

Miembros de la OMC acuerdan base para continuar negociaciones

Una sensación de alivio se vivió en Ginebra, Suiza, cuando el 1° de agosto pasado, el Consejo General de la Organización Mundial del Comercio (OMC) adoptó la Decisión sobre el Programa de Trabajo de Doha (el “paquete de julio”) que contiene marcos y otros acuerdos que constituyen una plataforma sobre la cual se trabajará para precisar números, fechas, porcentajes; las modalidades de la negociación. La adopción del “paquete de julio” (PJ) permite a los países Miembros de la OMC enviar un mensaje importante al mundo de que la Ronda de Doha sigue con vida.

Después de casi un año de estancamiento en las negociaciones comerciales bajo la Ronda de Doha, los países Miembros de la OMC se habían puesto como último plazo el 31 de julio para acordar un paquete marco para las negociaciones, que les permitiría mandar el mensaje político al mundo, que seguían comprometidos con dicha Ronda.

El proceso preparatorio hacia la reunión del Consejo General (donde sería acordado el texto) se caracterizó por las largas y arduas negociaciones que se llevaron a cabo por diversas agrupaciones de países en diversas reuniones con diferentes formatos. A nivel ministerial, los integrantes del grupo las “Cinco Partes Interesadas” –formado por los EE.UU., las Comunidades Europeas, Australia, Brasil e India- se reunieron con el propósito de proporcionar un momentum político a las discusiones. El G-90, G-33, G-20, G-10 y varios grupos de negociación también se reunieron para formular posiciones comunes.

Aunque el proceso de reuniones fue contestado por varias delegaciones debido a la falta de transparencia y de involucramiento amplio de la membresía, fue el grupo de las “Cinco Partes Interesadas” que finalmente acordó el texto que serviría como base para el acuerdo final.

El Acuerdo

El PJ se enfoca en la necesidad de avanzar las discusiones en cinco áreas de negociación: agricultura, acceso a mercados para productos no agrícolas, desarrollo, facilitación de comercio y servicios.

Los demás compromisos establecidos en Doha, incluyendo propiedad intelectual, solución de

controversias, reglas y medio ambiente, el Acuerdo instruye a los Miembros de continuar las discusiones.

En el contexto global, los Miembros acordaron aplazar la fecha para la conclusión de la Ronda más allá del 1° de enero de 2005 establecida en Doha.

A pesar de esto, el texto es muy impreciso en cuanto al establecimiento de un nuevo plazo, indicando -únicamente- que las negociaciones serán “encaminadas” hacia la Reunión Ministerial de Hong Kong, que será celebrada en diciembre de 2005.

Agricultura

El acuerdo logrado en agricultura es el primer paso positivo después de varios meses de estancamiento, resultado del revés sufrido durante la Reunión Ministerial de la OMC en Cancún. (para un análisis completo sobre este tema, ver artículo “Principales elementos del Marco para Establecer las Modalidades relativa a la Agricultura” en la página).

Dicho acuerdo construye las bases y el “marco” para continuar las discusiones en el futuro. Las negociaciones sobre las modalidades substantivas, que se dejaron sin determinar, serán el verdadero desafío durante los próximos meses.

En el área de acceso a mercados agrícolas, se ha acordado la utilización de un fórmula estratificada que asigna los aranceles en diferentes bandas para determinar el nivel de reducción a partir de los aranceles consolidados.

Sin embargo, “el número de bandas, los umbrales para la definición de éstas y el tipo de reducción

EN ESTA EDICIÓN

- 1 Miembros de la OMC acuerdan base para continuar negociaciones
- 4 Principales elementos del marco sobre agricultura
- 7 SGP + y el desarrollo sostenible en las economías latinoamericanas ~ **Greivin Hernández**
- 10 China en la OMC y los efectos en los países centroamericanos ~ **Randall Arce, Rafael Sánchez**
- 11 ¿Puede la política de competencia moderar los excesos de la PI? ~ **Ignacio de León**
- 14 El rol de la UNCTAD en la generación de temas de desarrollo ~ **Manuela Tortora**
- 16 El TRIPS-plus y el capítulo de propiedad intelectual del TLC Chile-EE.UU. ~ **Pedro Roffe**
- 18 Apertura comercial, acceso al agua potable y saneamiento en México ~ **Enrique Lendo**
- 20 Nuevos desafíos para el Convenio de Basilea ~ **Constanza Martínez**
- 21 Noticias Ambientales
- 22 Noticias OMC
- 23 Noticias Regionales



International Centre for Trade
and Sustainable Development

Puentes

Entre el comercio y el desarrollo sostenible

Puentes tiene como objetivo el reforzar la capacidad de los actores sociales en el área de comercio internacional y desarrollo sostenible, poniendo a su disposición información y análisis relevante para una reflexión más informada sobre estos temas. Además, busca crear un espacio de comunicación y de generación de ideas para todos aquellos involucrados en los procesos de formulación de políticas y de negociaciones internacionales.

Puentes es publicada bimensualmente por el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD), y por el Centro Internacional de Política Económica (CINPE) de la Universidad Nacional de Costa Rica.

Dirección Editorial

Carlos Murillo
Ricardo Meléndez Ortiz

Comité Editorial

Eduardo Escobedo Reachi
Greivin Hernández González
Carlos Pomareda

© ICTSD y CINPE
ISSN: 1563-0013

ICTSD

Coordinador: Eduardo Escobedo
Diseño: Alice Chardonnes
7, chemin de Balexert
1219, Ginebra, Suiza
puentes@ictsd.ch
www.ictsd.org

CINPE

Editora: Fabiola Pomareda
Asistente administración: Hannia
Corrales y Gabriela Vega
Apdo. Postal 555-3000
Heredia, Costa Rica
www.cinpe.una.ac.cr

*Las opiniones expresadas en los artículos firmados en **Puentes** son responsabilidad exclusiva de los autores y no reflejan necesariamente el punto de vista de ICTSD, de CINPE, ni de las instituciones que ellos representan.*

arancelaria en cada banda siguen siendo objeto de negociación” que será determinante para poder evaluar los avances en esta área.

Adicionalmente, el acuerdo prevé la designación de “un número apropiado” de líneas arancelarias que se tratarán como sensibles; esto “sin detrimento del objetivo general del enfoque estratificado”. En el caso de los productos sensibles, aún queda por negociar la cantidad y tipo de líneas.

En el área de ayuda interna, el acuerdo da el primer paso importante para lograr “reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio”, al establecer objetivos concretos, por lo menos en lo que se refiere a la reducción global de ayuda interna y al tope de niveles permitidos en el Compartimento Azul (pagos directos realizados en el marco de programas de limitación de la producción).

En el caso de acceso a mercados, se propone la utilización de una fórmula estratificada con la cual se reducirían “progresivamente” los subsidios para que los más distorsionantes sean sujetos a mayores reducciones.

El acuerdo establece que en el primer año, y durante todo el periodo de aplicación, los Miembros deberán reducir en 20% su ayuda interna global causante de distorsión del comercio, calculada por la suma de tres componentes: la Medida Global de Ayuda Total Final Consolidada, mas el nivel de minimis permitido, mas la ayuda interna incluida en el Compartimento Azul.

Sin embargo, esto no garantiza que haya reducciones significativas durante esta Ronda debido a que el nivel de ayuda interna que actualmente otorgan la UE o los EE.UU. a sus productores es menor que el 80% de la suma de estos tres componentes, por lo cual, con sus niveles actuales de ayuda, no estarían sujetos a mayores reducciones.

Otro aspecto importante que protege a países con altos niveles de ayuda incluidos en el Compartimento Azul, es que el acuerdo proporciona gran flexibilidad para mantener niveles altos de este tipo de ayuda, de tal manera que el Miembro “no se vea obligado a hacer un recorte totalmente desproporcionado”.

En acceso a mercados también se reconoció “la importancia fundamental” de los productos especiales, los cuales serán objeto de un trato más flexible.

En el área de competencia de las exportaciones se acordó fijar un plazo “creíble” -pendiente de determinar- para la eliminación de los subsidios a la exportación, incluyendo los créditos a la exportación y las garantías de créditos o programas de seguro.

Los países en desarrollo lograron la inclusión relativa a trato especial y diferenciado en distintas áreas de la negociación de agricultura. En el área de competencia de las exportaciones se acordaron periodos de aplicación más largos para la remoción de los subsidios a la exportación y mayor flexibilidad para el otorgamiento de privilegios especiales. Asimismo, se mantendrá la condición de monopolios a

“El “paquete de julio” se enfoca en la necesidad de avanzar con las discusiones en cinco áreas de la negociación: agricultura, acceso a mercados para productos no agrícolas, desarrollo, facilitación de comercio y servicios.”

empresas comerciales del Estado, que sean esenciales para “estabilizar los precios al consumo interno y garantizar la seguridad alimentaria”.

Las reacciones iniciales de los países de la región fueron positivas, sobre todo resaltando el logro de incluir el trato especial a los productos tropicales dentro del texto.

El tema del algodón

Los EE.UU. y los países del oeste africano productores de algodón llegaron a un acuerdo sobre una reducción futura de las subvenciones estadounidenses a este producto.

En el PJ, se garantiza que el tema del algodón, incluido dentro del capítulo agrícola, será tratado de manera “ambiciosa, rápida y específica” y propone que un “subcomité del algodón se reúna regularmente para “examinar los progresos realizados”.

“Respecto a los “temas de Singapur” el avance más significativo se dio en el ámbito de facilitación de comercio. Los otros tres no formarán parte del Programa de Trabajo”

No obstante, el acuerdo no refleja las demandas que los países africanos exigían al inicio de las negociaciones.

Dada “la urgencia de la situación, era necesaria la aplicación de un acuerdo sobre el algodón a partir de la cosecha del 2005”, así como el establecimiento de una fecha para poner fin a las subvenciones, que debería ser fijada a más tardar en la próxima reunión ministerial de la OMC; es decir, a finales del 2005.

En esta batalla, los países africanos recibieron el apoyo de Brasil, que consiguió que la OMC reconociera en junio que los apoyos concedidos por los EE.UU. a sus productores vician el comercio mundial.

Acceso a Mercados Industriales

Debido a que la negociación sobre acceso a mercados no-agrícolas fue víctima, durante todo el proceso, a la falta de avance en el tema agrícola, el PJ se limitó a tomar el texto de Derbez –con algunas modificaciones de aquel presentado en la Reunión Ministerial de Cancún- agregando un párrafo inicial que proporcionaría cierta flexibilidad a los Miembros de revisar algunas de las disposiciones de dicho texto, antes de comprometerse a la formulación a las modalidades de negociación.

En este caso, solo se acordaron los “elementos iniciales para la futura labor sobre modalidades del Grupo de Negociación”. Esto quiere decir que a lo sumo se llegó a un acuerdo sobre los puntos a negociar en este campo así como del proceso de negociación. El único acuerdo concreto es el de notificar los obstáculos no arancelarios a productos manufacturados a más tardar el 31 de octubre de 2004.

El Anexo B, en el que se incluyen los temas relevantes de la propuesta, señala como objetivo final de las negociaciones facilitar el intercambio de los productos no agrícolas brindando particular atención a las necesidades de los países en desarrollo.

Dentro de los principales tópicos en los que se fijaron pautas -pero en los que falta afinar detalles- están: la fórmula a utilizar para fijar la desgravación arancelaria, el trato de los aranceles no consolidados, las flexibilidades para países en desarrollo, la participación en el componente arancelario sectorial y las preferencias.

Elementos clave de la negociación aun se encuentran entre corchetes; es decir, sin consenso.

Dentro de ellos destaca: el porcentaje máximo de líneas arancelarias consolidadas que puede tener un país con el objeto de que no se le aplique la fórmula a negociar, el coeficiente de multiplicación del arancel de nación más favorecida que será usado como base de desgravación de los aranceles no consolidados, el porcentaje de líneas arancelarias sobre el cual no se le exigirá a los países en desarrollo consolidaciones ni reducciones arancelarias sujetas a la fórmula, y el año de base para que los países desarrollados otorguen acceso libre a los productos manufacturados originarios de los países menos adelantados, entre otros.

Las reacciones iniciales de algunos países latinoamericanos, incluyendo Bolivia, Costa Rica y Colombia, fueron positivas resaltando el hecho que se logró establecer la pauta y la estructura para continuar formulando propuestas y continuar las labores. Sin embargo, todos reconocieron que el camino aun es largo, y que las negociaciones tendrán que tomar en cuenta un nivel de ambición más alto, para que el resultado final sea de beneficio para los países de la región.

Desarrollo

Los avances en el área de desarrollo dentro del texto de julio fueron algo limitados. Se abordaron tres temas principales: el trato especial y diferenciado (TED), los asuntos relativos a la aplicación y la asistencia técnica.

En el caso de TED y de la aplicación -los temas principales en esta área- el texto ofrece pocos avances en cuanto a nuevos compromisos y simplemente da instrucciones a los Miembros de continuar con el programa de trabajo, fijando nuevos plazos para avanzar con las discusiones en ambos temas.

En cuanto a TED, no se adoptaron las 27 recomendaciones de las 28 propuestas que habían sido acordadas -“en principio”- en vísperas de la Reunión Ministerial de Cancún. Sin embargo, se acordó el plazo de julio de 2005 para que el Comité de Comercio y Desarrollo complete la revisión de las propuestas pendientes en su sesión extraordinaria. Igualmente, se encomendó al Comité que aborde todos los trabajos pendientes, incluyendo los relativos a las cuestiones transversales, el mecanismo de monitoreo y la incorporación del TED en la estructura de las normas OMC.

En el tema de aplicación, se instruyó al Director General que continúe sus consultas y rinda un informe al Comité de Negociaciones Comerciales y al Consejo General a más tardar en mayo de 2005. El Consejo General deberá estudiar los progresos realizados y adoptar, en su caso, las disposiciones apropiadas a más tardar en julio de 2005.

“Los avances en el área de desarrollo dentro del texto de julio fueron algo limitados”

Servicios

Por su parte, dentro de las negociaciones sobre servicios se aceptó una propuesta de México y de otros países en desarrollo, en la que se da un mayor énfasis en la negociación para la libre circulación de profesionales o mano de obra (modo 4 de servicios) entre los países. Esto se considera importante porque busca dar un tratamiento a los trabajadores parecido al que ya tiene el desplazamiento transfronterizo del capital. Además, se registró fijo como fecha límite mayo de 2005 para que los países presenten sus ofertas revisadas.

Colombia se mostró escéptico sobre la decisión de establecer una fecha tan próxima como la acordada, debido a que la falta de tiempo para formular las ofertas podría limitar la calidad as de dichas ofertas especialmente en el caso de los principales exportadores de servicios.

Temas de Singapur

Respecto a los “temas de Singapur” el avance más significativo se dio en el ámbito de facilitación de comercio. Aquí se lanzaron negociaciones bajo lineamientos como promover la agilización de la movilización, despacho y puesta en circulación de mercancías, así como la asistencia técnica para países en desarrollo.

Los otros tres “temas de Singapur” (inversiones, interacción entre comercio y política de competencia y transparencia de la contratación pública), no formarán parte del Programa de Trabajo y, por tanto, no serán sujeto de negociaciones.

En cuanto a otros órganos de negociación se recibieron los informes del Comité de negociaciones comerciales (CNC) y se decidió continuar con las mismas en las esferas de normas, comercio y medio ambiente, ADPIC y solución de diferencias.

“El acuerdo logrado en Ginebra representa una esperanza para las estancadas negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas”

El “paquete de julio” y el ALCA

El acuerdo logrado en Ginebra representa una esperanza para las estancadas negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), aunque no garantizan su éxito.

Lo importante para el proceso del ALCA sería que se envía una clara señal para reformar el proteccionismo agrícola en el marco de la Ronda de Doha, y por ende, en las negociaciones hemisféricas. Como el resultado en Ginebra requirió una cooperación mucho más cercana entre Brasil y Estados Unidos, los dos copresidentes del ALCA, esto ha contribuido a un mejor entendimiento entre ambos.

Principales elementos del marco para establecer modalidades sobre agricultura

El principal mérito del marco de negociación para la agricultura es simplemente que ahora existe. El mismo contiene pocas sorpresas y deja la mayoría de las decisiones difíciles para futuras negociaciones sin establecer una fecha límite.

El acuerdo para eliminar los subsidios a la exportación es indudablemente un logro, sin embargo alcanzar esto – o las metas de los otros dos pilares de las negociaciones – es un proyecto a largo plazo.

Ayuda interna

Las negociaciones deben alcanzar “reducciones sustanciales” en el apoyo combinado provisto a través de la Medida Global de Ayuda Total Final Consolidada (MGA, comúnmente llamada compartimento ámbar), el nivel de *minimis* permitido y el compartimento azul, pero el ritmo y profundidad de esto dependerá de las modalidades acordadas para cada categoría a través de posteriores negociaciones.

Los amplios parámetros para las futuras discusiones incluyen trato especial y diferenciado para países en desarrollo, tales como mayores periodos de implementación y menores coeficientes de reducción, y un “fuerte elemento” de armonización de las reducciones de los países desarrollados. Los países en desarrollo continuarán siendo capaces de eximir subsidios a la inversión y a los insumos así como de apoyar la diversificación de la producción que permita abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos del cálculo de su MGA bajo el Artículo 6.2 del Acuerdo sobre agricultura (ASA).

Cada país desarrollado que es Miembro, debe realizar una reducción del 20% en el nivel global de apoyo permitido causante de distorsión al comercio durante el primer año del periodo de implementación, el cual aun debe ser determinado. El hecho de que la reducción en los subsidios será hecha a partir de los tipos consolidados significa que pocos países serán obligados a efectuar reducciones el futuro inmediato, dado que los niveles consolidados al finalizar la Ronda Uruguay son tan altos que los oficiales estadounidenses, por tomar un ejemplo, han manifestado que los programas agrícolas vigentes no se verán afectados. Debido al

principio de armonización, la Unión Europea (UE), con su mayor nivel inicial de ayuda, es más vulnerable, pero su plan de cambiar la mayoría de su apoyo doméstico al compartimento verde probablemente disminuirá considerablemente el impacto.

La importancia de esta reducción del 20% es más que todo simbólica, aunque establecerá un nuevo techo que no podrá ser sobrepasado posteriormente. Las reducciones adicionales serán calculadas sobre la base del apoyo causante de distorsión permitido que ha sido consolidado por cada Miembro (en lugar del 80% remanente luego de la reducción del primer año), de acuerdo con una “fórmula estratificada” que será negociada. El texto contiene lineamientos para las negociaciones de cada uno de los tres componentes.

El apoyo bajo el compartimento ámbar será (eventualmente) recortado

Los Miembros con mayor MGA están llamados a realizar las mayores reducciones. La innovación en esta categoría es un tímido inicio para abordar las reducciones en subsidios sobre la base de productos específicos. Sin embargo, el texto únicamente solicita que las MGA sobre productos específicos sean “sujetas a un tope establecido en su respectivo nivel medio con arreglo a un método que se acordará”. A pesar de que esto es nuevo, la limitación solo inhibirá parcialmente a los Miembros de mantener altos niveles de apoyo para ciertos productos a la vez que alcanzan la requerida reducción global a través de mayores reducciones en otros productos. Esto es una solución muy lejana a la petición hecha por el G-20 previo a Cancún, que los países desarrollados deberían realizar todas las reducciones a los subsidios en base a productos específicos. Poca disciplina es provista por el requisito de que la reducción global en la MGA Total Final Consolidada, debe resultar en verdaderas reducciones (más allá de simples limitaciones) en “*algunas ayudas por productos específicos*” (texto en *italicas* nuestro).

Reducción en el apoyo de minimis

Las reglas de la OMC actualmente permiten que un país desarrollado Miembro extienda las ayudas causantes de distorsión al comercio a un cinco por ciento del total de su valor de producción agrícola (este límite de *minimis* es 10% para países en desarrollo). El marco prevé negociaciones para reducir estos niveles, pero especifica que “[e]starán exentos los países en desarrollo que asignen casi toda la ayuda de *minimis* a los agricultores de subsistencia y pobres en recursos”. Esta última provisión permitirá la diferenciación entre los países en desarrollo – probablemente excluyendo a Brasil y otros países latinoamericanos – sin crear una nueva categoría de Miembros.

La cobertura del compartimiento azul se extenderá

Previo y durante Cancún, los países en desarrollo propusieron la eliminación del compartimiento azul, el cual actualmente exige de reducción los compromisos de apoyo para esquemas que limitan la producción (utilizados en su mayoría en la UE). Sin embargo, lejos de eliminar el compartimiento azul, el nuevo texto expande su cobertura a pagos directos desvinculados de la producción pero no de los precios, lo cual protegería los pagos contracíclicos utilizados por los Estados Unidos (EE.UU.) para proteger a sus agricultores de los efectos de fluctuaciones en los precios de mercado. Esto crea una nueva categoría de apoyo eximido que de otra manera hubiese estado sujeto a las reducciones bajo el compartimiento ámbar.

Alguna flexibilidad será proporcionada “sobre una base que se acordará” a Miembros (tales como la UE) que han colocado “un porcentaje excepcionalmente elevado” de su ayuda causante de distorsión del comercio en el compartimiento azul para asegurar que dicho Miembro “no se vea obligado a hacer un recorte totalmente desproporcionado”.

El total de los pagos bajo el compartimiento azul será limitado al cinco por ciento del valor promedio de la producción total agrícola del Miembro basado en un periodo histórico que será establecido a través de negociaciones. Este techo se aplicará a “cualquier usuario efectivo o potencial del compartimiento azul” desde el inicio del periodo de implementación a ser acordado. A pesar de que el límite es una novedad, el texto que Derbez propuso en Cancún iba más allá y sugería fechas para el periodo histórico (2000-2002) y – en línea con las peticiones de los países en desarrollo –

reducciones lineales a partir de allí por un número [x] de años.

Las nuevas flexibilidades pueden ser de alguna manera reducidas por “criterios adicionales” que serán negociados para asegurar que los pagos del compartimiento azul “causen menos distorsiones del comercio que las medidas comprendidas en la MGA”; tomando en cuenta el balance de los derechos y obligaciones de la OMC; y “no tendrá el efecto contraproducente de anular las reformas en curso”

“lejos de eliminar el compartimiento azul, el nuevo texto expande su cobertura”

Criterio del compartimiento verde será revisado

Los pagos del compartimiento verde actualmente son ilimitados y no están sujetos a compromisos de reducción dado que “no tienen efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o los tienen a lo sumo en grado mínimo”. El criterio actual permite a los gobiernos apoyar la investigación agrícola, la promoción de las reservas para seguridad alimentaria, pagos directos a los productores desvinculados de los niveles de producción, ayudas dentro de programas de ajuste estructural, programas dentro de redes de seguridad, y programas de asistencia ambiental y regional. Las medidas no deben incluir soporte de precios tales como los pagos contracíclicos descritos anteriormente.

Contrario a las peticiones de los países en desarrollo para una limitación de los pagos hechos bajo el compartimiento verde, el texto del 31 de julio prevé únicamente una revisión del criterio para asegurar que las medidas del compartimiento verde en efecto son las que tienen un impacto mínimo en el comercio. La revisión debe tomar “debidamente en cuenta” las preocupaciones no comerciales, un concepto importante en su mayoría para países europeos, los cuales están en proceso de cambiar la mayoría de sus medidas de apoyo de la producción o precios de mercado y pagos vinculados, al compartimiento verde de apoyo desvinculado en forma de estándares ambientales y objetivos de desarrollo rural.

Competencia de las exportaciones

“Como resultado de las negociaciones, los Miembros convienen en establecer modalidades detalladas que aseguren la eliminación paralela de todas las formas de subvenciones a la exportación y disciplinas sobre todas las medidas relativas a la exportación que tengan efecto equivalente para una fecha final creíble”. En resumen, las negociaciones sobre competencia de las exportaciones pueden finalizar tan pronto como esa fecha sea establecida. En el mundo real, los Miembros, muy probablemente, gastarán un tiempo considerable en definiciones y en el ámbito al cual los créditos a las exportaciones, garantías a los créditos de exportación o programas de aseguramiento con un periodo de repago superior a los 180 días en la práctica tienen un “efecto equivalente” al de los subsidios a la exportación.

Otros temas contenciosos incluyen el disciplinar las “prácticas que distorsionan el comercio” de las empresas comerciales del Estado (ECE) exportadoras, “incluida la eliminación de las subvenciones a la exportación que conceden o que se les conceden, la financiación estatal y la garantía de las pérdidas”. Canadá ha advertido que combatirá cualquier intento por reducir las actividades de su Wheat Board, mientras que los EE.UU., han manifestado que el acuerdo marco “compromete en disciplinas, por primera vez, a empresas comerciales monopolios del Estado como el Canadian Wheat Board”. Como una medida del trato especial y diferenciado, las ECE de países en desarrollo “que disfrutaban de privilegios especiales para preservar la estabilidad de los precios al consumo en el mercado interno y para garantizar la seguridad alimentaria serán objeto de especial consideración en cuanto al mantenimiento de la condición de monopolios”. Esto es importante debido a que muchas ECE de países en desarrollo son el único medio posible para regular las exportaciones e importaciones.

La ayuda alimentaria fue agregada al capítulo de competencia de las exportaciones porque los superávit de reservas agrícolas acumuladas a través de subsidios domésticos son frecuentemente exportados a países en desarrollo enfrentando escasez de alimentos. Esta práctica desplaza envíos comerciales, incluyendo alimentos de países vecinos. Las negociaciones son para abordar el papel de organizaciones internacionales “en lo que

respecta al suministro de ayuda alimentaria por los Miembros, con inclusión de las cuestiones humanitarias y de desarrollo conexas”, así como la “cuestión del suministro de ayuda alimentaria exclusivamente en forma de donación total”.

Los compromisos y disciplinas de competencia de las exportaciones serán implementadas por tramos anuales “de conformidad con un calendario y modalidades que se acordarán. [...] Su escalonamiento tendrá en cuenta la necesidad de cierta coherencia con las medidas de reforma interna de los Miembros”.

Al igual que con las ayudas internas, a los países en desarrollo se les otorgarán mayores periodos de retiro paulatino de todas las formas de subsidios a las exportaciones, y las negociaciones deben asegurar que cualesquiera de las nuevas disciplinas “contengan disposiciones apropiadas sobre el trato diferenciado en favor de los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios”. Los países en desarrollo serán capaces de mantener subsidios al transporte y mercadeo, actualmente eximido bajo el artículo 9.4 del ASA, por un “período razonable”, a ser negociado, luego de que la eliminación general sea completada.

Acceso a mercados

Acceso a mercados ampliado a través de reducciones significativas en barreras arancelarias y no arancelarias era un requisito *sine qua non* para asegurar concesiones en ayudas domésticas y para la exportación de países exportadores que brindan ayudas. En contraste el G-10, grupo de países industrializados importadores netos de alimentos, así como países en desarrollo tales como la India y el G-33, lucharon para preservar el derecho a altas tarifas y cuotas de importación para proteger a sus agricultores de la competencia. El paquete de julio esboza un bosquejo para el compromiso.

Aproximación a través de una fórmula única escalonada

El texto decreta un “enfoque único” para países desarrollados y en desarrollo, pero las reducciones arancelarias serán hechas a través de una “fórmula estratificada que tenga en cuenta sus diferentes estructuras arancelarias”. Los detalles de la fórmula quedaron bastante abiertos, el texto menciona únicamente que “el número de bandas, los umbrales para la definición de

éstas y el tipo de reducción arancelaria en cada banda siguen siendo objeto de negociación. Seguirá evaluándose la función de un tope arancelario en una fórmula estratificada con un trato distinto para los productos sensibles”.

A pesar de la similitud en la aproximación, el texto no hace mención del detallado modelo de reducción arancelaria a nivel de bandas, desarrollado por Stuart Harbison, antiguo presidente de las negociaciones sobre agricultura durante el periodo previo a la Conferencia Ministerial de Cancún1.

Unos pocos principios guía fueron enumerados para posteriores negociaciones, incluyendo: (i) reducciones arancelarias se efectuarán a partir de los tipos consolidados; (ii) todos los Miembros, salvo los países menos adelantados (PMA) harán una contribución; (iii) disposiciones especiales y diferenciadas para los países en desarrollo Miembros formarán parte integrante de todos los elementos; y (iv) la progresividad de las reducciones se logrará mediante recortes más profundos de los aranceles más elevados, con flexibilidades para los “productos sensibles”.

Cualquiera que sea la fórmula finalmente acordada, morderá tan solo un poco, conforme las reducciones serán hechas a partir de niveles consolidados, los cuales generalmente son mucho mayores que aquellos efectivamente aplicados, particularmente en países en desarrollo. No obstante, la reducción del nivel consolidado limitará el ámbito que tienen los Miembros para aumentar las tarifas aplicadas en respuesta a aumentos repentinos de las importaciones u objetivos de política domésticos.

Flexibilidades en acceso a mercados

El acuerdo marco contiene tres instrumentos de flexibilidad para contrarrestar el impacto de las rebajas arancelarias obligatorias:

- Todos los países pueden designar “un número apropiado”, a ser negociado, de productos sensitivos a los cuales la fórmula no se aplicará. Mientras esta provisión responde en mayor medida a las preocupaciones del G-10, también beneficiará a sectores fuertemente protegidos – el azúcar es uno de los que se viene a la mente – en otros países. Las rebajas arancelarias aun serán requeridas, y el acceso a mercados deberá ser mejorado a través de la ampliación de las cuotas. Las negociaciones acerca de los detalles se espera que sean muy difíciles.

- Adicionalmente, como medida de trato especial y diferenciado, los países en desarrollo serán capaces de designar “un número apropiado” de productos especiales, basado en criterios de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural. El criterio y tratamiento de estos productos será clarificado a través de negociaciones posteriores, que probablemente centrarán el número de productos (para los cuales el grupo de países en desarrollo G-33 dice que debería ser auto seleccionado) y la medida en que cualquier rebaja arancelaria será requerida.

- Un mecanismo de salvaguardia especial (MSE) será establecido para uso de los países en desarrollo Miembros, y la cuestión de la salvaguardia especial agrícola (SEA) existente para países desarrollados permanece bajo negociación. El G-20 ha demandado la eliminación de la SEA.

Otros elementos

Las negociaciones también abordarán la erosión de las preferencias arancelarias debido a la reducción del ANMF, lo cual es una gran preocupación para muchos países en desarrollo y PMA, así como la liberalización del comercio de productos agrícolas tropicales y “productos de particular importancia para una diversificación de la producción que permita abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos”.

El texto llama a todos los países desarrollados y los “países en desarrollo Miembros que estén en condiciones de hacerlo” de proveer acceso de mercado libre de aranceles y cuotas a los PMA, los cuales no están obligados a realizar ninguna reducción de sus compromisos. También compromete a los Miembros a trabajar “para lograr rápidamente resultados ambiciosos” en algodón debido a la vital importancia del sector para ciertos PMA. Las preocupaciones particulares de los Miembros de reciente adhesión se “abordarán eficazmente mediante disposiciones específicas en materia de flexibilidad”.

Iniciativas sectoriales, impuestos de exportación diferenciados e indicaciones geográficas son mencionados tan sólo como “cuestiones de interés pero no acordadas”.

Traducción de: “The Main Features of the Agriculture Modalities Framework”. Bridges Año 8 No.7 julio-agosto 2004.

1 Ver cuadro en Bridges año 7 No.3, p. 7.

SGP + y el desarrollo sostenible en las economías latinoamericanas: retos y oportunidades

Greivin Hernández González *

A raíz de la expiración del actual Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que la Unión Europea (UE) brinda a países en desarrollo, y matizado por una disputa con la India en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Comisión Europea ha adoptado una comunicación que establece los principios bajo los cuales se regirá el nuevo SGP para el período 2006-2015¹. Dicha propuesta incluye un sistema de premios y castigos que busca promover el desarrollo sostenible en los países beneficiarios.

La propuesta elaborada por la Comisión Europea, pretende adecuarse a las recomendaciones brindadas por el informe del Panel de solución de diferencias ante una denuncia interpuesta por la India y un fallo del Órgano de Apelación de la OMC². El primer foro concluyó que el SGP de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga de la UE (SGP droga) no se adecuaba a las normas de la OMC, en particular al trato de nación más favorecida y la cláusula de autorización³.

Ante esto la UE apeló el fallo y en abril de 2004 el Órgano de Apelación revocó algunas de las conclusiones del Panel permitiendo que la UE establezca preferencias arancelarias adicionales diferenciadas a países en desarrollo siempre y cuando lo haga siguiendo ciertos lineamientos⁴.

La reforma del SGP es de gran relevancia para los países centroamericanos y de la región andina, dado que es uno de los pocos mecanismos que les garantiza acceso preferencial duradero al mercado de la UE en condiciones semejantes a las de sus competidores. Los 78 países del llamado bloque África, Caribe y el Pacífico (ACP) cuentan con un Acuerdo de Asociación que les garantiza acceso preferente y otros beneficios por 20 años. Además se encuentran negociando Acuerdos de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés). México y Chile cuentan con acuerdos bilaterales de libre comercio y los países miembros del Mercosur actualmente están negociando uno.

Adicionalmente, la UE es el tercer mercado más importante para las exportaciones de los países centroamericanos después de los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y

el Mercado Común Centroamericano (MCCA). Para los países miembros de la

“El SGP es de gran relevancia para los países centroamericanos y de la región andina, dado que es uno de los pocos mecanismos que les garantiza acceso preferencial duradero al mercado de la UE en condiciones semejantes a las de sus competidores.”

Comunidad Andina de Naciones (CAN) es el segundo en importancia luego del TLCAN.

Una de las innovaciones que incluye la propuesta de la Comisión Europea es la inclusión de las cláusulas “social” y “ambiental”. Con ellas se pretende otorgar beneficios arancelarios adicionales a países en desarrollo que formen parte de los convenios internacionales más importantes en estas áreas, lo cual desea incentivar a los países en desarrollo a formar parte de convenios internacionales que promueven el desarrollo sostenible.

En términos sociales la propuesta menciona que los convenios relevantes serán aquellos que promuevan la protección de los derechos humanos básicos, tales como el combate a la tortura, a la discriminación racial o de género y la protección de los derechos de los niños. También serán considerados los convenios que promuevan los derechos laborales. En el caso de la protección ambiental serán considerados, inter alia,

aquellos diseñados para combatir el tráfico de especies en peligro de extinción y proteger la capa de ozono. Adicionalmente se considerarán los tratados internacionales relacionados con la lucha contra la producción ilegal y el tráfico de drogas.

Otro elemento importante de la propuesta es la cláusula de suspensión. Con dicho instrumento se busca tener un mecanismo ágil con el cual retirar los beneficios arancelarios que brinda el SGP + a países que incumplan gravemente los convenios inter-nacionales. Con este fin se pretende incluir en la propuesta acuerdos internacionales que cuenten con mecanismos de verificación periódicos para evaluar la efectividad de su cumplimiento.

¿En qué medida la propuesta es novedosa?

En varios aspectos. En primer lugar es amplia, a diferencia del anterior SGP que contenía una selección a priori de países beneficiarios de los distintos regímenes (de estímulo a la protección de los derechos laborales, para la protección del medio ambiente, en favor de los países menos desarrollados y SGP droga). Este estaría abierto a todos los países en desarrollo que cumplan con los requerimientos. En segundo lugar es comprensiva, el SGP + se convertiría en un premio a los países que realizan un esfuerzo en pro del desarrollo sostenible de manera integral en varios campos a la vez (social, laboral y ambiental) y no esfuerzos sectoriales o parciales. En tercer lugar pretende ser más objetiva y transparente al establecer los convenios sujetos a ratificación y someter la evaluación del cumplimiento de los mismos al escrutinio de organismos internacionales.

¿Es esta la mejor manera de promover el desarrollo sostenible?

Esta pregunta forma parte de una discusión en la que existen diversos puntos de vista desde los cuales abordar la temática. Académicos como Baghwati, se han opuesto abiertamente a vincular las negociaciones comerciales a otros objetivos de política económica como los derechos laborales, los derechos de propiedad intelectual o el ambiente. Este grupo considera que cuando estos temas se incluyen en las mesas de negociación constituyen una concesión de los países del Sur hacia los del Norte⁵.

Por otra parte están quienes consideran que una de las mejores formas de hacer que los países del Sur mejoren las condiciones laborales y los estándares ambientales de sus empresas exportadoras, y así evitar el dumping social y ambiental, es a través del vínculo entre el comercio y estos temas. Dentro de este grupo se encuentran las asociaciones sindicales y grupos ambientalistas de países ricos.

Finalmente, los países en desarrollo tradicionalmente se han opuesto a la discusión de este tipo de temas en forma conjunta temiendo que la implementación de sistemas de suspensión de los beneficios arancelarios puedan ser usados inescrupulosamente por grupos que solo buscan evitar la competencia externa.

Los principales actores comerciales, como los Estados Unidos y la UE, tienen distintos enfoques para abordar la temática. El primero tiene una aproximación más punitiva y amplia al incluir sanciones económicas y comerciales como resultado del irrespeto a la legislación nacional en materia ambiental y laboral en sus acuerdos comerciales con terceros países. Los

segundos presentan una aproximación más laxa pues no han contemplado tal tipo de mecanismos en ninguno de sus acuerdos de libre comercio. A lo sumo estos incluyen (al igual que en el caso de los EE.UU.) un acuerdo de cooperación ambiental que no pasa a ser más que una declaración de buenas intenciones.

embargo, en el caso de éstos dos últimos países, el SGP no ofrece un gran atractivo dado que ya cuentan con acceso preferencial al mercado de la UE a través de acuerdos de libre comercio. Es difícil estimar cuáles serán los Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (AMUMA) más importantes que serán tomados en cuenta por la UE al

elaborar el SGP + dada la gran cantidad de ellos. Estudios⁶ estiman que existen alrededor de 700 y la UE considera fundamentales al menos 30 de ellos⁷.

En materia de derechos laborales y derechos humanos el panorama es distinto. En el primer caso la variabilidad es nuevamente la tónica entre los distintos países dado que países centroamericanos como Honduras y El Salvador presentan los niveles más bajos de ratificación de convenios internacionales sobre el trabajo (ver cuadro), mientras que Brasil y Uruguay tienen el mejor récord de ratificación, con 75 acuerdos vigentes. Países como El Salvador y México no han ratificado varios de los convenios que la Organización Internacional del Trabajo considera fundamentales⁸.

La ratificación de convenios internacionales sobre derechos humanos

es deficiente en países centroamericanos como Honduras y Nicaragua, quienes solo han ratificado cinco y seis, respectivamente, además de Brasil, también con seis. Dicha situación se distancia mucho de la de países como Panamá y Uruguay que han ratificado casi todos los principales acuerdos internacionales sobre derechos humanos. Nicaragua es un caso particularmente

Cuadro: América Latina: estado de los acuerdos internacionales, 2004.

País	Acuerdos ambientales firmados (vigentes)	Ratificación de los ocho principales convenios sobre el trabajo	Ratificación de los doce principales convenios sobre derechos humanos	Ratificación de los tres principales convenios para el control de las drogas
Argentina	114 (100)	8	7	3
Bolivia	77 (56)	7	9	3
Brasil	113 (99)	7	6	3
Chile	119 (107)	8	7	3
Colombia	97 (75)	7	9	3
Costa Rica	80 (68)	8	9	3
Ecuador	93 (80)	8	9	3
El Salvador	61 (51)	6	7	3
Guatemala	83 (71)	8	7	3
Honduras	70 (54)	8	5	2
México	114 (107)	6	7	3
Nicaragua	76 (57)	8	6	3
Panamá	102 (86)	8	11	3
Paraguay	71 (59)	8	7	3
Perú	106 (91)	8	8	3
Uruguay	102 (86)	8	10	3
Venezuela	90 (84)	7	8	3

Fuente: Environmental Treaties and Resource Indicators database. Center for International Earth Science Information Network (CIESIN); Organización Internacional del Trabajo; Oficina sobre drogas y crimen de las Naciones Unidas; e International Service for Human Rights.

¿Están los países latinoamericanos listos?

En términos de legislación ambiental internacional los países latinoamericanos presentan un amplio récord de ratificación de convenios. El país que menos acuerdos vigentes tiene es El Salvador con 51, mientras que países como Chile y México tienen más de 100 (ver cuadro). Sin

preocupante dado que, a diferencia del resto de países, no forma parte de convenciones básicas como las que protegen los derechos de los niños (tampoco Venezuela).

“El SGP + pretende ser más objetivo y transparente al establecer los convenios sujetos a ratificación y someter la evaluación del cumplimiento de los mismos al escrutinio de organismos internacionales”

Finalmente, respecto a los convenios internacionales sobre el tráfico de drogas, pareciera que únicamente Honduras tiene razones por las que preocuparse dado que no ha ratificado el Convenio sobre sustancias psicotrópicas de 1971. El resto de los países del área son signatarios de los tres principales convenios de acuerdo con la Oficina sobre drogas y crimen de las Naciones Unidas.

Un tema fundamental es el de la observancia de las leyes; es decir, una vez firmados y ratificados los acuerdos internacionales es necesario respetarlos e implementarlos en todos sus alcances. Dicha labor sería monitoreada por “organizaciones internacionales competentes”. Este es tal vez el mayor reto de los países latinoamericanos, pero a la vez la principal fuente de beneficios, dado que desincentiva a los gobernantes y organismos de la sociedad civil latinoamericana a irrespetar normas sociales y ambientales internacionales básicas. Una vez más, aquí la situación es variada y dependerá de múltiples factores en el futuro inmediato. Por ejemplo, en el caso de los países centroamericanos se ha determinado que “si en un caso hipotético se exigiera a la región la creación de una institucionalidad que auditase el cumplimiento de los derechos más elementales en materia laboral, si no se hace nada por cambiar esta [deplorable] situación, la región estaría abocada a ser comercialmente penalizada”⁹.

Crterios para la graduación

Por otra parte, la propuesta de la Comisión Europea para el nuevo SGP también incluye una modificación al sistema de graduación de los países. Actualmente es posible que la UE retire los beneficios del SGP a sectores de países que presenten un alto grado de especialización y competitividad durante tres años consecutivos. De hecho las exportaciones de plantas, flores, hortalizas, raíces, tubérculos y frutas de Costa Rica y Colombia fueron graduadas desde 2003¹⁰ lo cual afecta la competitividad de las mismas.

El nuevo sistema de graduación propone reemplazar el criterio de graduación de los países tomando en cuenta el porcentaje del mercado Comunitario expresado como porcentaje de las importaciones preferenciales. De esta manera “solo se graduaría grupos de productos de los mayores beneficiarios”; es decir, de los diez países más grandes que conforman la lista de 178 países beneficiarios del SGP.

“Sería conveniente (...) incluir dentro de los requisitos (...), tratados internacionales que promuevan el buen gobierno, como los que combaten el crimen organizado y la corrupción.”

Conclusiones

La propuesta de reforma del SGP de la UE presenta importantes avances en materia de incentivos para países que adoptan políticas en pro del desarrollo sostenible al otorgar beneficios adicionales a países que formen parte y respeten los alcances de los principales convenios internacionales en materia social y ambiental.

Para muchos países latinoamericanos -en particular los de América Central y la CAN- el acceder a esquemas preferenciales como el SGP + es de gran importancia dada la relevancia del mercado de la UE, así como por la desventaja que tienen en cuanto a

trato preferencial con respecto a sus principales competidores.

Las puertas para entrar dentro de dicho régimen preferencial están abiertas para dichos países, sin embargo las condiciones no están dadas en algunos de ellos. En el futuro inmediato algunos países tendrán que implementar reformas internas con el fin de adecuarse a convenios internacionales fundamentales. Existen varios incentivos en este sentido: en primer lugar, el acceso preferencial al mercado de la UE y un mecanismo de graduación con menor probabilidad de que los afecte dado el relativamente pequeño tamaño de sus economías; y, en segundo lugar, la ratificación de convenios que buscan promover el desarrollo sostenible en sus economías.

Como recomendación final sería conveniente que los organismos de la UE encargados de aprobar la versión final del nuevo SGP +, consideren incluir dentro de los requisitos para acceder a tales beneficios, tratados internacionales que promuevan el buen gobierno, como los que combaten el crimen organizado y la corrupción.

** Investigador del Centro Internacional de Política Económica (CINPE) de la Universidad Nacional de Costa Rica.*

1 Ver COM/2004/0461 final.

2 Ver WT/DS246/R.

3 Ver Bridges año 8 No.1 enero 2004, p. 7.

4 Ver Bridges año 8 No.4 abril 2004, p. 5.

5 Baghwati, J. et al. *Third World Intellectuals and NGOs' Statement Against Linkage*. 1999. Jaipur, India.

6 Mitchell, R. *International Environmental Agreements: A Survey of Their Features, Formation, and Effects*. Annual Review of Environment and Resources 28. Noviembre 2003.

7 Ver http://europa.eu.int/comm/environment/international_issues/agreements_en.htm

8 En el primer caso se trata de los convenios 87 y 98 sobre Libertad sindical y negociación colectiva y en el segundo el mismo convenio 98 y el convenio 138 sobre la Abolición del trabajo infantil. Sin embargo, la mayor parte de los países latinoamericanos han ratificado todos los acuerdos fundamentales sobre el trabajo.

9 ISEADE y FEPAGE. *Centroamérica ante la Vinculación del Tema Laboral en las Negociaciones Comerciales*. ASIES. San Salvador. 2002.

10 Argentina, Brasil, México, Uruguay también fueron afectados por el mecanismo de graduación. Ver Diario Oficial de la Unión Europea. Reglamento (CE) No 815/2003 del consejo de 8 de mayo de 2003.

China en la OMC y los efectos en los países centroamericanos

Randall Arce y Rafael Sánchez*

Cuando en la Reunión Ministerial de Doha en noviembre de 2001 se aprobó la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), se tenía claro que sus efectos iban a ser importantes sobre el comercio mundial. El tiempo ha confirmado que las tasas de crecimiento de esta nación asiática con más de 1.200 millones de habitantes continúan siendo elevadas (9% en el año 2003), lo mismo que su alto dinamismo en el sector externo, con exportaciones creciendo en más de un 30% en el último año. Lo anterior ha estado unido a la mayor presencia de capitales extranjeros bajo la forma de inversiones extranjeras directas provenientes de países desarrollados, que sitúan hoy a esa nación asiática como la segunda mayor receptora en el mundo.

En el caso particular de los países centroamericanos, estaba claro que la competencia sería fuerte para aquellos bienes elaborados en establecimientos tipo zona franca, donde los textiles eran el producto de mayor relevancia, aunque también se vislumbraba competencia importante en el sector de calzado y en algunos instrumentos de uso médico y sus partes.

En este sentido, la finalización del acuerdo sobre los textiles y el vestido en 2005, posibilitará a este país vender productos mucho más allá de las cuotas restrictivas que ha tenido hasta el momento. La única salvedad de China es que en sus negociaciones para adherirse a la OMC acordó con los Estados Unidos que algunas de estas cuotas podrían seguir imponiéndose hasta el 2008.

Sin embargo, es importante anotar que no solamente China se convierte en una amenaza para los países de la región una vez eliminadas las cuotas textiles. Existe una serie de países que denominamos “emergentes” que también ejercerán presión a partir de ese momento. Dentro de ellos están Indonesia, India, Bangladesh, Tailandia, Pakistán, Turquía y Cambodia, los cuales han mostrado altas tasas de crecimiento en sus ventas al exterior a pesar de la restricción que significan las cuotas.

¿Qué le espera a Centroamérica?

Existen al menos dos elementos que sin duda influirán sobre la capacidad de los países del área de mantener y/o incrementar su capacidad competitiva, a saber:

a) La firma del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-EE.UU. (TLCCAEEU), mediante el cual se obtiene una consolidación de las preferencias recibidas en el marco de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), así como un ligero incremento en las posibilidades de acumular contenido

regional en los productos textiles, donde Centroamérica podrá utilizar telas de tejido plano provenientes de México y Canadá por un monto máximo anual de cien millones de metros cuadrados equivalentes y exportar la prenda a los EE.UU. sin pagar aranceles.

b) Las reformas en los regímenes de zonas francas, que deberán estar implementadas en el año 2008, como resultado de los compromisos asumidos por los países en los acuerdos de la OMC de 1994. Estas modificaciones se refieren principalmente a la eliminación de la exoneración del pago del impuesto sobre la renta que rige para las empresas maquiladoras en zonas francas.

En el 2001, señalábamos que los países centroamericanos tenían un margen de maniobra de 3 años para implementar estas modificaciones legales y así fortalecer su capacidad de atraer y mantener inversiones¹. Lamentablemente, las reformas al sistema de incentivos no han sido implementadas como resultado de la ampliación del plazo por parte de la OMC, que permite estas exoneraciones hasta 2007.

Debemos tomar como referencia la situación que se está presentando en México en donde, en parte por la indefinición del régimen impositivo aplicable a la industria maquiladora, se ha producido una reducción importante en las empresas ubicadas en esta categoría productiva. De hecho, los sectores de vestuario y calzado, han sido los más perjudicados en los últimos tres años².

Ante este panorama y una realidad en la cual se estima que las exportaciones mundiales chinas de textiles y vestido podrían incrementarse en un 105% entre 2001 y 2007³, es necesario enfatizar la necesidad de implementar estas reformas cuanto antes. Esto se refiere no solamente al cumplimiento de los compromisos adquiridos en la OMC, sino principalmente a la necesidad de salvaguardar las inversiones

establecidas en los países centroamericanos, en donde la industria representa más de 250 mil empleos.

Traslado de inversiones

A modo de ejemplo, las exportaciones totales chinas a los EE.UU. han mostrado tasas de crecimiento anual superiores al 20% en 2002 y 2003. Mientras tanto, las exportaciones de prendas de vestir se han incrementado en ese mismo período en un 22.6 %, comparado con un incremento del 1.8 % de las centroamericanas.

Unido a lo anterior, estimaciones recientes indican que la participación china en el mercado estadounidense de la confección podría duplicarse después de la eliminación de las cuotas⁴.

No hay que olvidar que los salarios por hora en China, de alrededor de US\$0.8, son inferiores a los salarios promedio centroamericanos de US\$1.45 (excluida Costa Rica) y los costarricenses de aproximadamente US\$2.8. Esto, comparado con los salarios promedio de US\$15 por hora pagados en los EE.UU., evidencia las motivaciones a producir en fuera del territorio estadounidense, y la posibilidad del traslado de inversiones al territorio asiático.

A pesar de la gran distancia existente entre China y los EE.UU., la existencia de una gran cantidad de viajes de barco entre estos dos países, hacen que los costos de transporte no se conviertan en una variable diferenciadora de las decisiones de inversión. Por el contrario, el gran dinamismo de las exportaciones chinas al territorio estadounidense son un gran incentivo para la competencia naviera, lo cual repercute en los costos. Sin embargo, lo que sí puede hacer la diferencia son los tiempos de abastecimiento del mercado estadounidense, donde la cercanía geográfica es una ventaja para los países de la región.

Conclusión

Como vemos, el ingreso de China a la OMC podría tener importantes repercusiones sobre la evolución de las exportaciones regionales hacia los EE.UU.. En este contexto, un sector perjudicado dentro del proceso es el de productos de la confección. Dada su importancia resulta necesario acelerar las medidas para minimizar los efectos de la competencia china sobre la competitividad de las exportaciones de CA.

Así las cosas, la necesidad de avanzar rápidamente en la implementación de reformas a nivel centroamericano al régimen impositivo relativo al impuesto sobre la renta en los establecimientos de zona franca, dará una señal clara de estabilidad a los inversionistas del sector. El pensar en la firma de tratados de doble tributación entre los países centroamericanos y los EE.UU. constituiría un instrumento mediante el cual se podría considerar como un crédito fiscal, el pago de impuestos realizado por las empresas de capital estadounidense en territorio centroamericano.

Por último, la firma del TLCCA-EE.UU. proporciona una ventana de oportunidades antes de que se hagan sentir las presiones externas señaladas. De esta manera, para el sector textil vestuario, el contar con un acuerdo comercial con ese país antes del 2005 permitiría tomar la delantera en la medida que otorga mayor estabilidad a las preferencias comerciales. Sin embargo, esto tiene una serie de implicaciones que llaman a una meditación acerca de la necesidad de ordenar las políticas de apoyo al sector y las bases mismas de la atracción de inversiones. De la implementación oportuna y adecuada de las reformas al sector, dependerá la sostenibilidad de la producción y las exportaciones al mercado estadounidense, y por ende, el futuro de la industria.

* *Investigadores del Centro Internacional de Política Económica, Universidad Nacional, Costa Rica.*

¹ Gitli, E. y Randall Arce (2001). "El ingreso de China a la OMC y su impacto sobre los países de la Cuenca del Caribe". En *Revista de la CEPAL*, No. 74. Agosto.

² ICO (2004) México y la amenaza comercial de China. ICO, Mayo.

³ Ianchovichina, E. y Martin, W. (2003), "Impact of China's WTO Accession on East Asia". World Bank Research Working Paper 3109, Banco Mundial.

⁴ Hildegunn Kyvik Nordås (2004) The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. World Trade Organization Discussion Papers.

¿Puede la política de competencia moderar los excesos de la PI?¹

Ignacio De Leon, Ph.D.*

Conforme se amplía la brecha tecnológica entre los países en desarrollo y los desarrollados, crece la preocupación por establecer un régimen de propiedad intelectual (PI) que promueva el desarrollo de innovaciones y la difusión tecnológica para fortalecer el progreso económico equilibrado de las distintas naciones del mundo. Desafortunadamente, el régimen actual establecido en las normas internacionales multilaterales y las bilateralmente negociadas en acuerdos de libre comercio, no revisten las condiciones mínimas que garanticen tales objetivos de políticas públicas.

Bajo el régimen internacionalmente establecido en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), se consagra una protección de monopolio legal de por lo menos 20 años a las patentes de invenciones. Esta protección se extiende a los productos y procesos en casi todos los campos de la tecnología. Solamente se exceptúan los que involucran la moralidad o el orden público. Por otra parte, el ADPIC describe los derechos mínimos de los que puede gozar el titular de una patente. Pero también permite ciertas excepciones, que son consideradas como un abuso en el ejercicio de dicha patente, por ejemplo, al no satisfacer la demanda en el mercado. En tal eventualidad, el Acuerdo permite que los gobiernos emitan "licencias compulsivas", las cuales autorizan la producción o utilización del proceso bajo licencia a competidores. Otros derechos están sujetos a un régimen de monopolio legal semejante, si bien sujeto a algunas variantes.

Estas características confieren un monopolio legal al titular de la patente, lo que tiene efectos económicos adversos. Los costos del sistema de monopolio legal de patentes, dadas las barreras al desarrollo tecnológico y los impedimentos que colocan en el camino de los innovadores para ingresar al mercado, son los siguientes: (i) costos administrativos y judiciales por litigios relativos a patentes concedidas en términos excesivamente amplios; (ii) creación de rentas artificiales a favor de titulares de patentes sobre inventos que de todas maneras se hubieran desarrollado sin los "incentivos" del monopolio, y que de no mediar patente, no hubieran generado rentas artificiales; (iii) en industrias con innovación incremental, las patentes excesivamente amplias pueden dar lugar a una carrera por el "patentamiento defensivo", donde los

titulares de las patentes de tecnologías superiores presentan en ocasiones miles de solicitudes de patentes, para comerciar un solo producto; (iv) el derroche de recursos de los competidores del titular de una patente, que invierten en tecnologías alternativas inferiores a las patentadas, pero suficientemente diferenciadas como para no violar la patente; (v) el desvío de los desarrollos tecnológicos hacia tecnologías que son más fácilmente patentables, y no más socialmente beneficiosas; (vi) finalmente, se produce un freno al desarrollo tecnológico de los propios titulares de las patentes, quienes estarán menos inclinados a desarrollar nuevas tecnologías de punta, al estar en posesión de un monopolio legal que les garantiza su permanencia en el mercado por el tiempo de su duración.

Bajo este régimen se propician precios de monopolio a favor de productos patentados. Dado el dramatismo que supone la consolidación de precios monopólicos en industrias vinculadas directamente con la salud humana, como son los medicamentos, es fácil observar por qué uno de los acuciantes problemas que enfrentan los países en desarrollo es cómo acceder a medicinas a precios de competencia, sin violar la legalidad del ADPIC.

El régimen actual es inestable y propicia un constante enfrentamiento entre los países en desarrollo, eminentemente importadores de tecnología, y los países desarrollados, eminentemente productores de innovaciones, por las rentas de monopolio que se producen bajo el régimen actual. Agobiada ante la pandemia del SIDA, Sudáfrica vio en la importación de medicamentos genéricos de la India la posibilidad de adquirirlos a precios sustancialmente más reducidos que los precios de productos equivalentes

patentados. Por esta razón en 1998 aprobó una ley que permitió legalizar la importación paralela de tales medicamentos, y permitía al gobierno producir por sí mismo los retrovirales para combatir el SIDA. Treinta y nueve empresas farmacéuticas demandaron a Sudáfrica por infringir el ADPIC. Como resultado, se produjo un rechazo casi unánime contra las empresas demandantes, las cuales fueron acusadas de valorar más el dinero que la vida humana. Eventualmente, producto de la presión, las empresas retiraron su demanda.

Brasil ha adoptado una posición semejante, al amenazar con desconocer las patentes de tres medicamentos retrovirales y producir versiones genéricas de los mismos si los fabricantes no reducen sus precios en 50%. Las referidas drogas (lopinavir, nelfinavir y efavirenz) representan 63% del presupuesto de US\$172 millones que Brasil destina anualmente para adquirir drogas retrovirales. En 1997, al igual que Sudáfrica, Brasil adoptó una legislación que le permite al gobierno perforar las patentes y hacer versiones genéricas si las empresas aplican precios “abusivos”.

Las propuestas de reforma del sistema de protección legal esencialmente promueven el mantenimiento del monopolio legal a favor de los derechos de la propiedad intelectual (DPI), si bien atenuado a través de dos tipos de acciones: (a) el control ex ante ejercido por las oficinas de patente sobre las condiciones bajo las cuales conceden el monopolio legal y (b) el control ex post a través de políticas de competencia. El control ex ante contempla iniciativas como:

- i) El relajamiento de la extensión de la patentabilidad, especialmente en el caso de los países en desarrollo.
- ii) Asimismo proponen que terceros puedan tener mayor participación en reclamar la invalidación de una patente concedida en términos excesivamente amplios, y no esperar a que un eventual competidor con un producto semejante ingrese al mercado, lo que puede demorar años en suceder.
- iii) Relajamiento de la presunción de validez de las concesiones otorgadas, dado que no es razonable dar un valor absoluto al criterio empleado por la oficina de patentes para conceder patentes, dada su carencia de recursos para examinar las solicitudes.
- iv) Reforzar ciertos criterios para evaluar si una patente es genuinamente innovadora.
- v) Considerar los potenciales efectos sobre la competencia en el mercado, resultantes

de extender el ámbito de las materias sujetas a patentabilidad.

Por su parte, el control ex post de los efectos restrictivos sobre el mercado, supondría una permanente evaluación, por parte de oficinas de competencia, de los términos en que las patentes y otros monopolios legales son ejercidos en contra de competidores y consumidores. Un área particularmente interesante en este campo se abre con la aplicación de la teoría de las “facilidades esenciales”, la cual habría de establecer los linderos apropiados para juzgar si una posición dominante ejercida por intermedio de un monopolio legal concedido a una patente, es considerado como una “facilidad esencial” cuyo acceso y utilización no puede ser prohibida a quienes deseen utilizarla.

“Aquellos países importadores de tecnología deben identificar claramente su objetivo, a saber, el desmantelamiento del sistema actual”

Esta teoría, aplicada al campo de los DPI, permitiría calibrar los efectos restrictivos de una patente u otro DPI en el mercado, en situaciones restrictivas usualmente vinculadas con el ejercicio de un DPI, como es el caso de (i) la fijación de precios “abusivos” respecto al tamaño del mercado, (ii) la negativa a suplir un mercado en condiciones “razonables”, (iii) discriminación de condiciones en uso de la patente; y en general (iv) entorpecimiento de actividades comerciales productivas.

Pese a que el ADPIC reconoce el derecho de los Miembros a incorporar dentro de su legislación nacional los casos en que una patente habría de ser moderada por la autoridad de competencia para evitar “abusos de posición dominante”, o para regular los términos de un contrato de licencia que pudieran ser considerados restrictivos de la competencia o que impidan la transferencia de tecnología, lo cierto es que la legislación nacional desarrollada en los países en desarrollo, particularmente en Latinoamérica, adolece de diversas fallas, producto de la novedad de esta materia. Esto incide en las posibilidades de desarrollar

capacidades reguladoras del mercado, y por ello, en la imposibilidad de controlar satisfactoriamente los efectos restrictivos sobre la libre competencia. Las debilidades institucionales de dichos países en esta materia son: (a) no están claramente definidas la jurisdicción entre las autoridades encargadas de velar por la competencia y las autoridades de PI; (b) en ocasiones, las leyes de competencia permiten la creación de exenciones a la PI de los problemas de competencia; y (c) insuficiencia del instrumental analítico para la identificación de los casos de abusos de las patentes.

Cabe preguntarse entonces si, en vez de pretender atenuar las deficiencias inevitables que surgen de un sistema de monopolio legal en el campo de la PI, se impone una propuesta radical que cambie el juego institucional planteado. Pues no hay duda de que bajo reglas inexistentes, la búsqueda de rentas inexorablemente convierte la asignación de recursos en una lucha por lograr capturar la mayor renta posible, en vez de propiciar la innovación y el desarrollo.

Reinterpretación de la competencia.

Gran parte de la responsabilidad en el planteo del problema en términos de asignación económica, se debe a las evidentes consecuencias económicas derivadas de tratar los productos del intelecto, particularmente las invenciones, bajo un régimen de monopolio legal. La justificación a este trato privilegiado dado a las patentes se ha fundado en la idea de que debe producirse algún tipo de compensación monetaria al inventor, para estimular o resguardar su capacidad creativa.

Bajo el enfoque convencional de incentivos, es claro que las soluciones de políticas públicas se conciben para proporcionar el incentivo mínimo al innovador con la necesidad de la sociedad por difundir dicho conocimiento, bajo las políticas de competencia o políticas de redistribución directa. Pero, ¿qué tal si este no fuera el problema a resolver, esto es, no es preciso equilibrar intereses por cuanto no hay necesidad de dar incentivo alguno?

He aquí el punto central de esta exposición, a saber, que el problema planteado en la regulación de las patentes (y de la política de competencia, vista como un factor de atenuación de sus rigores) no es más que una consecuencia de la perspectiva que se ha adoptado sobre este problema, en especial, sobre las causas que impulsan la creatividad empresarial y la función de la competencia en el proceso económico. Este

punto toca la esencia de nuestro problema, a saber, la aparente imposibilidad de reconciliar los intereses del innovador con los de la sociedad.

Para comprender por qué, es necesario reconocer que la economía es una ciencia sujeta, como cualquier otra, a visiones convencionales. De ser así, ¿cómo podría alterar la perspectiva que tenemos del proceso económico en nuestra formulación de políticas el considerar que, en vez de “equilibrios óptimos”, la misma debería ser planteada en términos de “creación destructiva”? Ciertamente, esta fue la formulación hecha por Schumpeter, para calificar el proceso competitivo de mercado, y más importante para nuestro tema, la percepción normativa que en un enfoque alternativo dinámico como el propuesto habrían de tener los encargados de diseñar y aplicar las políticas públicas; muy especialmente las políticas de competencia.

Bajo una visión alternativa del proceso económico, anclada en los procesos de innovación y evolución tecnológica, no es posible justificar el progreso económico con base en los “incentivos económicos” anticipados que puedan ser ofrecidos. El sistema no puede jamás asegurar un óptimo porque no es posible identificar si, efectivamente, la tecnología producida es “óptima” con relación a la existente. Sólo es posible conocer este cálculo luego de producido el invento. En un escenario donde la información es cambiante, es imposible calibrar anticipadamente incentivo económico alguno capaz de llevar el sistema a un estado “óptimo”.

Pero hay más. La visión convencional da por sentado que la condición empresarial es un factor productivo que puede propiciarse a través de una mayor inversión de recursos, por intermedio de un marco jurídico que propicie los “incentivos” necesarios. Sin embargo, esta visión ha sido criticada por varios autores incluyendo Harper y Kirzner, generando con esto una condición inherente al conocimiento creado, a la condición empresarial, que aleja su naturaleza de la de un recurso económico, caracterizado por la escasez. Es por esta razón que los derechos de PI se conciben para “crear” escasez, generando con ellos rentas monopólicas sobre ellos, y no, como sucede con los derechos de propiedad sobre bienes tangibles, para “asignar” recursos escasos.

Se trata de una condición endógena al empresario, que no es posible suplir con incentivos económicos externos. Por ello, a

diferencia de los recursos económicos convencionales, como es el conocimiento técnico (que es posible computar como un factor de producción), no es posible adoptar decisiones deliberadas en relación con la puesta en práctica de la capacidad empresarial de percepción del entorno.

La nueva comprensión de la Organización Económica, iniciada bajo la metodología de los costos transaccionales, es hoy vista como adaptación de capacidades empresariales a un entorno dinámico competitivo. Bajo este enfoque, las patentes lucen como mecanismos que obstaculizan dicha adaptación, tanto de las empresas que gozan de la patente, como de las que se no pueden ingresar al mercado. No es casualidad que la mayor tensión creada por el régimen de monopolio “controlado” de patentes se produzca en industrias con alta capacidad de innovación (farmacéutica, biotecnológica y computacional), pues en ellas el ritmo de innovación hace más visible cualquier obstáculo legal puesto en el camino.

De ser correcta esta apreciación, habría que repensar el enfoque de políticas públicas dirigidas a promover la PI. Reconsiderando en primer lugar, la viabilidad misma del régimen legal que establece un monopolio legal a favor del inventor. No se trata de que la extensión temporal es “excesiva”, o de que puede ser ejercida “abusivamente”; se trata de que es inaceptable, pues entraña de suyo un monopolio legal, con todos los esperados efectos restrictivos en el mercado y la competencia dinámica que un monopolio supone. Ciertamente, es posible estar de acuerdo hasta cierta medida con los defensores del régimen actual cuando afirman que el mismo posee mecanismos flexibles que permiten matizar los efectos rígidos a los que conduce su aplicación estricta. Pero es claro que en el largo plazo, un sistema así concebido es inestable e incierto para todas las partes involucradas. A la luz de la creciente profundización de la brecha tecnológica, no es claro que se pueda sostener este sistema indefinidamente.

Un sistema alternativo, semejante al que protege los secretos comerciales e industriales, disiparía las fallas de gobierno que pueden impactar en este momento el juego institucional de la producción intelectual. Al eliminar factores de incertidumbre sobre la asignación de “derechos”, pondría en manos del inventor la decisión sobre el momento de comercializar su producto. Esto permitiría: difundir las ideas contenidas en el producto

(no el producto tangible) al dominio público conforme lo dicte la propia dinámica del mercado, difundir la tecnología hacia la sociedad, eliminaría las rentas monopólicas, e induciría a las empresas a invertir más en inversión y desarrollo.

Evidentemente, se trata de una regla legal ideal, pero difícil de negociar a la luz de la realidad comercial de los países en desarrollo, sujetos a los compromisos del comercio internacional. Por ello, a fin de ofrecer un escenario de negociación viable, creemos que se precisa una solución de transición, como la que ha sido propuesta por Reichman, reemplazando el sistema de aprobación previa de la patente y demás derechos de PI, por un sistema de compensación posterior. Bajo este sistema, el titular de la patente no autorizaría previamente al competidor interesado en reproducir el contenido de la patente, para realizar una mejora, sino que éste estaría en libertad de hacerlo, pero debería compensar al titular de la patente. Naturalmente, sería necesario imponer algunas condiciones mínimas para favorecer al innovador original: (i) prohibir la mera réplica de la patente; (ii) compensar razonablemente las aplicaciones hechas con base en las mejoras y (iii) asegurar al innovador original el derecho de poder tomar prestada las innovaciones del competidor, con el fin de innovar sobre las mejoras hechas, con los debidos pagos compensatorios. Si bien a la luz de las razones apuntadas los pagos compensatorios propuestos por Reichman lucen innecesarios, ciertamente es una propuesta de régimen legal más equilibrado que el monopolio legal sujeto a paliativos administrativos e inciertos establecido bajo el sistema actual, porque define un mecanismo de asignación de dichas rentas luego de producidas.

Conclusiones

Ante lo expuesto ¿cuál sería la propuesta de política para países en desarrollo en sus negociaciones internacionales?

En el plano doméstico, los países importadores de tecnología no tienen más remedio que instrumentalizar políticas de competencia para arbitrar, dentro del marco de reglas permitidas bajo el ADPIC, cierta flexibilización de la rigidez causada por los monopolios legales. Para ello, deberán superarse las indefiniciones sobre el tratamiento jurídico de los temas de PI con incidencia en el campo de la competencia. Es improbable que el instrumental de las políticas de competencia permita resolver

estos asuntos, la controversia entre titulares de patentes y competidores en el mercado se mantendrá viva, circunscrita en el campo de la obtención de rentas monopólicas, en vez de la producción de nuevas tecnologías e innovación competitiva. Las agencias de PI continuarán teniendo una gran responsabilidad en evitar el otorgamiento de patentes excesivamente “amplias”.

Por ello, se sugiere enfatizar el rol de la oficina de patentes, en el examen de los criterios utilizados para la concesión de la patente y otros DPI, y una mayor participación de las agencias de competencia, para vigilar por el comportamiento competitivo de las empresas titulares de los mismos. Sería recomendable aplicar normas más estrictas sobre el ámbito de la patentabilidad, para reducir el número de patentes otorgadas.

En el plano internacional, es conveniente oponer los estándares multilaterales del ADPIC, a los estándares ADPIC-plus establecidos en negociaciones bilaterales. Asimismo, se propone insistir en la negociación de una mayor flexibilización de los estándares multilaterales, sobre la base de una reducción sustancial de la protección temporal, a cambio de una reglamentación más precisa de las causales de orden público para la concesión de licencias obligatorias. La solución consistente en dictar medidas para corregir unilateralmente el abuso de una patente, no es la más aconsejable para propiciar un diálogo constructivo, si bien puede ser la única herramienta efectiva para llamar la atención sobre el desbalance que reviste el sistema internacional actual.

Se debe insistir en la incongruencia de un régimen legal de monopolio con la lógica de un proceso económico competitivo, evolutivo y cambiante. Los países importadores de tecnología deben identificar claramente su objetivo, a saber, el desmantelamiento del sistema actual, para lo cual pueden comenzar por proponer un régimen legal que ofrezca, como sugiere Reichman, un sistema de compensaciones por quienes pretendan utilizar una tecnología desarrollada por otro sujeto.

* *Docente en la Universidad Católica Andrés Bello de Caracas, Venezuela.*

1. Resumen del documento preparado para el “Diálogo regional sudamericano sobre propiedad intelectual y desarrollo sostenible”, ICTSD-UNCTAD, CEIDIE, SPDA. Por limitaciones de espacio los editores omiten las referencias bibliográficas. El documento completo se puede consultar en <http://www.iprsonline.org>

El rol de la UNCTAD en la generación de temas de desarrollo

Manuela Tortora *

La reciente Conferencia Ministerial de la UNCTAD XI (Sao Paulo, 13-18 junio 2004) ayudó a reforzar el importante rol del multilateralismo en asegurar una convergencia de la política internacional y los intereses de los países en desarrollo. Allí se reiteró que el desarrollo debe estar en el centro de las negociaciones comerciales y en los próximos años muchos de los principales temas incluidos en la agenda de la UNCTAD XI, aparecerán en los foros multilaterales y regionales.

En los años sesenta, las discusiones internacionales sobre temas económicos prestaban una enorme atención a dos fenómenos principales: las relaciones Norte-Sur y su corolario, las preocupaciones sobre desarrollo. Cuarenta años después se han identificado muchos de estos puntos críticos; algunos han sido resueltos pero han surgido otros que no han sido abordados. El análisis sobre estos temas de desarrollo evoluciona constantemente, a raíz de los cambios en la naturaleza de los procesos económicos, y enriquecidos por la experiencia en el área de las políticas de desarrollo.

¿Cómo es que surgen las preocupaciones sobre desarrollo? ¿Cómo se identifican, justifican, y se transforman en posiciones y propuestas? ¿Y cómo se inyectan después en los mecanismos de toma de decisiones? Desde 1964, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha contribuido en la formulación de una agenda de desarrollo, a nivel internacional.

UNCTAD XI impulsó agenda de desarrollo

Las principales ideas incluidas en la agenda de desarrollo de la Reunión de UNCTAD XI, que probablemente aparecerán en las futuras reuniones y negociaciones internacionales, fueron las siguientes:

- Las tres dimensiones interrelacionadas de la coherencia en políticas, que se requiere para alcanzar resultados en desarrollo:
- las estrategias nacionales de desarrollo deben estar apoyadas por procesos internacionales;
- las políticas de comercio e inversión deben apoyarse mutuamente;
- fortalecer las capacidades (competitividad en las exportaciones, redes de empresas,

transferencia de tecnología) es crucial para aprovechar las ventajas de las oportunidades de acceso a mercados.

- El papel cada vez más importante del regionalismo en la formación de una “nueva geografía económica internacional”:

La UNCTAD hizo énfasis en que los procesos de comercio e inversión regionales y bilaterales Norte-Sur y Sur-Sur tendrían un mayor impacto en el desarrollo que los acuerdos multilaterales. Y la nueva ronda de negociaciones comerciales Sur-Sur (Sistema Global de Preferencias Comerciales), lanzada en Sao Paulo, se convertirá en un instrumento fundamental en los flujos económicos cambiantes en los países en desarrollo.

- La dependencia de los productos básicos (“commodities”) sigue determinando la estructura económica y desempeño comercial de los países menos desarrollados:

Recientemente el algodón ha estado en el centro de esta cuestión, pero otros productos básicos como el azúcar, demostrarán en los próximos meses y años que el tema de los *commodities* no puede dejarse fuera de ninguna agenda de desarrollo internacional. Durante la conferencia se estableció un grupo internacional de tareas sobre *commodities*.

- La necesidad de permitir a los países en desarrollo tener espacio para sus políticas económicas nacionales:

Por ejemplo, que las políticas de comercio, inversión y desarrollo industrial estén dentro del alcance del potencial y las circunstancias de cada país.

Otras preocupaciones de los países en desarrollo, que surgieron en la UNCTAD XI, son: la necesidad de elaborar patrones para la integración al sistema comercial, desde

una perspectiva cualitativa y cuantitativa; las implicaciones de las nuevas medidas de seguridad para los países en desarrollo, desde el punto de vista de la facilitación del comercio y políticas de transporte; y las responsabilidades sociales y ambientales de las empresas. En Sao Paulo se discutieron los vínculos entre comercio y pobreza, comercio y género, y comercio y la industria creativa, mostrando nuevos enfoques para investigadores y generadores de políticas. Finalmente, esta ha sido la única conferencia de la UNCTAD en la que las alianzas entre gobiernos, organizaciones internacionales, sector académico y empresarial, y una amplia y proactiva participación de la sociedad civil, estuvieron presentes a lo largo de toda la Conferencia.

Proponer un marco conceptual

Pero se requiere un marco conceptual para asegurar que los debates y la investigación sobre temas de desarrollo conduzcan efectivamente a políticas y negociaciones.

Los temas de desarrollo mencionados anteriormente involucran un amplio rango de políticas nacionales e internacionales (comerciales, financieras, industriales, sociales y ambientales); así como problemas que se resuelven a través de una normativa. Una cosa es que los países intercambien puntos de vista y alcancen un consenso sobre la importancia y el alcance de estos temas - como se hizo en la UNCTAD XI-; y otra es asegurarse que los órganos internacionales consideren estos puntos y los lleven a las mesas de negociación. Cada uno de estos temas tiene su propia naturaleza y debe tratarse en el foro apropiado, con las soluciones apropiadas.

Elaborar un marco conceptual para identificar, definir, asesorar y finalmente transformar cada preocupación sobre desarrollo en propuestas de negociación y mandatos, implica un esfuerzo en más de una dirección. Se necesita una mayor investigación para determinar cuáles temas tienen que ver con problemas domésticos que deben ser resueltos a nivel nacional, y cuáles están ligados con el contexto económico internacional.

Asimismo, algunos problemas sobre desarrollo no dependen de nuevos mandatos de rondas negociadoras, mientras otros sí deben ser incluidos en la agenda de negociación. Antes de que un foro internacional decida si debe abordar determinado tema, es necesario analizar las opciones que se tienen. Algunos temas pueden abordarse mejor en un foro que en

otro; pero algunos se discuten a nivel regional o bilateral, cuando la realidad es que no pueden ser resueltos si no se llega a un acuerdo multilateral.

Hay numerosos ejemplos que muestran lo fácil que es mezclar estas categorías: las complejidades intrínsecas de los temas y procesos que tienen que ver con desarrollo - que por lo general pertenecen a varias dimensiones al mismo tiempo- deben ser tratadas por varias políticas simultáneamente. Para lograr una mejor concordancia entre instrumentos, foros y metas, se necesitaría una visión más clara y a largo plazo en las estrategias nacionales e internacionales de los países.

“Los procesos de comercio e inversión regionales y bilaterales Norte-Sur y Sur-Sur tendrían un mayor impacto en el desarrollo que los acuerdos multilaterales”

Los países en desarrollo parecieran invertir más energía en lograr un mejor acceso a mercados de sus exportaciones dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que buscando en las instituciones financieras internacionales el financiamiento que requieren para desarrollo y poder así aumentar su capacidad de producción. Si los problemas que surgen a partir de esta debilidad estructural no se mitigaran con medidas compensatorias de corto plazo, se evitarían muchas confusiones y falsas expectativas. De forma similar, las obligaciones legales por definición exigen compromisos establecidos mediante reglas claras, mientras que no siempre es fácil identificar y ponerse de acuerdo sobre las asimetrías económicas entre los países desarrollados y los países en desarrollo.

Definir claramente el tema de desarrollo tiene la misma importancia que escoger el foro en el cual se abordará. Pero el tiempo también es importante: ¿Cómo determinar cuándo se debe abordar un tema a nivel internacional? Primero, cuando las investigaciones muestran indicadores de que las reglas y políticas internacionales no están conduciendo al desarrollo. Segundo, cuando las reglas internacionales son insuficientes

para abordar el problema. Finalmente, cuando el nuevo desarrollo necesita ser tratado por nuevas reglas y políticas, como lo demostró la UNCTAD XI, cuando la agenda de desarrollo se mueve constantemente y motiva a nuevas acciones. La noción de desarrollo está relacionada con una serie de indicadores económicos cuantificables como crecimiento, junto con valores sociales y políticos como equidad y gobernabilidad.

Las dificultades en transformar un tema de desarrollo, en un mandato de negociación y, ojalá en un instrumento internacional acordado, tienen que ver con el hecho de que incluir un tema de desarrollo en determinada agenda internacional es, en sí, un proceso de negociación que requiere un pleno y justo conocimiento sobre lo que implica ese tema. La UNCTAD ha jugado un rol clave -y lo seguirá haciendo- en este proceso de pasar de los debates sobre políticas de comercio, inversión y desarrollo, a las decisiones y negociaciones en los órganos internacionales responsables de impulsar las acciones para financiar el desarrollo y de emitir las reglas económicas.

Base en proyectos políticos y sociales

No es fácil lograr una convergencia entre la definición del tema de desarrollo, la identificación del foro, el tiempo apropiado, la formulación y la solución. Sería interesante que en los próximos meses y años se monitoree cómo se logra esta convergencia en los temas de desarrollo impulsados por la UNCTAD XI, y cómo adquieren vida propia en otros órganos regionales y multilaterales, fuera de la UNCTAD.

Asimismo, esta convergencia requiere una revisión de los antecedentes, que va más allá de las negociaciones internacionales y las acciones domésticas de corto plazo. En su mensaje en la UNCTAD XI, el economista brasileño Celso Furtado, recordó que la formulación de reglas y políticas orientadas hacia el desarrollo, tanto a nivel nacional como internacional, deben tener sus raíces en visiones políticas y sociales: “la dimensión política del proceso de desarrollo no puede ser sobrepasada (...) sólo donde exista un proyecto social subyacente habrá verdadero desarrollo, que no debe confundirse con crecimiento económico, el cual no suele ser más que el resultado de una mera modernización de las élites”.

** Jefa del Servicio de Cooperación Técnica de la UNCTAD. Los puntos de vista de la autora no necesariamente representan los de la institución.*

El TRIPS-plus y el capítulo de propiedad intelectual del Tratado de Libre Comercio Chile-EE.UU.¹

Pedro Roffe *

El Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), representó en su momento un cambio importante en las relaciones económicas internacionales. Por primera vez la propiedad intelectual (PI) entró de lleno en el sistema comercial internacional. De algún modo ello reflejó el enfoque de los Estados Unidos, que desde el Trade Act de 1974 establecieron como eje importante de sus relaciones comerciales con terceros países el vínculo entre comercio internacional y una adecuada protección a la PI.

Las razones que motivaron la inclusión de los derechos de la PI en el marco del sistema de comercio multilateral durante la Ronda Uruguay -que concluyó con el establecimiento de la OMC y los acuerdos de Marrakesh- son complejas². Basta indicar que varios países en desarrollo se resistieron a la iniciativa y expresaron preocupaciones de interés social, como por ejemplo, lo que implicaba someter las invenciones relacionadas con la salud y la nutrición a normas estrictas sobre patentamiento bajo el futuro régimen comercial internacional.

El TRIPS-plus

Mientras el Acuerdo sobre los ADPIC introduce estándares mínimos de protección, con algunas flexibilidades, tendencias más recientes apuntan hacia un panorama más complejo que se ha dado en caracterizar como el ADPIC-Plus (TRIPS-Plus, como es más conocido en la jerga internacional).

Este fenómeno ha generado inquietudes, ya que va más allá de los estándares mínimos del ADPIC al proponerse armonizar los regímenes de la PI a niveles equivalentes a aquellos de los países económicamente más avanzados. Esta armonización es promovida e incitada a través de acuerdos bilaterales, regionales y en nuevas iniciativas multilaterales. Las preocupaciones manifestadas por algunos países en desarrollo se vinculan esencialmente con la tendencia a limitar el espacio de las políticas públicas en una importante área del desarrollo económico.

En breve, la percepción de muchos es que el fenómeno del TRIPS-Plus inhibiría utilizar las flexibilidades del Acuerdo y de recurrir a políticas industriales con sistemas más laxos de PI, que fue la ruta del desarrollo industrial seguida en el pasado por gran parte de los países hoy industrializados y hasta muy recientemente por países emergentes tales como la República de Corea.

El TRIPS-Plus responde a la visión de que el Acuerdo ADPIC no refleja, hoy en día, de modo adecuado, los estándares altos de protección a la PI, requeridos para la promoción del comercio global y responder a las necesidades de la era digital. Como resultado de este proceso, en años recientes, los EE.UU. han promovido una estrategia de comercio bilateral clara y explícita que va más allá del Acuerdo ADPIC y que incluye exigencias de carácter TRIPS-Plus en los acuerdos comerciales bilaterales negociados después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esta agenda bilateral ha incluido los grandes temas que los EE.UU. han promovido en los foros internacionales, principalmente:

- i) La extensión de la protección de los derechos de autor, marcas y patentes.
- ii) La necesidad de ratificar un número de tratados sobre la PI que incluyen nuevas obligaciones internacionales para las partes.
- iii) La protección de patentes sobre materias vivas.
- iv) Limitaciones al otorgamiento de licencias obligatorias sobre patentes.
- v) La ampliación de las disposiciones en el ADPIC sobre la protección de información no divulgada en relación a productos farmacéuticos.
- vi) Limitaciones relativas al agotamiento de los derechos sobre la PI.

Antecedentes del TLC Chile-EE.UU.

El 1° de enero del 2004 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre Chile y los EE.UU. Este, siguiendo la pauta general de los acuerdos suscritos recientemente por los EE.UU., cubre diversos aspectos comerciales: establece una zona de libre comercio entre los dos países y consta de 24 capítulos que incluyen trato nacional y acceso de mercancías al comercio, obstáculos técnicos al comercio,

contratación pública, inversiones, comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, políticas de competencia, medio ambiente y solución de controversias.

El capítulo 17 se refiere a la propiedad intelectual. Comienza con un preámbulo de carácter general y es seguido de 12 secciones que tratan respectivamente sobre disposiciones generales, marcas de fábrica o de comercio, nombres de dominio en Internet, indicaciones geográficas, derechos de autor y derechos conexos, protección de señales satelitales portadoras de programas codificados, patentes, medidas relativas a ciertos productos regulados, observancia de los derechos de propiedad intelectual y disposiciones finales.

El capítulo sobre la propiedad intelectual es precisamente un interesante caso para comprender el concepto del TRIPS-Plus referido anteriormente. Es también un caso interesante de negociación entre el país más poderoso y tecnológicamente avanzado del mundo y un pequeño país que cuenta con una de las economías más abiertas y liberales de las Américas. Las posiciones de los dos países eran perfectamente conocidas al momento de iniciar la negociación.

En el caso de los EE.UU., la Autorización para la Promoción del Comercio (TPA, por sus siglas en inglés) y las negociaciones previas con Jordania constituían un precedente importante sobre sus intenciones en materia de propiedad intelectual.

En el caso de Chile, desde el restablecimiento de la democracia ha seguido una política económica consistente que comprende una estrategia de liberalización comercial multidimensional. Es uno de los países de América Latina que, durante los años noventa, impulsó una de las políticas más activas de promoción de acuerdos bilaterales basada en consideraciones económicas y de política

internacional. Su política comercial bilateral no se ha limitado a las Américas sino que se ha expandido a sus grandes socios comerciales europeos y asiáticos como la República de Corea, la India y China.

El TLC y la propiedad intelectual

Con respecto a la propiedad intelectual (PI), a comienzos de los años noventa Chile fue uno de los primeros países de América Latina que modificó su legislación interna para admitir de pleno la patentabilidad de todo tipo de invenciones incluidos los productos farmacéuticos. Por otro lado, ratificó un número importante de acuerdos multilaterales sobre la PI. En sus acuerdos bilaterales, particularmente con México, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés) y la Unión Europea, -acuerdos que precedieron el TLC- se incluyeron capítulos sobre PI. Sin embargo, el TLC no tiene precedentes, en especial si se compara el capítulo sobre PI con el ADPIC.

El TLC se construye sobre la base de la arquitectura internacional existente en el campo de la PI. Establece como principio rector la “no derogación”, en el sentido de que ninguna disposición del Acuerdo irá en detrimento de las obligaciones y derechos de una Parte respecto de la otra, en virtud del ADPIC o tratados multilaterales de propiedad intelectual concertados o administrados bajo los auspicios de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Consagra asimismo el trato nacional de no discriminación entre nacionales de los dos países y como consecuencia de la cláusula de la nación más favorecida del ADPIC, las ventajas, beneficios, privilegios otorgados por el TLC deben automáticamente entenderse extendidos a los nacionales de todos los países miembros de la OMC.

Como consecuencia del principio de no derogación, el TLC no trata exhaustivamente todos los aspectos de la PI; pero focaliza su atención en pocas pero importantes cuestiones. Por ejemplo, contiene disposiciones detalladas sobre materias no tratadas en el ADPIC, tales como nombres de dominio en Internet, derechos conexos de artistas intérpretes o ejecutantes y productores de fonógrafos. También establece protección jurídica adecuada y recursos jurídicos efectivos contra la acción de eludir las medidas tecnológicas efectivas que sean utilizadas por los autores, artistas intérpretes o ejecutantes y productores de fonogramas en relación con el ejercicio de

sus derechos; y protege señales satelitales portadoras de programas codificados. En aquellas áreas tradicionales de la PI, cubiertas por el ADPIC, el TLC expande el ámbito de protección particularmente en marcas y en productos farmacéuticos.

En materia de derechos de autor, el TLC, contrariamente a otros acuerdos bilaterales suscritos por los EE.UU., hace una marcada diferencia entre derechos de autor y derechos conexos, reflejando los diferentes sistemas jurídicos que prevalecen en los dos países. En esta área, un desarrollo mayor se relaciona con la expansión de los términos de protección que, en el caso de Chile, tiene por efecto extender la protección a gran parte de obras por un periodo de 70 años comparados con 50 bajo el ADPIC.

PI y productos farmacéuticos

Con respecto a productos farmacéuticos, el TLC expande la protección de éstos a través de diversos medios, incluyendo:

- i) El reforzamiento de las medidas sobre autorización de comercialización y permiso sanitario.
- ii) El ajuste de la duración de la patente para compensar demoras injustificadas que se produzcan en el otorgamiento de ella.
- iii) La prohibición en el uso de información no divulgada relativa a la seguridad y eficacia de un producto farmacéutico por un periodo de cinco años desde la fecha de autorización de comercialización o del permiso sanitario.

Durante las negociaciones del TLC, las disposiciones relativas a productos farmacéuticos fueron objeto de intensas discusiones. Ellas tuvieron lugar casi simultáneamente con las deliberaciones en el seno de la OMC sobre la relación entre acceso a medicamentos y la PI, que derivaron en la Declaración de Doha en noviembre de 2001, sobre el ADPIC y la salud pública.

Las disposiciones sobre productos farmacéuticos en el TLC y en general en todos los acuerdos bilaterales comerciales negociados por los EE.UU. han generado preocupación en ciertos sectores, y han sido objeto de críticas por segmentos de la sociedad civil y analistas en la materia. En el caso del TLC, la protección extendida a los productos farmacéuticos se encuentra de algún modo condicionada a la Declaración Ministerial de Doha que se destaca en el Preámbulo del capítulo 17. En este sentido, el Preámbulo del TLC es único en los acuerdos bilaterales firmados por los EE.UU..

Sin embargo, la relación entre el Preámbulo del TLC y el capítulo 17 sobre PI, y las disposiciones específicas sobre productos farmacéuticos es a lo menos, ambigua. Esta ambigüedad caracteriza en general el capítulo 17 del TLC.

“Como consecuencia del principio de no derogación, el TLC no trata exhaustivamente todos los aspectos de la PI; pero focaliza su atención en pocas pero importantes cuestiones”

Entre las áreas no cubiertas por el TLC, contrariamente a las propuestas sobre el Área de Libre Comercio de las Américas, se encuentran aquellas relativas al ejercicio y otorgamiento de licencias obligatorias sobre patentes, tema central de la Declaración de Doha. El TLC no innova en este tema, en relación con el ADPIC. Sin embargo, analistas como Abbott concluyen que en ciertos acuerdos bilaterales recientes, como el Tratado de Libre Comercio Centroamérica-EE.UU. y el de EE.UU.-Marruecos, las disposiciones sobre patentes y productos regulados en materia de medicina, tienen por propósito restringir las flexibilidades inherentes en el ADPIC, reconocidas en la Declaración de Doha (y en la Decisión de la OMC del 30 de agosto de 2003). Según Abbott, estas disposiciones estarían diseñadas para negar el uso efectivo de las licencias obligatorias, al bloquear la comercialización de medicinas por terceros, mientras está vigente la patente³.

Como se indicara, el TLC no cubre todas las materias vinculadas con la PI. Un ejemplo de esto se refiere a la protección del conocimiento tradicional, sector donde un número importante de países en desarrollo ha destacado el vacío del sistema internacional. El TLC no dispone directrices al respecto ni innova con respecto a los debates actuales sobre el tema, tanto en el seno de la OMPI, como en el Consejo ADPIC.

El TLC tampoco se refiere a la cuestión del agotamiento de los derechos⁴ sobre marcas y patentes. En este sentido, la referida

Declaración de Doha reafirmó el derecho de los Miembros de la OMC de usar, al máximo, las disposiciones del ADPIC que establecen máxima flexibilidad al respecto y dejan a cada Miembro la libertad de establecer su sistema de agotamiento de derechos. Sin embargo, en el caso de los acuerdos recientes de los EE.UU. con Australia y con Marruecos, se reconoce la posibilidad de que el titular de la patente pueda restringir contractualmente la importación de productos patentados, que han sido puestos en el mercado por el titular. El TLC deja a las partes la absoluta flexibilidad reconocida en el ADPIC.

Una conclusión muy preliminar del TLC es que el nivel de protección sobre la PI y las medidas de observancia que lo acompañan son menos constringentes que aquellas negociadas por los EE.UU. - simultáneamente- con Singapur y posteriormente con Centroamérica, Australia, Bahrein y Marruecos; sin embargo, el TLC contiene una serie de disposiciones que constituirán precedentes en futuras negociaciones bilaterales y multilaterales. Puede afirmarse que hay diferencias entre los distintos acuerdos de comercio recientemente firmados por los EE.UU., pues aunque ellos sigan en general la misma estructura y poseen muchas similitudes, prevalecen sutilezas significativas.

Sin lugar a dudas, los recientes acuerdos bilaterales comerciales promovidos por los EE.UU. agregan una nueva página a la historia de la PI. El ADPIC fue un importante evento de esta historia, pero no su fin.

** Investigador asociado de ICTSD y director del Proyecto ICTSD-UNCTAD sobre Propiedad Intelectual y Desarrollo Sustentable.*

1 Artículo basado en el trabajo del autor *Bilateral Agreements and a TRIPS-plus World: the Chile-USA Free Trade Agreement*, TRIPS Issues Papers - No 4 (2004), a publicarse por Quaker International Affairs Programme, Ottawa, disponible en www.qiap.ca. Las opiniones del autor no comprometen a las respectivas instituciones.

2 Ver <http://www.iprsonline.org/unctadictsd/projectoutputs.htm#policy>

3 Abbott, Frederick M, *The Doha Declaration on the TRIPS Agreement and Public Health and the Contradictory Trend in Bilateral and Regional Free Trade Agreements*, Occasional Paper 14, QUNO, Ginebra, abril, 2004.

4 El agotamiento de derechos o comercio paralelo permite a terceros comercializar los productos objeto de derechos de PI, una vez que su titular ha puesto esos productos en el mercado.

Apertura comercial, acceso al agua potable y saneamiento en México¹

Enrique Lendo Fuentes*

Aún cuando diversos foros ya han abordado los potenciales impactos positivos de expandir los mercados para bienes y servicios ambientales, la comunidad internacional aun no ha alcanzado un consenso sobre la definición de dichos bienes y servicios. La experiencia de México en las áreas de agua y sistemas de saneamiento podría ofrecer buen material para el debate sobre las implicaciones políticas de estos cambios.

Ni la Declaración de Doha ni el Plan de Implementación de Johannesburgo² definen o proponen una clasificación para bienes y servicios ambientales. Las propuestas presentadas ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) por países Miembros y organizaciones internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) han generado un extenso debate pues varios Miembros sienten que estos acercamientos se basan en soluciones de alta tecnología para los problemas ambientales, planteando una ventaja comparativa para los países desarrollados.

Mientras la Conferencia Ministerial de Doha dio el mandato de negociar las barreras arancelarias y no arancelarias que afectaban los bienes ambientales, las negociaciones de la OMC para liberalizar los servicios ambientales -y demás servicios- empezaron antes de Doha, como parte de la Agenda acordada en la Ronda Uruguay. Según el artículo 19 del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), los Miembros debían empezar a discutir procedimientos en el 2000.

Algunos meses después, la Conferencia Ministerial de Doha fijó fechas límite para recibir peticiones (junio del 2002) y ofertas (marzo del 2003), así como para concluir las negociaciones en el 2005. La base para clasificar los servicios ambientales en la OMC es el documento MTN.GNS/W/120, que se enfoca en manejo de desechos y control de la contaminación.

Algunos países han propuesto actualizar este acercamiento para introducir los más recientes desarrollos en políticas ambientales, principalmente en el área de prevención de la contaminación. Sin embargo, los Miembros de la OMC no han alcanzado consenso sobre estas ideas.

Implicaciones para México

México enfrenta retos importantes en estructurar su posición frente a la definición y/o clasificación de bienes y servicios ambientales. Por un lado, México es la novena economía más grande del mundo y es miembro de la OCDE y del APEC. Además, sus estándares de protección ambiental se comparan, y en algunos casos exceden, los de países desarrollados.

Por otro lado, México está experimentando dificultades para revertir la degradación ambiental y el mal uso de los recursos naturales. Asimismo, tiene el segundo Producto Interno Bruto (PIB) per cápita más bajo entre los países de la OCDE (en el 2002 su PIB per cápita fue \$9,200, cuando el promedio en la OCDE fue de \$25,000³) y más de un tercio de su población vive bajo la línea de pobreza.

Pero en contraste con estas variables, México posee una ventaja comparativa con otros países en desarrollo en la exportación de productos con cierta preferencia en lo ambiental, particularmente en el sector primario. La liberalización del comercio internacional en bienes y servicios en sectores como agricultura, pesca, forestal y turismo puede traer beneficios significativos para el país, en lo ambiental y en lo económico; pero además tiene el potencial de impulsar ciertas metas sociales claves. En muchos casos la producción de dichos bienes y servicios recae en comunidades de bajos recursos o grupos indígenas. En este sentido México debe valorar los costos y beneficios de la liberalización del comercio de estos bienes y servicios, considerando las tres dimensiones del desarrollo sostenible: económica, social y ambiental.

Participación privada

A lo largo de las últimas cinco décadas, las autoridades gubernamentales mexicanas han alcanzado resultados importantísimos en sus

esfuerzos por expandir y mejorar los servicios de agua potable y saneamiento. En 1950, solo un 43% de los 26 millones de habitantes de México tenían acceso a agua potable, mientras que solo un 23% tenía servicios de aguas residuales. Actualmente, la población de 100 millones tiene una tasa de cobertura de agua potable de un 87% y un 73% para aguas residuales. No obstante, 10,4 millones de personas aún no tienen acceso a agua limpia y 24 millones no tienen servicios de aguas residuales. La mayoría de las personas que viven con estas carencias lo hacen en comunidades de bajos ingresos. Además, solo un 27% de las aguas residuales que se generan reciben algún tratamiento⁴.

Con la idea de cumplir con las metas fijadas por las Naciones Unidas y el Plan de Implementación de Johannesburgo, México se ha fijado ambiciosos objetivos para los próximos 25 años en lo que es agua y saneamiento. Sin embargo, aunque los recursos financieros que se necesitan para cumplir estos objetivos ascienden a \$73.5 mil millones de dólares estadounidenses para ese periodo (\$3 mil millones/año), el presupuesto estatal disponible es considerablemente menor.

Eficiencia en el sector del agua

Los estándares de eficiencia de las compañías mexicanas que brindan el servicio de agua están por debajo de los estándares internacionales y carecen de fondos públicos para mejorar. Las principales causas de los insuficientes recursos públicos para financiar infraestructura y costos operativos en este sector son las restricciones presupuestarias y las prioridades en otras áreas de políticas públicas. Los bajos niveles de eficiencia y las tarifas por debajo del costo para el servicio de agua han deteriorado la situación financiera de muchas de las compañías mexicanas que operan, por lo que se han explorado iniciativas privadas para atraer la inversión necesaria.

Algunas ventajas de la participación privada incluyen:

- § Mejoramiento de la eficiencia operativa y comercial.
- § Potencial mejoramiento en la calidad del servicio.
- § Continuidad y estabilidad en las políticas y programas.
- § Rapidez y flexibilidad en la toma de decisiones y en la asignación de recursos.
- § Separación de los regímenes operativos y regulatorios.

Marco regulatorio y participación privada

Bajo el marco regulatorio actual de México, los servicios de agua y saneamiento se pueden concesionar a actores privados pero el agua sigue siendo un bien propiedad del Estado. En la legislación mexicana sobre el agua se consideran algunos esquemas para la participación privada:

§ Obras públicas con la posibilidad de recuperar la inversión.

§ Concesión total o parcial para operación, conservación, mantenimiento y expansión de la infraestructura hidráulica.

§ Concesión total o parcial para construir, operar o transferir.

A pesar de la existencia de estos marcos regulatorios e institucionales, la participación privada aun es incipiente. Pero motivado por su potencial para mejorar la eficiencia y para generar recursos financieros adicionales, el Gobierno ha explorado dos estrategias para promoverla⁵:

§ Incorporar programas de subsidios a la participación privada y la eficiencia tarifaria en las municipalidades.

§ Promover el comercio internacional y la inversión en servicios de agua y saneamiento.

La experiencia de México en esta apertura

Si bien antes del 2000 hubo algunas iniciativas para mover el mercado ambiental en México⁶, fue el proceso del AGCS y más específicamente las fechas límites establecidas en el artículo 19, lo que motivó el involucramiento del Gobierno en esta área.

A principios del 2001 los Miembros de la OMC empezaron a hacer circular propuestas para actualizar la clasificación de servicios ambientales. El Gobierno mexicano, apoyado por organizaciones como la Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte, la OCDE y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, han empezado a trabajar en las posibilidades de una liberalización comercial selectiva y secuencial del sector⁷.

La intención de México de determinar los pros y contras de la apertura comercial de sus bienes y servicios ambientales, no detuvo a los Miembros de la OMC en su intento por cumplir las fechas límites fijadas en la Ronda de Doha. A mediados del 2001 algunos países (sobre todo desarrollados) pidieron a México que abriera su sector de servicios ambientales cumpliendo con los principios de acceso a mercados y trato nacional en los cuatro modos considerados en el AGCS.

Ante esta petición México respondió en el 2003 presentando una oferta que incluía los compromisos de acceso a mercados y trato nacional en dos subsectores de la clasificación de W/120: servicios de aguas residuales y saneamiento. La oferta fue complementada con algunas salvaguardias para proveer flexibilidad regulatoria y preservar la autonomía municipal en el otorgamiento de concesiones y fijar las reglas del juego en cuanto a estructuras tarifarias.

De cualquier manera, México aún tiene la oportunidad de proponer o apoyar definiciones y clasificaciones que maximicen sus beneficios de la apertura comercial de los bienes y servicios ambientales.

En este proceso son bienvenidas las asesorías sobre impactos en el desarrollo sostenible. Estas herramientas permitirían estructurar las propuestas de listas de bienes y los esquemas respecto a servicios, con base en metas que concilien lo económico, lo social y lo ambiental.

Como en la mayoría de los procesos de apertura, al final del día habrá ganadores y perdedores. Sin embargo, deben considerarse aquellas medidas que permitan apoyar el principio del acceso universal al agua y a los servicios de saneamiento. Después de todo, las disciplinas contenidas en el AGCS reconocen el derecho de los Miembros a regular la provisión de los servicios y a fijar limitaciones en cuanto al trato nacional, en los compromisos que asuman.

* Consultor de la empresa *Consultants in Environmental Strategy and Negotiations*, Tlalpan, México.

1 Traducción del artículo *The Role of Trade Liberalisation in Improving Access to Clean Water and Sanitation in Mexico*, publicado en Bridges, junio, 2004. Este artículo es parte de la investigación del autor para el Proyecto sobre Bienes y Servicios Ambientales de ICTSD.

2 Adoptado en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible, 4 de setiembre de 2002.

3 OECD, *National Accounts of OECD Countries, Main Aggregates, Volume I*, 2004.

4 Comisión Nacional del Agua. *Private Sector Participation in Water and Sanitation Services*, México, 2001.

5 Ver Programa para la Modernización de los Prestadores del Servicio de Agua y Saneamiento, (PROMAGUA), www.can.gob.mx.

6 Ver www.cec.org/pubs_docs.

7 CEC-OECD, *Identifying Complementary Measures to Ensure Maximum Realisation of Benefits From the Liberalisation of Trade in Environmental Goods and Services, the Case of Mexico*, 2003.

Nuevos desafíos para Convenio de Basilea

Constanza Martínez*

El Convenio de Basilea sobre el control de movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación tiene más de 10 años. Durante este período, el Convenio se ha adaptado a las necesidades y realidades económicas, tecnológicas y sociales de los países partes. Mientras que su adopción fue la respuesta a los movimientos transfronterizos de desechos realizados por países desarrollados hacia países en vías de desarrollo, hoy en día, el Convenio debe responder a nuevos desafíos. Algunos de éstos serán tratados durante la séptima reunión de la Conferencia de las Partes (COP7) que se llevará a cabo en Ginebra, del 25 al 29 de octubre del 2004¹.

El Convenio de Basilea entró en vigor en 1992. Tiene como objetivo proteger la salud humana y el medio ambiente de los efectos nocivos que pueden derivarse de los desechos peligrosos, a través de la reducción de movimientos transfronterizos y la minimización de la generación de éstos. Para alcanzar dicho objetivo el convenio promueve su manejo ecológicamente racional. Además, establece un procedimiento de notificación de movimientos transfronterizos basado en el consentimiento informado previo.

Hasta el momento, 162 han países ratificado el convenio. La Enmienda de prohibición, que prohíbe los movimientos transfronterizos desde los países de la OCDE, de la Comunidad Europea y Liechtenstein, fue introducida al Convenio en 1995 pero no ha sido aún ratificada por la cantidad necesaria de países para su entrada en vigor. La enmienda es aun objeto de arduos debates. Por su parte, el Protocolo de responsabilidad y compensación, establece un régimen global de responsabilidad e indemnización pronta y adecuada por daños resultantes de los movimientos transfronterizos de desechos peligrosos. Ha sido adoptado en 1999 y se están realizando actividades de capacitación para promover su ratificación y alcanzar las 20 ratificaciones necesarias para su entrada en vigor.

Los Centros Regionales

Una de las características particulares del Convenio es el requerimiento de establecer centros regionales para asistir a las partes en la aplicación de sus obligaciones, a través de actividades de capacitación y transferencia de tecnología. Doce centros seleccionados en las distintas regiones del mundo han comenzado a trabajar. En América Latina y el Caribe existe un Centro Coordinador en Montevideo; y los Centros Regionales para América del Sur en Buenos Aires, para América Central en San Salvador, y para el Caribe en Tuna puna, Trinidad y Tobago.²

Dichos Centros son extremadamente instrumentales en la realización de proyectos que responden a las necesidades concretas de la región. Por ejemplo, el Centro de El Salvador, en colaboración con el Centro de Trinidad y Tobago, está llevando a cabo un proyecto destinado a identificar un sitio regional donde se pueda tratar en forma ecológicamente racional las baterías usadas de ácido plomo. Se trata de formalizar los movimientos transfronterizos de las baterías usadas promoviendo el uso del régimen de control del Convenio y, a su vez, incrementando la capacidad de una planta regional de tratamiento de estos desechos.

Otro ejemplo, se refiere al tráfico de desechos electrónicos que se exportan bajo la categoría de equipos de segunda mano y que se ha vuelto una preocupación para la región. En este contexto, el Centro de Argentina realizó un taller regional sobre tráfico ilícito con el objetivo de recopilar información sobre las lagunas jurídicas existentes en la región. Los resultados de este taller alimentarán un proyecto sobre el tema.

Nuevos desafíos del Convenio

Además del tráfico ilícito de desechos electrónicos, existen otros nuevos desafíos. Entre los más predominantes se encuentra el del desagüe total y parcial de embarcaciones debido a que presenta un riesgo importante para el medio ambiente y la salud humana. Además de que el desagüe de estas embarcaciones representa un alto costo, es también un riesgo para los trabajadores que lo llevan a cabo ya que se ven expuestos a materiales tóxicos como los bifelinos cloriflorados (PCB). Casi todos los desagües se realizan en playas, principalmente en Bangladesh, China, la India y Pakistán.

Frente a desafíos como el aquí descrito, el Convenio se ve necesitado de recursos humanos y financieros adicionales para adaptarse a las necesidades del siglo XXI.

Temas cruciales para la COP7

El Grupo de trabajo de constitución abierta, el único cuerpo subsidiario del Convenio, ha elegido como lema para la séptima reunión de la Conferencia de las Partes: "Asociaciones para enfrentar los desafíos mundiales de los desechos." La intención en esta reunión de la COP es expandir el debate sobre la aplicación del Convenio y sus mecanismos de financiamiento para actividades destinadas a incrementar capacidades para enfrentar los desafíos globales. El debate, que se pretende llevar a nivel ministerial, apuntará a intercambiar ideas sobre las relaciones con contrapartes clave que el convenio debería promover para afrontar temas globales de desechos y para reforzar la eficacia en vistas de contribuir mejor a los objetivos del desarrollo sostenible.

Otros temas que podrían ser considerados contenciosos son las directivas técnicas de los contaminantes orgánicos persistentes y las sustancias que contienen PCB. Los borradores de estas directivas son sometidos a adopción por la COP. Algunos países, particularmente la UE, quisieran que los estándares embebidos en estas directivas sean tan restrictivos como lo son en la legislación europea. Por el contrario, otros países consideran innecesario elevar los estándares existentes. Los países en vías de desarrollo se han mantenido, hasta ahora, al margen de estas discusiones.

Las expectativas para la COP7 son altas, sobre todo en cuanto a la asignación de recursos para poder enfrentar estos nuevos desafíos. Se tiene información de que la cantidad de generación de desechos sigue en aumento, lo cual revela la urgencia de tratar estos temas lo antes posible. COP7 es una oportunidad imperdible.

* *Experta en derecho ambiental*

1 Para mayor información: www.basel.int

2 Existen también centros en África, Asia y la región del Pacífico, Europa central y del este.

Pasos para cumplir el Protocolo de Kioto

La Unión Europea podrá poner en marcha el 1 de enero de 2005 el sistema de comercio de emisiones de gases contaminantes que le permitirá cumplir con el Protocolo de Kioto, a pesar de que todavía hay 17 países, cuyos planes nacionales deben ser examinados y aceptados por la Comisión Europea.

Se aceptaron los planes de Dinamarca, Irlanda, Holanda, Eslovenia y Suecia y, con ligeros cambios, los de Austria, Alemania y Reino Unido. A este último país se le solicitó mayor información sobre la lista de instalaciones incluidas en el sistema. Italia y Grecia aparecen ahora como los únicos rezagados, por no haber presentado todavía sus respectivos planes, cuyo plazo finalizó el 31 de marzo. En el caso de los nuevos países miembros de la UE, el plazo se venció a finales de abril.

Los planes nacionales deben garantizar su conformidad con la estrategia global del país para alcanzar su objetivo de Kioto. Otros criterios que deben cumplir incluyen la no discriminación, las normas de competencia de la UE, las ayudas estatales y aspectos técnicos.

Las empresas que consigan rebajar sus emisiones por debajo de lo previsto podrán vender sus cuotas a otras empresas que requieran mayor tiempo para adaptar sus instalaciones al porcentaje que tengan asignado.

Sin embargo, los ecologistas denunciaron una vez más que muchos países siguen ignorando los compromisos de Kioto. Según WWF, los compromisos del gobierno alemán, mucho más débiles que los inicialmente previstos, contrastan con los de España, cuyo gobierno demuestra un fuerte compromiso.

La UE en su conjunto se comprometió a bajar, para el 2012, las emisiones de gases con efecto invernadero en un 8%, en relación con los niveles de 1990. Según la Agencia Europea de Medio Ambiente (AEMA), la UE ha disminuido en un 0,5% la emisión de gases de efecto invernadero entre 2001 y 2002, aunque las emisiones totales todavía se encuentran en un preocupante 39,4%, informó a principios de julio.

Sin embargo, aún existen países con niveles de emisiones muy altas que aún no han ratificado el Protocolo como es el caso de los Estados Unidos y Rusia.

CE defiende posición sobre OGM

La Comisión Europea (CE) ha defendido sus políticas sobre Organismos Genéticamente Modificados (OGM) en su primer informe escrito en la disputa lanzada por los EE. UU. en contra de una moratoria de facto de la CE en cuanto al uso y comercio de productos biotecnológicos. Los EE. UU., por su parte, dieron una respuesta oral al informe de la CE durante la primera audiencia del panel, el pasado 2 de junio.

En el informe del 17 de mayo, la CE detalló los riesgos asociados con los OGM, identificados en varios reportes científicos, tales como juicios realizados en el Reino Unido.

También llamó la atención sobre medidas precautorias adoptadas por otros países, incluyendo prohibiciones totales. Esto, de acuerdo con la CE, demuestra lo razonable de su posición.

Ante el argumento de los EE. UU. de que los productos son seguros, la CE señaló que los reportes de instituciones como la Organización Mundial de la Salud (OMS), convenciones internacionales como el Protocolo de Cartagena sobre Bioseguridad y las regulaciones nacionales sobre bioseguridad, apuntaban a una conclusión opuesta.

Finalmente, la CE cuestionó si la Organización Mundial de Comercio era el foro más apropiado para resolver las disputas surgidas sobre OGM.

Maíz transgénico se abre paso

La UE autorizó a mediados de julio la importación del maíz RR (resistente al herbicida glifosato). Con esta decisión, se disipa el peligro de que el próximo año los países europeos puedan trabar el ingreso del grano proveniente de países como Argentina –que recientemente permitieron su cultivo. La CE autorizó por un plazo de 10 años la importación, comercialización y procesamiento de este tipo de maíz transgénico, que fue desarrollado. La CE aclaró que este producto tendrá que llevar una etiqueta donde se identifique claramente que son “transgénicos”.

Piden difusión de informe

El gobierno de los EE. UU. apoyará la difusión del informe sobre maíz y biodiversidad: “Efectos del maíz transgénico en México”, que solicitaron organizaciones indígenas de Oaxaca, México, a la Comisión de Cooperación Ambiental del TLC AN.

La solicitud se hizo en 1992, para conocer los impactos generados por transgénicos en sus cultivos de maíz criollo.

Michel Leavitt, administrador de la Agencia de Protección Ambiental de los EE. UU., afirmó el 22 de junio que el gobierno de George Bush pidió más tiempo para asegurarse que este reporte esté “basado en ciencia y sea técnicamente correcto”, aun cuando para la elaboración de dicho documento se contó con la participación de científicos reconocidos de los EE. UU..

Leavitt evitó aclarar si este atraso de la publicación sobre el maíz se debió a la controversia que el gobierno estadounidense sostiene con la Unión Europea a quien acusa de obstaculizar el comercio de transgénicos.

Programa Regional de Biocomercio

La Organización del Tratado de Cooperación Amazónica (OTCA) dio un paso para la creación del Programa Regional de Biocomercio en la Región Amazónica.

La Secretaría General de la OTCA y el Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) firmaron, el 20 de junio, un acuerdo marco con el objetivo de incentivar el comercio sostenible y las inversiones en productos y servicios de la biodiversidad en la región.

El acuerdo prevé la elaboración de un programa regional y su puesta en marcha, contemplando la realización de gestiones conjuntas de la OTCA y la UNCTAD para canalizar financiamientos.

En el marco del acuerdo, se invitarán a empresarios, integrantes de comunidades locales, gobiernos y centros de investigación a participar del programa.

La Amazonía está formada por territorios de ocho países: Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Venezuela y Surinam, abarcando un área equivalente a un 44% del territorio de América Latina.

Buscan prorrogar Acuerdo de Textiles

Empresarios textiles de varios países organizaron una petición para que los miembros de la OMC, busquen una prórroga de las condiciones incluidas en el Acuerdo de Textiles y Vestido (ATV), y evitar que una avalancha procedente de China, India, Pakistán y otros países asiáticos provoque una deflación de precios y afecte a las industrias de países que compiten con más desventajas. Sin embargo, fracasaron en una reunión informal realizada en Ginebra, en el marco de las negociaciones multilaterales de fines de julio.

El ATV se firmó en 1994 en el marco de la Ronda Uruguay. Ciertas disposiciones de éste -que vencen el 31 de diciembre de este año- permitieron que los mercados más importantes del mundo (Estados Unidos, Canadá y Europa) establezcan cuotas al ingreso de productos importados, con el objetivo de proteger sus economías de la agresividad que los países asiáticos alimentaban básicamente a fuerza de mano de obra muy barata.

Más de 20 países participaron en una consulta extraordinaria organizada por el Director General de la OMC, a petición de Mauricio, pero no lograron que el tema fuera tratado por los miembros de la Organización. A la reunión sólo fueron convocados por América Latina la República Dominicana, Argentina y Brasil, mientras que México participó a solicitud propia.

Fuentes diplomáticas confirmaron que países con importantes intereses en el sector como Costa Rica, Guatemala, El Salvador y Perú no fueron informados previamente del encuentro.

En este sentido, fue la Declaración de Estambul, donde los textiles de los EE.UU., Turquía y México, con la adhesión posterior de más de 47 países solicitaron a la OMC esta reunión extraordinaria para posponer las cuotas hasta el 2007 o 2008.

Se espera que la participación de China en las importaciones de ropa de los EE.UU. crezca desde un 13% actual a cualquier nivel entre 50% y 80%, explica un estudio de Merrill Lynch.

Por eso los productores de tela estadounidenses impulsan fuertemente esta iniciativa para evitar que el mercado se inunde de telas chinas. Miguel Schyfter, Presidente del Consejo Textil Centroamericano, explicó que a pesar del fin de las cuotas, EE.UU. podrá aplicar otras a China, que tendrán una vigencia anual hasta el 2013.

Los empresarios estadounidenses buscaron el apoyo de los centroamericanos para esto, sin embargo, estos últimos condicionaron su respaldo a la aprobación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los EE.UU.

México emite nuevas reglas de telefonía

A mediados de junio la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel) de México emitió nuevas reglas de telefonía para impulsar la competencia, en acatamiento a un fallo de la OMC. Las normas quitan formalmente poder a la empresa dominante del mercado, Telmex que controla el 95% de las líneas locales en el país.

En su reunión del 1 de junio de 2004, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC adoptó el informe del Grupo Especial titulado "México - Medidas que afectan a los servicios de telecomunicaciones".

Hay que recordar que en febrero del 2002, el representante comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, declaraba las diferencias de ambos países en el sector de las telecomunicaciones: "El mercado de telecomunicaciones internacional mexicano permanece dominado por una sola empresa con el mandato del gobierno para establecer precios abusivos que eviten alternativas competitivas".

Empresas estadounidenses como AT&T y MCI, que habían entrado al mercado en 1997 cuando se abrió el sector a la inversión privada, se quejaban de las ventajas competitivas del dominante Telmex y aseguraban que no les dejaban tener ganancias.

Las nuevas reglas eliminan el llamado sistema de retorno proporcional y conceden la facultad de que cada operadora negocie las tarifas con su contraparte extranjera.

Mediante el retorno proporcional, los operadores se dividían los ingresos por llamadas que entran desde los EE.UU. en igual proporción al tráfico saliente de México hacia los EE.UU.

Antes de que estas nuevas reglas sean acatadas por la industria mexicana, requieren del visto bueno de la Comisión Federal de Competencia, y pasar por la Ley de Transparencia.

Arbitrarán disputa

La OMC designará un grupo de expertos para que decida si México viola las normas de comercio mundial en una pugna con los Estados Unidos por bebidas gaseosas.

Washington afirma que México va en contra de las leyes internacionales al imponer un 20% de impuestos a las bebidas gaseosas endulzadas con otro producto que no sea caña de azúcar mexicana.

El representante comercial de los Estados Unidos afirma que la acción bloquea la posible ganancia de centenares de millones de dólares en la comercialización de la fructosa del almíbar de maíz. Mientras México insiste que esas acciones cumplen con las normas de la OMC.

La Asociación de Refinerías del Maíz de Estados Unidos indicó que la reapertura del mercado podría significar ventas anuales del almíbar por un valor de US\$620 millones y más de US\$300 millones en ventas de maíz para ser convertido en almíbar.

De acuerdo con los EE.UU., los impuestos discriminan las bebidas importadas que contienen estos edulcorantes violando el artículo III del GATT, que señala que los miembros de la OMC deben gravar los productos importados de la misma forma que los productos domésticos.

El Gobierno mexicano dicen que el propósito de estos impuestos es "elevar el nivel de la cancha de juego" frente a la negativa de EE.UU. a aceptar importaciones de azúcar mexicana equivalentes al monto de caña de azúcar desplazada por el sirope de maíz estadounidense.

La industria mexicana de la caña de azúcar sostiene a aproximadamente tres millones de mexicanos.

Representantes industriales de ambos países aun trabajan para llegar a un acuerdo que permita el ingreso de sirope de maíz a México y abrir el mercado estadounidense a mayor cantidad de azúcar. Si tienen éxito en llegar a este compromiso, México eliminaría el impuesto y los EE.UU. retirarían la disputa de la OMC. Aunque esto parece poco probable de lograr en un año electoral, particularmente cuando los productores de azúcar ya están indispuestos por las concesiones del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-EE.UU., podría ayudar a preparar el terreno para el 2008, cuando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte augura un mercado completamente liberalizado para todos los endulzantes.

Reuniones OMC

Ginebra, Suiza

Septiembre

16 – 17	Órgano sobre Textiles
21-22	Consejo sobre los ADPIC
27	Órgano de Resolución de Diferencias
23	Comité de Agricultura
24	Consejo sobre Comercio de Servicios
27	Sesión especial del Consejo sobre Comercio de Servicios
28 - 29	Comité sobre Comercio y Desarrollo
28 – 30	Grupo de Negociación sobre Normas
30	Comité sobre Licencias de Importación

Octubre

1	Consejo sobre Comercio de Bienes
7 - 8	Comité sobre Acuerdos Regionales Comerciales
11 - 13	Órgano sobre Textiles
12 - 13	Sesión especial del Comité sobre Comercio y Ambiente
15	Comité sobre Reglas de Origen
18	Órgano de Solución de Diferencias
20 – 21	Consejo General
25 - 26	Comité de Salvaguardias
27	Grupo de trabajo de Implementación de Prácticas Antidumping
27 - 28	Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Negociaciones andinas – EE.UU.

Una de las controversias que se ha presentado en el proceso de negociaciones, es la pelea por la franja de precios que significan una compensación para los agricultores andinos frente a los subsidios de EE.UU. y que les permite compensar, en el corto plazo, las variaciones en el precio internacional de algunos bienes agrícolas clave.

Mientras los tres países andinos defienden su posición de mantener las franjas de precios mientras existan los subsidios y las ayudas internas de EE.UU., este país insiste en que desmonten este mecanismo.

En Colombia, por ejemplo, la protección al sector agrícola es un tema de seguridad nacional, pues si éste se debilita, se fortalecerían los narcocultivos, afirman los negociadores colombianos.

Otros temas en el tapete son la petición de EE.UU. de eliminar las zonas francas en Ecuador y Colombia. La propuesta andina es que los beneficios que rigen para las zonas francas, como la exoneración del pago de impuestos y aranceles, sigan vigentes.

EE.UU. también propuso la privatización de las empresas telefónicas estatales de Colombia y Ecuador en el marco del TLC y ante esto, los países andinos presentaron una lista de disconformidad ya que por Ley, el Estado no las puede vender. Sin embargo, EE.UU. argumenta que si el Estado es regulador y, al mismo tiempo, dueño de las telefónicas, no hay garantía para la libre competencia.

También se ha buscado que las negociaciones del TLC beneficien de alguna forma a las Pymes, por lo que se creó el Foro Andino para la Pequeña Mediana Empresa con la intención de potenciar las oportunidades de los microempresarios para ayudarlos a insertarse en la cadena exportadora.

Actualmente existiría una presión del equipo técnico de Perú para acelerar las negociaciones. Los colombianos buscan un paso más lento, los ecuatorianos están en la mitad y los negociadores de EE.UU. les recuerdan a los tres países andinos que el TLC debe estar firmado en marzo del 2005, porque en abril se vencen las facultades especiales que el Congreso estadounidense otorgó al Poder Ejecutivo de ese país para negociar.

Reunión semestral de Mercosur

Los cancilleres y ministros de Economía del Mercosur y estados asociados realizaron el 7 de julio su reunión semestral en Puerto Iguazú, Argentina, haciendo un llamado a la consolidación del bloque, en un momento difícil de malestar comercial entre Brasil y Argentina, y enfrentando la posposición del acuerdo con la CAN, y la falta de avance con la Unión Europea.

En Puerto Iguazú, los cancilleres hicieron un llamado para apuntar sus baterías a asociaciones externas políticas y comerciales. Esto significa resolver definitivamente la internalización de las normas definidas en el ámbito del Mercosur, definir un código aduanero común y progresar en la eliminación del doble cobro del Arancel Externo Común (AEC).

Asimismo, los ministros acordaron que cada uno de los países del bloque deberá contribuir con \$50.000 dólares estadounidenses anuales para el funcionamiento del tribunal para la solución de controversias.

También se acordó la creación de un grupo de trabajo sobre el Sistema Acuífero Guaraní –la reserva de agua subterránea que se ubica en el subsuelo de los cuatro países integrantes del bloque– que deberá elaborar convenios para su manejo y protección.

Pero en varios temas de fondo no se llegó a acuerdos, como la eliminación del doble cobro del AEC, la complementación de los procesos productivos y la aprobación de un procedimiento especial para incorporar y aplicar las normativas del Mercosur que no requieran tratamiento legislativo en los países miembros.

Las diferentes posiciones se debatieron con el trasfondo del malestar que causó la decisión de Argentina de aplicar restricciones a la importación de electrodomésticos provenientes de Brasil.

Como nota positiva, en la reunión, México oficializó su pedido de asociación al Mercosur y se acordó la incorporación de Venezuela como estado asociado al Mercosur.

UE - Mercosur

En cuanto a las negociaciones entre el Mercosur y la UE, que se espera terminen en octubre, el Mercosur está dispuesto a mejorar aún más la oferta en las áreas de inversiones y servicios para alcanzar un acuerdo comercial, a condición que la otra parte mejore su propuesta en materia de bienes.

Los representantes de ambas partes debatieron a principios de junio en Buenos Aires, en el marco del XIV Comité de Negociaciones Biregionales entre ambos bloques.

En su oferta ampliada de bienes, servicios e inversiones, el Mercosur propuso a la UE que prácticamente el 90% del comercio total se incluya en el cronograma de desgravación, ingresando de esa manera al mayor mercado del Cono Sur con un tratamiento preferencial respecto de los productos provenientes de terceros países. Asimismo, se han incluido nuevas ofertas en el capítulo de inversiones y servicios, mientras que la UE está incorporando los productos que habían quedado fuera de su oferta original, a través de cuotas, con preferencias arancelarias del 50% y una desgravación total a diez años.

Brasil también aceptó que sean liberalizadas las inversiones en el Mercosur, liberalización que funciona en Argentina desde la década de los 90.

La UE continúa sin concretar una oferta convincente de apertura de sus mercados agrícola, agroindustrial y pesquero y eso impide el avance de las negociaciones. Además de la propuesta europea insatisfactoria de liberalización agrícola, continúa pendiente de parte del Mercosur el pedido europeo de liberalización de los servicios y compras gubernamentales. Brasil se niega rotundamente a liberar las compras gubernamentales en igualdad de condiciones para la UE. El bloque europeo tiene particular interés en lograr el acceso a los sectores brasileños de banca y transportes, los cuales tienen limitaciones en lo referente a inversión extranjera.

En temas relacionados, la UE ya ha señalado, tanto a la Comunidad Andina como a los países centroamericanos, que no iniciará negociaciones con miras a un acuerdo comercial, hasta que los bloques latinoamericanos no alcancen una mayor integración regional.

CAN-Mercosur

El acuerdo de libre comercio entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercosur -que debía entrar en vigencia el 1 de julio- se aplazó por dos o tres meses debido a las demoras en establecer listas de desgravación.

La revisión de las amplias listas, que incluyen unas 28.000 fracciones arancelarias, impidió que los técnicos de los países pudieran cumplir a tiempo con el plazo establecido.

Actualmente, el Mercosur y la Comunidad Andina tienen un intercambio comercial de \$5.790 millones de dólares. El acuerdo, que se firmó a comienzos de abril en Buenos Aires y abre un espacio de libre comercio para unos 350 millones de personas, consiste en la conformación de una zona de libre comercio a través de la desgravación de todos los aranceles vigentes, salvo para los productos en franja de precios.

Creación de una nueva red de expertos

Este año se fundó el Grupo de Trabajo de Desarrollo y Medio Ambiente en las Américas que reúne a investigadores económicos de varios países del continente que hayan realizado estudios empíricos sobre los impactos sociales y ambientales de la liberalización económica. El objetivo del Grupo de Trabajo es el de proporcionar investigación empírica y análisis al debate actual sobre comercio internacional y estrategias nacionales de desarrollo económico. El Grupo de Trabajo sostuvo su primera reunión del 29 al 30 de marzo en Brasilia. Como resultado de esta reunión, el Grupo publicó un reporte que resume las experiencias en políticas comerciales, ambientales y de desarrollo de ocho países de la región. El reporte cuestiona el pensamiento económico prevaleciente que argumenta que el crecimiento basado en el comercio conducirá, automáticamente, a mejoras ambientales. En este sentido el Grupo de Trabajo hace un llamado para incrementar el nivel de atención dado a las salvaguardias ambientales y al desarrollo de capacidades en el proceso de liberalización. Más información en: <http://ase.tufts.edu/gdae/WorkingGroup.htm>

Publicaciones

Attaran, Amir y Granville, B. (eds.). 2004. *Delivering Essential Medicines: The Way Forward*. Royal Institute of International Affairs. Londres.

Brusick, Philippe; Alvarez, A. M.; Cernat, L. y Holmes, P. (eds.). 2004. *Competition, Competitiveness and Development: Lessons from Developing Countries*. UNCTAD. Ginebra.

Chang, Ha-Joon y Grabel, I. 2004. *Reclaiming Development. An Alternative Economic Policy Manual*. Zed Books. Londres.

Cosbey, Aaron; Mann, H.; Peterson, L. y von Moltke, K. 2004. *Investment and Sustainable Development: A Guide to the Use and Potential of International Investment Agreements*. IISD. Winnipeg.

Gallagher, Kevin. 2004. *Free Trade and the Environment: Mexico*, Stanford University Press. USA

Guha-Khasnabis, Basudeb. 2004. *The WTO, Developing Countries and the Doha Development Agenda: Prospects and Challenges for Trade-led Growth*. Palgrave Macmillan. Londres.

ICTSD. 2004. *GMO Dispute Documents. Government submissions and briefs in the US/Argentina/Canada dispute against the European Union's approval processes for genetically modified (GM) products*. Ginebra.

Lines, Tom. 2004. *Commodities Trade, Poverty Alleviation & Sustainable Development*. Common Fund for Commodities. Ginebra.

Mehta, Rajash y Agarwal, P. 2004. *WTO Market Access and Indian Small Scale Industry. Research and Information System for the Non-aligned and Other Developing Countries*. Nueva Delhi.

OECD. 2004. *Inventory of Tariffs and Trade Data and OECD Agricultural Outlook: 2004-2013*. OECD. París.

Stiglitz, Joseph y Charlton, A. 2004. *An Agenda for the Development Round of Trade Negotiations in the Aftermath of Cancun*. Commonwealth Secretariat. Londres.

UNCTAD. 2004. *New Geography of International Trade: South-South Co-operation in an Increasingly Interdependent World*. UNCTAD. Ginebra.