivos para adoptar mejores normas laborales en países que usualmente no son muy exigentes con este tipo de regulaciones.

La idea de promover el vínculo comercio-trabajo ha generado una intensa controversia, un resurgimiento de la polarización Norte-Sur. La mayoría de los gobiernos de los países en desarrollo se oponen a esa idea basándose en que no hay una evidencia concluyente acerca de los efectos de distintos estándares laborales en el desempeño comercial¹ y, por ende, alegan que el intento de construir dicho vínculo es proteccionismo disfrazado. Esta oposición a lidiar con el tema en las negociaciones multilaterales no significa que la cuestión permaneciera fuera de la agenda de comercio internacional. En realidad, el tema está siendo abordado en los acuerdos preferenciales de comercio y en algunas iniciativas unilaterales tales como la petición de la *American Federation of Labor - Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO)* al presidente Bush para que presione al Gobierno de la República de China a subir los salarios y mejorar las condiciones laborales o, de lo contrario, que aplique remedios proporcionales a la injusta ventaja de costos de los productos chinos. En otras palabras, la idea de in-

cluir derechos de protección laboral en los acuerdos comerciales -que se remonta a la Carta de la Habana de 1948 dirigida a lanzar la Organización Internacional del Comercio (ITO)- permanece fuerte y vigorosa, abonando el surgimiento de temores acerca de una nueva forma de condicionalidad para el acceso a mercados.

En este artículo se presentan, primero, ciertas tendencias estilizadas que se pueden deducir del tratamiento que se le ha dado recientemente a los estándares laborales y su relación con el comercio. Segundo, se discuten los retos que enfrentan los países en desarrollo para obtener mayor acceso a mercados de países desarrollados y, contribuir al mismo tiempo a aumentar los estándares laborales y de vida.

Tendencias

El vínculo entre comercio y estándares laboral se ha dado a través de dos vías². La primera ha aflorado en las negociaciones comerciales multilaterales y puede calificarse como la vía de "no condicionalidad". Esta opción se aleja de la propuesta de un régimen global de estándares laborales -esto es, la llamada convergencia o armonización- para acercarse a un acuerdo sobre un grupo reducido de derechos laborales definidos por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en su Declaración sobre Principios y Derechos Laborales Fundamentales³. Esta opción también se aparta del uso de las normas comerciales para forzar la adopción de mejores estándares laborales, y apoya un enfoque cooperativo que considera a la OIT como la institución competente para tratar el tema. Algunos episodios claves que apuntalan este patrón incluyen:

-La Declaración Ministerial de Singapur (1996) de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en la que los países miembros expresaron su compromiso con los derechos laborales fundamentales, apoyaron la colaboración entre la OMC y la OIT, rechazaron el uso de los estándares laborales con propósitos proteccionistas y reconocieron a la OIT como el órgano competente en la materia.

-El fracaso del intento por restablecer el

vínculo entre comercio y trabajo en la Conferencia Ministerial de la OMC de Seattle (1999), donde muchos miembros de países en desarrollo rechazaron las propuestas de EE.UU. para crear un grupo de trabajo sobre el tema, y de la UE para formar un Foro de Trabajo conjunto entre la OIT y la OMC.

-La declaración en la Conferencia Ministerial de la OMC en Doha (2001), que volvió a los compromisos de Singapur y en esencia sacó el tema de comercio y trabajo de la esfera de la OMC, hasta la fecha.

La segunda vía tiene que ver con los acuerdos comerciales preferenciales y las políticas unilaterales de comercio, y se puede considerar un patrón de “condicionalidad fuerte”. También se aleja de la idea de uniformar reglas laborales a nivel global e incluso de impulsar una convergencia de las regulaciones nacionales alrededor de las “buenas prácticas”; y favorece en cambio el respeto por las normas laborales nacionales. Pero en contraste con la primera vía, propone un mayor uso de las sanciones comerciales para promover estándares laborales más altos, integrando crecientemente esos estándares dentro del alcance de los acuerdos comerciales y con sus mecanismos de cumplimiento⁴. Los episodios fundamentales que impulsan esta visión son:

-El Acuerdo Laboral Adjunto en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que busca asegurar que cada Parte promueva y efectivamente cumpla sus propias leyes laborales a través de acciones gubernamentales, y promueva un procedimiento específico para la solución de conflictos que se active en casos que involucren temas laborales con el comercio, cubiertos por ambas legislaciones. Pueden imponerse multas y sanciones comerciales (suspensión de preferencias comerciales) cuando estén involucrados tres tipos de estándares laborales: salarios mínimos, trabajo infantil y condiciones de seguridad y de salud.

-La suspensión que hace EE.UU. de cualquier tratamiento comercial preferencial otorgado en el marco de su Sistema Generalizado de Preferencias (GSP), en casos en que se afecten “derechos laborales reconocidos internacionalmente”. En 1996, once países perdieron su derecho a los beneficios garantizados por el GSP de EE.UU., aunque cinco de ellos los recuperaron más tarde.

-Los acuerdos comerciales que EE.UU. firmó con Chile (2002), Singapur (2002) y Centroamérica (2003), así como la propuesta estadounidense para el ALCA, que piden a cada Parte que efectivamente cumpla su legislación nacional. El acuerdo firmado con Jordania en el 2000 también estaría en esta categoría pero, a diferencia de los mencionados, resulta tener muy pocos mecanismos para

efectivamente cumplir con los compromisos.

El siguiente cuadro resume las dos vías que tiene el tratamiento del vínculo entre co-

brecha de derechos y condiciones laborales entre las actividades insertas en el comercio internacional o que se configure una econo-

Instrumento	Tipo de regulación	Vínculo con comercio	Actores
Reglas multilaterales (OIT)	Pública Multilateral	No tiene Sanciones como último recurso	Agencias gubernamentales
Acuerdos comerciales de EE.UU.	Pública Bilateral o regional	Sí tiene Multas y sanciones comerciales	Instituciones creadas por acuerdos, autoridades nacionales y actores sociales
SGP de países desarrollados	Pública Unilateral	Sí tiene Reducción/eliminación de preferencias comerciales	Autoridades del país importador

mercio y estándares laborales.

Implicaciones para países en desarrollo

La existencia de dos patrones regulatorios sobre estándares laborales enfrenta a los países en desarrollo con difíciles elecciones de política en las negociaciones comerciales internacionales, y con duros *trade-offs* referidos a los beneficios en materia de acceso a mercados y la efectiva promoción de estándares laborales más altos.

La primera implicación es que los países en desarrollo enfrentan dos alternativas de regulación: la opción de “no condicionalidad” (visión dominante a nivel multilateral) versus la opción de “condicionalidad fuerte” (la visión que impulsa EE.UU. a nivel hemisférico y bilateral). Como se ha abandonado la idea de armonizar los estándares laborales más allá de las fronteras, lo que se debate es el mecanismo para lograr el cumplimiento de las normas laborales; es decir, la cooperación versus el cumplimiento vía sanciones comerciales.

De cualquier manera, ninguna de las dos opciones proveen una base satisfactoria para un régimen de estándares laborales que sirva para mejorar las normas y prácticas en países en desarrollo sin minar sus posibilidades de acceso a mercados.

Esto se debe a que la opción de “no condicionalidad”, mientras que rompe el vínculo entre comercio y normas laborales, carece de fuerza para inducir a la adopción de mejores estándares laborales en los países que se resisten a hacerlo. Por otro lado, la opción de “condicionalidad fuerte” puede hacer que el acceso a mercados dependa de reformas legislativas e institucionales que podrían ser inconsistentes con las capacidades y prioridades de desarrollo de cada país⁶. Asimismo, aunque la evidencia aún es preliminar, la opción de “condicionalidad fuerte” podría influir en el mejoramiento de estándares sólo en aquellos sectores de la economía e industrias involucradas en el comercio internacional. En muchos países esto significa sólo una pequeña porción del mercado laboral (entre un 10 y 20%), con el riesgo de que surja una mayor

mía crecientemente dual⁷.

Tampoco se puede descartar la posibilidad de efectos negativos colaterales según la opción reguladora que prevalezca. Estos efectos podrían incluir una creciente pérdida de relevancia de la OMC, situación que ocurrirá tarde o temprano dado que cada vez más países son amarrados en la red de negociaciones con EE.UU. Cada vez hay una mayor legitimación “de facto” de nuevas condicionalidades de acceso a mercados para países en desarrollo y un impacto de tipo centrífugo en los esquemas de integración.

Camino adelante

A la luz de la situación actual, el debate se está focalizando cada vez más en nuevas formas de superar las supuestas opciones de hierro a las que los países en desarrollo estarían sujetos, a saber, aceptar acuerdos que se apoyan en sanciones comerciales para mejorar los estándares laborales y asegurar su cumplimiento o estar listos para perder las ganancias en acceso a mercados que se obtendrían a través de esos acuerdos. En este sentido, ante esta polarización de puntos de vista debe considerarse cómo el vínculo trabajo-comercio ha funcionado en la práctica. Esta óptica alternativa implica considerar diversos elementos de cada una de las opciones de políticas como piezas complementarias antes que incompatibles de un régimen supranacional de estándares laborales.

Ir por este camino implicaría tres acciones simultáneas:

-Primero, aceptar la noción de un vínculo comercio-trabajo y dejar de cuestionar en consecuencia la idea de incluir provisiones laborales en los acuerdos comerciales. Por supuesto que esto significaría un giro en la posición de muchos países en desarrollo que se oponen a cualquier versión de dicho vínculo.

-Segundo, pasar de incentivos negativos a incentivos positivos como mecanismos para mejorar los estándares laborales. Una forma que podría asumir este cambio en la naturale-

za de la condicionalidad es atar las reducciones de aranceles a la mejora comprobada de los estándares laborales o de su cumplimiento.

-Finalmente, enraizar los parámetros para evaluar los estándares laborales en las prácticas locales de manera de permitir a los sindicatos laborales y a los gobiernos monitorear las condiciones y aplicar criterios de evaluación. De esta forma, se facilitará el sentido de pertenencia sobre las normas, al mismo tiempo que se considerarán las posibilidades y peculiaridades locales.

Lo cierto es que la construcción de un régimen regulatorio sobre estándares laborales según estos lineamientos no estará libre de retos y complicaciones. Involucrará eliminar prejuicios, pensar en mecanismos adecuados para establecer estándares, definir una correcta combinación de incentivos (que podrían incluir algún tipo de sanción internacional), e identificar metas de rendimiento apropiadas. También estará sujeto al tira y afloje de un contexto político internacional marcado por eventos fundamentales como las elecciones presidenciales en EE.UU.. En cualquier caso, esta vía aún en ciernes ofrece algunas claves sobre cómo alejarse de la opción de “condicionalidad fuerte” sin caer en un voluntarismo ingenuo, en un contexto en el que la desregulación del mercado de trabajo se ha dejado de postular como un mantra.

* Director Adjunto y Directora de Latin American Trade Network-FLACSO/Argentina, respectivamente.

² Da Motta Veiga, Pedro y Miguel Lengyel, “*International Trends on Labor Standards: Where does Mercosur Fit in?*”, presentado en la Segunda Reunión de Expertos en Comercio y Estándares laborales de LATN, Buenos Aires, Junio, 2003. www.latn.org.ar

³ Estos incluyen libertad de asociación, de organizarse y de hacer pedidos colectivos, la eliminación del trabajo infantil y la prohibición de todas aquellas formas de trabajo forzado y de discriminación en el empleo.

⁴ Polaski, Sandra, “*Labor Provisions of US Free Trade Agreements*”, presentado en la Tercera Reunión de Expertos en Comercio y Estándares Laborales, Villa La Angostura, Neuquén, Argentina, 16-17, Abril, 2004.

⁵ La Ley para la Recuperación de la Cuenca del Caribe (1983) y la Ley de Comercio Internacional de EE.UU. (1988) ya se referían a los derechos laborales y proveían mecanismos para su promoción en países que se beneficiaban de los programas preferenciales. Los derechos incluidos en la legislación estadounidense no son necesariamente los mismos de las Convenciones de derechos laborales de la OIT.

⁶ Otra forma de ver esta situación es que los países en desarrollo tendrían que escoger entre dar prioridad a sus propias prioridades sociales o a las presiones internacionales.

⁷ García Hurtado, Alvaro, “*Labour Standards and Free Trade Agreements. Chile: a Case Study*”, presentado en la Tercera Reunión de Expertos en Comercio y Estándares laborales de LATN, Villa La Angostura, Neuquén, Argentina, 16-17, abril, 2004. www.latn.org.ar

Negociación de un régimen internacional de acceso a recursos genéticos y distribución de beneficios: Perspectivas para un país en desarrollo

JORGE CABRERA MEDAGLIA *

El Convenio sobre la Diversidad Biológica (CBD) es uno de los acuerdos multilaterales ambientales más importantes y de mayor aceptación por la comunidad internacional (aproximadamente 190 países son miembros). Tiene entre sus objetivos la participación justa y equitativa de los beneficios que se deriven de la utilización de los recursos genéticos. Desafortunadamente, a pesar de los casi 10 años de vigencia de este Convenio, estos beneficios a ser compartidos entre los usuarios de los mismos (sectores biotecnológicos, farmacéutico, agrícola y otros) y los países de origen de tales recursos (particularmente aquellos en desarrollo ricos en diversidad biológica), difícilmente se han materializado. Poco se ha realizado en el marco del CBD para cumplir con dicho objetivo. Aunque las causas que explican esta ausencia de beneficios son variadas, este factor ha sido una de las motivaciones para lanzar negociaciones para crear un Régimen Internacional de acceso a recursos genéticos y distribución de beneficios (ABS). Las mismas posiblemente se prolongarán durante los próximos años, lo cual demandará importantes esfuerzos (y recursos) nacionales e interna-

cionales, para culminar con éxito dicho proceso.

Antecedentes

Durante las negociaciones que precedieron la redacción del CDB, los países en desarrollo lograron incluir como uno de los objetivos de este tratado, la distribución de los beneficios derivados de la utilización de recursos genéticos. A pesar de que el tratado recogió los intereses de estas naciones, poco se ha hecho para llevar a la práctica este postulado. A partir de la IV Conferencia de las Partes, celebrada en Bratislava en 1999, se tomaron algunas acciones concretas. Por ejemplo, se conformó un Panel de Expertos sobre acceso a recursos genéticos, el cual se reunió en dos oportunidades (San José, 1999, y Montreal, 2001). La V Conferencia de las Partes (Nairobi, 2000) conoció el resultado de las labores del Panel y creó un Grupo de Trabajo de Composición Abierta para preparar un borrador de lineamientos internacionales en materia de ABS. Dicho grupo presentó las Guías de Bonn Sobre Acceso a Recursos Genéticos y Distribución de Beneficios, en octubre del 2000, en Bonn. Se les hicieron diversos cambios

y adiciones y se aprobaron en la VI Conferencia de las Partes, celebrada en La Haya en el 2002.

A pesar de que estos lineamientos fueron bienvenidos por los países desarrollados y empresas usuarias de estos recursos, para algunos países en desarrollo este esfuerzo resultaba insuficiente por dos razones. Primero, que son de naturaleza voluntaria; y segundo, que las guías prestan poca atención a las medidas que deben tomar los países donde hay usuarios (países desarrollados con empresas que usan recursos genéticos).

De forma paralela, en enero del 2002 se conformó en México el Grupo de Países Megadiversos Afines o GAPMA (creado mediante la Declaración de Cancún)¹.

Esta fue una iniciativa del gobierno de México, que reunió a los Ministros y altos funcionarios de los países Megadiversos de Brasil, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, India, Indonesia, Kenia, México, Sudáfrica y Venezuela. Posteriormente suscribió la Declaración de Cancún y se sumaron Bolivia, Malasia y Filipinas. La reunión Ministerial del Grupo, celebrada con ocasión de la VII Conferencia de las Partes en Malasia, aceptó como parte del mismo al Congo y Madagascar. En su conjunto, este grupo representa aproximadamente el 70% de la diversidad biológica del planeta, cerca del 45% de la población mundial, así como una extraordinaria diversidad cultural².

Dentro de los objetivos perseguidos por el Grupo se encuentran:

- Presentar posiciones comunes en los foros internacionales relacionados con la diversidad biológica.

- Promover la conservación in situ y ex situ y el desarrollo de proyectos conjuntos de investigación.

- Procurar que los bienes, servicios y beneficios provenientes de la conservación y el uso sostenible de la diversidad biológica sirvan de sustento al desarrollo de nuestros pueblos.

- Explorar conjuntamente vías para intercambiar información y armonizar nuestras respectivas legislaciones nacionales para la protección de la diversidad biológica, incluyendo los conocimientos asociados, así como para el acceso a los re-

curios genéticos y el reparto de beneficios derivados de su utilización.

- Promover el desarrollo de un régimen sui generis de protección de los conocimientos tradicionales.

- Promover que los sistemas de propiedad intelectual consideren los conocimientos tradicionales en la evaluación de su otorgamiento.

- Combatir la apropiación indebida de recursos genéticos.

- Impulsar el desarrollo de un régimen internacional que promueva y salvaguarde efectivamente la distribución de beneficios derivados del uso de la diversidad biológica y de sus componentes. Este incluye el certificado de legal procedencia, el consentimiento fundamentado previo y términos mutuamente acordados de transferencia del material genético, como requisitos para la solicitud y el otorgamiento de patentes.

En la Cumbre de Desarrollo Sostenible de Johannesburgo, el GAPMA se apuntó un importante éxito al impulsar el establecimiento de un régimen internacional que promueva y salvaguarde efectivamente la distribución justa y equitativa de beneficios, el cual quedó plasmado en el párrafo 42, inciso O, del Plan de Acción de Johannesburgo, en términos casi idénticos a los estipulados en la Declaración. En su resolución 57-260, del 20 de diciembre del 2002, la Asamblea General de Naciones Unidas invita a la Conferencia de las Partes a tomar las medidas necesarias con relación al compromiso de la Cumbre para negociar dicho régimen³.

El inicio de las negociaciones

En su segunda reunión (Montreal Diciembre del 2003) el Grupo de Trabajo sobre ABS elaboró un conjunto de recomendaciones al régimen internacional. Estas fueron tomadas en cuenta por la Séptima Conferencia de las Partes en Kuala Lumpur, la cual acordó el inicio de las negociaciones por medio de la Decisión VII-19.

Esta Decisión es probablemente la más comprensiva y detallada de todas aquellas que han tratado el tema del acceso a los recursos genéticos. La misma acuerda convocar nuevamente al Grupo de Trabajo sobre ABS para que "... en colaboración con el Grupo de Trabajo sobre cono-

cimiento tradicional, y asegurando la participación de comunidades y pueblos indígenas, organizaciones no gubernamentales, industria e instituciones académicas e intergubernamentales, elabore y negocie un régimen internacional sobre acceso a recursos genéticos y distribución de beneficios, con el propósito de adoptar un instrumento o instrumentos para efectivamente implementar las disposiciones del artículo 15 y 8, inciso J, y los 3 objetivos de la Convención". Dicho grupo deberá presentar sus resultados a la Octava Conferencia de las Partes, a celebrarse en Brasil en el 2008. El grupo operará de conformidad con los términos de referencia que abordan los siguientes aspectos:

Proceso: se elaborará y negociará la naturaleza, ámbito y elementos del régimen internacional de acceso a recursos genéticos y distribución de beneficios en el marco del Convenio, fundamentándose, entre otros, en el análisis de instrumentos legales y de otra naturaleza a nivel nacional, regional e internacional, y mecanismos de cumplimiento. Como parte del proceso el grupo examinará los elementos indicados en el mismo anexo y cómo abordar las lagunas. De esta forma el estudio de los elementos no se establece como una condición para la negociación del régimen.

Naturaleza: El régimen puede estar integrado por uno o más instrumentos, principios, normas, reglas y procedimientos legalmente vinculantes o no.

Ámbito: Abarca el acceso a los recursos genéticos, y la promoción y salvaguarda de la justa y equitativa distribución de beneficios derivados de la utilización de los recursos genéticos, las innovaciones, conocimientos y prácticas tradicionales.

Elementos: los elementos del régimen están constituidos por una lista no taxativa. Se incluyen una amplia gama de opciones (23 en total), las cuales van desde medidas para promover e incentivar la investigación científica colaborativa, la investigación con propósitos comerciales y la comercialización en materia de recursos genéticos, hasta el espinoso asunto del

certificado internacionalmente reconocido de origen-fuente-proveniencia legal, la consideración de los derivados de los recursos genéticos, etc.

La Decisión VII-19 también menciona otros temas relevantes, particularmente la promoción de las medidas en países con usuarios y un ambicioso y comprensivo programa en materia de construcción de capacidades. Adicionalmente, se reafirma la importancia de las Guías de Bonn; se indica la necesidad del examen ulterior de otros enfoques complementarios a las Guías; y del tema del uso de los términos o definiciones.

El camino a seguir

El proceso iniciado presenta retos importantes para los países en desarrollo entre los cuales podemos indicar los siguientes:

a) No está claro el resultado último del proceso y del ejercicio; pero se supone que será, al menos, un instrumento jurídicamente vinculante. El significado y alcance de lo que constituye un régimen no resulta del todo claro, particularmente si esta palabra se utilizó en sustitución de la idea de un protocolo jurídicamente vinculante, como el Protocolo de Cartagena sobre Seguridad en Biotecnología Moderna. No obstante, los recursos y los esfuerzos que se destinarán a la negociación de un tema altamente complejo y técnico, emocionalmente cargado y políticamente confrontativo, parecen indicar que el resultado deberá comprender al menos elementos vinculantes. En caso contrario, las motivaciones subyacentes tras el lanzamiento de negociaciones podrían quedar nuevamente insatisfechas.

b) El proceso de negociación puede distraer las iniciativas legislativas y de política nacionales, o al menos afectarlas. Posiblemente desde el punto de vista de las agencias de cooperación y donantes, sea necesario prestar atención a las negociaciones. A la vez, los países en desarrollo requerirán fortalecer sus capacidades de negociación internacional, especialmente debido a la vaguedad que aún persiste respecto a la naturaleza y particularmente el contenido concreto del régimen.

Aunque, desde el punto de vista de los países en desarrollo concebidos como proveedores de dichos recursos, se esperaría que el régimen no trajera consigo la obligación de realizar cambios legislativos importantes en sus leyes, en materia de ABS, es posible que las medidas del régimen conlleven nuevos objetivos legislativos y modificaciones a los marcos legales nacionales para estas naciones.

c) De forma relacionada con lo anterior, el régimen también traerá cambios y modificaciones legales para los países en desarrollo, los cuales son inciertos. Lo anterior puede influir en los proyectos nacionales de establecimiento de normas de acceso o, al menos, generar incertidumbre sobre los resultados de los procesos nacionales y su relación con los internacionales. Es importante tener claras las necesidades que el régimen puede traer consigo, en términos de construcción de capacidades.

d) Se requerirá un importante esfuerzo para establecer sinergias con otros procesos internacionales. Por ejemplo, en la reciente reunión del Comité de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Recursos Genéticos, Folclore y Conocimientos Tradicionales, celebrada en marzo del 2004, el Grupo Africano presentó una propuesta de un instrumento jurídicamente vinculante en esta materia, el cual incluye el tratamiento de los recursos genéticos y el conocimiento tradicional. Es incierta la forma en que esta propuesta y los debates en el seno de la OMPI interactuarán con el régimen internacional.

e) Los países podrían considerar qué tipo de medidas interinas deben ponerse en práctica mientras concluye el proceso. La Decisión VII-19 insta a las Partes a implementar medidas en países con usuarios (intercambio de información, incentivos, etc), las cuales pueden contribuir a satisfacer las aspiraciones que motivaron la negociación del régimen.

f) Cabe destacar que, si bien es cierto que el Plan de Acción de Johannesburgo se refiere únicamente a salvaguardar la distribución de beneficios derivados de la

utilización de los recursos genéticos, la Decisión VII-19 incluyó por igual la protección del conocimiento tradicional. Esta inclusión sin duda aumenta considerablemente la complejidad de las negociaciones y los actores involucrados, tanto desde la perspectiva internacional como de la nacional. Asimismo, posiblemente prolongue el desarrollo de las negociaciones. Debe analizarse la posibilidad de alcanzar resultados parciales en ciertos temas, como por ejemplo, en ABS, mientras continúan las discusiones en otros.

g) Los interesados (y no sólo los Gobiernos) deben tener claro de qué forma el régimen puede resolver los problemas prácticos que impiden la distribución de beneficios y si estos se han identificado apropiadamente. De lo contrario, se corre el riesgo de negociar un instrumento, cuyo resultado al final no permita solventar adecuadamente las causas subyacentes tras la falta de cumplimiento del tercer objetivo del CBD.

j) Finalmente, la Decisión VII-19 menciona, a lo largo de su texto, al denominado certificado de origen-legal procedencia-fuente como un elemento central del régimen. Aunque sin duda tal instrumento contribuiría a facilitar el control y monitoreo de la legalidad del acceso a los recursos genéticos y a prevenir la biopiratería, cabe preguntarse si el mismo es suficiente para garantizar que los beneficios derivados del acceso se incrementen, una de las motivaciones fundamentales de la negociación del régimen.

** Abogado especializado en derecho ambiental, asesor legal del INBio y profesor de derecho ambiental de la Universidad de Costa Rica (UCR).*

1 Véase www.megadiverse.org

2 Memoria del Grupo de Países Megadiversos Afines, 2002.

3 Aunque el lenguaje de la Cumbre se refiere solo a distribución de beneficios, la reunión del Programa de Trabajo del Convenio (Montreal Marzo del 2003), recomendó que el Grupo de Trabajo considerara el proceso, naturaleza, ámbito, elementos y modalidades de un régimen internacional de acceso a recursos genéticos y distribución de beneficios.

Motivaciones e implicaciones políticas de las negociaciones bilaterales Países Andinos-EE.UU.

MARTA LUCÍA RAMÍREZ *

Es claro que para Colombia resulta fundamental asegurarse un acceso preferencial permanente al mercado de su principal socio comercial, Estados Unidos, a donde se dirigen más del 45% de sus exportaciones. Esto es especialmente importante cuando la profundización de la estrategia de “liberalización competitiva” por parte de EE.UU. hace que Colombia no pueda quedar rezagada en un momento en el que varios países latinoamericanos ya cuentan o contarán pronto con acceso preferencial a ese país. Asimismo, esto se da en un momento en el que eventos como la inminente culminación del Acuerdo sobre Textiles de la Organización Mundial de Comercio (OMC), afectarán el mercado mundial en productos en los que Colombia espera aumentar su participación.

Es innegable que el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) tiene el potencial de ser un escenario ideal para lograr una negociación proporcionada, donde se establezcan normas comunes que faciliten el comercio de bienes y servicios en las Américas. Sin embargo, la negociación del ALCA ha enfrentado la falta de avances en agricultura en la OMC, y parece difícil que EE.UU. y Brasil cedan próximamente en sus posiciones divergentes. La reciente resolución en el seno de la OMC sobre los subsidios al algodón, contra EE.UU., si bien puede darle un elemento adicional de negociación a Brasil en el ALCA, difícilmente ayudará a solventar las complicaciones actuales. Aún en caso de que el ALCA avance, tomará más tiempo de lo proyectado determinar los formatos de negociación del conjunto común de obligaciones y de los acuerdos plurilaterales.

Mientras esta situación persista, países como Colombia necesitan avanzar en la negociación bilateral con EE.UU., teniendo en cuenta tanto los costos como los beneficios de optar por dicha ruta.

No se puede ver la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre EE.UU. y los países andinos beneficiarios de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de

la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) - Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú- solamente en términos mercantilistas de acceso a los mercados recíprocos. La negociación del TLC está enmarcada en unos objetivos compartidos por los países involucrados, en términos de consolidación de la democracia, de la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo, y de la búsqueda de un crecimiento económico sostenido en el largo plazo. Lo fundamental en este caso es que dichos temas se reflejen en los resultados finales de la negociación.

Críticas y temas de reflexión

En la región se han cuestionado fuertemente los beneficios de la liberalización económica y comercial, y el riesgo del surgimiento de alternativas populistas siempre está latente. En este sentido, para EE.UU. el TLC es una avenida importante para proveer estabilidad y crecimiento económico a la región andina, especialmente cuando la situación en otros rincones del mundo, como el medio oriente, se torna aún mas complicada.

Varios analistas han criticado la participación por separado de los países latinoamericanos en las negociaciones con EE.UU.. La crítica más citada radica en que al negociar por separado, los países latinoamericanos tendrán menos poder de negociación. Al respecto, las condiciones tan variadas de estos países hacen que este postulado no resulte necesariamente válido. Los países andinos tienen el potencial de utilizar a su favor sus condiciones especiales y la coyuntura geopolítica actual para lograr concesiones importantes de EE.UU., las cuales difícilmente se otorgarían en el ALCA.

Otra crítica frecuentemente comentada se refiere al ámbito y profundidad de los temas de negociación, los cuales van mas allá del tratamiento dado a los mismos en la OMC. Al respecto, el hecho de que los compromisos vayan más allá de la OMC no resulta necesariamente perjudicial. En el caso de Colombia, si la mayor apertura del sector de servicios se acompaña de una regulación adecuada, será benéfica para el aumento de la competitividad

de las empresas nacionales, lo cual no debe ser visto como una concesión. Lógicamente, si EE.UU. acepta la liberalización de servicios de interés para Colombia -como servicios profesionales, médicos, y de ingeniería, entre otros- los beneficios serán aún mayores.

Asimismo, contar con reglas claras y permanentes con respecto a inversión, tendrá el potencial de atraer más Inversión Extranjera Directa a un país donde el constante cambio en las reglas del juego ha determinado un menor incentivo para los inversionistas internacionales. Los problemas con respecto a las demandas frívolas que se dieron en los primeros años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se podrán evitar en el TLC con EE.UU., si se aclara el concepto de expropiación indirecta, como en los recientes acuerdos suscritos por este país.

Con respecto al tema de Compras del Estado, la normatividad colombiana actual es bastante abierta, por lo que los beneficios en este sentido serían la mayor apertura de las compras a nivel federal y estatal en EE.UU. para los productores de bienes y servicios colombianos.

Un tema que merece una reflexión profunda con respecto a avanzar más allá de lo acordado en la OMC es Propiedad Intelectual. Al respecto, es necesario mantener un balance entre la protección a los derechos de propiedad intelectual y el bienestar de los consumidores, en términos de acceso a las medicinas y a los productos agroquímicos. Asimismo, resulta importante que se avance en la negociación del TLC en los temas de interés de los países andinos, por ejemplo, la protección del conocimiento tradicional.

Importancia de la integración regional

Por otro lado, la negociación del TLC con EE.UU. será claramente el reto más grande que haya enfrentado el proceso de integración sub-regional en el marco de la Comunidad Andina, de cuyos miembros únicamente Venezuela esta excluido de la negociación. Aunque después de 30 años la Comunidad Andina

no ha podido adoptar un Arancel Externo Común, ha avanzado de manera importante en la adopción de normatividad e institucionalidad. Igualmente, el comercio intra regional, si bien representa alrededor del 10% de las exportaciones totales de los países andinos, ha crecido de manera importante alcanzando alrededor de los US\$ 6.000 millones, de los cuales una gran parte corresponden a bienes manufacturados.

Idealmente, los países andinos participantes deberían negociar de manera conjunta; sin embargo, recientemente EE.UU. anunció que Colombia, Ecuador y Perú serán los primeros en iniciar la negociación, a la cual se sumará posteriormente Bolivia. No obstante, la discusión del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-EE.UU. (CAFTA, por sus siglas en inglés) demuestra que ni siquiera negociando al mismo tiempo los países centroamericanos lograron mantener una posición unificada.

La negociación está programada para durar entre nueve meses y un año, de manera que culmine luego de las elecciones presidenciales de EE.UU. pero antes del proceso de renovación del *Trade Promotion Authority*, de manera que el TLC se envíe al Congreso estadounidense durante un periodo en que las presiones proteccionistas no sean tan altas. Sin embargo, la presión del tiempo no puede ser el factor fundamental para definir la negociación. La experiencia reciente del CAFTA, que se negoció rápidamente pero cuya aprobación pareciera durar más de lo esperado, debe servir como ejemplo para la negociación del TLC. Lo fundamental para los países andinos es que sus intereses principales sean tomados en cuenta durante la negociación, aunque esto tome más tiempo del inicialmente estimado.

Finalmente, cabe destacar que el proceso de internacionalización de los países andinos debe continuar mucho más allá del TLC y de la negociación del ALCA. Otros países latinoamericanos, como México y Chile, ya cuentan con acuerdos de libre comercio con la Unión Europea y con algunos países asiáticos, por lo que los países andinos deben aprovechar su proceso de integración regional y su posición geográfica privilegiada para integrar cadenas productivas con altos niveles de competitividad, que les permitan conquistar los mercados internacionales en varios continentes.

** Ex Ministra de Comercio Exterior de Colombia, 1998 -2002, Ex Ministra de Defensa Nacional Agosto 2002 - Nov. 2003 y actualmente Presidente de Ramírez & Orozco International Strategy Consultants.*

Mercosur-Comunidad Andina: Una historia cerca del final, 1996-2004

MAURICIO LÓPEZ DARDAINE *

Al momento de escribir estos comentarios -mediados de mayo del 2004-, la historia de este acuerdo parece encaminarse hacia un final feliz; y para quienes hemos seguido sus vicisitudes desde el inicio -mayo de 1996, en Montevideo-, esto es una muy buena señal.

Si bien esta futura Zona de Libre Comercio presenta complejidades que merecen un estudio en profundidad, el hecho de que nueve de los más importantes países de América del Sur vayan a converger en un área de libre circulación de bienes, es un paso que no puede ser considerado sino trascendente.

Y puesto que Chile tiene ya una zona de libre comercio, que se ha perfeccionado a partir del 1º de enero del 2004, con el Mercosur y acuerdos profundos con varios de los países miembros de la Comunidad Andina, podemos decir que durante la próxima década la integración imaginada en los inicios de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hacia 1960, será una realidad.

Desde el punto de vista comercial, nadie puede dudar sobre los beneficios que ello traerá para Colombia, Venezuela y Ecuador, al acceder a los mercados del Mercosur con aranceles que irán llegando a cero en un período que difiere según el tipo de bienes, pero que va entre 3 y 14 años -esto último para aquellos productos declarados más sensibles.

No es casual que sólo se mencione a Colombia, Ecuador y Venezuela, pues este acuerdo no incluye a Bolivia ni al Perú. Bolivia tiene un pacto desde fines de 1996 con el Mercosur. Y Mercosur firmó un acuerdo con Perú en agosto del 2003, que aún no se ha protocolizado ante la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y que, por ende, aún no está vigente porque Uruguay y Perú no se han puesto de acuerdo sobre el respectivo protocolo bilateral.

Ahora bien, lo que se firmará entre el Mercosur y la CAN tampoco es estrictamente un convenio bloque a bloque. Son varios protocolos bilaterales entre Colombia, Ecuador y Venezuela, por un lado; y Argentina, Brasil,

Paraguay y Uruguay por el otro. Ello da origen a varias decenas -sin exagerar- de diferentes cronogramas de liberación arancelaria.

Aún así, si pensamos que desde 1996 han fracasado todos los intentos por crear esta zona de libre comercio, hoy podemos estar satisfechos. Si bien esta será una zona de libre comercio y no una unión aduanera, puede pensarse -con la debida modestia por la escala relativa de las cosas- en un parto similar al de la incorporación de los diez nuevos países a la Unión Europea (UE).

Claro que para el comercio nos encontramos además con requisitos específicos de origen para un sinnúmero de productos, en los que el acuerdo se aplicará en el curso de los próximos cuatro años.

Como esta no es la única negociación que ocurre en Sudamérica, surge la pregunta de si la negociación Mercosur-Comunidad Andina se hubiese desmontado de no haber existido simultáneamente impulsos provenientes del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y de las rondas Mercosur-UE. O si Estados Unidos no hubiese lanzado sus propuestas de negociación con Países Miembros de la Comunidad Andina en Miami, en noviembre de 2003. O qué hubiera pasado si tal avance no hubiese desatado una fuerte reacción en la Cancillería Brasileña, siempre con su hoja de ruta de 1994: su *Zona de Livre Comércio de América do Sul*, estrategia que han perseguido desde entonces los distintos gobiernos de ese país.

No estamos en condiciones de evaluar cuán profundamente la aceleración de las rondas entre Mercosur-UE han influido en el avance Mercosur-CAN; pero todos estos fenómenos no son ajenos los unos a los otros. El ritmo se ha acrecentado en el 2004 hasta un grado impensable menos de un año atrás.

Todos aquellos países que han abierto e integrado sus economías de manera responsable, han visto mejorar sus niveles de comercio, lo que a su vez atrae nuevas inversiones y no está exento de riesgos. Sabemos bien que, por ejemplo, el acceso a un mercado ampliado, para bienes del agro, implica ampliar

Visa B-1: La sigla de un sueño en las negociaciones Colombia-EE.UU.

JUAN CARLOS ELORZA *

fronteras agrícolas y ello, hecho de manera no responsable, conlleva daños muchas veces irreparables al ambiente. En el caso de los bienes industriales, si hay nuevas inversiones en tecnologías modernas, caso del sector petroquímico, sabemos que el cuidado del ambiente es siempre tenido en consideración desde el inicio de cualquier proyecto.

Si, en cambio, los países adquiriesen plantas usadas, con tecnologías antiguas y contaminantes, estaríamos dando pasos atrás en nombre del libre comercio. La duda es, si a este ritmo de negociación hay quien realice los estudios de impacto necesarios y, si así fuera, si estos llegarán a la mesa de los negociadores antes que se firmen los respectivos acuerdos.

Ante el imprevisto pedido de México de convertirse en socio pleno del Mercosur, noticia que alcanzó las páginas de los diarios en abril pasado, esta podría ser una complicación que se agregue al complejo panorama.

Una incorporación plena de México al Mercosur implicaría que este país adoptase en su totalidad el arancel externo común del Mercosur. No parece viable a la vista de los compromisos asumidos por ese país en el seno del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), para citar sólo una de las restricciones más obvias. Por otro lado, los sectores del agro mexicanos tienen una marcada reticencia a abrir sus mercados a la Argentina. Y entre los sectores más importantes de la industria brasileña una reticencia similar está presente en cada avance de las negociaciones bilaterales. Hay que agregar que por estas y otras razones que sería largo analizar, México hasta ahora había demorado los avances de la Argentina por ampliar el actual acuerdo bilateral entre ambos países. Sólo Uruguay parece haberse entendido bien con México. Dicho esto, si la intención política de dicho país persistiese, la implementación técnica sería extremadamente compleja.

Volviendo, a la negociación Mercosur-CAN, si todo marchase según lo previsto, las negociaciones quedarían posiblemente cerradas entre fines de mayo y principios de junio. Luego deberá firmarse el Acuerdo y todos los protocolos bilaterales deberán incorporarse además formalmente a la ALADI. A partir de allí comenzará a correr el reloj para avanzar hacia la Zona de Libre Comercio de América del Sur que imaginó el Brasil en 1994.

* Ingeniero Industrial de la Universidad de Buenos Aires, Asesor en temas de Comercio Internacional y Director de la Cámara de Exportadores de la República Argentina.

El 18 de mayo iniciaron las negociaciones entre Colombia y Estados Unidos para alcanzar un Tratado de Libre Comercio. Esta negociación, desde la perspectiva de Colombia, es un instrumento de gran relevancia para elevar su nivel de inserción en el comercio internacional y una alternativa al indudable estancamiento del proceso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), toda vez que la contraparte es históricamente su principal socio comercial.

El formato previsto para el acuerdo es el típico de los TLC de última generación. Incorpora fuertes compromisos en algunas disciplinas regulatorias y en materia de liberalización de bienes y servicios, y traerá a Colombia una amplia gama de modificaciones y ajustes, tanto en su sector productivo como en el entorno para los negocios. Desde una perspectiva más amplia, la incidencia de este acuerdo para el país alcanza resortes que van mucho más allá de los aspectos de comercio de bienes y servicios o de la atracción de inversión extranjera.

No me detendré a analizar todos los matices de las relaciones bilaterales, pero haré referencia a un aspecto que, en general, ha sido soslayado por los medios de comunicación y que, en mi posición de coordinador técnico del sector empresarial para las negociaciones, ha adquirido una relevancia enorme y ha despertado grandes expectativas: ¿Será el acuerdo la solución eficaz a las restricciones para el ingreso de personas de negocios y trabajadores temporales colombianos hacia EE.UU., aún en medio de los fuertes controles migratorios que se aplican y parecen endurecerse cada día más?.

Remesas

Para poder entender plenamente la dimensión total de esta expectativa haré una breve identificación de las formas que viene adoptando el proceso de preparación de las negociaciones.

Las exportaciones de servicios empresariales y de servicios profesionales dependen en forma significativa del movimiento temporal de personas (Modo 4), cuyos proveedores son frecuentemente empresas medianas y pequeñas, que no pueden solventar una presencia permanente en el extranjero.

Aún no existe una metodología clara para cuantificar el comercio de servicios a través del Modo 4. Las transacciones de este Modo sólo quedan registradas cuando los trabajadores temporales hacen transferencias a su país de origen bajo el rubro de remesas. En el caso de Colombia, las remesas superaron los \$3.000 millones en el año 2003 y se espera que para el presente año alcancen la no despreciable cifra de \$4.000 millones, con lo cual se convertiría en el principal rubro de exportaciones del país, incluso por encima del petróleo. La principal fuente de estas remesas para Colombia es sin duda EE.UU., seguido de los países de la Unión Europea y Venezuela. América Latina y el Caribe es, de lejos, el destino más importante de las remesas transferidas desde EE.UU., que superan \$18 mil millones anuales¹.

Por supuesto que no todas las transferencias se originan en personas que realizan una actividad temporal, pues muchas de ellas ya residen de manera permanente en esos países. No obstante, un factor que ha impulsado estas remesas en los últimos años es la crisis que azotó al país en 1999, que llevó a muchos colombianos a buscar mejores oportunidades en otros países (Ver cuadro).

Obstáculos a los viajeros

Del total de colombianos que viajaron a EE.UU. en el 2002, poco más del 23% tenían el objetivo de realizar alguna actividad laboral temporal. Este porcentaje es muy superior respecto del promedio mundial y del de Latinoamérica. La importancia de esta actividad migratoria se puede apreciar al comparar en la tabla los números que registra Colombia respecto a Brasil.

En efecto, en el 2002 entraron a EE.UU. 74.550 personas de negocios con residencia en Colombia. Esto significa casi el 10% de las personas de negocios que entraron a ese país, procedentes de América Latina.

Pero, ¿Por qué es que la visa de negocios B-1² se constituye en un objetivo difícil de alcanzar para muchos colombianos? A primera vista, con las cifras expuestas arriba, da la impresión que la situación es absolutamente normal. No obstante, los hombres de negocios

EE.UU. No Inmigrantes admitidos por región y país de ciudadanía - 2002						
Región / país de ciudadanía	Todas las clases	Temporales de negocios	Trabajadores Temporales	Otros Temporales	Porcentajes	
					1	1+2+3
		1	2	3		
Total	27,907,139	4,376,935	582,250	558,766	15.7	19.8
Europa	10,631,390	1,747,938	157,437	218,957	16.4	20.0
Asia	7,012,522	1,113,514	168,849	157,031	15.9	20.5
África	387,368	84,681	12,949	4,137	21.9	26.3
Oceanía	777,957	128,049	15,356	13,128	16.5	20.1
Norteamérica	6,438,065	851,073	164,626	122,059	13.2	17.7
Canadá	226,132	19,201	34,421	95,836	8.5	66.1
México	4,183,991	474,749	94,837	21,087	11.3	14.1
Caribe	1,193,955	187,570	25,430	2,203	15.7	18.0
Centroamérica	833,878	169,544	9,937	2,933	20.3	21.9
Suramérica	2,441,299	422,019	60,325	41,610	17.3	21.5
Argentina	252,328	45,129	10,695	7,996	17.9	25.3
Brasil	576,442	97,023	12,727	9,795	16.8	20.7
Chile	154,776	36,342	2,710	2,141	23.5	26.6
Colombia	418,035	74,550	13,369	10,014	17.8	23.4
Ecuador	176,917	28,306	2,074	932	16.0	17.7
No determinados	218,538	29,661	2,708	1,844	13.6	15.7

Fuente: US Citizenship and Immigration Services (USCIS).

colombianos (sin hablar de los turistas) son sujeto de una fuerte contradicción en la política de relaciones de EE.UU. con Colombia. La base y el sustento de las preferencias comerciales de la Ley de Promoción de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA), resumidas en la situación de violencia interna y el narcotráfico, son a su vez la principal causa de estigmatización para los viajeros colombianos, que tienen que enfrentar fuertes requerimientos de control y demoras para ingresar a EE.UU..

Estos controles constituyen un costo adicional considerable para las actividades comerciales que realizan las personas de negocios colombianas. Resulta entonces paradójico que, por una parte se propicie la actividad comercial y por otra se limite la misma con los controles migratorios.

Esta contradicción se puede apreciar también a nivel global. Mientras en las actuales negociaciones multilaterales en el marco del Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (AGCS), los países más desarrollados tratan de impulsar un mayor compromiso en materia de liberalización del Modo 4 de prestación de servicios por parte de toda la comunidad internacional. Ellos mismos han elevado sustancialmente los controles migratorios, afectando directamente a las personas de negocios, sustentados en la situación crítica de seguridad después del 11 de septiembre de 2001. En este sentido, se intenta mostrar las dos posiciones como independientes, en la medida que la primera se asocia directamente con las actividades comerciales de bienes y servicios; y la segunda con los

asuntos de seguridad nacional y las políticas de las cancillerías. Para un país como Colombia, por la situación de conflicto y violencia terrorista potencialmente exportable, los efectos de esta tendencia son directos.

Importancia de las facilidades de desplazamiento

El sentido común le permite a cualquier persona reconocer la importancia de las facilidades de desplazamiento entre países para las personas de negocios, como garantía del éxito de sus operaciones en el comercio internacional, por lo que resulta casi ridículo intentar soslayar la contradicción explicada.

Los empresarios colombianos ni siquiera se plantean la pregunta. Para ellos el Modo 4 es una actividad natural que se hace presente a través de estas tres actividades fundamentales:

-El comercio de bienes. No se puede pensar en la actividad comercial de mercancías sin el soporte de los servicios directamente asociados, tales como la promoción, ventas, distribución y transporte.

-El comercio de servicios propiamente dicho. La prestación de servicios en muchas actividades, ya sea que se realice a través de los modos transfronterizos o con actividades que involucran la presencia comercial, requieren de la movilidad de personas en todas o alguna fase del desarrollo de la actividad.

-Servicios profesionales o de habilidad. Los profesionales de muchas especialidades solo pueden desarrollar una parte o toda su actividad de manera presencial y están sometidos -en la

mayoría de los casos- a reglamentaciones adicionales (licencias de operación), que los obliga a trasladarse físicamente para ejercer su actividad.

Resolución del dilema

Para cada una de estas actividades se ha generado una presión considerable sobre la negociación. Todos los empresarios y profesionales han madurado la idea por la cual los beneficios del TLC con EE.UU. no resultarían un gran atractivo, si es que los controles migratorios que se aplican hoy a los nacionales colombianos, se mantienen o se endurecen. En los dos primeros casos, es probable que el dilema se resuelva mediante un acuerdo directo sobre cupos de visas para personas de negocios, como en el caso del acuerdo con Chile o con la agilidad que se pueda concertar en torno a la expedición normal de visas.

No obstante, para el caso de los servicios profesionales, se requerirá un acuerdo adicional sobre las condiciones para ejercer ciertas especialidades. En ese sentido, el panorama de liberación es mucho más parejo en el arranque de la negociación, pues en Colombia el ejercicio profesional se mantiene altamente regulado en la mayoría de los casos.

La regulación del ejercicio de las distintas profesiones varía en función de la complejidad técnica de la profesión misma. En general, la regulación de las profesiones proviene de dos fuentes distintas. Por una parte, están las normas en la legislación nacional sobre requisitos de nacionalidad y residencia, y pruebas de necesidad económica para la prestación temporal del ser-

vicio profesional. Por otra parte, están las normas relacionadas con el reconocimiento de las cualidades para practicar dichas profesiones junto con los estándares de capacidad profesional, y las regulaciones que afectan las condiciones de competitividad en la profesión, principalmente restricciones en los precios, ingreso y publicidad. En otros países, sobre todo en aquellos con tradición jurídica en el derecho común y regímenes federales, estas normas suelen ser adoptadas por las asociaciones de profesionales con base en poderes regulatorios delegados por el Congreso en la ley. En Colombia, y en otros países latinoamericanos, una buena parte de la regulación sobre acreditación de títulos y requisitos para ejercer la profesión ha sido asumida directamente por el Congreso y se contempla en la ley.

A modo de conclusión

Está claro el objetivo de obtener una mejora sustancial acorde con el esperado incremento de la actividad comercial de bienes y servicios en la negociación. Lo que mantiene en vilo a los empresarios y alimenta su preocupación es precisamente que las condiciones de entorno social y político de Colombia justificarían el mantenimiento de las estrictas medidas de control migratorio en EE.UU., por supuesto dentro del marco de la contradicción ya mencionada.

La negociación del TLC es un evento circunstancial, los efectos del mismo se desarrollarán y extenderán en el largo plazo. La liberalización es un fenómeno que parece no tener marcha atrás y cada día demandará mayor profundización. Así, es de esperar también que, de no incrementarse el grado de apertura de los países para el Modo 4 de prestación de servicios, el crecimiento del comercio internacional encontrará un serio escollo a futuro.

Por lo pronto, los empresarios colombianos ya tienen la mirada puesta en un sueño más tangible: que la B-1 sea un simple trámite que no amerite ser mencionado y no la barrera casi infranqueable que es hoy.

** Coordinador Técnico de Colombia para las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Colombia-EE.UU. y representante del Consejo Gremial Nacional de Colombia.*

¹ Fuente: Bureau of Economic Analysis (BEA).

² Incluye a las personas que visitan dicho país por corto tiempo para hacer contactos, tomar órdenes de venta, comprar suministros, participar en conferencias profesionales o negociar un contrato.

UNCTAD, ICTSD, CEIDEI Y LA SPDA Diálogo Regional sobre Propiedad Intelectual y Desarrollo Sostenible

El Proyecto ICTSD-UNCTAD sobre Propiedad Intelectual y Desarrollo Sostenible, el Centro de Estudios Interdisciplinarios de Derecho Industrial y Económico de la Universidad de Buenos Aires (CEIDIE) y la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (SPDA), organizaron el Diálogo Regional Sudamericano sobre Propiedad Intelectual y Desarrollo Sostenible, en la ciudad de Buenos Aires, los días 22 y 23 de marzo de 2004. El objetivo del diálogo fue identificar acciones políticas relevantes, identificar nuevas áreas de investigación en las cuales existan vacíos, visualizar los desafíos de la región en la relación entre la propiedad intelectual y el desarrollo sostenible, así como capacidades en las negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales.

Este diálogo discutió tres temas específicos. En primer lugar, se analizaron los aspectos significativos que tienen las políticas de competencia sobre la propiedad intelectual. En segundo lugar, se identificó la importancia estratégica de la relación entre propiedad intelectual y los asuntos vinculados a la biodiversidad, para la región. Por último, en cuanto a los procesos de armonización en materia de propiedad intelectual, se abordó la coherencia de los múltiples espacios y niveles de negociación, en búsqueda de estrategias de políticas a seguir, conforme a los intereses nacionales y regionales. Estos temas se discutieron en tres sesiones de trabajo y en una sesión plenaria final.

El mensaje principal del Diálogo Regional fue “que sólo será posible arribar a resultados más equilibrados a nivel internacional, regional o bilateral, cuando se reconozcan debidamente las asimetrías existentes entre los países que negocian estándares superiores de protección en materia de propiedad intelectual”.

Para la realización del Diálogo Regional se prepararon varias monografías exploratorias de investigación incluyendo:

-Desarrollos recientes en el área de la Propiedad Intelectual: Los múltiples senderos de la armonización, por Carlos M. Correa, Universidad de Buenos Aires.

-¿Puede la política de competencia moderar los excesos de la Propiedad Intelectual?, por Ignacio de León, Universidad Católica Andrés Bello, de Caracas.

-Biodiversidad y los derechos de Propiedad Intelectual: Elementos para una Agenda de negociación regional, por Manuel Ruiz, Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (SPDA).

Para mas información sobre el Dialogo Regional, incluyendo lista de participantes, documentos, y resumen de las discusiones ver: http://www.iprsonline.org/unctadictsd/dialogue/2004-03-22/2004-03-22_docs.htm

Proyecto de Propiedad Intelectual y Desarrollo Sostenible

El Proyecto UNCTAD/ICTSD sobre Propiedad Intelectual y Desarrollo Sostenible tiene como objetivos, primero, mejorar la comprensión de las implicaciones de la propiedad intelectual, y específicamente de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) sobre el desarrollo sostenible. Y segundo, fortalecer las capacidades analíticas y de negociación de los países en desarrollo, para que puedan participar en la negociaciones relacionadas con la propiedad intelectual de una forma informada y tomando en cuenta los objetivos de desarrollo sostenible.

Los principales resultados del proyecto son:

-Libro de Consulta sobre el Acuerdo ADPIC y el Desarrollo

-Documento de Política sobre Propiedad Intelectual y Desarrollo Sostenible

-Estudios de temáticos y de casos, incluyendo indicadores económicos en materia de propiedad intelectual, transferencia de tecnología (Caso de Corea), indicaciones geográficas, revisión de propuestas y aspectos económicos, licencias obligatorias en Estados Unidos y Canadá, protección del conocimiento tradicional, y derechos de autor y programas de ordenador, etc.

-Diálogos y mesas redondas

Para mayor información ver www.iprsonline.org o comunicarse con David Vivas-Eugui en: dvivas@ictsd.ch

TLC Andino

Preparada la cancha para las negociaciones

La primera ronda de negociaciones de Colombia, Perú y Ecuador con Estados Unidos dejó satisfechos a los negociadores, que decidieron guardar los temas más espinosos para el final.

“En esta ronda lo que hemos hecho es rayar la cancha”. Esta declaración del jefe del equipo negociador peruano, Pablo de la Flor, da cuenta del ambiente de cauteloso optimismo que se respiraba en Cartagena, Colombia, el pasado 19 de mayo, al cierre de la primera ronda de negociaciones de un Tratado de Libre Comercio entre EE.UU. y tres de los miembros de la Comunidad Andina: Colombia, Perú y Ecuador.

Aunque no era el propósito llegar a acuerdos en esta etapa, se identificaron algunos temas que serán cruciales para las siete rondas que vienen y que esperan concluir exitosamente el primer trimestre del 2005. “Esta primera ronda cumplió de forma efectiva todos los objetivos que nos habíamos planteado”, señaló a la prensa el jefe del equipo negociador colombiano, Hernando José Gómez, quien antes se desempeñaba como embajador ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El tema agrícola fue de nuevo el punto espinoso en el arranque de las negociaciones. “En esa área de comercio existen grandes distorsiones... por lo que se requiere un alto grado de flexibilidad (...) el desafío es generar instrumentos para compensar esas distorsiones”, advirtió el jefe del equipo negociador ecuatoriano, Cristian Espinosa, quien agregó que “el problema que estos subsidios generan, tendrá que ser atendido adecuadamente en las negociaciones. Sin duda esperamos el compromiso de los Estados Unidos en esta materia”.

En el mismo sentido, al instalar oficialmente las negociaciones el presidente colombiano, Álvaro Uribe, llamó a EE.UU. a garantizar la equidad del comercio agrícola, asegurando que en los países andinos “la fortaleza del sector agropecuario es la garantía de la destrucción definitiva de las drogas ilícitas”. Uribe invitó a los cerca de 200 negociadores que se reunieron durante dos días en Cartagena a “incorporar cláusulas innovadoras garantes de la equidad con el sector agropecuario”.

Por su parte, el negociador peruano recordó que actualmente más del 35% de la población de Colombia, Ecuador y Perú se halla bajo la línea de pobreza, y por eso la agenda de globalización tiene que ser compatible con la agenda de desarrollo.

EE.UU. puso sus intereses sobre la mesa

Ante las consultas reiteradas sobre los subsidios agrícolas de Estados Unidos, la jefe del equipo negociador de ese país, Regina Vargo, aseguró que el mejor escenario para tratar ese punto es la Organización Mundial de Comercio (OMC) e indicó que en esta materia es necesario tener una “comprensión total” de las sensibilidades de los sectores agrícolas de cada país, lo que obligará a revisar “producto por producto” con sus pares andinos.

No obstante, Vargo aseguró que su gobierno “quiere ayudar a reforzar las instituciones democráticas de los países andinos, para promover el desarrollo socioeconómico y para mantener asociaciones fuertes en la guerra contra el terrorismo y el narcotráfico. “El Tratado de Libre Comercio es parte de la estrategia global para alcanzar es-

tas metas”, sostuvo Vargo y señaló que desde la vigencia de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés) se expandieron las exportaciones de los cuatro socios andinos beneficiados. Sin embargo, también recordó que esas ventajas arancelarias unilaterales concluirán en diciembre del 2006. En ese sentido, fue enfática en afirmar que es importante sacar adelante el acuerdo para hacer permanentes dichas concesiones.

“Todos los bienes están sobre la mesa de negociación y no sólo queremos preservar las condiciones de acceso actual que tenemos sino mejorarlas, de acuerdo con perspectivas y ganancias potenciales que están identificadas”, dijo el viceministro de Comercio Exterior de Ecuador. Por su parte, el negociador colombiano manifestó que uno de los objetivos de su país es consolidar los beneficios del ATPDEA “en aquellos productos con real potencial exportador. Trabajaremos para lograr la desgravación inmediata para otros sectores y buscaremos análisis detallados de las barreras sanitarias o técnicas impuestas a nuestras exportaciones de bienes no agrícolas, de manera que puedan encontrarse alternativas de ajuste a través de cooperación y acuerdos de reconocimiento mutuo, entre otros” dijo.

Propiedad intelectual

La negociadora del equipo estadounidense -conformado por 62 personas-, expuso también los intereses de su país en este posible acuerdo que suscitó una declaración conjunta de rechazo por parte de los sindicatos de trabajadores colombianos y la AFL-CIO de EE.UU. Al respecto, señaló que los inversionistas necesitan seguridad en las reglas de juego, estabilidad jurídica, claridad en la aplicación de las leyes y respeto a la propiedad intelectual. “Por eso el acuerdo es amplio para cubrir todos estos temas”, agregó la funcionaria, que sorprendió a los negociadores al llegar a la mesa con un texto de acuerdo bajo el brazo, lo cual causó una “confrontación metodológica” en las negociaciones, según fuentes colombianas.

Según el diario El Tiempo, Colombia ha identificado hasta ahora 307 aspectos para negociar en el TLC con EE.UU., de los cuales 46 -el paquete más numeroso- corresponden al tema de la propiedad intelectual. El ministro de Comercio de Colombia, Jorge Humberto Botero, dijo que la posición del país es mantener la normatividad vigente, que está en línea con las reglas internacionales fijadas en la OMC sobre protección a la propiedad intelectual. Por su parte, el negociador colombiano dijo que “Colombia no renunciará a su derecho a garantizar a la población un acceso a los medicamentos a precios razonables”, posición en la que coincidieron sus compañeros de ‘bloque’, Perú y Ecuador.

Al igual que en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el tema del desmonte de los subsidios agrícolas por parte de EE.UU. -tema que ese país dice que sólo negociará junto a Europa y Japón en la OMC- y el tema de la protección de los derechos de propiedad intelectual por parte de los países andinos -que éstos también remiten a la OMC- siguen siendo las espinas para el logro de un TLC entre Perú, Colombia y Ecuador con EE.UU.

Por lo pronto, en esta primera ronda, los negociadores prefirieron optar por un camino sin espinas, al establecer que los temas que susciten más controversia serán tratados al final.

Continuación de las negociaciones

En el aspecto práctico, las partes acordaron el cronograma de las siguientes rondas de negociaciones -que serán ocho o nueve en total, cuyas sedes se rotarán entre los países andinos y EE.UU. La segunda ronda se hará en Atlanta entre el 14 y 18 de junio, y la siguiente en

Lima, entre el 26 y 30 de julio. Con excepción de agosto y noviembre, el plan es realizar un encuentro por mes con el fin de concluir las negociaciones -segmentadas en 14 mesas de trabajo- el primer trimestre del 2005 y que, de esta forma, los acuerdos entren en vigencia en el 2006.

El ministro de Comercio de Colombia afirmó que, si bien se empezarán a desmontar las barreras comerciales más rápidamente para algunos productos, la eliminación total de los aranceles en el comercio con EE.UU. podría tomar 15 años.

En medio de las protestas de amplios sectores políticos y sindicales que temen que el TLC pueda arrasar a los sectores agrícola y de la pequeña y mediana industria e instaurar nuevos empleos pero de mala calidad, la cita de Cartagena concluyó con buenos deseos y varias espinas.

** Nota elaborada por la Fundación Futuro Latinoamericano (FFLA).*

Unión Europea y EE.UU. pelean favoritismo del Mercosur

A mediados de abril pasado se conoció la intención de la Unión Europea (UE) de realizar una oferta de concesiones comerciales preferenciales a los países que integran el Mercosur con el claro objetivo estratégico de “comprar” una alianza con quienes han sido duros adversarios en las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y con la intención de dividir al G-20 y al Grupo Cairns.

La oferta de la UE ofrece tres modalidades de desgravación para 980 productos. La primera, a través de un sistema de cuotas de ingreso para productos como carne vacuna y porcina, ajo, banano, maíz, leche en polvo, manteca, queso, arroz, entre otros. Las otras dos consisten en un plan de desgravación arancelaria gradual a 10 años para reducir los aranceles de ciertos productos a la mitad y para eliminar totalmente gravámenes a productos como cebada, vino, sidra, manzana y huevos. A cambio, la UE espera que el Mercosur reduzca barreras para productos industriales, liberalice inversiones y muestre mayor apertura en servicios y compras gubernamentales a proveedores europeos.

Algunos sectores han planteado que un acuerdo con la UE en los términos actuales, además de dividir al G-20 y al Grupo Cairns, no aborda los temas prioritarios de subsidios a la exportación y a la producción interna; sólo hace concesiones menores, exige demasiado del Mercosur y debilitaría la posición del bloque en la Ronda de Doha.

Sin embargo, después de una semana de conversaciones entre ambos bloques, que concluyó el 7 de mayo en Bruselas, algunas fuentes diplomáticas argentinas -país que actualmente tiene la presidencia del Mercosur- se mostraron confiadas por el “buen humor” generado por la presentación oficial de la oferta mejorada de la UE en materias primas, bienes industriales y productos agroprocesados. Confían que este buen ambiente dará el impulso necesario para que Brasil -el socio más renuente- acepte firmar el acuerdo bi-regional de integración comercial con la UE en octubre, como estaba planeado.

El primer análisis informal de la propuesta mejorada de la UE en materia de bienes agrícolas y agroprocesados reveló que esto permitiría ampliar en \$1.200 millones las exportaciones del bloque a Europa, con lo cual las exportaciones totales en bienes agrícolas y agroproce-

sados del Mercosur al bloque de los 25 serían de \$ 2.900 millones.

En su propuesta ampliada la UE incluye productos procesados como helado y yogurt, pero a cambio solicita un mayor acceso en los sectores financiero, de telecomunicaciones y marítimo del Mercosur.

Prestación de servicios

Más allá de los avances en servicios e inversiones que deberá realizar el Mercosur, el bloque sudamericano también exigió mejoras a la propuesta de la UE y solicitó que se permita el ingreso de servicios profesionales. “No se trata de un acuerdo de migración, pero queremos que se permita la prestación, a nivel individual, de servicios de consultoría a profesionales del Mercosur en Europa”, aclaró al secretario de Relaciones Económicas Internacionales de Argentina, Martín Redrado. Este agregó que el Mercosur podría aceptar la apertura a los servicios profesionales de Europa a cambio, aunque aclaró que el interés de la UE en ese rubro apunta al ingreso de grandes compañías de consultoría al bloque sudamericano.

Tras las ofertas, trabajadores del sector agropecuario brasileño se mostraron favorables al acuerdo, mientras grupos de lobby cercanos a los agricultores europeos expresaron su preocupación por las consecuencias que podría tener sobre su sector las compras de carne de res y de azúcar provenientes de los países del Mercosur.

Arancha Gonzalez, vocera de la UE, dijo que este bloque espera llegar a un acuerdo final con el Mercosur sobre la lista de productos que serán sometidos a desgravación antes de la Cumbre entre la Unión Europea y los países Latinoamericanos, que se llevará a cabo en Guadalajara (México) del 28 al 29 de mayo. Noticias OMC

EE.UU. bajaría subsidios a cambio de castigos a la UE

Los copresidentes del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) por Estados Unidos, Peter Allgeier, y por Brasil, Adhemar Bahadian, y el secretario de Relaciones Económicas Internacionales de Argentina, Martín Redrado, llegaron a un entendimiento básico para reflatar la desarticulada agenda de la negociación hemisférica estancada desde febrero de este año. Este acuerdo se dio a comienzos de mayo, durante una reunión en Washington, según la publicación Infobae.

Aunque persisten las diferencias en materia de servicios -que mantienen enfrentados a EE.UU. y Brasil-, los funcionarios habrían encontrado una salida a través de un “mecanismo de premios y castigos” para la eliminación de los subsidios a las exportaciones estadounidenses. De acuerdo con Infobae, el acuerdo propone que EE.UU. elimine los subsidios a las exportaciones sobre el continente y, a cambio, los países socios del ALCA se comprometan a no comprar productos con beneficios provenientes de otros mercados.

El acuerdo establece, además, que el país que incumpla el compromiso y compre productos beneficiados con subsidios a las exportaciones será “castigado” por el resto de los países del hemisferio, que suspenderán la eliminación de la reducción de aranceles que se disponga en el acuerdo del ALCA. “Es decir, el país que adquiera un producto subsidiado a un mercado extracontinental quedará virtualmente afuera del ALCA”, afirma la publicación. La idea no será sencilla de aplicar y es previsible que genere un fuerte cuestionamiento de la Unión Europea, que aparece directamente perjudicada por el entendimiento.

Cumbre OECD **¿Se reactiva el volcán Comercial?**

Los ministros de comercio de 28 países, que se reunieron el 13 y 14 de mayo en París en la Cumbre de la Organización de Cooperación Económica para el Desarrollo (OECD, por sus siglas en inglés), se mostraron optimistas respecto al logro de un acuerdo general para avanzar en la Ronda de Doha, antes de la fecha límite de finales de julio.

“Después de un período de relativa calma -con algunas actividades tras bambalinas- el volcán comercial ha entrado de nuevo en actividad”, señaló el Comisario de negociaciones comerciales de la Comisión Europea, Pascal Lamy, quien invitó a los asistentes a trabajar duro para que a fines de julio se logre avanzar en al menos el 50 por ciento de la Agenda de Doha. El Ministro de relaciones exteriores de Brasil, Celso Amorim se pronunció en el mismo sentido: “Yo siento un movimiento positivo por parte de los actores principales y eso me llena de optimismo”.

En esta reunión participaron: Argentina, Australia, Bangladesh, Botswana, Brasil, Canadá, Chile, China, Costa Rica, la Unión Europea (UE), Egipto, Guyana, Hong Kong, Islandia, India, Indonesia, Japón, Kenia, Malasia, República de Mauricio, México, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Singapur, Sudáfrica, Corea del Sur, Suiza y Estados Unidos.

A la salida de la reunión, los países del G-20 (incluyendo a Brasil y a Sudáfrica) y los exportadores agrícolas del Grupo Cairns, señalaron que trabajarán en equipo para presentar una contrapropuesta a la fórmula favorecida por EE.UU. y la UE para eliminar los subsidios a los productos agrícolas. Sin embargo, en el Consejo General de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que se realizó tres días más tarde en Ginebra, estos países hicieron un llamado a todos los miembros para colaborar en la redacción de la nueva fórmula.

En la reunión de París también salieron a flote algunas diferencias en cuanto al tratamiento de los Temas de Singapur. La Comisión Europea, que antes se inclinaba por negociaciones paralelas en los cuatro temas -inversión, competencia, transparencia en las compras gubernamentales y facilitación comercial-, manifestó su interés en seguir adelante solo con las negociaciones sobre facilitación comercial. Shoichi Nakagawa, el ministro de comercio de Japón, se expresó en el mismo sentido y señaló que los otros tres asuntos deben mantenerse en sus respectivos grupos de trabajo.

Además de los temas de Singapur y de los de agricultura, se espera que el acuerdo de julio en la OMC incluya también los temas de acceso a mercado de bienes industriales, algodón y otras preocupaciones de los países en desarrollo como el Trato Especial y Diferenciado.

“Ginebra es capaz de lograr resultados”

El Consejo General de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que se reunió el pasado 17 y 18 de mayo en Ginebra, con el fin de evaluar los progresos en la Ronda de Doha, subrayó la necesidad de que los compromisos políticos se traduzcan en propuestas concretas de textos.

La idea es aprovechar el ‘momentum’ para lograr un acuerdo lo más amplio posible a finales de julio, antes de que se agudice el tema de las elecciones en Estados Unidos y se produzca un cambio de timón en la Comisión Europea.

El director general de la OMC, Supachai Panitchpakdi, dijo que ha notado una tendencia hacia la convergencia y un nuevo sentido de determinación durante los últimos meses. Sin embargo, recordó que falta mucho por hacer. En este sentido anunció que próximamente citará a reuniones al Comité de Negociaciones Comerciales. Tim Groser, jefe del Comité de Agricultura, coincidió en que las negociaciones deben comenzar inmediatamente y dijo que no pueden esperar a las sesiones especiales programadas del Comité de Agricultura. Groser señaló además que las posiciones en este tema se han aproximado y que cree que los miembros están listos para hacer un borrador, de acuerdo con el aporte de los textos discutidos previamente. El texto, agregó Groser, deberá tener un balance entre los tres pilares de las negociaciones agrícolas, a saber: acceso a mercados, medidas de apoyo doméstico y subsidios a la exportación.

Estados Unidos también reconoció que el terreno de negociación ha mejorado e hizo un llamado para que se de “un acercamiento pragmático en las negociaciones”, señalando que el acuerdo de julio debe ser tomado como el primer paso de un largo proceso. El representante de ese país se mostró favorable a la reciente propuesta de eliminación de subsidios a la exportación de la Unión Europea y dijo que ellos están listos para negociar los subsidios de sus sistemas de crédito a las exportaciones, así como los elementos distorsivos de su Programa de Ayuda Alimentaria.

La Comisión Europea anotó, por su parte, que los asuntos no-comerciales también deben incluirse para lograr un balance en las negociaciones agrícolas, y dijo que los miembros más pobres de la OMC sólo deberán hacer pequeñas concesiones -asunto respecto al cual EE.UU. manifestó su desacuerdo-.

Durante la reunión, se presentó el Mecanismo de Integración Comercial (TIM, por sus siglas en inglés), recientemente lanzado por el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de ayudar a los países en desarrollo a ajustarse a los cambios que implica la Ronda de Doha.

Algunos países en desarrollo como la República de Mauricio, Bangladesh, Jamaica y Colombia, reaccionaron negativamente a la introducción de este mecanismo, por considerar que su objetivo de lograr el equilibrio en los problemas de pagos es muy limitado. EE.UU., Canadá, la Comisión Europea y Japón le dieron la bienvenida.

“En este momento debemos movernos en un modelo de cooperación para encontrar solución a los problemas y demostrarle al mundo que Ginebra es capaz de lograr resultados”, concluyó el Director General, Supachai Panitchpakdi.

El próximo Consejo General se llevará a cabo los días 27 y 28 de julio.

EE.UU. y Australia **Firman TLC**

El 18 de mayo, Estados Unidos y Australia firmaron oficialmente un acuerdo de libre comercio en Washington, el cual entrará en vigencia el 1° de enero del 2005 tras la aprobación del Congreso estadounidense.

Según Robert Hunt, representante de una agencia federal australiana, el acuerdo abarcará la eliminación virtual de todos los aranceles, con excepción de los de la carne de res, las lecherías y el azúcar. “Este es tal vez el acuerdo más amplio que se ha logrado hasta ahora entre dos países” señaló Hunt.

Mientras el sector manufacturero de EE.UU. ha apoyado fuertemente este acuerdo, los sindicatos de trabajadores se oponen a él. Por el lado australiano, los cultivadores de azúcar, los productores de carne de cerdo y los desarrolladores de software temen que este acuerdo pueda tener impactos negativos en sus sectores, dado que no obtuvieron el acceso al mercado norteamericano que habían esperado.

Otras voces de preocupación han surgido de organizaciones ambientalistas australianas que afirman que no se han determinado las consecuencias de este acuerdo sobre el medio ambiente.

Para tener acceso al análisis de la Fundación Australiana para la Conservación, vea <http://www.acfonline.org.au/docs/general/00521.pdf>

Nueva Zelanda **Piden prohibir subsidios en pesca**

Nueva Zelanda -miembro del grupo “Amigo de los Peces”- hizo un llamado para que se establezca una amplia prohibición a los subsidios a que “contribuyen a rebasar la capacidad o sobre pesca y otras distorsiones comerciales” en la pesca. Esta propuesta fue emitida el pasado 28 de abril en el marco de la reunión del Grupo de Negociación sobre las Normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). No obstante, este país reconoció la necesidad de mantener ciertos subsidios, los cuales podrían ser parte de una “lista negativa” negociada entre los países miembros, con el fin de exceptuar subsidios amigables con el ambiente, entre otros.

Otros miembros de “Amigos de los Peces” como Argentina, Chile, Estados Unidos, Noruega, Filipinas, Australia, Tailandia y Perú apoyaron la propuesta. Por su parte, la Unión Europea manifestó que está de acuerdo con la reducción de la sobre pesca pero consideró “brutal” la manera de encarar el tema por parte de Nueva Zelanda y subrayó que tanto los países en vías de desarrollo como las comunidades pobres de la Unión Europea deberían quedar exentos de estas normas. Japón, que al igual que Corea, generalmente se ha opuesto a tratar los subsidios pesqueros en la OMC, rechazó la propuesta y la calificó como “extrema” porque va más allá del Mandato de Doha.

Con el fin de disminuir la “polarización” que genera este tema, Nueva Zelanda invitó a los proponentes de subsidios a trabajar en una propuesta conjunta.

Fuente: Bridges Weekly, Vol 8, No 16.

Unión Europea y Rusia **Extenderán acuerdos cooperativos**

Luego de varias conversaciones entre el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi, y el Presidente ruso, Vladimir Putin, ambas partes coincidieron en extender su Acuerdo de Cooperación y Sociedad (ACS), que incluye a los diez nuevos miembros de la Unión Europea (UE) y regenta las relaciones bilaterales Rusia-UE.

Las conversaciones han girado en torno a dos temas claves: el acceso de Rusia a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la ratificación de ese país del Protocolo de Kyoto. Temas que muy probablemente se iban a incluir en la agenda de negociaciones de la cumbre entre Rusia y la Unión Europea que debía realizarse el 21 de Mayo.

Rusia lleva cerca de diez años buscando su acceso a la OMC y con este fin trabaja en afianzar acuerdos bilaterales con los miembros que lo soliciten. Además, el Gobierno ruso ha expresado su preocupación por los efectos comerciales que pueda tener en su economía el ingreso de los nuevos miembros a la UE y por la suerte de las minorías rusas que viven en esos países.

Protocolo de Kyoto

La ratificación rusa del Protocolo de Kyoto -de la cual depende la entrada en vigencia de este acuerdo- ha sido ligada al acceso de este país a la OMC. En este sentido, un oficial ruso indicó que la remoción de “riesgos” podría fomentar la ratificación: “El remover preocupaciones sobre el agrandamiento de la Comunidad Europea, sería remover un riesgo; el remover las demandas sobre el alza del precio del gas también sería remover un riesgo... En la medida en que se remuevan los riesgos se tomará una decisión sobre el Protocolo de Kyoto” concluyó el oficial.

Mientras que Putin todavía no se ha manifestado sobre el Protocolo, su asesor económico, Andrei Illarionov, ha expresado abiertamente una opinión negativa respecto al tema al afirmar que el protocolo impedirá el crecimiento económico de Rusia. En una reciente declaración pública Illarionov expresó que “el Protocolo de Kyoto es un tratado de muerte, porque su objetivo principal es apagar el crecimiento y la actividad económica en países que asumen sus responsabilidades”.

Fuente: Bridges Weekly, Vol 8, No 15.

OMC Se consideran Bienes Ambientales

El Comité de Comercio y Ambiente de la Organización Mundial de Comercio (CCA), se reunió en dos ocasiones el último mes. La sesión especial (19 de abril) se enfocó en la discusión sobre bienes ambientales, mientras que la sesión ordinaria (20 de abril) se centró en el mandato para considerar las implicaciones del desarrollo sostenible en las negociaciones de todas las áreas de la Ronda de Doha.

En el párrafo 31 de la Declaración Ministerial de Doha, se acordó negociar: (i) la relación entre las reglas de la OMC y las obligaciones comerciales establecidas en los Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (AMUMAS); (ii) procedimientos para el intercambio regular de información entre las secretarías de los diferentes AMUMAS y los comités relevantes de la OMC, y el criterio para garantizar un estatus de observador; y (iii) la liberalización comercial entre bienes y servicios ambientales.

Por otra parte, el párrafo 32 instruye al CCA a trabajar en los asuntos de acceso a mercados, eco-etiquetado y derechos de propiedad intelectual, con el fin de establecer recomendaciones sobre estos temas.

Enfoque sobre gobernabilidad local

El Embajador de Bangladesh, Toufiq Ali, dirigió la sesión especial, en donde se consideró el documento enviado por la Comunidad Europea sobre la relación entre la OMC y los AMUMAS en el contexto de un sistema de gobernabilidad global. Los siguientes son los principios básicos contenidos en el documento: La política multilateral ambiental debe surgir de los AMUMAS; la necesidad de una cooperación cercana e intercambio de información para realzar la ayuda mutua entre políticas comerciales y ambientales; y reconocer que los AMUMAS y la OMC son cuerpos iguales de derecho internacional.

Mientras que algunos miembros apoyaron a la Comunidad Europea, otros, principalmente países en vías de desarrollo, manifestaron que el tema rebasa el mandato de la sesión especial y expresaron que no estaba claro a dónde quería llegar la Comunidad Europea.

Bienes Ambientales: la discusión continúa

Estados Unidos volvió a hacer una presentación sobre modalidades (la anterior fue en julio del 2003) para impulsar las negociaciones sobre liberalización de bienes ambientales. Propuso que se hagan dos listas: una que incluya los bienes que de común acuerdo sean considerados “ambientales” y otra con bienes ambientales propuestos.

Los países en vías de desarrollo pidieron mayor información sobre un posible trato diferenciado que no aparece en las listas, y EE.UU. anunció que tendrá respuestas para la próxima sesión. Algunos países en vías de desarrollo, como Brasil, México, Malasia y China prefieren tener una lista “más balanceada”, que tenga un mercado de exportación interesante para los países en desarrollo, puesto que la lista de EE.UU. se enfoca en bienes industriales exportados por países desarrollados. Al respecto, el representante de China dijo que su país considera proponer una lista que responda a estas condiciones.

Fuente: Bridges Weekly. Vol 8, No 14.

Especies en peligro El caballo de mar entra al CITES

Los caballitos de mar fueron agregados a la lista de especies protegidas por la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies en Peligro (CITES, por sus siglas en inglés) el pasado 15 de mayo. Varias especies de caballos de mar se encuentran amenazados por la sobrepesca y prácticas de comercio no sustentables.

Se calcula que en los últimos años el comercio de esta especie ha aumentado a una tasa de entre un 8% y un 10% anual. Cada año aproximadamente 24 millones de caballos de mar son extraídos de su medio natural para ser enviados a los acuarios o para usarse en la medicina tradicional china.

Por lo menos 77 países están implicados en su comercio, lo que hace necesaria una regulación internacional para asegurar su protección. La Unión Mundial para la Naturaleza (UICN) ha clasificado como “vulnerables” a nueve especies de caballitos de mar y a una como “especie en peligro”. El grupo de conservación *Project Seahorse* y la red de monitoreo para la vida silvestre, *Traffic*, produjeron recientemente un manual de identificación para asegurar el cumplimiento de estas regulaciones. El manual será distribuido entre los funcionarios de aduanas y oficiales de 165 países. Las regulaciones de la Convención CITES para los caballitos de mar se aprobaron en noviembre del 2002 y entraron en vigencia en mayo de este año. El manual de la identificación está disponible en <http://www.projectseahorse.org/>

Fuente: Bridges Weekly Vol. 8, No 18.

EVENTOS

17 - 18 JULIO

LA JOLLA, CALIFORNIA, EE.UU.

Primera Conferencia Latinoamericana sobre Desarrollo Sostenible

Contacto: Harrison Morison

Tel: (858) 453-5560 ext: 115

harrison@iamericas.org

<http://www.iamericas.org/events>

6 - 7 JULIO, GINEBRA, SUIZA

Comité de Comercio y Medio Ambiente

Tel: (41-22) 739- 5007

Fax: (41-22) 739-5458

enquiries@wto.org

11 - 14 JULIO, MONTREAL, CANADÁ.

VII Conferencia de la Sociedad Internacional para la Economía Ambiental. Organiza: Institut de Sciences de l'environnement

http://www.iseemontreal2004.com/main_menu.htm

12 - 16 JULIO, GINEBRA, SUIZA

XXIV Reunión del Grupo de Trabajo (OEWG) de las Partes al Protocolo de Montreal.

http://www.unep.org/ozone/Events/7Bi_events_meeting2004.asp

26 y 30 JULIO, CARTAGENA, COLOMBIA

Jornadas Iberoamericanas sobre Enfoques Integrados de la Problemática del Agua

Dirección General de Relaciones Internacionales del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MCT)

Contacto: Alicia Fernández Cirelli

Fax: (54 11) 4524 84 99

afcirelli@fvet.uba.ar

ceta@fvet.uba.ar

26 y 27 JULIO, SANTIAGO CHILE

Foro sobre experiencias internacionales con visiones y estrategias de desarrollo

ILPES/The World Bank/International Institute for Democracy and Electoral Assistance (IDEA)/CEPAL

Tel: (5 62) 210 25-6

Fax: (5 62) 206 6104

dgebhard@eclac.cl

27 y 29 JULIO, GINEBRA, SUIZA

Reunión del Consejo General de la OMC.

Tel: (41-22) 739- 5007; fax: (41-22) 739-5458

enquiries@wto.org

25 - 30 JULIO, QUITO, ECUADOR

Foro Social de las Américas

Organizan: Agencia Latinoamericana de Información (ALAI), Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE), Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)

Tel: (593 2) 222 3298

foroamericas@fsmecuador.org

www.forosocialamericas.org

7 - 13 AGOSTO, INDIANA, EE.UU.

XII Curso sobre Análisis de Comercio Global.

Contacto: Judy Connor, Universidad de Purdue

Tel: 1-765-494-4267

connerjr@purdue.edu

<http://www.gtap.org>

25 - 27 AGOSTO, SAN SALVADOR, EL SALVADOR

Primer Congreso Centroamericano de Empresas en Producción más limpia

Red Centroamericana de Empresas en Producción más Limpia, Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo, el Programa PROSIGA y el Proyecto PROLEGIS - COSUDE.

prosiga@amnet.co.cr

PUBLICACIONES

Bhagwati, Jagdish. 2004. In defense of globalization. Universidad de Columbia, Nueva York, EE.UU.

Charnovitz, Steve. 2003. Expanding the MEA Mandate in the Doha Agenda.

Documento en inglés disponible en:

<http://www.gets.org/pages/harmony/Charnovitz1.doc>

Cosbey, Aaron. 2003. El Protocolo de Kyoto y la OMC, The Royal Institute of International Affairs y el International Institute for Sustainable Development. Documento en inglés disponible en:

<http://www.riia.org/pdf/research/sdp/kyoto.pdf>

Gorfinkiel, D. y Eduardo Gudynas. 2003. La vulnerabilidad de la región frente al libre comercio. Tercer Mundo Económico, No. 175.
<http://www.integracionsur.com/publicaciones/index.html>

ICTSD y UNCTAD. 2004. Proyecto sobre Derechos de Propiedad Intelectual y Desarrollo Sostenible. Documento en inglés disponible en: http://www.ictsd.org/pubs/ictsd_series/iprs/PP.htm

ILDIS. 2002. José Martí, Profeta del ALCA. Cartillas sobre el ALCA.

Documento en español disponible en:

<http://www.ildis.org/ec/alca2.pdf>

Lapitz, R. y E. Gudynas. 2004. Los Claroscuros del Cultivo de Soja en Mato Grosso. Más allá del Espectáculo del AgriShow Cerrado. D3E/CLAES.

Documento disponible en español en:

<http://www.agropecuaria.org/observatorio/O-deDSojaMGrossoLapitzGudynas.pdf>

May, P., E. Boyd, F. Veiga, y M. Chang. 2004. Local Sustainable Development. Effects of Forest Carbon Projects in Brasil and Bolivia: A view from

The Field. Documento en inglés disponible en: <http://www.iied.org/eep/pubs/MarketsforEnvironmentalServicesseries.html>

Murase, Shinya, Sophia University. 2003. OMC/GATT y AMUMAS: Más allá del Protocolo de Kyoto. Documento en inglés disponible en:

<http://www.gets.org/pages/harmony/Murase.doc>

Yamaguchi, Mitsutsune, Keio University. 2003. Implementando el Blanco del Protocolo de Kyoto y su Impacto sobre el Comercio: Estándares Japoneses de Eficiencia de Combustible. Documento en inglés disponible en: <http://www.gets.org/pages/harmony/Yamaguchi.org>

PUENTES

Entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible

Vol. V, No. 3, Mayo-Junio 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 y Gabriela Vega
Diseño Juan José Artavia
Tel (506) 263-4550 / ext. 134
Fax (506) 260-1270
Apdo. Postal 555-3000 Heredia, Costa Rica
E-mail puentes@cinpe.una.ac.cr
Web www.cinpe.una.ac.cr

FFLA

Editores de noticias Manuela Botero
Asistentes 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.