

Puentes

Marzo - Mayo 2005

ENTRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Vol. VI No. 1

Estrategias para países en desarrollo en las negociaciones sobre agricultura de la OMC

El tema agrícola se halla en el centro de la agenda de la Ronda de Doha. Al igual que durante la Ronda Uruguay, el éxito global de las negociaciones residirá en los resultados obtenidos en esta área. Existen ciertos temas críticos para países en desarrollo que necesitan ser abordados.

Anwarul Hoda*

Los países en desarrollo quieren mayor acceso a mercados y precios más altos para sus exportaciones agrícolas. Al mismo tiempo asegurando que su propia agricultura no esté expuesta a riesgos excesivos, y que la supervivencia de los agricultores no sea comprometida. Este artículo intenta formular la posición que más convendría adoptar a estos países en las negociaciones.

Desde un principio se debe reconocer que existe una amplia variación en la situación agrícola y alimentaria de los países en desarrollo tomados individualmente, y por tanto, pueden existir diferencias en sus metas en las negociaciones. Dadas las limitaciones de espacio, únicamente abordaremos los temas desde la perspectiva de los países del Grupo de los veinte (G-20), los cuales son países productores de bienes agrícolas a bajo costo y que perciben montos sustanciales de divisas de sus exportaciones.

Los miembros del G-20 tienen grandes poblaciones que dependen de la agricultura para su supervivencia, pero al mismo tiempo tienen muchos sectores de consumidores con bajos ingresos. Asimismo, utilizan ayudas internas y subsidios a la exportación en una escala significativamente menor a los países industrializados. Por estos factores, las perspectivas de estos países concuerdan en gran medida con las de otros países en desarrollo. Sin embargo, ciertos grupos tales como el de países en desarrollo importadores netos de alimentos (PEDINA), los países menos adelantados, y los países de la región de África, el Caribe y Pacífico (ACP), necesitarán abordar las especificidades de su situación complementando los objetivos de negociación que están establecidos aquí para el G-20, con propuestas adicionales.

Dada la situación agrícola del G-20, estará dentro del interés de sus miembros esforzarse por alcanzar una profunda reforma de la agricultura mundial, dado que una continuada flexibilidad en el uso de subsidios domésticos y a la exportación los afectaría más que beneficiarlos. A pesar de que algunos miembros del G-20 han consolidado sus aranceles agrícolas a un nivel alto, difícilmente podrán establecer sus aranceles aplicados a niveles altos si piensan velar por el interés de los consumidores de bajo ingreso. Mientras que el "Paquete de julio" (PJ) se inclina hacia cambios menos que fundamentales (a excepción de competencia de las exportaciones), todavía existe espacio para buscar tales cambios. Si en realidad una profunda reforma fuese llevada a cabo, el G-20 necesitará una cobertura modesta del trato especial y diferenciado (TED).

Este documento propone la "mejor posición" que estos países pueden adoptar. Esto no significa que el G-20 deba permitir que "lo mejor" entre en conflicto con "lo bueno" y así pueda dificultar un posible acuerdo que busque reconciliar las divergencias en un punto medio de las negociaciones agrícolas, dentro de un paquete general de la Ronda de Doha que sea aceptable como un todo.

Apoyo doméstico

El Paquete de julio establece una reducción general del apoyo doméstico que distorsiona el comercio, a través de la aplicación de una aproximación escalonada, y habla de reducciones con un efecto de armonización. La idea detrás de una aproximación escalonada y un efecto armonizante es la reducción de la disparidad en los niveles de apoyo doméstico entre los miembros de la Organización Mundial

EN ESTA EDICIÓN

- I Estrategias para países en desarrollo en las negociaciones de la OMC ~ **Anwarul Hoda**
- 4 OGM en América: consideraciones desde la perspectiva comercial ~ **Jorge Cabrera Medaglia**
- 7 Una revisión de las negociaciones de PI en el TLC CAN-EE.UU. ~ **Manuel Ruiz**
- 8 ADPIC-Plus y el CAFTA: alcances de los acuerdos en PI ~ **Alejandra Castro B.**
- 11 ¿Hay estímulos para la innovación en los TLC? ~ **Jeffrey Orozco**
- 13 Coherencia de políticas en el sistema multilateral ~ **Eduardo Varela**
- 15 El APEC y América Latina ~ **Sebastián Sáez**
- 17 Centroamérica y la UE: lectura del campo para un Acuerdo de Asociación ~ **Rafael Beneyto**
- 19 Las economías pequeñas, piedra angular del TED ~ **Susanne Köhler Stetefeldt**
- 22 El mecanismo especial de la salvaguardia agrícola y los TLC de los EE.UU.
- 24 Eventos y publicaciones

UNIVERSIDAD NACIONAL
COSTA RICA

CINPE
CENTRO INTERNACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA
PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

ICTSD

Puentes está disponible en: <http://www.ictsd.org/monthly/puentes>

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.

Comité Editorial

Eduardo Escobedo Reachi
Greivin Hernández González
Carlos Murillo Rodríguez

ISSN: 1563-0013

ICTSD

Director ejecutivo: Ricardo Meléndez Ortiz
Asesor editorial: Robin Rosenberg
Asistente editorial: Maximiliano Chab
7, chemin de Balxert
1219, Ginebra, Suiza
puentes@ictsd.ch
www.ictsd.org

CINPE

Director: Olman Segura
Asistente administración: Gabriela Vega Vindas
Apdo. Postal 555-3000
Heredia, Costa Rica
www.cinpe.una.ac.cr

La producción de PUENTES entre el comercio y el desarrollo sostenible ha sido posible gracias al apoyo generoso de la Agencia suiza para el desarrollo y la cooperación (COSUDE).

Para suscribirse gratuitamente a PUENTES, envíe un correo electrónico a puentes@ictsd.ch incluyendo la palabra "suscripción" en el asunto.

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.

del Comercio (OMC). La mejor medida de un subsidio no es su valor absoluto, sino la proporción que el subsidio tiene con respecto al valor de la producción agrícola en un país.

Para elaborar sus propuestas, el G-20 debe mantener en mente que en el pasado ha existido la posibilidad para los Miembros de cambiar de un Compartimiento a otro. Manteniendo estos aspectos a la vista, sería apropiado que el G-20 proponga que la reducción a través de una fórmula escalonada, deba ser suficiente para alcanzar el objetivo de que la suma de todo el apoyo que distorsiona el comercio

obtenerse para asegurar que el apoyo a productos específicos no exceda más del 15% (tres veces el límite global) del valor de la producción del producto básico afectado.

Actualmente es ampliamente reconocido que muchas de las medidas listadas en el Compartimiento verde tienen efectos distorsionantes sobre el comercio, y la producción mucho más que mínimos. En conformidad al mandato sobre la revisión de los criterios del Compartimiento verde del PJ, el G-20 debería proponer que el apoyo al ingreso desvinculado de la producción debería calificar como mínimamente distorsionante solo si su elegibilidad es limitada a agricultores de escasos recursos.

El éxito en obtener un compromiso en la eliminación de subsidios a la exportación, fue sin duda un logro de los Miembros pro-reforma de la OMC. A pesar de esto, se debe tener en mente que el apoyo doméstico, y los pagos directos en particular, pueden sustituir los subsidios a la exportación.

Con el afán de consolidar las ganancias del PJ, es imperativo que el G-20 busque reducciones profundas en el apoyo doméstico. Sin reducciones en ambos, apoyo doméstico y subsidios a la exportación, será difícil

para estos países aceptar reducciones sustanciales en sus tarifas agrícolas como se propone posteriormente.

Provisiones de TED para apoyo doméstico

En lo que concierne a los países en desarrollo, debemos tomar en cuenta que solo 15 Miembros realizaron compromisos de reducción en apoyo doméstico, y en la mayoría de los casos su MGA es menos del cinco por ciento del valor total de la producción. En vista de esto, la provisión del trato especial y diferenciado (TED) que permite a los países en desarrollo reducciones en un porcentaje menor y durante un periodo más largo, no es de gran impacto.

Doce países se han beneficiado de la provisión de *minimis*, pero el promedio de la suma de todo el apoyo notificado durante el periodo 1995-98 como porcentaje del valor de la producción agrícola total, fue menos de un cinco por ciento para todos. La provisión del TED

“la provisión del trato especial y diferenciado (TED) que permite a los países en desarrollo reducciones en un porcentaje menor y durante un periodo más largo no es de gran impacto”

de cada Miembro converja, hacia el cinco por ciento del valor total de su producción agrícola. Así si l

a suma de toda la ayuda distorsionante del comercio de un Miembro al final del periodo de implementación comprometido en la Ronda Uruguay es 20% del total del valor de la producción agrícola, se requerirá reducir ésta en un 75%.

Por otra parte, un Miembro del cual la suma del apoyo que distorsiona el comercio es 10%, requerirá efectuar reducciones de solo un 50%. Bajo este esquema, será mucho menos importante obtener compromisos separados para la reducción del total consolidado final de la Medida global de ayuda (MGA), el Compartimiento azul y los límites de *minimis*. Los Miembros podrían obtener la flexibilidad de efectuar reducciones en cada componente en la medida necesaria para alcanzar la reducción global comprometida. Sin embargo, compromisos separados deben

sobre apoyo doméstico en el Artículo 6.2 es ampliamente utilizada, y 25 países en desarrollo reportaron su uso durante el periodo 1995-98. Se deduce que esta es la única provisión de TED sobre apoyo doméstico que los países en desarrollo deben buscar mantener. De hecho, ellos deben proponer su consolidación sugiriendo una interpretación que cuando todos los agricultores son elegibles para subsidios a los insumos o a la inversión de acceso generalizado, la proporción de los subsidios que son dados a agricultores con bajo ingreso o de escasos recursos, deben ser deducidos del cálculo del apoyo que no es específico a un producto.

Acceso a mercados

Para asegurar que una “aproximación única” para todos los países Miembros desarrollados y en desarrollo satisfaga todos los objetivos del mandato de Doha, el PJ prevé reducciones arancelarias hechas a través de una fórmula escalonada que toma en cuenta las diferentes estructuras arancelarias de los Miembros. El primer objetivo del G-20 debe ser buscar reducciones sustanciales en las fracciones arancelarias que tienen altos niveles de gravámenes, y mucho menos en las bandas menores. De hecho, el objetivo debe ser establecer un techo común en los aranceles al final del periodo de implementación.

Esto se puede hacer proponiendo que la reducción en el escalón más alto, deberá bajar al nivel de “x” porcentaje *ad valorem* para todas las líneas arancelarias en las que el nivel consolidado esté por arriba de ese nivel.

Para productos sensibles, el techo podría ser más alto.

Las bandas específicas bajo el techo y la reducción porcentual que se deberá hacer en cada banda pueden seguir el patrón sugerido por el anterior Presidente del Comité sobre Agricultura en sus propuestas del 18 de marzo de 2003. Si existe un acuerdo sobre el establecimiento de topes arancelarios a niveles razonables y en

reducciones tarifarias del orden sugerido por el antiguo Presidente, el G-20 podría acordar recurrir al mecanismo de una salvaguardia especial agrícola accesible a todos los Miembros.

Provisiones de TED para acceso a mercados

El PJ permite a los países en desarrollo designar un “número apropiado” de productos como “productos especiales”, los cuales serán elegibles para un tratamiento más flexible. Para ser creíble, el G-20 debe proponer un techo arancelario para productos especiales al mismo nivel que el de los productos sensibles (esta categoría está abierta a todos los Miembros). El tratamiento flexible que ellos deben buscar para productos en esta categoría debe ser por la vía de menores rebajas para todas las bandas que están bajo el techo. Otro elemento de flexibilidad que ellos pueden buscar es una excepción de la

“El acuerdo en el PJ para eliminar todos los subsidios directos a la exportación permitirá al G-20 centrar su atención en la eliminación de las prácticas que los sustituyen”

“el primer objetivo del G-20 debe ser buscar reducciones sustanciales en las fracciones arancelarias que tienen altos niveles de gravámenes, y mucho menos en las bandas menores”

reducción para todas las líneas arancelarias bajo la categoría de producto especial donde el nivel consolidado es menor que el porcentaje *ad valorem* “y”. Tal propuesta puede ser justificada sobre la base de las necesidades de seguridad alimentaria, seguridad de supervivencia y desarrollo rural de los países en desarrollo.

Para la salvaguardia especial agrícola, la principal meta del G-20 debe ser simplicidad del mecanismo y automatización en su uso, sujetándola a disparadores por precio o volumen.

Competencia de las exportaciones

El acuerdo en el PJ para eliminar todos los subsidios directos a la exportación permitirá al G-20 centrar su atención en la eliminación de las prácticas que los sustituyen. En créditos a las exportaciones y prácticas relacionadas con periodos de reembolso menores a 180 días, el objetivo debe ser limitar el componente del subsidio al mínimo.

El G-20 debe buscar eliminar los monopolios a la exportación y asegurar que

la ayuda alimentaria – aquella que no sea la que intente aliviar o satisfacer situaciones de emergencia – sea provista únicamente en forma de desembolsos financieros desligados, que puedan ser usados para comprar alimentos por y para el país receptor en cuestión.

Tratamiento TED para competencia de las exportaciones

En el PJ ya han sido acordados un periodo de implementación más largo y la habilidad para mantener el beneficio del Artículo 9.4 por un periodo razonable. Si las sugerencias por reformas más profundas en la agricultura mundial, como se han delineado aquí, son aceptadas, el G-20 puede acordar el periodo siendo relativamente corto.

** Director General Adjunto de la OMC, es miembro de la Comisión de Planeamiento del Gobierno de la India. Las opiniones expresadas en esta contribución son personales y no necesariamente reflejan el punto de vista del Gobierno de la India.*

Traducción del artículo: “Strategies for Developing Countries in the WTO Negotiations on Agriculture”, publicado en BRIDGES Año 9 No. 2, febrero-marzo, 2005.

Términos clave

- **Paquete de julio:** así se le llama a la Decisión sobre el programa de trabajo de Doha adoptada por el Consejo General de la OMC el 1° de agosto de 2004. La misma contiene marcos y otros acuerdos en varios ámbitos (agricultura es el más importante de ellos), que constituyen la base sobre la cual continúan las negociaciones de dicha ronda.
- **MGA:** Medida global de ayuda, usualmente llamada el Compartimiento ámbar; se refiere a los subsidios que más distorsionan el comercio. De acuerdo con el PJ, estos deben ser “reducidos sustancialmente”, donde los mayores niveles de los países desarrollados estarán sujetos a mayores rebajas. Se deberán establecer límites de gasto para productos específicos.
- **Apoyo total consolidado:** incluye el Compartimiento ámbar, el Compartimiento azul y el apoyo *de minimis*. De acuerdo con el PJ, el Apoyo total consolidado debe ser reducido sustancialmente.
- **Compartimiento azul:** apoyo otorgado para limitar la producción, y – desde el PJ – apoyo desvinculado de la producción, que debe ser limitado al cinco por ciento del valor total de la producción agrícola de un Miembro.
- **De minimis:** los países desarrollados pueden otorgar subsidios del tipo del Compartimiento ámbar hasta un límite de cinco por ciento del valor total de su producción agrícola. Para países en desarrollo, el límite *de minimis* es un 10%. Todos los miembros deben reducir estos niveles, pero los países en desarrollo que asignan la mayoría de sus programas *de minimis* a agricultores de escasos recursos y de subsistencia, estarán exentos.
- **El Artículo 6.2** del Acuerdo sobre agricultura permite a los países en desarrollo otorgar subsidios a los insumos y a la inversión, para diversificar la producción de cultivos ilícitos.
- **El Artículo 9.4** del Acuerdo sobre agricultura permite a los países en desarrollo otorgar subsidios para reducir el costo de mercadear las exportaciones, incluyendo el costo del transporte.
- **Las tarifas ad valorem** se expresan como un porcentaje del valor del bien más que un valor monetario fijo por volumen.

OGM en América: consideraciones desde la perspectiva comercial

La denominada biotecnología moderna, principalmente la ingeniería genética, constituye una de las tecnologías que más controversia han despertado. Promovida fuertemente por algunos, condenada de igual manera por otros, este conflicto no ha impedido que el continente americano se constituya en el principal exportador mundial de transgénicos.

Jorge Cabrera Medaglia*

La región avanza a pasos vertiginosos en la adopción e implementación de nuevos marcos legales, fundamentalmente en cumplimiento de las disposiciones del Protocolo de Cartagena sobre Seguridad en la Biotecnología. A la vez, la decisión de adoptar esta tecnología debe considerar, entre otros, los aspectos que potencialmente afectarán el comercio de OGM en el futuro cercano.

Estado de la adopción de transgénicos y de los marcos regulatorios

Con respecto a la investigación y el uso de OGM, la situación de América Latina puede resumirse de la siguiente manera¹: la región alberga cerca del 27 por ciento de los cultivos transgénicos del mundo, ocupando un segundo lugar después del conjunto de Canadá y los Estados Unidos que representan un 65 por ciento. En total el continente comprende un 92 por ciento de los cultivos genéticamente modificados.

Diversos estudios reportan siembras comerciales en Argentina, Brasil, México, Uruguay, Honduras, Colombia y Paraguay. Existe igualmente exportación de OGM (“winter nursery”) en Chile y Costa Rica, cuya comercialización interna no se encuentra autorizada. En términos generales los principales cultivos transgénicos son: soya, algodón, maíz, claveles, papa y canela.

Esencialmente se ha trabajado con cuatro características: tolerancia a herbicidas e insectos; resistencia a insectos (Bt); resistencia a virus y bacterias; y resistencia a hongos y bacterias. Igualmente, en términos de experimentación, la región cuenta con un número importante de laboratorios y centros de excelencia que trabajan con agrobiotecnologías, así como en investigación en un amplio espectro de cultivos: banano, café, tomate,

arroz, girasol, papaya, yuca, hortalizas, caña de azúcar; camote, alfalfa, tabaco, frutas, flores, ayote y algunas especies forestales.

Desde el punto de vista del marco legal e institucional, los países de América han abordado tradicionalmente la seguridad biológica – término más amplio que la bioseguridad – mediante marcos normativos relacionados con las medidas sanitarias y fitosanitarias, y en ocasiones con la introducción de especies exóticas².

No es de extrañar que en un inicio, y aún hoy en algunas naciones, leyes de sanidad vegetal o animal, semillas, plaguicidas u otras similares hayan sido utilizadas como el marco regulatorio en materia de organismos vivos modificados (OVM) de uso agrícola³.

No obstante, las naciones de América se enfrentan al reto de regular la biotecnología moderna para lo cual han respondido con una serie de políticas y desarrollos legislativos. Asimismo, estos marcos regulatorios se encuentran en proceso de adopción de manera relativamente rápida. Esto se debe a cuatro factores:

1. Las solicitudes de empresas para realizar pruebas de campo y, posteriormente, la comercialización de OGM han traído consigo la necesidad de adecuar, interpretar o promulgar marcos legales apropiados para responder a las mismas.
2. La firma, adopción y entrada en vigencia del Protocolo de Cartagena (PC) el 11 de septiembre de 2003, ha otorgado un singular impulso a los procesos de reformas legislativas en materia de bioseguridad, con el fin de dar cumplimiento a las obligaciones impuestas por dicho instrumento internacional particularmente en el contexto del sistema de verificación que se ha previsto⁴.

3. La existencia de un número importante de proyectos e iniciativas para construir capacidades y desarrollar reglas legales, dentro de los cuales se destacan: los proyectos financiados por el Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM) y ejecutados por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) con el propósito de desarrollar marcos regulatorios, implementarlos, fortalecer la operación del mecanismo de intercambio de información (Clearing House).

4. La creciente comercialización de OGM, especialmente en el caso de los organismos para alimento, alimentación y procesamiento.

Aspectos de comercio internacional

Esta relativamente rápida adopción de la tecnología transgénica, debe prestar atención a algunos desarrollos en curso que pueden afectar el comercio internacional. Fundamentalmente existen tres grandes aspectos que merecen resaltarse:

1. Panel de la Organización Mundial de Comercio (OMC). La disputa comercial en la OMC entre la Unión Europea y Argentina, Canadá y los Estados Unidos en torno a la “moratoria de hecho” que la primera mantuvo durante varios años (aproximadamente de 1998 a 2004) sobre la autorización de nuevos OGM. Dichas restricciones, según se alegó, afectaban directamente no solo el comercio de OGM con el citado bloque, sino que también constituían un obstáculo para la venta de tales productos en terceros mercados, ante la imposibilidad de exportar, en el caso de OGM para siembra, a los miembros de la Unión. Se estima que los Estados Unidos pierden aproximadamente unos 300 millones de dólares al año y que tal medida podría potencialmente afectar otros mercados donde temores comerciales pueden conllevar una disminución de las ventas de organismos genéticamente modificados a ser posteriormente utilizados para obtener productos de exportación⁵.

Debido a tales restricciones, el 20 de mayo de 2003, los Estados Unidos - luego de un largo período considerando tal posibilidad - iniciaron una disputa en la OMC sobre la “moratoria de facto” en la aprobación de nuevos organismos genéticamente modificados. Argentina se unió a dicho reclamo y Canadá, por su parte, presentó uno directamente.

Asimismo, otros países se han unido como terceros.

Organizaciones no gubernamentales presentaron documentos en calidad de “amicus curie” a favor de la UE. Un panel de solución de conflictos fue establecido en agosto del mismo año, de conformidad con los procedimientos de solución de controversias de la OMC. A pesar de que la UE autorizó con posterioridad diversos tipos de maíz como alimento, para alimentación y para siembra, el Panel ha proseguido el análisis del caso⁶. Fundamentalmente, los Estados Unidos⁷ alegan que la moratoria, constituye una medida, según se define en el Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias, que no se encuentra apegada a las reglas establecidas en dicho Acuerdo, al no estar basadas en principios científicos o en una evaluación de riesgo, entre otros. Por el contrario, la UE ha negado

“Desde el punto de vista comercial es imprescindible tener presentes las implicaciones (costos) de los sistemas de etiquetado y preservación de la identidad al hacer uso de OGM”

la existencia de una moratoria - al menos a nivel comunitario - y ha sostenido que es procedente la aplicación del principio precautorio ante la ausencia de certeza científica sobre los riesgos que podrían llegar a ocasionar los OGM en un futuro. Dicho argumento se ha visto reforzado con la entrada en vigor del PC.

Las conclusiones del Panel y eventualmente del Órgano de apelación de la OMC serán de gran valor para entender: 1. las consecuencias precisas de la obligación de basar las medidas en una evaluación de riesgo; 2. la aceptación y el alcance del principio precautorio, especialmente ante el PC; 3. la flexibilidad legal de implementar medidas que restrinjan el comercio de OGM entre los países miembros de la OMC; y 4. en qué medida los mercados de importación para los OGM estarán dispuestos a recibirlos. Esto último es de interés para las naciones exportadoras.

2. Etiquetado y trazabilidad. El sistema de etiquetado obligatorio ha sido objeto de fuertes discusiones en los últimos años, especialmente debido a la negativa de los consumidores que se oponen al consumo de OGM, y que demandan una rotulación apropiada que les permita escoger entre productos transgénicos y convencionales. El debate ha avanzado al punto de que también se menciona la trazabilidad, es decir los sistemas que pretenden “asegurarse la capacidad de trazabilidad de las materias primas, subproductos y productos finales ofrecidos al consumidor en su territorio, de forma de poder conocer su trayectoria ante cualquier riesgo recién identificable en el curso del proceso de comercialización”⁸.

El etiquetado y la trazabilidad obligatoria de productos transgénicos buscan en definitiva identificar los componentes de esta naturaleza para distinguir a los productos finales de acuerdo con su composición y de acuerdo a la forma como se han producido, considerando toda la cadena de producción y comercialización. Estas preocupaciones han sido reflejadas, por ejemplo, en la Directiva Europea No. 2001/18 que entró en vigencia el

17 de octubre de 2002, la cual impone mayores requisitos en términos de la evaluación del riesgo, el proceso de toma de decisiones y la liberación de plantas transgénicas en el ambiente. Además, la Directiva introduce consideraciones adicionales tratándose de información al público, etiquetado y trazabilidad a lo largo de la cadena de comercialización de productos transgénicos. Por el interés y los debates en la OMC que dicha Directiva y otras propuestas han despertado, es relevante detenerse un tanto en su historia e implicaciones.

Haciendo caso a las presiones y preocupaciones de grupos de consumidores en el Viejo Continente, la UE aprobó el 18 de octubre del 2003 dos reglamentos, uno en materia de alimentos y piensos modificados orgánicamente, y uno en etiquetado y trazabilidad de OGM.

El reglamento sobre alimentos y piensos exige que los alimentos y piensos que contengan OGM sean claramente etiquetados, incluyendo productos altamente refinados que no contengan ADN genéticamente modificado (como el aceite de maíz). Estos productos deben ser etiquetados como “contienen alimentos genéticamente modificados” o “han sido producidos de...nombre del organismo”. Adicionalmente, los OGM deben haber sido aprobados por las autoridades europeas.

Los productos no necesitan ser etiquetados si la presencia inadvertida o técnicamente inevitable de OGM autorizados es menor al 0.9%. Con relación a la presencia inadvertida o técnicamente inevitable de OGM no autorizados, se establece un periodo de transición de 3 años durante el cual se aceptará un 0.5% sin necesidad de etiquetado, siempre y cuando los OGM en cuestión hayan recibido un análisis de riesgo positivo.

Los OGM contenidos en alimentos – tanto para humanos como para animales – serán sujetos a la autorización, basada en un análisis de riesgo, de la Agencia Europea de Seguridad de Alimentos y una mayoría calificada de los Estados Miembros en el Comité regulatorio.

Las reglas sobre trazabilidad pretenden hacer posible identificar en qué punto del proceso de producción y venta se encuentran los alimentos y/o piensos modificados genéticamente, con el objetivo de facilitar el etiquetado apropiado, el monitoreo y el retiro de los productos. El reglamento permite, tomar medidas, no especificadas, para evitar la presencia no intencional de OGM en otros productos.

Especialmente en el caso europeo, las regulaciones han traído comentarios negativos por parte de diversos países, notablemente los Estados Unidos, incluyendo preocupaciones sobre su aplicabilidad, practicidad, costos y su impacto en el comercio internacional. Se ha indicado que las mismas son más restrictivas de lo necesario, y por ende, potencialmente incompatibles con las reglas del comercio internacional.

Otros alegatos respecto a sus objetivos (protección del ambiente, la salud y los derechos del consumidor) fueron presentados. La Unión Europea ha defendido el sistema argumentado que busca informar al consumidor y monitorear los efectos ambientales de los OGM.

Cabe mencionar que la Unión Europea ha emitido recomendaciones para la coexistencia de agricultura biotecnológica, convencional y orgánica (en este último caso el uso de OVM es prohibido).

Desde el punto de vista comercial, es imprescindible tener presentes las implicaciones (costos) de los sistemas de etiquetado y preservación de la identidad al hacer uso de OGM.

“AL alberga cerca del 27% de los cultivos transgénicos del mundo, ocupa un segundo lugar después de Canadá y los EE.UU. que representan un 65%”

3. Requisitos de identificación. Finalmente, y particularmente en el caso de los OGM para procesamiento, alimento y alimentación, deben considerarse las implicaciones de las labores en curso en el PC para desarrollar el Artículo 18.2.a La Primera Reunión de las Partes llevada a cabo en Malasia en 2002, acordó ciertos requerimientos (interinos) para hacer operativo el Artículo 18.2.a, sobre documentación que acompaña a los bienes primarios, de forma que debe indicarse en la factura u otra documentación que “pueden contener OVM”, que no están destinados a liberación intencional al ambiente, así como determinar un punto de contacto, el nombre del exportador, el importador u otra autoridad apropiada. Igualmente, se urge a las Partes para requerir, de forma adicional, información sobre el nombre del organismo y el evento de transformación o código de identificación, lo cual va más allá del texto del Artículo 18.2.a.

Un Grupo de técnicos expertos deberá elaborar requerimientos adicionales - incluyendo documentación a ser acompañada- umbrales de presencia no intencional de OVM y técnicas de muestreo. Las Partes acordaron igualmente sobre documentación en el caso de OVM para liberación al ambiente, que comprenden el nombre del organismo, el evento de transformación o el código de

identificación, así como condiciones de manipulación.

Los resultados del Grupo de Trabajo en la materia pueden conllevar consecuencias inmediatas para los productores de OGM, cuyos costos económicos pueden ser sumamente altos. Debido a que el Protocolo debe aún resolver aspectos críticos del artículo 18.2 a) (tales como métodos de muestreo, umbrales para presencia no intencional, documentación, etc.) no es posible indicar conclusiones definitivas. Sin embargo, estudios recientes⁹ aconsejan un pormenorizado análisis.

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

¹ Alarcón, Enrique y Artunduaga, Rodrigo, Nuevas Agrobiotecnologías: algunas consideraciones institucionales para su desarrollo, utilización y comercialización, febrero del 2005. Cfr también Traxler, Greg, The GMO experience in North and South America-Where to from here, preparado para el Simposio Biotechnology for a better World, Brisbane, Queensland, Australia, 26 septiembre al 1 de octubre del 2004. En el estudio se analizan el uso, adopción y beneficios de los OGM (Algodón Bt y soya RR) en las regiones citadas.

² Brañes, Raúl y Rey, Orlando, Política, Derecho y Administración de la Bioseguridad en América Latina y el Caribe, CEPAL, Chile, 2001.

³ Gradualmente, sin embargo, algunos países han iniciado procesos de adopción de marcos normativos específicos sobre Bioseguridad, tal es el caso de Brasil con la Ley No 8974 o Perú con la Ley No 27104.

⁴ Véase el artículo 34 del Protocolo, el cual estipula que la Primera Reunión de las Partes del Protocolo debía aprobar procedimientos y mecanismos para promover el cumplimiento y resolver casos de incumplimientos, lo cual podría eventualmente incluir algún tipo de medida de carácter comercial.

⁵ Cfr. el interesante análisis de la Pew Initiative (Us versus EU: an examination of the trade issues surrounding genetically modified food, agosto del 2003).

⁶ El Panel decidió aceptar la solicitud de la UE y solicitar consejo científico.

⁷ Canadá y Argentina mencionan otras fuentes normativas pero tal estudio trasciende los objetivos de este documento.

⁸ Alblin, Eduardo, Hacia la trazabilidad en el mercado mundial de soya: una nueva mirada a la Ley de la oferta y la Demanda, Cancillería Argentina, Buenos Aires, 2001.

⁹ Kalaitzandokes, Nicholas, The Potential Impacts of the Biosafety Protocol on Agricultural Commodity Trade, International Food and Agricultural Trade Policy Council, Issue Brief, Diciembre del 2004.

Una revisión de las negociaciones de PI en el TLC CAN-EE.UU.

Como era de esperar, el capítulo sobre propiedad intelectual del tratado de libre comercio que están negociando los EE.UU. con tres países andinos – Colombia, Ecuador y Perú – continúa siendo el más difícil.

Manuel Ruiz*

Luego de celebradas siete rondas de negociaciones desde inicios de 2004, se ha logrado un limitado progreso en el capítulo sobre propiedad intelectual (PI). La Ronda de Cartagena, que finalizó el 11 de febrero de 2005, mostró que los temas conflictivos aún no han sido resueltos en áreas como:

- Protección de datos de prueba relacionados con productos farmacéuticos y agroquímicos – que en la práctica extienden la duración de los derechos de las patentes y afectan seriamente el acceso a medicamentos esenciales.¹

- Adhesión a acuerdos internacionales sobre PI que tienen mayores estándares de protección que el Acuerdo sobre Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y de los cuales los países andinos no son Miembros.

- Protección mediante patentes de plantas y animales – contraviniendo provisiones expresas en legislación regional y del ADPIC.

“Desde el inicio del proceso de negociación, la protección de la biodiversidad y del CT han sido anunciadas como las cartas de negociación de los países andinos”

- Protección de la biodiversidad y del conocimiento tradicional (CT).

Desde el inicio del proceso de negociación, la protección de la biodiversidad y del CT han sido anunciadas como las cartas de

negociación de los países andinos. Su inclusión en el capítulo sobre PI en las etapas iniciales del proceso responde no solo a su importancia social, cultural, económica y política, sino también a una tradición de consistencia que estos países han tenido en otros foros donde los temas relacionados con la PI han sido abordados, como el Consejo ADPIC, la Organización Mundial para la Propiedad Intelectual (OMPI), la Convención sobre Diversidad Biológica (CDB) y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés).

A diferencia de otros tratados de libre comercio (TLC) negociados por los EE.UU., donde la biodiversidad ha sido apenas mencionada, los países andinos han abogado y expresado públicamente su compromiso en asegurar que el capítulo sobre PI, no impacte sobre las políticas y leyes nacionales relacionadas con la conservación de la biodiversidad (específicamente en relación con el acceso a los recursos genéticos) y la protección del CT.

Los países andinos han propuesto un texto que reconozca:

a) Los principios de acceso y beneficio compartido de la CDB.

b) La necesidad de someter el otorgamiento de derechos de propiedad intelectual al respeto de la legislación nacional en lo relacionado con

el acceso a los recursos genéticos y la protección del CT.

c) La necesidad de incluir nuevos requisitos de revelación en las aplicaciones de las patentes (indicando el origen y la legalidad

de la procedencia del recurso genético y el CT).

d) La necesidad de mejorar las prácticas de búsqueda de patentes de las oficinas de PI, con el afán de aumentar la novedad y el proceso de descubrimiento de “arte previo”².

“Hasta el momento, las reacciones de los negociadores de los EE.UU. han sido sorprendentemente “suaves””

e) La necesidad de desarrollar bases de datos apropiadas (que incluyan recursos genéticos e información y datos relacionados con CT) para apoyar las búsquedas de patentes.

Hasta el momento, las reacciones de los negociadores de los EE.UU. han sido sorprendentemente suaves, particularmente teniendo en cuenta que los EE.UU. no son parte de la CDB. No obstante, han expresado serias preocupaciones y se han opuesto básicamente a modificar las reglas de patentes o agregar nuevos requisitos de patentamiento (sean formales o sustanciales), ellos parecen dispuestos a aceptar al menos algunos de los principios generales propuestos por los países andinos, particularmente respecto a los puntos d) y e). Para los andinos es de suma importancia que, como mínimo, las búsquedas de patentes sean mejoradas a efectos de evitar el otorgamiento de patentes “malas” – a menudo asociadas con biopiratería – por parte de la Oficina de Patentes y Marcas de los EE.UU.

En esta etapa del proceso es clara la presión por acelerar el paso de las negociaciones. Ciertos sectores parecen frustrados por el casi imperceptible progreso hecho con el capítulo sobre PI.

El negociador de PI del Perú (que representaba al Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual INDECOPI) renunció inesperadamente. Aunque las razones aún no están claras, se especula con que la presión de las multinacionales farmacéuticas (con subsidiarias en Perú) puede haber jugado un papel indirecto en el hecho. El oficial estaba presionando por mantener asuntos importantes como la oposición a extender las patentes a plantas y animales, así como datos de prueba no divulgados para productos farmacéuticos en la mesa de negociación.

Otros ven una clara ruptura dentro de las posiciones de las principales agencias peruanas en esta negociación. INDECOPI puede estar buscando una aproximación más conservadora, mientras el Ministerio de Comercio y Turismo estar buscando hacer más eficiente el proceso.

Varadas alrededor de temas agrícolas y sobre PI, no se espera que las negociaciones concluyan, en el futuro cercano. Se tendrán que tomar decisiones importantes (casi todas basadas en temas políticos más que técnicos), y rápido.

* *Director del Programa de Biodiversidad de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental.*

¹ Durante una reciente videoconferencia patrocinada por la Organización Panamericana de la Salud, los Ministros de Salud de Colombia, Ecuador y Perú, concordaron sobre una estrategia para enfrentar las rondas restantes del TLC para asegurar un acceso oportuno a los medicamentos a la población de la región. Esto puede verse afectado por la dirección que las negociaciones sobre PI están tomando, especialmente con respecto a propuestas para la protección de datos e información no divulgada de productos farmacéuticos. Para Colombia puede ser más sencillo aceptar la propuesta de los EE.UU. dado que ya cuenta con legislación nacional en este sentido.

² Parte de los argumentos que apoyan esta provisión descansan en un Comunicado de los EE.UU. al Consejo de los ADPIC (IP/C/W/434 noviembre de 2004), donde los EE.UU. reconocen la necesidad de bases de datos de búsquedas organizadas sobre recursos genéticos y CT, para asistir en la evaluación de aplicaciones de patentes.

ADPIC-PLUS y el CAFTA: alcances de los acuerdos en PI

La necesidad de proteger a la industria para incentivar la inversión en el desarrollo de invenciones rentables, es lo que hizo de la propiedad intelectual (PI) un derecho con interés económico, concediendo mecanismos para garantizar plazos de explotación en exclusiva de los productos en los que se ha invertido para su invención y desarrollo.

Alejandra Castro B.*

El incremento del comercio internacional a nivel mundial, como consecuencia de la globalización y de la revolución tecnológica en las telecomunicaciones y la informática, ha propiciado que productos y obras protegidas por la PI sean también objeto de ese comercio. Sin embargo, su protección se ha visto afectada al no existir estándares de protección similares en los diversos países que participan en ese comercio.

Desde la década de los años ochenta, los países desarrollados advirtieron que uno de los aspectos que se debía tratar en las negociaciones comerciales internacionales, era la armonización de la legislación internacional en materia de protección de la PI, de manera que se evitara la fuga de conocimiento sin retribución, y reforzara el sistema económico, garantizando la seguridad de la industria en un ámbito extraterritorial.

La PI y el comercio

Como materia de comercio internacional, la observancia de los derechos de propiedad intelectual empezó a ser introducida por los Estados Unidos durante la segunda administración del Presidente Reagan. Los empresarios estadounidenses de las industrias de *software*, de las industrias productoras de fonogramas, así como de las grandes compañías farmacéuticas y productoras de organismos genéticamente modificados, empezaron a ejercer presión sobre el Gobierno para proteger sus exportaciones a países cuyos regímenes

legales no les concedían derechos exclusivos sobre los bienes exportados, ni imponían sanciones por violación a la PI, afectando con ello su patrimonio y, en consecuencia, su negocio.

Los Estados Unidos presionaron por reformas internacionales a partir de la Ley de Comercio 301 de los Estados Unidos de 1974,¹ en su apartado "Special 301". En ese apartado se incorporan las reglas básicas de un sistema legal que protege tanto al autor, como a la industria que

facilita las obras e invenciones. Bajo el procedimiento de la "Special 301", el Representante comercial de los Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) está obligado a confeccionar una lista y evaluar anualmente a las naciones que incumplen con los requerimientos mínimos en materia de regulación de la

"al amparo de la "Special 301" el USTR confecciona una lista y evalúa anualmente, a las naciones que incumplen requisitos mínimos en materia de PI"

PI. La inclusión en dicho listado² provoca que se imponga una serie de sanciones comerciales unilaterales, desincentivando la inversión extranjera en los países incluidos en el listado. Ello ha forzado a muchos países a aprobar normas sobre PI, o bien modificar las existentes, haciéndolas más acordes con las exigencias de los Estados Unidos.

La PI en la OMC

La "Special 301" y los mínimos legales ahí contenidos fueron uno de los antecedentes para la inclusión del tema

en las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay, por parte de los países desarrollados. Las mismas concluyeron con la aprobación del Acuerdo sobre los

incorporados a la legislación nacional desde el año 2000, a través de un paquete de leyes que incluyó, por medio de la Ley 7979 del 6 de enero de 2000, reformas a

la Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos (N° 6683); la aprobación de tratados de la Organización Mundial de la PI (OMPI), como el de Interpretación y Ejecución de Fonogramas y el de Derechos de Autor; la ley de marcas y signos distintivos (N° 7978); reformas a la ley de patentes (N° 6867); la ley de protección de los sistemas de trazado de los circuitos integrados (N° 7961); la ley de información no divulgada (Ley N° 7975); y la ley de procedimientos de observancia de los derechos de PI (Ley N° 8039).

Con el Acuerdo sobre los ADPIC, si un Estado aprobaba los mínimos exigidos en ese

acuerdo internacional, no podría ser sujeto de las consecuencias comerciales de las sanciones impuestas por cualquier Miembro de la OMC por incumplimiento a la protección de la PI.

El “ADPIC-Plus”

No obstante, es claro -a criterio de los Estados Unidos- que el Acuerdo sobre los ADPIC resultó insuficiente ante la inaplicabilidad de sus alcances y la generación de nuevos problemas legales en la implementación de los acuerdos; pese a ser un paso importante para la protección internacional de la industria. Por esa razón, hemos presenciado una política de negociación secuencial para lograr mínimos legales internacionales más acordes con los propios intereses y normativa interna de países hegemónicos como los EE.UU. Eso es lo que ha llegado a denominarse “ADPIC-Plus”.

Se trata de una estrategia de negociación regional que pretende imponer una política comercial para lograr acuerdos más amplios que aquellos logrados en entidades de participación multilateral, así como su aplicación efectiva. Esta estrategia de negociación busca asegurar

estándares de legislación territoriales que, en conjunto, aumentan los mínimos internacionales en la materia, ante una negociación multilateral posterior. El CAFTA se inscribe dentro del contexto de esas negociaciones secuenciales, en las que el tema de la PI es parte de la agenda de negociación.

A pesar de que la inclusión del tema de la protección de los derechos de PI ha sido impulsado por los países desarrollados, debe considerarse que los países en vías de desarrollo también pueden verse beneficiados de la protección que puedan conceder a sus autores, inventores, obtentores vegetales, y en general a la PI para. En este sentido, al igual que lo hicieron en su momento los países desarrollados, podrían lograr un salto en materia de competitividad internacional y atracción de inversiones, que procure propiciar la inversión en investigación e innovación, contribuyendo a su desarrollo.

En un mundo globalizado, en el que el crecimiento económico es determinante para la definición de las políticas públicas, la PI se convierte en un mecanismo para conseguir la competitividad mundial, para asegurar los bienes protegidos por ésta, y para propiciar incentivos para la inversión en ciencia y tecnología.

Los alcances del ADPIC son vinculantes para los estados parte de la OMC y por tanto, los compromisos adquiridos ante

“Se trata de una estrategia de negociación regional que pretende imponer una política comercial para lograr acuerdos más amplios que aquellos logrados en entidades de participación multilateral”

“El ADPIC se adoptó en un contexto internacional en el que las legislaciones de los países en desarrollo eran nulas o incipientes y los países desarrollados aún no contaban con estándares homogéneos de PI”

Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)³ en 1994. Con el acuerdo sobre los ADPIC se hace obligatorio, vinculante y universal, para los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), respetar un estándar mínimo internacional de protección a la PI, y obliga a promulgar legislación interna en esa materia.

El Acuerdo sobre los ADPIC se adoptó en un contexto internacional en el que las legislaciones de los países en vías de desarrollo eran nulas o incipientes, y en un momento en que incluso los países desarrollados aún no contaban con estándares homogéneos de protección y de observancia de la PI. Esto, sin duda, ha obligado a que con el transcurso del tiempo, en las negociaciones en diversos ámbitos internacionales, los acuerdos sobre PI hayan tenido que adaptarse a las exigencias de los actores involucrados en su defensa, que suelen responder a grandes intereses económicos, incluso por encima de los derechos particulares de los autores.

Bajo esa conciencia, incluso se generaron plazos perentorios de incorporación de las normas ADPIC disímiles para los países según su categoría de menos desarrollados, en vías de desarrollo y países desarrollados.

En Costa Rica, los mínimos legales del Acuerdo sobre los ADPIC ya fueron

ese organismo deben implicar no solo la aprobación de normas, sino también su ejecución o aplicación. En este punto, el interés de los EE.UU. fue precisamente

lograr una negociación que en alguna medida estableciera bases para la eficacia y aplicación efectiva de las legislaciones aprobadas a la luz del ADPIC.

En este sentido, el ADPIC dice: “(...) Los Miembros podrán prever en su legislación, aunque no estarán obligados a ello, una protección más amplia que la exigida por el presente Acuerdo, a condición de que tal protección no infrinja las disposiciones del mismo”⁴. En efecto, si bien no existe la obligación de prever normas más rigurosas, los Estados pueden acordar aumentos o bien aplicar las disposiciones del acuerdo, que responden a la obligación de hacer efectiva la normativa acordada ante la OMC concediéndole eficacia interna al derecho.

La PI y el CAFTA

Siguiendo este último concepto, la mayoría las disposiciones sobre PI contenidas en el CAFTA, responden a un mecanismo de desarrollo y aclaración de normas que ya están contempladas en la legislación de los países centroamericanos. Los aspectos más debatidos de los resultados del CAFTA, residen en compromisos que ya los países habían adquirido ante la OMC y que sin embargo, es el CAFTA el instrumento que impone mecanismos para su efectivo cumplimiento.

Pareciera que lo acordado en el CAFTA no representa un ADPIC-Plus para Costa Rica, ya que las disposiciones nacionales en materia de PI no se aumentan sino que se clarifican y se conceden mecanismos específicos que serán desarrollados particularmente en cada legislación. Más bien, se desarrolla la legislación nacional, estableciendo mecanismos para mejorar la efectividad de la aplicación de la normativa vigente e incorporando aspectos que permiten aclarar el régimen jurídico actual.

Dos excepciones

Son pocas las novedades que se introducirán en la legislación nacional, como en el caso de regulación de las responsabilidades de los proveedores de servicios de Internet, nuevos alcances en la regulación de medidas tecnológicas, dos excepciones sobre el aumento del plazo de patentes por atrasos administrativos, etc. que sí podrían ser denominados como ADPIC-plus por

ser regulaciones que en efecto amplían los alcances del ADPIC.

Sin embargo, sobre los aspectos más controvertidos, sean las normas que obligan a la suscripción del Convenio de la Unión Internacional para la Protección de Nuevas Variedades de Plantas (UPOV, por sus siglas en inglés) y la determinación de plazos de protección de los datos de prueba, es de advertir que en ambos casos ya el país había asumido posiciones y compromisos en las negociaciones multilaterales que no podemos obviar.

En el primer caso, el artículo 27.3.b del Acuerdo sobre los ADPIC señala que “los Miembros otorgarán protección a todas las obtenciones vegetales mediante patentes,

“sobre los aspectos más controvertidos como la suscripción del Convenio “UPOV” y la determinación de plazos de protección de los datos de prueba, es de advertir que ya el país había asumido posiciones y compromisos en negociaciones multilaterales”

mediante un sistema eficaz *sui generis* o mediante una combinación de aquéllas y éste”, compromiso cuyo cumplimiento vencía el 31 de diciembre de 2004. Considerando que a la fecha (y desde 1994 que adquirimos el compromiso) el país no ha optado por un régimen específico, el CAFTA obliga por tanto a la suscripción del Convenio UPOV, pero ello sin perjuicio que a nivel nacional se puedan prever excepciones para la protección de intereses nacionales.

En el segundo caso, la obligación de conceder 5 años para la protección de los datos de prueba sobre productos farmacéuticos y 10 años sobre agroquímicos, deriva del compromiso asumido por el país en atención a que el párrafo 3 del art. 39 del Acuerdo sobre los ADPIC obliga a proteger los datos de prueba y otros no divulgados, así consignado también en

la Ley de Información no divulgada, cuya aprobación en el año 2000 no fijó plazos de protección por lo que hasta la fecha ha sido inaplicable dado que tampoco se procedió a reglamentarla. Esa misma norma denota que en efecto los datos de prueba pueden ser datos no divulgados, situación que no se alteró en el CAFTA que más bien delimita el concepto de divulgación de datos de prueba a aquellos que no estén en dominio público, lo que no podría tampoco considerarse como un ADPIC-Plus.

Pese a lo anterior, lo acordado hará necesario que el país emita una serie de políticas de implementación de esos derechos, así como legislación adecuada que permita un desarrollo eficiente de la PI, previendo la protección de aspectos indispensables para la sociedad, tales como la salud pública, la protección del patrimonio genético, la biodiversidad y la seguridad alimentaria; cuya discusión deberá establecerse en otro contexto y sin desatender la oportunidad de rentabilizar los productos amparados por esta disciplina.

Las políticas en la materia también deben estar orientadas a conceder incentivos para la promoción de la investigación y la innovación, reducir los obstáculos en materia de vinculación con el sector público y privado, y participar en la consolidación de un sistema integrado de cooperación técnica y financiera, que eviten un monopolio privado del conocimiento y propicien el desarrollo científico y tecnológico.

En conclusión, negar el CAFTA por pensarse que se trata de un acuerdo ADPIC-plus, no beneficia a la región ni da crédito ni mérito a las ventajas que los propios centroamericanos podríamos obtener de tales acuerdos.

** Coordinadora de la Maestría en Propiedad Intelectual-UNED*

¹ Esta ley fue enmendada por reforma en 1984 y en 1988.

² El listado es denominado como “Priority Watch List” (Lista de vigilancia prioritaria).

³ Acuerdo de Marrakech, del 15 de abril de 1994, por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC) específicamente el anexo 1C.

⁴ Artículo 1.1 ADPIC

¿Hay estímulos para la innovación en los TLC?

En las economías más desarrolladas por lo general se aplican políticas para favorecer las innovaciones. Sin embargo, en la mayoría de economías en desarrollo se ha dado especial énfasis a las políticas de apertura comercial, sin dar mucho espacio al desarrollo de medidas para favorecer la innovación. Surge entonces la pregunta de si los tratados de libre comercio incluyen estímulos suficientes para la innovación.

Jeffrey Orozco*

Por lo general, hay una relación directa entre innovación y desempeño de las empresas¹. Los beneficios de la innovación a nivel de empresa se relacionan con la reducción de costos, nuevos mercados y posibles rentas de monopolio². También se relacionan con aspectos de calidad, de diferenciación de los productos y de generación de ganancias monopolísticas durante el periodo que se protege la innovación o que se logra la ventaja de “llegar” antes que otros competidores. Adicionalmente, a nivel macro hay una correlación positiva entre innovación y desempeño: a mejores condiciones para impulsar innovaciones, mejor el desempeño económico y el potencial de una economía para beneficiarse del comercio internacional. Analizando la relación entre cambio tecnológico y comercio internacional, se puede decir que las innovaciones generan en sectores y países, ventajas comparativas más fuertes y durables que aquellas basadas en el costo unitario del trabajo³.

El tema de la capacidad de generar innovaciones es de gran relevancia. En la carrera constante hacia un mayor estímulo del comercio en el marco de la globalización, donde la apertura de mercados es cada vez más común, las empresas se ven enfrentadas a grados mayores de competencia. Esto las obliga a impulsar procesos de innovación como un medio indispensable para mantener y consolidar la competitividad.

Las innovaciones son también una herramienta que coadyuva al cumplimiento de los requisitos más exigentes por parte de los gobiernos y de la población en general, tanto en asuntos ambientales como laborales. Dicha mejora tanto en el desempeño ambiental como laboral de las empresas, se convierte en un requisito fundamental para la competitividad.

Hay entonces una correlación positiva entre innovación y competitividad o, en términos más amplios, entre innovación y desempeño (económico, ambiental y social). Sin embargo, las condiciones para que las innovaciones se den, no surgen automáticamente. El proceso por el cual los procesos de innovación emergen, son en extremo complejos. Estos tienen que ver con la emergencia, difusión e interiorización de elementos de conocimiento, así como con el traslado de los mismos a los nuevos productos y procesos de producción. De esa forma, los procesos de innovación ocurren a través del tiempo y están influenciados por varios factores.

Debido a este carácter sistémico, **las empresas casi nunca hacen innovaciones aisladamente**. Ellas interactúan con otras organizaciones para ganar, desarrollar e intercambiar varios tipos de conocimiento, información y otros recursos⁴. Con esto, es la funcionalidad del sistema la que genera las condiciones adecuadas para que las empresas emprendan procesos que culminen en innovaciones. El sistema mismo se hace más efectivo o menos efectivo en relación al de otros países, en términos de proveer o no los requerimientos que demandan las empresas u otras organizaciones para hacer efectivas las innovaciones.

Los procesos de innovación se ven afectados por gran cantidad de factores. Al interior de las empresas influyen aspectos como las capacidades internas de investigación y desarrollo, la cultura organizacional, la situación financiera y la forma que adoptan los procesos de generación y transmisión de conocimiento. Influyen también gran cantidad de factores que se generan en el medio en que interactúan las empresas. Estos factores externos son factores relacionados a lo que la literatura denomina como sistemas de innovación.

Los enfoques de sistemas de innovación están basados en las perspectivas institucionales, fundamentándose en la observación de que, si no fuese por las instituciones entendidas como las normas y reglas que los establecen o rigen, los mercados no operan. Cada país está caracterizado por diferentes tipos de instituciones que podrían ser distinguidas de acuerdo a como contribuyen al desarrollo de tecnologías y el papel que juegan en todo el sistema⁵. Los sistemas de innovación conceptualizan la idea de un sistema de actores (empresas públicas y privadas, y otro tipo de organizaciones) aprendiendo e innovando, comunicándose, interactuando y muchas veces cooperando unas con otras, en formas que hacen que el desempeño del sistema como un todo sea algo diferente a la suma del desempeño de todos los actores individuales⁶.

El papel de los sistemas de innovación es fuerte aun en empresas particulares. En realidad, los esfuerzos y competencias empresariales son apoyadas y formadas por el sistema. Factores como las regulaciones económicas, ambientales y laborales, las políticas económicas, las facilidades financieras, la infraestructura, y las facilidades para propiciar procesos de aprendizaje y generación de conocimiento, así como el ambiente para promover interacciones entre empresas y otros agentes económicos son, en general, determinados en el marco de los sistemas de innovación.

Los tratados comerciales modifican algunas de las instituciones o reglas del juego, cambiando algunos aspectos de los sistemas de innovación. Por ejemplo, los tratados comerciales disminuyen aranceles a las importaciones, con lo que se genera mayor competencia a las empresas nacionales. También pueden generar mayores oportunidades de exportación

para algunos sectores, así como contribuir con algunos aspectos positivos, como con la generación de condiciones estables y claras en los mercados meta. Las condiciones que quedan integradas en un tratado pueden dar la confianza de que la institucionalidad será estable y transparente, de que no se darán cambios improvisados en las políticas o las regulaciones, contribuyen a modificar positivamente algunas instituciones en el ámbito nacional de los países en desarrollo. Se estimulan, por ejemplo, nuevas políticas de competencia favoreciendo la disminución de trámites burocráticos para las empresas, entre otros.

Al favorecer la atracción de inversión extranjera directa, las políticas de apertura comercial estimulan las innovaciones orientadas por la demanda que hacen los inversionistas extranjeros a empresas locales. Esto se da en el tanto las empresas que invierten en países en desarrollo, pueden influenciar a que proveedores nacionales incorporen innovaciones que las primeras han desarrollado. La presencia de empresas transnacionales genera condiciones para que agentes económicos incorporen cambios positivos que favorecen la innovación, no solo de las empresas demandantes directamente, sino de muchas otras en el sistema.

Pero en sí mismos, los TLC y las políticas de apertura comercial no cambian todos los factores que facilitan los procesos de innovación en el ámbito nacional. En algunos casos más bien generan restricciones para que los gobiernos desarrollen condiciones adecuadas que podrían facilitar el fortalecimiento de los sistemas de innovación. Por ejemplo, el principio de “trato nacional” y el “trato de nación más favorecida”, podría introducir restricciones para que los gobiernos usen algunos instrumentos para promover el desarrollo de las industrias nacionales.

Así, amplios espacios de políticas se quedan sin desarrollar no solo por la falta de recursos económicos, sino también como consecuencia de enfoques fundamentados en la liberalización comercial, pero sin acompañamiento de otras medidas necesarias.

Los TLC en particular, y los enfoques de liberalización comercial en general, no son un sinónimo de generación de

condiciones favorables para la innovación. Muchos aspectos como los mecanismos para la generación y transferencia de conocimiento, en especial la que se refiere a los que requieren de plazos muy largos para tener resultados, como la calidad y cobertura del sistema de educación, la infraestructura de carreteras, puertos y aeropuertos, las condiciones de acceso a financiamiento y el potencial de impulsar proyectos de innovación y desarrollo, no se modifican a no ser que se apliquen una serie de políticas complementarias que no se contemplan en los tratados comerciales y en las políticas de apertura comercial.

No todas las empresas se ven impactadas de la misma forma por la debilidad de los sistemas de innovación. Las que se ven más afectadas son las pequeñas y medianas empresas que tienen dificultades mayores para generar interacciones con agentes económicos en el ámbito internacional. Este tipo de empresas dependen claramente de la calidad de las interacciones a nivel nacional y de la calidad con que se hayan desarrollado

“los TLC obligan a ser más innovadores para enfrentar la competencia e insertarse a los mercados de exportación, pero no proveen las condiciones que favorecen los procesos de innovación”

los diferentes componentes del sistema nacional de innovación. Para éstas, es muy difícil tener acceso a fuentes externas de financiamiento o participar en proyectos conjuntos de investigación y desarrollo con agentes externos. Se enfrentan a la competencia internacional tanto en los mercados nacionales como en los de exportación, pero dependen en especial de las condiciones que el sistema económico nacional les ofrezca.

Sin embargo, algunas empresas, especialmente las transnacionales, no dependen tanto de sistemas nacionales de innovación muy fuertes en los países en desarrollo porque se insertan en sistemas sectoriales de carácter internacional. Estas empresas suplen muchas de las necesidades (investigación y desarrollo, financieras, suplidores, etc.) en países desarrollados y se aprovechan de ventajas de costos, de ubicación, de capacidades

de aprendizaje u otras, en países menos desarrollados con sistemas de innovación fraccionados.

Las inequidades iniciales pesan mucho sobre las posibilidades de “llegar” con una innovación al mercado antes que otros. Las empresas que solo están insertas en sistemas nacionales fraccionados, muy difícilmente tienen acceso a las condiciones adecuadas para impulsar los procesos de innovación. Aquellas empresas que se ubican en sistemas de innovación más amplios y desarrollados, tendrán mucho mayores oportunidades para concretar sus innovaciones. Los tratados comerciales no mejoran automáticamente los sistemas nacionales de innovación, por lo que las empresas medianas y pequeñas que no sean capaces de insertarse en sistemas sectoriales de carácter internacional, seguirán viendo obstaculizados sus procesos de innovación.

En resumen, los TLC obligan a ser más innovadores para enfrentar la competencia e insertarse a los mercados de exportación,

pero por sí mismos no proveen las condiciones que favorecen los procesos de innovación. Se requieren medidas paralelas para orientar el desarrollo de los sistemas de innovación, pero en muchos casos no hay viabilidad política para que en los países en desarrollo, no se vean ese tipo de medidas como contradictorias con los enfoques en que se fundamenta la

liberalización de los mercados. En otros casos, prácticamente se ha asumido la política comercial como sinónimo de política de desarrollo, por lo que se han cerrado unilateralmente las posibilidades de impulsar programas integrales en los que se incorporen medidas e instrumentos para mejorar la competitividad mediante el impulso de procesos de innovación.

Ante la insuficiencia de los tratados de libre comercio y de las políticas de apertura comercial para estimular innovaciones, surgen varias preguntas: ¿queremos convertirnos en países que propician la innovación, o seguiremos conformándonos con atraer a empresas innovadoras, aunque éstas impulsen los procesos de innovación en otros países?, ¿nos seguiremos conformando con tener unas cuantas empresas innovadoras que son más bien casos aislados que la

norma en el sistema, o impulsaremos el fortalecimiento de los sistemas de innovación para que en nuestros países se den las condiciones adecuadas para la innovación y la competitividad?

Para beneficiarse mucho más del comercio internacional, los países en desarrollo se verán obligados a profundizar la aplicación de políticas para estimular la innovación. Esto los obligará a introducir una nueva perspectiva de políticas económicas fundamentadas en enfoques de largo plazo de medidas para estimular el aprendizaje y la construcción de competencias en las empresas y en la sociedad como un todo.

Siguiendo a Lundvall⁷, sería recomendable dar prioridad a políticas orientadas al desarrollo de los recursos humanos, a la creación de nuevas formas de organización, a la construcción de redes de innovación, a la reorientación de las políticas de innovación para que estén al servicio de los sectores productivos y de servicios, y a la integración de las universidades en los procesos de innovación.

* *Profesor – Investigador del Centro internacional de política económica para el desarrollo sostenible de la Universidad Nacional de Costa Rica.*

¹ Orozco, Jeffrey (2004). "Innovation and Performance Improvements in the Cooperative Sector, Costa Rica". SUDSCA Research Papers No.38. Aalborg University, CINPE-UNA.

² Wakelin, K. (1998). "Innovation and export behaviour at firm level". *Research Policy* 26, 829-841.

³ Sterlacchini, Alessandro (1999). *Do innovative activities matter to small firms in non R&D intensive industries? An application to export performance*. Research Policy, Vol 28, n.8, p.819-832.

⁴ Edquist, Charles (ed) (1997). *System of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*. Pinter, Londres y Washington.

⁵ Cimoli, Mario (1998). *National system of innovation: A note on technological asymmetries and catching-up perspectives*. International Institute for Applied Systems Analysis. A-2361 Laxenburg, Austria.

⁶ Orozco, J. O. Segura, B. Gregersen, B. Johnson y A. Remen (2004). "Policies for innovation and sustainable development in Central America". SUDSCA Working Paper. Aalborg University y CINPE-UNA.

⁷ Lundvall, B.-Å. (2001), 'Innovation Policy in the Globalising Learning Economy', in Archibugi, D. and Lundvall, B.Å. (eds) (2001), *The globalising learning economy*, Oxford University Press.

Coherencia de políticas en el sistema multilateral

Las referencias a la coherencia de políticas en el sistema multilateral (en adelante, coherencia) en foros internacionales se han multiplicado en los últimos años. Ante la relevancia que ha alcanzado el tema en la agenda internacional, resulta pertinente ensayar una mirada analítica sobre el concepto a fin de intentar definir con mayor claridad sus alcances y límites. El propósito de las reflexiones que siguen es el de contribuir a ese esfuerzo.

Eduardo A. Varela*

La coherencia en un sistema dado, existe cuando las diversas partes que lo componen pueden articularse fluidamente, integrándose en tal modo que dicho sistema pueda ser percibido como algo único.

Para producir el efecto de unicidad y totalidad que requiere la coherencia, es necesario que exista un valor de referencia que provea al sistema, un sentido y significado. En el sistema multilateral actual - a la luz de los resultados de las recientes cumbres y grandes conferencias como las de Johannesburgo, Monterrey, Doha, y San Pablo - dicho valor debería ser el desarrollo sostenible.

En base a las discusiones en los diversos foros internacionales sobre los problemas de coherencia, se pueden identificar dos niveles o dimensiones del fenómeno:

a) Por un lado, están los problemas de coherencia derivados de la falta de consistencia entre los esfuerzos a nivel nacional de los gobiernos y el contexto internacional que les provee marco. Esta es la que podríamos denominar la **dimensión estructural** de la coherencia.

b) Por otro lado, existe una dimensión derivada de la consistencia entre las demandas que diversos componentes del sistema multilateral dirigen a los Estados nacionales. En particular, existirían incompatibilidades entre las demandas de organismos internacionales (OI) con competencia en temas financieros y comerciales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial de Comercio (OMC), y los que se ocupan del desarrollo económico, social y ambiental como la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD),

la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización Mundial de la Salud (OMS). Podríamos denominar a este aspecto la **dimensión sustantiva** de la coherencia.

Coherencia no es entonces la subordinación de las políticas a nivel nacional a los condicionamientos derivados del contexto internacional ni *viceversa* (dimensión estructural). Tampoco es la subordinación del discurso y la acción de la UNCTAD y la OIT al discurso del Banco Mundial o de la OMC, ni *viceversa* (dimensión sustantiva). En ambas dimensiones, lo que proveerá coherencia al sistema será la efectiva contribución que los discursos y acciones realicen al objetivo del desarrollo sostenible.

La dimensión estructural

Existe un acuerdo general en que el desarrollo es una responsabilidad primaria del Estado nacional. Sin embargo, también se reconoce que un ambiente internacional favorable es muy importante para el desarrollo.

En las últimas décadas, las áreas de política reguladas por disciplinas internacionales y por el mercado aumentaron dramáticamente a expensas de las reguladas por el Estado nacional. Ejemplo de nuevas disciplinas internacionales son las derivadas de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT, en particular aquellos que abordan cuestiones no estrictamente comerciales y "detrás de la frontera" como los derechos de propiedad intelectual y de la inversión relacionados con el comercio (ADPIC y TRIMS, por sus siglas en inglés). En cuanto al avance del mercado, este se produjo fundamentalmente como consecuencia de procesos de privatizaciones y

desregulaciones impulsados por los organismos de Bretton Woods. Estos desarrollos son el resultado de la dinámica propia de la globalización, alimentado en el plano ideológico por el llamado “Consenso de Washington”. La consecuencia del juego de estos factores ha sido un Estado nacional debilitado frente a los procesos a nivel internacional y una significativa reducción de sus espacios de política. En efecto, el Estado nacional ya no dispone de algunos de los instrumentos de política con los que otrora podía hacer frente a desafíos en materia de desarrollo sostenible. Por su parte, el funcionamiento del mercado y las disciplinas internacionales no siempre ofrecen respuestas adecuadas. Dado que los mercados y las disciplinas internacionales son en gran medida autónomos con respecto de la voluntad de los Gobiernos, en particular en el caso de los países en desarrollo, los riesgos de que en el sistema vigente se configuren situaciones de falta de coherencia en el plano estructural serían considerables.

La dimensión sustantiva

Pierre Bourdieu caracterizó este problema recurriendo a la imagen de las manos derecha e izquierda del Estado. La primera se ocupa de cuestiones financieras (Ministerio de Finanzas, Banco Central) y la segunda de cuestiones de desarrollo sostenible (Ministerios de Trabajo, Salud, Educación, Medio Ambiente)¹. Ambas manos trabajan autónomamente, una no sabe lo que hace la otra. Bourdieu se refería a cuestiones de política interna pero la imagen puede extrapolarse provechosamente al escenario internacional. En efecto, las políticas que promueven, por ejemplo, las instituciones de Bretton Woods o la OMC (mano derecha del sistema multilateral) no siempre tienen en cuenta los análisis y demandas de organismos como la UNCTAD, la OIT o la OMS (mano izquierda). Más aún, podría argumentarse que en el plano internacional se ve reflejado el fenómeno que describe Bourdieu a nivel nacional y en ese proceso se retro-alimentan uno y otro, agravando y profundizando el problema. El resultado es la falta de coherencia sustantiva, esto es la incompatibilidad entre los discursos y acciones de las diversas instancias del sistema multilateral.

El caso argentino

Probablemente la crisis financiera argentina de 2001-2002 y sus devastadores efectos sociales, así como los esfuerzos que está realizando su Gobierno para superarla,

ofrecen un buen caso de estudio para verificar algunos de los conceptos esgrimidos. En efecto, durante los años noventa, Argentina llevó a cabo un proceso de cambio que tuvo como consecuencia una drástica reducción de los espacios de política (convertibilidad monetaria, liberalización comercial, proliferación de acuerdos de inversión, privatizaciones). Si bien durante una parte de ese período hubo crecimiento y se modernizaron ciertos sectores, también crecieron el desempleo y la desigualdad en el ingreso. La crisis que empezó a incubarse hacia 1999 y que estalló dos años después, ha sido atribuida, no solo a factores endógenos favorecidos por aquellas políticas, sino además a procesos internacionales a los que no fueron ajenos desajustes derivados de incompatibilidades entre las demandas de diversos regímenes internacionales, en particular entre los regímenes financiero y el comercial internacional (dimensión sustantiva de la coherencia). Por otro lado, como consecuencia de la reducción de los espacios de políticas acaecida en los noventa, el gobierno se vio privado de

“lo que proveerá coherencia al sistema será la efectiva contribución que los discursos y acciones realicen al objetivo del desarrollo sostenible”

instrumentos que le hubiesen permitido evitar la crisis o algunos de sus efectos más nefastos (dimensión estructural). En los últimos tres años, las medidas del Gobierno para superar la crisis pueden caracterizarse como esfuerzos por recuperar espacios de políticas y utilizar y sacar el máximo provecho posible de los aún disponibles. Esa voluntad ha encontrado inevitablemente resistencias que dieron lugar a roces y fricciones en el marco de algunos regímenes internacionales. En este sentido, es paradigmática la situación en materia de Acuerdos Bilaterales de Inversiones (ABI). En efecto, ciertas medidas del gobierno orientadas a controlar y reducir efectos negativos de la crisis en términos de desarrollo sostenible, dieron lugar a una exagerada proliferación de reclamos

ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) y otras instancias internacionales, basados en los ABI firmados durante los años noventa. Dichos reclamos echan una ominosa sombra sobre los esfuerzos que realiza el Gobierno para salir de la crisis².

Las causas de los problemas de coherencia

Sin pretender agotar (ni mucho menos) la cuestión, podría conjeturarse que los problemas de coherencia tienen su causa fundamental en el juego de las asimetrías que existen entre el poder de: a) los organismos internacionales que regulan las finanzas y el comercio (mano derecha) *vis a vis* los organismos que se ocupan del desarrollo económico, social y ambiental (mano izquierda), y b) los países desarrollados *vis a vis* los países en desarrollo en los procesos de toma de decisión en los organismos internacionales de “la mano derecha”.

En efecto, existe un claro desequilibrio entre la capacidad que tienen los organismos de “la mano derecha” y los organismos de “la mano izquierda”, para hacer cumplir las políticas que recomiendan. Asimismo, existe una notoria diferencia entre el poder de negociación de países en desarrollo en los procesos de toma de decisión de los OI de “la mano derecha”, comparado con el que esos países tienen en los OI de “la mano izquierda”. En efecto, estos últimos poseen en general mecanismos más transparentes y abiertos, siendo un buen ejemplo de ello la integración tripartita de la OIT.

Una consecuencia de la configuración resultante de esta doble asimetría es que las respuestas a los problemas de desarrollo sostenible que provienen de los organismos de “la mano izquierda” reflejarán mejor los intereses y necesidades de los países en desarrollo que aquellas que provienen de los organismos de “la mano derecha”. Sin embargo, son estos últimos quienes están en mejores condiciones de hacer cumplir sus designios.

Otro corolario de esta situación sería que, aun cuando los países en desarrollo tuvieran una política perfectamente coherente a nivel nacional para abordar los temas del desarrollo sostenible y una muy fuerte voluntad política para que esa coherencia se refleje en su política exterior, los problemas de falta de coherencia a nivel internacional seguirían siendo inevitables debido a la dinámica propia del juego de las asimetrías señaladas.

¿Qué hacer?

Las asimetrías que identificamos como causa de los problemas de coherencia son el reflejo de los desequilibrios de poder estructural entre países en desarrollo y desarrollados en el sistema internacional. No parece razonable esperar un cambio drástico en esa configuración de poder. Sin embargo, sí resulta razonable aspirar, en el actual escenario, a mejoras significativas en materia de coherencia. El instrumento más apropiado para ello no puede ser sino el diálogo entre los actores interesados.

Entre las varias ideas e iniciativas que circulan en el ámbito internacional para encarar la cuestión de la coherencia, resulta pertinente llamar la atención sobre las contenidas en el Informe de la Comisión Mundial de la OIT sobre la Dimensión Social de la Globalización. El documento analiza los problemas de coherencia, incluyendo referencias a las dimensiones que aquí denominamos estructural y sustantiva. Entre las iniciativas sobre coherencia del Informe cabe mencionar la de la creación de un **Foro sobre políticas de la globalización**³ en el que participen todos los actores relevantes de la economía global. El foro debería “evaluar regularmente el impacto social de los desarrollos y políticas de la economía global”. Además dicho foro proveería un ámbito en el que instituciones y grupos con visiones diferentes puedan interactuar y discutir problemas emergentes que afecten el desarrollo sostenible y los medios alternativos para solucionarlos.

En todo caso, los problemas de coherencia que afectan al sistema multilateral requieren urgente atención. Resulta necesario crear los mecanismos que puedan abordar efectivamente tales problemas. Por lo tanto, las propuestas y análisis de la Comisión de la OIT parecen ser el mejor instrumento disponible para empezar esa impostergable tarea.

* *Consejero de la Misión Argentina en Ginebra. Este artículo no representa la opinión de la entidad para la que trabaja el autor.*

¹ P. Bourdieu, «La Main Gauche et la Main Droite de l'Etat», en *Contre-Feux*, Liber-Raisons d'Agir, París, 1998.

² Sobre repercusiones de controversias entre inversores y Estados de PED, ver UNCTAD, documento TD/B/COM.2/62 del 11 de enero de 2005.

³ Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, *Por una globalización justa: crear oportunidades para todos*, OIT, Ginebra, 2004.

El APEC y América Latina

En noviembre último tuvo lugar en Chile, la 12ª reunión de Líderes de las 21 economías miembros del Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico¹ (APEC, por sus siglas en inglés). Dicho evento tuvo el objetivo de clausurar las actividades que se desarrollaron durante todo el 2004 en Chile en torno a las diversas temáticas abordadas por el APEC.

Sebastián Sáez*

Estas van desde los temas tradicionales de la liberalización del comercio y las inversiones, hasta cuestiones relacionadas con educación, ciencia y tecnología, y los desafíos mundiales sobre lavado de dinero, corrupción, seguridad y terrorismo.

El APEC surgió a fines de la década de los ochenta en medio de la inestabilidad de la economía internacional. Esta se caracterizaba por el fortalecimiento de bloques comerciales en disputa liderados en sus respectivas regiones por los Estados Unidos, Europa y Japón, y por un sistema comercial multi-lateral débil que no lograba concretar resultados en el marco de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, lo que amenazaba con recrear el caos que caracterizó al mundo entre las dos guerras mundiales del siglo pasado. De ahí la importancia de los dos pilares iniciales que sustentaron la acción del APEC: la cooperación, en

contraposición al conflicto, y el regionalismo abierto definido en términos generales como el compromiso de sus miembros de abrir sus economías de manera no discriminatoria, en contraste con procesos de integración excluyentes.

El APEC mantiene diversos rasgos que lo caracterizan y diferencian de otros procesos de integración. Para respaldar su acción y crear lazos de confianza entre países que representan una inmensa diversidad cultural, y cuyas relaciones en algunos casos han estado marcadas por una historia

común difícil, se privilegia el consenso, la colaboración y la participación voluntaria por sobre los arreglos contractuales propios de las relaciones internacionales modernas. De esta manera, a diferencia de otros esquemas de integración económica, la membresía y la acción del APEC no se originan en un tratado internacional ni en una organización supranacional, sino que es producto de una voluntad colectiva.

A las economías latinoamericanas que participan en APEC, así como en el sistema económico internacional, les

interesa potenciar el crecimiento y diversificación de su comercio. Las ganancias derivadas del comercio dependen de las políticas internas que adopte un país y las políticas que practican sus socios comerciales: sus reglas de comportamiento. En este marco los acuerdos económicos internacionales *complementan y completan* la apertura unilateral

al proporcionar mecanismos para superar los problemas que ésta no puede resolver (la eliminación de las barreras comerciales que enfrentan las exportaciones) y otorgan una mayor estabilidad contractual a las relaciones comerciales. Aun cuando el APEC no es un acuerdo internacional, es un foro que promueve la apertura y el comercio regional de una manera concertada y no discriminatoria, contribuyendo a reducir las barreras comerciales.

A partir de la primera reunión de Líderes del APEC en 1993, se fijó un conjunto de

“la actual agenda de trabajo (del APEC) está recargada y dispersa en un gran número de temas, lo que atenta contra la eficiencia de su labor”

metas para alcanzar una mayor apertura comercial en la región. En 1994, en Bogor, los Líderes acordaron alcanzar la apertura comercial y de flujos de inversión entre 2010 y 2020, dependiendo de los niveles de desarrollo de sus economías. Un año después, se acordó la Agenda de Osaka que diseñaba la ruta para alcanzar la meta anterior. En 1996, se adoptó el Plan de Acción de Manila que incorporó un conjunto de planes individuales propuesto por cada país. Finalmente, ese mismo año se propuso el Acuerdo sobre Tecnologías de la Información, posteriormente trasladado a la OMC y adoptado por un número significativo de sus miembros, incluidos la mayor de las economías del APEC, y la Unión Europea.

“Lo que está ocurriendo es una desviación respecto de la idea y espíritu originales del APEC.”

Sin embargo, desde entonces la acción colectiva de los miembros de APEC ha ido perdiendo impulso. Se han privilegiado las acciones de liberalización en el marco de la OMC y la negociación de acuerdos bilaterales o plurilaterales para avanzar en los objetivos de apertura comercial. Ello explica en gran medida la agenda que impulsó Chile como anfitrión del APEC en 2004, consistente en fijar parámetros que deben cumplir los acuerdos bilaterales y/o plurilaterales que realizan las economías del APEC y el apoyo a las negociaciones de la Ronda Doha de la OMC. Desafortunadamente, el documento acordado no contiene avances sustantivos distintos a las reglas existentes en los artículos pertinentes de la OMC.

Los desarrollos descritos han significado una multiplicación de negociaciones de acuerdos, en curso o concluidos entre varias economías miembros del APEC.

¿Qué significó la reunión del APEC para los países de América Latina?

Lo que está ocurriendo es una desviación respecto de la idea y espíritu originales del APEC. Se avanza en el proceso de integración regional mediante un enfoque desintegrado y discriminatorio. Algo similar a lo que ocurrió con la propuesta de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en nuestra región. Este desarrollo, que en sí mismo puede ser considerado

como una forma alternativa de avanzar en el logro de las metas de Bogor, pone un punto de interrogación respecto del futuro de APEC.

¿Por qué? Porque la realidad lleva a que distintos procesos de integración subregionales que se están desarrollando, y que tienen diversa naturaleza política -como es el caso de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), convivirán dentro de un conjunto de acuerdos con

distintos niveles de profundidad. Algunos acuerdos se fundarán en consideraciones económicas, otros en criterios políticos y otros en prioridades de tipo estratégico o de seguridad regional. Todo esto hace poco probable

alcanzar una integración uniforme entre los miembros del APEC. Ello destaca aún más la iniciativa propuesta por el sector privado -que alimenta la agenda de los Líderes- de impulsar negociaciones para un acuerdo de libre comercio a escala regional, propuesta que debido a los distintos intereses estratégicos de la región no prosperó en esta ocasión y que deberá esperar mejores tiempos políticos, pero que podría enfrentar el mismo tipo de problemas que se han visto en América si no se maneja adecuadamente.

El curso de los hechos pone también en duda la vigencia de la retórica del regionalismo abierto, pues cuando se privilegia la negociación de acuerdos bilaterales o plurilaterales, los miembros de APEC están expresando su preferencia por un trato discriminatorio como herramienta para inducir la apertura de sus socios comerciales. Al mismo tiempo, cuando privilegia a la OMC como foro multilateral para consolidar sus avances en materia de integración regional, reconoce las limitaciones prácticas de combinar apertura unilateral y regionalismo abierto en el APEC. Es interesante notar, sin embargo, que en esta ola de acuerdos participan economías que tradicionalmente habían mantenido una doctrina pro-OMC como foro de negociaciones comerciales, *par excellence*. En particular, Corea, Japón y Singapur han estado impulsando

activamente este enfoque lo que puede tener importantes consecuencias para la estructura de relaciones internacionales en esa región en el mediano plazo.

Para América Latina es también un motivo de preocupación, ya que las relaciones comerciales con los países de Asia están aún en pleno desarrollo y surge el peligro de desviación de comercio y discriminación, afectando las posibilidades de expansión. Ello pone de manifiesto la importancia de que América Latina impulse decididamente y sin demora una apertura amplia en el marco de la OMC y rompa esta tendencia a la suscripción inorgánica de acuerdos bilaterales o regionales. En un mundo en que la apertura comercial está siendo impulsada por acuerdos bilaterales, las economías más pequeñas tienen menos poder de concertación que el que podrían impulsar en el marco de alianzas en el plano multilateral. La política seguida en América Latina es contradictoria con la preocupación demostrada en cuanto a que el sistema multilateral no recogería adecuadamente la realidad de los países en desarrollo y al mismo tiempo en el plano regional o bilateral los países asumen compromisos más exigentes que los de la OMC, sin el adecuado apoyo institucional.

Desde sus inicios, la acción del APEC ha estado impulsada y respaldada por los sectores privados y académicos de sus economías miembro. Asimismo, los objetivos del APEC siguen siendo fundamentalmente la apertura comercial, en todos sus ámbitos: comercio de bienes, servicios y flujo de inversiones, mediante un diálogo constructivo, flexible e informal entre sus miembros. Todo aquello hace de este Foro un lugar privilegiado y único para conocer mejor no sólo la realidad propia, sino también la experiencia de naciones de nivel de desarrollo, desempeño económico y tamaño relativo distintos. Sin embargo, la actual agenda de trabajo está recargada y dispersa en un gran número de temas, lo que atenta contra la eficiencia de su labor.

** Consultor. Este artículo se basa en “El APEC y la inserción internacional de Chile”, Revista Mensaje, Noviembre de 2003, Santiago de Chile.*

¹ Australia, Brunei, Canadá, Corea, Chile, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa-Nueva Guinea, Perú, República Popular China, Rusia, Singapur, Tailandia, Taiwán y Vietnam.

Centroamérica y la Unión Europea: lectura del campo para un Acuerdo de Asociación

Las siguientes reflexiones, conforman un punto de vista sobre la propuesta de un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, que incluya un área de libre comercio¹.

Rafael Beneyto*

La exposición está organizada de la siguiente manera: primero intentaré enumerar las asimetrías globales entre Centroamérica (CA) y la Unión Europea (UE); luego, las profundas asimetrías internas en la región; tercero, algunas de las características de la compleja integración en CA y en cuarto lugar las posibilidades y retos acerca del papel de la sociedad civil y el papel de las organizaciones de cooperación internacional en este proceso.

Las asimetrías globales entre Centroamérica y la Unión Europea

En los últimos años ha habido una evolución significativa de las relaciones de la UE con América Latina (AL), tanto a nivel bilateral como multilateral. Los vínculos se están ampliando, destacándose en ello el fortalecimiento de las relaciones institucionales, la dinámica que han tenido las inversiones directas extranjeras, el papel de la UE en la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) y el apoyo a los procesos de integración subregional. Todo ello conforma una expresión de la percepción europea acerca de las potencialidades de su relación con el sub-continente.

En Centroamérica se dio la primera gran iniciativa europea de carácter político, en apoyo a la pacificación durante los años ochenta (el Diálogo de San José). Actualmente, las relaciones están basadas en el Acuerdo Marco de Cooperación de 1993 que establece el desarrollo de la cooperación, la promoción de la ayuda al desarrollo, y el otorgamiento de preferencias comerciales pero sin incluir las exportaciones.

Las disparidades regionales entre la UE y CA son profundas. La UE es la primera potencia comercial del mundo, con

exportaciones equivalentes a más de un quinto del total mundial. Es el primer exportador de servicios del mundo, el primer proveedor de inversión directa extranjera y el principal mercado de exportación para unos 130 países del mundo. En el año 2001, el valor del Producto Interno Bruto (PIB) de la UE era de casi 9 millones de millones de euros, y el PIB per cápita era de más de 23,000 euros.

“En los últimos años ha habido una evolución significativa de las relaciones de la UE con AL, tanto a nivel bilateral como multilateral”

Por su parte, Centroamérica tenía en el 2001 un PIB que ascendía a 63,000 millones de euros y un PIB per cápita ligeramente inferior a los 1,800² euros. Las economías de la región son economías frágiles y débiles en su composición tecnológica y en su capacidad productiva. La economía regional se basa en el sector de los servicios (primordialmente el turismo), en mano de obra barata, en productos agropecuarios, y en bienes del sector manufacturero vinculados a la maquila (principalmente la industria textil)³. Actualmente el comercio entre la UE con CA representa solo el 0,4% del comercio total de la Unión con terceros países. La exigua cifra refleja la poca importancia que hasta ahora ha mostrado la UE hacia la región.

Es en este marco de disparidades y asimetrías, desde donde se propone hacer de la articulación entre las dos regiones un proyecto compartido, a través de un Acuerdo de Asociación que incluya un tratado de libre comercio.

Las diferencias internas en la región centroamericana

Además de las profundas diferencias existentes entre los dos mercados, CA debe lidiar con profundas desigualdades internas de carácter social, económico, político y cultural.

En la década de los noventa, han confluído un conjunto de procesos que dibujan lo que son hoy las sociedades nacionales de la región, en términos sociales y políticos:

a) Las desigualdades en la distribución del ingreso en los países de la región, son notorias: el 10% más rico recibe el 40.5% del ingreso nacional, mientras que el 40% más pobre apenas recibe entre el 10 y el 12%.

En el 2001, las estimaciones del PNUD señalaron que aproximadamente el 51% de la población de la región, se encontraba en situación de pobreza, y que el 23% de la población estaba en una situación de pobreza extrema.

b) El fin de un período caracterizado por la violencia social y el inicio durante los años noventa de una frágil estabilidad política en los países de la región.

c) Una incipiente pero activa conformación de la sociedad civil, con una presencia creciente en proyectos y propuestas alternativas a las de los gobiernos y a las de las fuerzas del mercado.

d) Una política económica en la región, aplicada de manera más o menos

homogénea, caracterizada por una política monetaria y fiscal para controlar la inflación y los desequilibrios externos. La supresión de la intervención estatal mediante la desregulación de la economía, la liberalización de los mercados y un agresivo programa de privatización de empresas estatales.

La compleja integración centroamericana

Finalmente, la década de los noventa marca un punto de inflexión en el proceso de integración regional, iniciado en los sesenta con la conformación del Mercado Común Centroamericano.

Durante 1995 y 2003 el crecimiento de las exportaciones de los países centroamericanos a sus vecinos en la región aumentó en un 60%⁴. Asimismo, la inversión extranjera de origen centroamericano dentro de la región aumentó generando una expansión intraregional de inversiones en servicios, de capital centroamericano⁵.

Por otra parte, durante la década, ha habido una proliferación de instrumentos de integración regional. Sin embargo, los mismos están siendo cuestionados por las condiciones y modos de negociación. Tal es el caso del tratado de libre comercio entre los países de la región y los EE.UU.

Las posibilidades y los retos de una futura asociación UE y CA

El punto de partida es reconocer que las posibilidades de relación entre CA y la UE, se están construyendo en un entramado complejo debido a las asimetrías señaladas anteriormente. Por lo tanto será necesario establecer un proyecto que tenga en cuenta la profunda desigualdad social y el crecimiento de la pobreza existente en los países de la región; y que otorgue capacidad y posibilidades de competir favorablemente con otros países.

Para ello es necesario promover y ampliar la participación de la sociedad civil en los procesos de integración tanto con otras regiones y economías, como en la propia integración centroamericana. Como señala acertadamente un estudio del Observatorio social de relaciones entre la Unión Europea y América Latina, refiriéndose a los procesos de Centroamérica: “[e]nfrentar la vulnerabilidad del desarrollo exige la participación real de otros actores sociales distintos de la sociedad política en los actuales procesos de integración”

El proceso de integración regional, como señalé anteriormente, ha adquirido un nuevo dinamismo desde la década pasada. Sin embargo, la creciente articulación de las economías centroamericanas

“las posibilidades de relación entre CA y la UE, se están construyendo en un entramado complejo debido a las asimetrías”

con la economía de los EE.UU., puede llevar a que el comercio intraregional se reduzca simplemente a la sustitución de importaciones procedentes de socios extraregionales.

La pregunta que nos deberíamos hacer es la siguiente: ¿Cómo profundizar la preferencia centroamericana? ¿Cómo avanzar en una integración regional que permita una inserción menos desventajosa en la economía mundial?

La UE ha fijado en su Estrategia Regional 2002-2006 como área de interés de la cooperación, el fortalecimiento de la integración regional, al mismo tiempo que el fortalecimiento de la participación ciudadana en el proceso de integración. No obstante, en las negociaciones que la UE mantiene con los países centroamericanos, la participación de la sociedad civil tiende a disminuir⁶. Por lo tanto es necesario, pugnar por una activa participación de las organizaciones de la sociedad civil: profundizar la preferencia centroamericana, exigirla, demandarla y construirla desde la sociedad civil.

Solo desde los esfuerzos nacionales por lograr proyectos de nación incluyentes y desde los esfuerzos regionales por fortalecer la integración centroamericana, se podrá reducir la vulnerabilidad externa de los países del área en su inserción en la economía mundial.

Considero que tenemos la responsabilidad de apoyar los esfuerzos locales de la sociedad

civil en la generación de alternativas, en el fortalecimiento de la capacidad de interlocución y de negociación y en la búsqueda de encuentros y consensos entre fuerzas sociales.

Lo que está en juego no es un asunto de estructuras, pesos y contrapesos de las balanzas económicas y comerciales, sino un asunto ético-político, en donde están en juego fundamentalmente las personas y sus modos de vida.

**Director General de Ayuda en Acción*

¹ En mayo de 2004, durante la reunión de Jefes de Estado y de Gobierno de Centroamérica y la Unión Europea en Guadalajara México, los mandatarios presentes reafirmaron la disposición para llegar a un Acuerdo de Asociación, que incluya un área de libre comercio entre ambas regiones, otorgándole a la celebración de este Acuerdo el carácter de objetivo estratégico común y señalando la perspectiva de que dicho acuerdo debería promover un nuevo impulso al proceso de integración económica regional, Cfr. Cumbre Unión Europea-Centroamérica, Comunicado Conjunto, Mayo 2004, Groupe AMLAT, DOC. SEANCE N. 184/04 (ES, 01.06.04 SGC)

² Sauma Pablo, 2002, *La pobreza en Centroamérica en los noventa, Informe final*, (estudio realizado para Regional Unit for Technical Assistance) RUTA, DFID, ODI, San José Marzo 2002

³ Taccone Juan José y Nogueira Uziel (editores), *Informe Centroamericano 2004*, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INTAL, BID, Año 2, Informe Centroamericano Num. 2

⁴ El mercado regional ha aumentado su importancia en la década del noventa. Las exportaciones entre los propios países del Mercado Común Centroamericano (MCC) aumentaron de un 16% en 1990 (...) a un 26.4% en el año 2002.

Cfr. Arias Peña, Rosario, Hughes William R. cit

⁵ Cfr. Taccone Juan José y Nogueira Uziel (editores), 2004, cit

⁶ El documento final para un acuerdo de diálogo político y cooperación fue firmado en Roma el 15 de diciembre del 2003. Este documento introdujo cambios importantes al borrador inicial, disminuyendo la participación de la sociedad civil tanto

en la calidad como en la amplitud, quitándole a la sociedad civil la posibilidad de participar en la toma de decisiones, otorgándole a las posiciones y opiniones un carácter de consulta, y reduciendo su participación. Cfr. Peña, Hughes

“en las negociaciones que la UE mantiene con los países centroamericanos la participación de la sociedad civil tiende a disminuir”

Las economías pequeñas, piedra angular del TED

Las medidas que se tomen con el fin de alcanzar un desarrollo sostenible, se asemejan a las recetas médicas. No hay un medicamento universal para todas las enfermedades, ni para todos los pacientes. La posología es diferente para niños y adultos y las contraindicaciones, precauciones, interacciones etcétera, se refieren al estado específico de cada persona. En la economía mundial y en el comercio internacional sucede algo parecido. No es posible aplicar las mismas medidas para todas las economías, aunque lamentablemente esa es la moneda corriente en los organismos internacionales.

Susanne Köhler Stetefeldt*

En materia comercial los “medicamentos” y las “posologías” deberían ser diferenciados para los países del Sur. El Trato Especial y Diferenciado (TED) en la Organización Mundial de Comercio (OMC) que se reduce principalmente a plazos más largos de implementación de las normas multilaterales y menores compromisos en las reducciones arancelarias para todos los “países en desarrollo” ha demostrado ser un analgésico para pacientes que sufren de desnutrición, por lo tanto es insuficiente, como lo demuestra la experiencia de diez años de vida de la OMC.

Las asimetrías existen

La realidad nos ha demostrado que no solo existen países desarrollados, en desarrollo, menos adelantados y en transición. Esta es una clasificación burocrática e interesada, las necesidades de las poblaciones de los países en desarrollo, si bien tienen características generales, existen particularidades que hacen a la esencia de sus problemas.

Falta aún mucho trabajo de investigación para poder identificar a las economías pequeñas, sin embargo es importante tomar en cuenta todo un conjunto de indicadores económicos y sociales, entre los que se debe subrayar las siguientes características de las pequeñas economías:

- Una mínima participación en el mercado mundial, tanto en exportaciones como importaciones;
- Una reducida oferta exportable en comparación con las economías de países en desarrollo más grandes;
- Entre los productos de la oferta exportable predominan productos básicos, minerales y agrícolas, sus derivados y bienes con poco valor agregado;
- Entre los productos de importación predominan los bienes de capital y bienes manufacturados de consumo masivo;

- Las exportaciones se concentran en un reducido grupo de países de destino;

- La debilidad institucional dificulta una mejor inserción en la economía mundial y el comercio internacional.

Una de las tareas pendientes en el marco de la OMC es la realización de estudios en este sentido. Nosotros ilustraremos eso aquí con algunos ejemplos de países de la ALADI.

“el TED en la OMC... es insuficiente, como lo demuestra la experiencia de 10 años de vida de la Organización”

En Bolivia, el año 2004, casi el 70% del valor de sus exportaciones se concentró en sólo ocho productos: gas natural, aceite crudo de petróleo, productos de soya y minerales como zinc, plata y estaño¹. Respecto a los países de destino, el 70% del valor de las exportaciones bolivianas se concentró en los primeros nueve meses de 2004 en sólo 5 países: Brasil, Estados Unidos, Venezuela, Perú y Argentina². La participación de Bolivia en las exportaciones latinoamericanas de mercancías fue de menos del 0.4%, en 2003, y en las exportaciones mundiales de 0.02 %³.

Una situación similar se presenta en Ecuador, donde el 69% del valor de sus exportaciones del año 2004 se concentró en sólo tres productos: aceites crudos de

petróleo, bananos y pescados congelados⁴, y más del 70% de las exportaciones de los primeros cuatro meses del mismo año estaban destinadas a sólo cuatro países: los Estados Unidos, Panamá, Perú e Italia⁵. La participación de Ecuador en las exportaciones latinoamericanas de mercancías fue del 1.6% en 2003, y en las exportaciones mundiales de 0.08 %⁶.

Por el otro lado, en América Latina están presentes los “grandes países en desarrollo”, como México y Brasil. Por ejemplo, durante los primeros siete meses del año 2004, el valor de los 28 primeros productos de exportación mexicana no alcanzó al 50% de todas sus exportaciones, donde tenemos casi exclusivamente productos con un alto valor agregado, como es el caso de los automóviles, componentes de computadoras, televisores, motores, tractores, impresoras, etc⁷. Casi el 90% del valor total de sus exportaciones está destinado a los Estados Unidos. El año 2003, México exportó el 43.8% de todas las mercancías latinoamericanas, que representa un 2.2% de las mercancías a nivel mundial⁸.

Tomemos ahora el ejemplo de Brasil, donde el valor de los primeros 28 productos de exportación llega al 47% de todas las exportaciones. Sin embargo, esos productos son en su mayoría productos básicos como minerales, soya, azúcar, pero también carne de pollo, maderas y algunos bienes con un mayor valor agregado como automóviles y sus partes y componentes para computación⁹. Menos del 60% del valor de sus exportaciones se concentra en diez países, europeos, asiáticos y latinoamericanos. En Estados Unidos el 20.65%, Argentina 7.76%, China 6.4%, Países Bajos 5.34%, Alemania 4.45%, seguido por México con el 4.17%, Italia 3.24%, Japón 2.93%, Chile 2.6% y Francia 2.38%, según los datos de los primeros ocho meses de 2004 registrados en ALADI¹⁰.

Esa es una verdadera diversificación en los mercados de exportación. En 2003, sus exportaciones alcanzaban un 19.35% de todas las exportaciones latinoamericanas de mercancías, lo que representa alrededor de un uno por ciento de las exportaciones mundiales¹¹.

La Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización destacó en su informe las asimetrías existentes respecto al crecimiento del comercio internacional.

“El comercio mundial se ha expandido rápidamente en los dos últimos decenios. Desde 1986 ha crecido de forma sistemática a un ritmo considerablemente más rápido que el producto interno bruto (PIB) mundial....Esta expansión del comercio no tuvo lugar de manera uniforme en todos los países, sino que se produjo en su mayor parte en los países industrializados y en un grupo de 12 países en desarrollo”¹².

Esos 12 países en desarrollo que son China, Corea, Taiwán, Singapur, México, Malasia, Tailandia, Hong Kong, Brasil, India, Indonesia y Turquía, participaron con el 74,67% de las exportaciones de manufacturas de todos los países en desarrollo en el decenio de 1990. Los restantes 176 países en desarrollo exportaron sólo el 25,3 % de manufacturas¹³.

Los países en desarrollo con mercados internos pequeños, con altos índices de informalidad y de pobreza y un sector privado donde predominan las micro y las pequeñas empresas, se ven más afectados por la competencia de productos subvencionados provenientes de otros países, tanto desarrollados como en desarrollo. Por el otro lado, los PED con mercados internos limitados dependen más que otros de los mercados externos y se les debe facilitar el acceso para los productos de su interés sin aranceles ni medidas para-arancelarias.

No estamos descubriendo la pólvora

El tema de dar un tratamiento diferenciado a los países por el diferente grado de desarrollo no aparece por primera vez en la OMC. El tema es de relevancia en muchos acuerdos económicos entre países desarrollados y en desarrollo e inclusive entre los mismos países en desarrollo y entre desarrollados.

- **Unión Europea**

Tenemos a la Unión Europea que surgió luego de un largo proceso de integración de

países con diferentes grados de desarrollo. “Las... cifras muestran en el año 2002 diferencias en el Producto Interno Bruto (PIB) per capita que van desde Grecia, con 69% del promedio de la UE hasta Irlanda y Dinamarca con 120%”¹⁴.

Sin embargo, la UE logró encarar este problema en forma satisfactoria a través de sus cuatro fondos estructurales y el fondo de cohesión. El fondo de cohesión tiene el objetivo de prestar apoyos a aquellos Miembros de la UE que tengan un PIB per capita inferior al 90% del promedio general de la UE a través de proyectos enfocados a los campos del transporte y medio ambiente. Para el actual periodo de planificación – que abarca del año 2000 hasta 2006 – se han previsto aportes para la política de cohesión, por un total de alrededor 240 mil millones de euros divididos entre los cuatro fondos estructurales (aproximadamente 93%) y el fondo de cohesión (aproximadamente 7%)¹⁵.

- **APEC**

En el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) participan 21 Miembros, desarrollados como los Estados Unidos, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Sur Corea y países en desarrollo como Indonesia, Malasia, Tailandia, Vietnam. Si bien sus compromisos no son obligatorios y en su última Cumbre Ministerial en Santiago de Chile manifestaron la primacía de las negociaciones multilaterales de la OMC en el ámbito comercial, reconocen las diferencias existentes entre sus Miembros. Los Miembros del APEC comparten la Cuenca del Océano Pacífico, por lo tanto, la protección del medio ambiente es un objetivo fundamental.

En la Declaración de la Reunión Ministerial sobre Desarrollo Sostenible, en Manila, Filipinas, en julio de 1996, los Ministros acuerdan líneas de acción para promover el desarrollo sostenible, entre las cuales mencionan “la necesidad de reconocer los diferentes niveles de desarrollo económico de las economías Miembros del APEC”¹⁶.

- **Comunidad Andina**

En el Acuerdo de Cartagena, capítulo XV (Régimen especial para Bolivia y Ecuador) se reconoce los distintos grados de desarrollo entre sus miembros, el artículo 109 dispone que “Bolivia y el Ecuador

gozarán de un régimen especial que les permita alcanzar un ritmo más acelerado de desarrollo económico, mediante su participación efectiva e inmediata en los beneficios de la industrialización del área y de la liberación del comercio.”¹⁷.

- **ALADI**

El Tratado de Montevideo de 1980, por el cual se establece la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), establece en su capítulo III, un “Sistema de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo... basándose en los principios de la no reciprocidad y de la cooperación comunitaria”¹⁸. Inclusive va más allá de esto, al contemplar la utilización de ciertos mecanismos que compensen las desventajas de Bolivia y Paraguay resultantes de no tener acceso directo al mar.

“el tema del trato diferenciado... es de relevancia en muchos acuerdos económicos entre países desarrollados y en desarrollo”

- **MERCOSUR**

A pesar de las asimetrías existentes en el bloque sudamericano, recién a diez años de su existencia se creará un fondo de convergencia estructural al estilo de la Unión Europea para financiar a las regiones menos productivas y rezagadas. Este fondo comprenderá unos 72 millones de dólares anuales y cada país Miembro aportará de acuerdo a su PIB¹⁹.

- **ALCA**

A nivel hemisférico hemos tenido la experiencia de las negociaciones del ALCA, 34 países americanos con grandes diferencias económicas, sociales y políticas. En 1998, el Grupo de Trabajo sobre Economías más Pequeñas, se convierte en Grupo Consultivo donde participan 17 países, inclusive Perú. En la XVII Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA, en febrero de 2004, Venezuela propone la creación de un Fondo de Convergencia Hemisférica para corregir las asimetrías entre los países de la región, un mecanismo parecido al de la Unión Europea. Los países se clasificarían según indicadores económicos y sociales.

La propuesta está aún sobre la mesa de negociaciones. Pero es también en esta reunión, cuando las negociaciones se estancan por otras causas.

• OMC

Trece países en desarrollo participan activamente en la elaboración de propuestas sobre las pequeñas economías. Muchos de ellos son pequeñas islas y algunos países en desarrollo sin litoral. Del continente americano participan Barbados, Belice, Cuba, la República Dominicana, Haití, Jamaica, Bolivia y Paraguay. En sus respectivos acuerdos comerciales son países de menor grado de desarrollo.

Como podemos apreciar, el diferente grado de desarrollo de los países es tomado en cuenta desde hace muchos años en distintos esquemas de integración, de lo que ahora se trata es de elaborar medidas y normas que permitan a esos países encarar eficazmente sus necesidades específicas.

Graduación según el nivel de desarrollo

El tema de una graduación según el nivel de desarrollo de los países en desarrollo en los distintos organismos internacionales, es uno de los temas claves a nivel multilateral. Esta graduación está estrechamente relacionada con el destino del TED en la OMC. Lo paradójico es que los países que más se oponen a la graduación según el nivel de desarrollo, son algunos países en desarrollo con economías grandes y medianas, que ven como un peligro un trato especial y diferenciado a las economías pequeñas.

Esos países no comprenden que el crecimiento de las economías pequeñas no sólo las beneficiará a ellas, sino también a otros países en desarrollo con economías grandes y medianas, así como a los desarrollados, ya que éstas estarán en condiciones de incrementar sus importaciones tanto de bienes de capital y de consumo individual.

Atender las necesidades específicas de las pequeñas economías en la economía mundial y el comercio internacional, no es asistencialismo ni una acción filantrópica, sino una tarea imprescindible para un crecimiento sustentable de la economía mundial y del comercio internacional.

En este sentido, se debe recordar que en las metas del Milenio de las Naciones Unidas se establece “*crear una alianza mundial para el desarrollo*”, dentro de la cual se debe “*atender las necesidades de los países*

en desarrollo sin litoral y de los pequeños Estados insulares en desarrollo”²⁰.

Lo que ahora se requiere es administrar a cada “paciente la medicina adecuada” según su estado físico y en la dosis necesaria. En este sentido, la tarea pendiente en la OMC es convertir el TED de una declaración de buena voluntad a un instrumento efectivo de desarrollo de los países en desarrollo, especialmente de las pequeñas economías y de los países menos adelantados. La Ronda de Doha dependerá de esas “*respuestas a las cuestiones relativas al comercio identificadas con miras a la mayor integración de las economías pequeñas y vulnerables en el sistema multilateral de comercio*”²¹. El reto está lanzado.

* *Directora Ejecutiva de la Asociación Boliviana de Economía Política de la Globalización (ABEPG)*

¹ Sistema de Informaciones de Comercio Exterior de ALADI.

² Elaboración propia en base al Sistema de Informaciones de Comercio Exterior de ALADI

³ Elaboración en base a Estadísticas del Comercio Mundial, OMC 2004

⁴ Ídem 2.

⁵ Ídem 3.

⁶ Ídem 4.

⁷ Ídem 2.

⁸ Ídem 4.

⁹ Ídem 2.

¹⁰ Ídem 3.

¹¹ Ídem 4.

¹² Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, “Por una globalización justa: crear oportunidades para todos”, OIT 2004

¹³ Ídem.

¹⁴ “La política de cohesión de la Unión Europea- ¿Un modelo a seguir por un ALCA futuro?, Christian Weise, Estudios sobre el ALCA N° 6, Friedrich Ebert Stiftung, Santiago, febrero 2003.

¹⁵ Ídem

¹⁶ Declaración de la Reunión Ministerial del APEC sobre Desarrollo Sostenible, Manila, Filipinas, 11-12 de julio de 1996

¹⁷ Acuerdo de Cartagena, Artículo 109

¹⁸ Tratado de Montevideo 1980, Artículo 15, Montevideo, agosto de 1980

¹⁹ El Cronista, Argentina, 14/12/2004

²⁰ Agenda 2015 de las Naciones Unidas: Metas del Milenio, meta N° 8 (ver www.un.org/spanish/millenniumgoals/).

²¹ Declaración Ministerial del Cuarto Periodo de Sesiones, párrafo 35, Doha, 14 de noviembre de 2001.

Reuniones OMC

Ginebra, Suiza

Junio

01	Órgano Solución de Diferencias
02	Comité de Agricultura
03	Grupo de Negociación sobre Reglas
06 - 08	Taller sobre el Acuerdo sobre Compras del Sector Público de la OMC
06	Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados
13 - 14	Grupo de Negociación sobre Facilitación del Comercio
15	Comité sobre Licencias a las Importaciones
16 - 17	Comité sobre Barreras Técnicas al Comercio
16 - 17	Consejo para el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio
17	Examen de las Políticas Comerciales - Ecuador

Julio

01	Consejo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
01	Consejo para el Comercio de Servicios - Sesión Especial
04	Comité sobre Agricultura - Sesión Especial
04 - 05	Grupo de trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas
05 - 06	Comité sobre Comercio y Medio Ambiente
05	Examen de las Políticas Comerciales - Filipinas
08	Sub-Comité sobre Países Menos Adelantados
11 - 12	Comité sobre Acuerdos Comerciales Regionales
15	Consejo para el Comercio de Bienes

OMC: roto *impasse* en negociaciones

Luego de un casi un año de lento avance en las negociaciones sobre agricultura de la OMC, y después de que se lograra un progreso importante en julio del año pasado, cuando el Consejo General de la OMC adoptó el “Paquete de julio”, el 4 de mayo pasado, Ministros de treinta Miembros clave de la OMC llevaron a cabo un gran paso técnico en un tema que había estado obstaculizando las discusiones.

Los ministros alcanzaron un compromiso preliminar sobre cómo convertir aranceles específicos (basados en las cantidades importadas) para productos agrícolas, en sus equivalentes “*ad valorem*” (EAV, i.e. aranceles basados en el precio del producto). La conversión de los EAV es un ejercicio matemático por el cual tasas arancelarias “por tonelada” o “por litro”, son expresadas como porcentaje del valor del bien comercializado. Los aranceles específicos pueden enmascarar aranceles “*ad valorem*” verdaderamente altos.

Según el acuerdo logrado en París, una ponderación de “82.5/17.5” será aplicada a la ComTrade de Naciones Unidas y a la Base de Datos Integrada (BDI) de la OMC, para determinar los niveles de precios para los productos básicos. Los números se refieren a la posición de la conversión a EAV entre los niveles de precio reportados por cada base de datos. La ponderación de “82.5/17.5” significa que el precio para la conversión a EAV será a un nivel que es 17.5% inclinado hacia la cifra de la BDI, que es mayor que la de la ComTrade. Para bienes procesados, la ponderación acordada fue de “60/40”. En términos de la secuencia, la ponderación de los precios de las dos bases de datos se llevará a cabo antes de realizar una conversión de EAV.

El acuerdo, facilitado por el grupo de las “cinco partes interesadas” - Australia, Brasil, los Estados Unidos, la India y la Unión Europea - durante una ronda “mini-ministerial” llevada a cabo paralelamente a una cumbre de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en París, todavía debe ser confirmado por todos los Miembros de la OMC, y elementos, como el tratamiento del azúcar y el proceso por el cual los Miembros verificarán los EAV de los otros Miembros, aún no se ha decidido.

El mecanismo especial de salvaguardias agrícolas y los TLC de los EE.UU.*

El mecanismo especial de salvaguardias establecido en el Paquete de julio para el uso de los países más pobres, es un logro importante para los países en desarrollo. Sin embargo, existe el temor de que las nuevas disposiciones en los recientes tratados de libre comercio con los EE.UU., puedan limitar su disponibilidad.

La decisión de establecer el mecanismo especial de salvaguardias responde a la preocupación de los países en desarrollo de que al reducir los aranceles, se redujera también la posibilidad de protegerse contra la inestabilidad del mercado agrícola, tornándolos cada vez más vulnerables a las alzas de importaciones y al fomento de importaciones baratas. Estas preocupaciones son particularmente importantes para los países de bajos ingresos, donde la agricultura emplea casi tres cuartas partes de la fuerza laboral y genera alrededor del 30% del PIB. Además, los países en desarrollo no poseen recursos económicos para sobrellevar periodos largos de precios bajos ni para auxiliar a sus agricultores con medidas de apoyo interno.

Además, estos países tienen pocos instrumentos alternativos para compensar la alta probabilidad de periodos de precios bajos que puedan resultar de la creciente liberalización. El artículo 5 del Acuerdo sobre Agricultura ya establece una salvaguardia especial que puede usarse para proteger a los productores de un país contra periodos de precios extremadamente bajos. Sin embargo, este mecanismo solo puede ser usado por aquellos Miembros de la OMC que convirtieron sus medidas no arancelarias (tales como cuotas y otras restricciones fronterizas) a medidas arancelarias por medio de la fórmula establecida al final de la Ronda Uruguay. Durante dichas negociaciones, la gran mayoría de países en desarrollo no aplicaron la fórmula, y optaron por adoptar techos arancelarios para los aranceles consolidados. Como

resultado, solo 23 países en desarrollo tienen acceso a esta salvaguardia especial. Debido a esta limitación, surgió el concepto de un nuevo mecanismo especial de salvaguardias.

El párrafo 42 del Paquete de julio declara que un nuevo mecanismo especial de salvaguardias será establecido para el uso de los Miembros en vías de desarrollo. Mientras tanto, los Miembros de la OMC todavía tienen que encontrar los usos del mecanismo especial de salvaguardias, o acordar modalidades para que pueda

operar - lo que en sí mismo será difícil de lograr. Ya ha surgido la preocupación con relación a las provisiones sobre salvaguardias incluidas en los tratados de libre comercio (TLC) que se han efectuado recientemente.

Como se muestra

en la gráfica, algunos de ellos prohíben que las partes del TLC usen medidas de salvaguardia permitidos en la OMC simultáneamente a aquellas permitidas en el TLC. Aun más importante es el que las provisiones finales de dichos acuerdos, no prevén la incorporación automática de las enmiendas de las reglas de la OMC al TLC, de manera opuesta a las provisiones finales en casi todos los TLC ya existentes, que explícitamente reconocen que las partes conservan sus derechos y obligaciones como lo establecen los Acuerdos de la OMC. En este contexto, algunos temen que dichas provisiones puedan afectar la capacidad de varios países en desarrollo de adoptar las nuevas provisiones de desarrollo acordadas durante la Ronda de Doha y en particular el nuevo mecanismo de salvaguardia especial.

“El párrafo 42 del PJ declara que un nuevo mecanismo especial de salvaguardias será establecido para el uso de los Miembros en vías de desarrollo”

Principales medidas de salvaguardia en acuerdos de libre comercio de los EE.UU.

Cap.	Chile	CAFTA-DR	Australia	Marruecos
Disposiciones generales relacionadas con la OMC	<p>Artículo 1.3 Relación con otros acuerdos</p> <p>1. Las Partes confirman los derechos y obligaciones existentes entre ellas de conformidad con el Acuerdo sobre la OMC y otros acuerdos internacionales de los que ambas Partes sean parte.</p>	<p>Artículo 1.3 Relación con otros tratados</p> <p>1. Las Partes confirman los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al Acuerdo sobre la OMC y otros acuerdos de los que sean parte.</p> <p>2. Para mayor certeza, nada en este Tratado impedirá a las Partes Centroamericanas mantener sus instrumentos jurídicos existentes de la integración centroamericana, adoptar nuevos instrumentos jurídicos de integración, o adoptar medidas para fortalecer y profundizar esos instrumentos, siempre y cuando esos instrumentos y medidas no sean inconsistentes con este Tratado.</p>	<p>Artículo 1.1 General</p> <p>1. Las Partes de este Acuerdo, consistentes con el Artículo XXIV del GATT de 1994 y el Artículo V del AGCS, por este medio establecen una zona de libre comercio en concordancia con las provisiones de este Acuerdo.</p> <p>2. Las Partes reafirman sus derechos y obligaciones existentes entre ellas bajo acuerdos bilaterales y multilaterales para los cuales ambas Partes son parte, incluyendo el Acuerdo de la OMC.</p> <p>3. Este Acuerdo no debe ser interpretado para derogar cualquier obligación legal internacional entre las Partes que comprenda bienes o servicios, o provea a bienes o servicios, de tratamiento más favorable que aquel acordado por este Acuerdo.</p>	<p>Artículo 1.2 Relación con otros acuerdos</p> <p>1. A excepción de lo dispuesto en los párrafos tres al cinco, cada Parte reafirma sus derechos y obligaciones existentes con respecto a la otra, conforme con los acuerdos bilaterales y multilaterales respecto a los cuales cada Parte es parte, incluyendo el Acuerdo de la OMC.</p>
Medidas de salvaguardia agrícola	<p>Artículo 3.18 Medidas de salvaguardia agropecuarias</p> <p>5. Ninguna Parte podrá imponer una medida de salvaguardia respecto de una mercancía que se encuentre sujeta a una medida de salvaguardia aplicada por esa Parte conforme al Artículo XIX del GATT 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias, ni tampoco podrá mantener una medida de salvaguardia respecto de una mercancía que quede sujeta a una medida de salvaguardia aplicada conforme al Artículo XIX del GATT 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias.</p>	<p>Artículo 3.15 Medidas de salvaguardia agrícola</p> <p>4. Ninguna Parte podrá aplicar una medida de salvaguardia agrícola y, al mismo tiempo, aplicar o mantener:</p> <p>(a) una medida de salvaguardia de conformidad con el Capítulo Ocho (Defensa Comercial); o</p> <p>(b) una medida de conformidad con el Artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias; con respecto a la misma mercancía.</p>	<p>Artículo 3.4 Medidas de salvaguardia agropecuarias</p> <p>3. Ninguna parte podrá aplicar o mantener una medida de salvaguardia agrícola y, al mismo tiempo, aplicar o mantener, con respecto al mismo bien:</p> <p>(a) una medida de salvaguardia de conformidad con el Capítulo Nueve (Salvaguardias); o</p> <p>(b) una medida de conformidad con el Artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias.</p>	<p>Artículo 3.5 Medidas de salvaguardia agropecuarias</p> <p>3. Ninguna parte podrá aplicar o mantener una medida de salvaguardia agrícola y, al mismo tiempo, aplicar o mantener, con respecto al mismo bien:</p> <p>(a) una medida de salvaguardia de conformidad con el Capítulo Ocho (Salvaguardias); o</p> <p>(b) una medida de conformidad con el Artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias.</p>
Disposiciones finales	<p>Artículo 24.3 Enmienda del Acuerdo sobre la OMC</p> <p>Si cualquier disposición del Acuerdo sobre la OMC que las Partes hayan incorporado a este Tratado es enmendada, las Partes se consultarán acerca de si modificarán este Tratado.</p>	<p>Artículo 22.3 Modificaciones del Acuerdo sobre la OMC</p> <p>Si cualquier disposición del Acuerdo sobre la OMC que las Partes hayan incorporado a este Tratado es enmendada, las Partes se consultarán con miras a enmendar la disposición correspondiente de este Tratado, según corresponda, de conformidad con el Artículo 22.2.</p>	<p>Artículo 23.3 Enmiendas</p> <p>2. Si cualquier disposición del Acuerdo de la OMC que las Partes han incorporado a este Acuerdo es enmendada, las Partes se consultarán con miras a enmendar este Acuerdo.</p>	<p>Artículo 22.3 Modificaciones del Acuerdo sobre la OMC</p> <p>Si cualquier disposición del Acuerdo sobre la OMC que las Partes hayan incorporado a este Tratado es enmendada, las Partes se consultarán con miras a enmendar la disposición correspondiente de este Tratado, según corresponda, de conformidad con el Artículo 22.2.</p>

* Editorial: traducción de Bridges, año 9, n° 2-3, febrero-marzo, 2005, p. 6.

Eventos

31 mayo al 16 junio.

93RD SESSION OF THE INTERNATIONAL LABOUR CONFERENCE. Lugar: Ginebra, Suiza. Información: Official Relations Branch, tel: (+41 22) 799-7732; fax: 799-8944; correo: reloff@ilo.org; Internet: <http://www.ilo.org/>

27 junio al 1 julio.

EXTRAORDINARY MEETING OF PARTIES TO THE MONTREAL PROTOCOL/TWENTY-FIFTH MEETING OF THE OPEN ENDED WORKING GROUP. Lugar: Montreal, Canadá. Información: Secretaría, Tel: (+1 254) 262-3850; fax: 262-3601; correo electrónico: ozoneinfo@unep.org; Internet: <http://www.unep.org/>

27 de junio al 1 de julio.

3RD PART OF THE UN CONFERENCE ON THE NEGOTIATION OF A SUCCESSOR AGREEMENT TO THE INTERNATIONAL TROPICAL TIMBER AGREEMENT. Lugar: Ginebra, Suiza. Información: Secretaría de UNCTAD, Tel: (+41-22) 917-5809; fax: 917-0056; correo electrónico: correspondence@unctad.org; Internet: <http://www.unctad.org/>

4 al 5 de julio.

REUNIÓN INTERNACIONAL SOBRE MODERNIZACIÓN DE LEYES DE AGUA. Lugar: CEPAL, Santiago de Chile. Información: Miguel Solanes, División de Recursos Naturales e Infraestructura, correo electrónico: miguel.solanes@cepal.org

4 al 6 de julio.

2da REUNIÓN DE EXPERTOS GUBERNAMENTALES EN ESTADÍSTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS. Lugar: Lima, Perú. Información: <http://www.comunidadandina.org>

Eventos

5 al 7 julio.

ANNUAL MEETING OF THE INTERNATIONAL ENERGY WORKSHOP. Lugar: Kyoto, Japón. Información: Leo Schrattenholzer, Tel: 43-2236-807-225, Fax: 43-2236-807-488 correo electrónico: leo@iiasa.ac.at. Información: <http://www.iiasa.ac.at/>

8 al 10 julio.

INTERNATIONAL CONFERENCE ON WATER ECONOMICS, STATISTICS AND FINANCE. Lugar: Rethymno, Crete, Grecia. Información: Konstantinos Tsagarakis, correo electrónico: iwa@econ.soc.uoc.gr Internet: <http://www.unesco.org/>

18 al 21 de julio.

A REGIONAL WORKSHOP OF EXPERTS FOR THE DEVELOPMENT OF A MARINE MAMMAL ACTION PLAN (MMAP) FOR THE WIDER CARIBBEAN WILL BE HELD IN TRINIDAD AND TOBAGO. Lugar: Trinidad y Tobago. Información: <http://www.cep.unep.org/>

25 al 28 julio.

FIFTH CONFERENCE OF THE EUROPEAN FEDERATION FOR INFORMATION TECHNOLOGY IN AGRICULTURE, FOOD AND ENVIRONMENT AND THIRD WORLD CONGRESS ON COMPUTERS IN AGRICULTURE AND NATURAL RESOURCES. Lugar: Vila Real, Portugal. Información: Telfax: 351-259-350480, correo electrónico: efita.wcca2005@utad.pt. Internet: <http://www.agriculturadigital.org/>

26 julio.

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO, 37ª REUNIÓN EJECUTIVA. Lugar: Ginebra, Suiza. Internet: <http://www.unctad.org>

Publicaciones

ActionAid. (2005). *Power hungry: six reasons to regulate global food corporations.* Londres: ActionAid.

Benitah, Marc (2005). *Trade in Services and Sustainable Development.* Ginebra: ICTSD.

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

Carsten Fink y Keith E. Maskus. (2005). *Intellectual Property and Development: Lessons from Recent Economic Research.* Washington DC: Work Bank.

CEPAL (2005). *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe.* Santiago: Publicación de las Naciones Unidas.

Chaves, Arturo (2005, abril). *El TLC Centroamérica-Estados Unidos: Elementos de debate de gremios y sociedad civil en Costa Rica.* México: CEPAL.

Comisión para la cooperación ambiental de América del Norte. (2005). *Diez años de Cooperación Ambiental en América del Norte.* México: CCA.

Food and Agriculture Organization. (2005). *Situación de los bosques del mundo 2005.* Bruselas: FAO.

ICTSD. (2005). *Agriculture negotiations at the WTO: The July package and Beyond.* Ginebra: ICTSD.

Naciones Unidas. (2005). *World Economic Situation and Prospects 2005.* Nueva York: Naciones Unidas.

Ocampo, J. (2005). *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina.* México: CEPAL.

OMC (2005). *Matriz de las medidas comerciales adoptadas en el marco de determinados acuerdos multilaterales sobre medio ambiente (AMUMA).* Ginebra: OMC.

Oxfam International. (2005). *Kicking down the door.* Oxford: Oxfam Briefing Paper.