

Hacia Hong Kong: ¿Más certezas que incertezas?

A menos de un mes de la Conferencia Ministerial de Hong Kong, comenzaron las negociaciones, declaraciones y clarificaciones de las posiciones. Este artículo presenta, de forma sucinta, el estado actual de las negociaciones, las perspectivas de avance hacia el camino de Hong Kong y las posiciones de los principales grupos en los sectores de agricultura, acceso a los mercados de productos no agrícolas (AMNA) y servicios.

El estado actual de las negociaciones

El principal objetivo de la Conferencia Ministerial de Hong Kong es la adopción de modalidades detalladas para completar las negociaciones sobre agricultura y AMNA. Por lo tanto, cabe resaltar que la falta de resolución en estos temas podría repercutir en las demás áreas de negociación de la Ronda de Doha, incluso en la de servicios y en la relativa al trato especial y diferenciado para países en desarrollo (PED).

Agricultura

Después de la falta de consenso en las negociaciones a finales de julio, no hubo avances significativos en las negociaciones sobre la liberalización del comercio agrícola; de modo que los aspectos claves a ser debatidos, en los cuales urge llegar a un acuerdo, permanecen iguales.

En lo que se refiere a *acceso a mercados de productos agrícolas*, el modo de como estructurar la fórmula de reducción de aranceles figura en el tope de las prioridades. Persisten divergencias profundas sobre aspectos esenciales, tales como los mecanismos de flexibilización en la fórmula (previstos en el Paquete de julio) y los techos arancelarios – sugeridos en la propuesta del G-20, 100% para los PED y 150% para los países desarrollados (PD). No obstante la mayoría de los Miembros han aceptado la propuesta del G-20 como base para los trabajos, otros continúan rechazándola fuertemente. Tal es el caso del G-10 que incluye, entre otros a Japón, Corea y a Suiza, o el grupo de países ACP (África, Caribe y Pacífico) y las Comunidades Europeas (CE).

Con relación a las *medidas de apoyo interno*, son esperadas dos decisiones. Una referente a la reducción de los apoyos internos de la caja

ámbar de acuerdo con la fórmula estratificada. De hecho, los Miembros deberán decidir en que franja colocar los tres países que otorgan mayores subsidios – las CE, Japón y los Estados Unidos (EUA) – el corte de sus subsidios con efectos más distorsivos al comercio. La segunda decisión, se refiere a la concordancia sobre las disciplinas que regulan la utilización de la nueva caja azul (ampliada) de modo que sea un término medio entre las cajas ámbar y verde (esta agrupa los subsidios considerados menos distorsivos al comercio).

En lo que se refiere al tema de *subsidios a la exportación*, que aun requiere de negociaciones antes de Hong Kong, están comprendidas las disciplinas para asegurar la remoción progresiva de los subsidios relativos a las empresas comerciales del Estado, la ayuda alimentaria y los subsidios a la exportación. Las negociaciones de estos temas en el camino hacia Hong Kong, podrían permitir que los Miembros enfoquen los trabajos de diciembre en el calendario y en las modalidades de eliminación de todas las formas de subsidios a la exportación.

Acceso a los mercados de productos no agrícolas (AMNA)

En relación a AMNA, no hubo modificaciones importantes. Esto, debido a que los Miembros continúan divididos sobre la estructura de la fórmula para la reducción de los aranceles y el nivel de flexibilidad a ser otorgado a los PED, conforme lo previsto en los párrafos 4 y 8 del Anexo B del paquete de julio (WT/L/579).

Los puntos esenciales a resolver se articulan en torno a la fórmula y a la consolidación de aranceles aún no consolidados.

EN ESTA EDICIÓN

- I Hacia Hong Kong: ¿Más certezas que incertezas?
- 4 Textiles: EE.UU. solicita a socios del CAFTA-DR modificar reglas de origen del Tratado
- 5 Encuentro de la Comunidad Sudamericana de Naciones en Brasilia
- 7 La cooperación ambiental en los acuerdos comerciales de Centroamérica
- 9 CAFTA/NAFTA: hacia la consolidación de una única zona de libre comercio ~ **Anabel González**
- 11 CAFTA-DR: perspectivas desde los EE.UU. ~ **Robin Rosenberg**
- 15 CAFTA y las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Recomendaciones para los Pequeños Agricultores ~ **Takayoshi José Yamagiwa, Hans G.P. Jansen, y David Orden**
- 17 Marco jurídico para un acuerdo sobre subsidios en servicios en la OMC ~ **Rodrigo Dupouy Bunster**
- 20 Eventos y publicaciones

UNIVERSIDAD NACIONAL
COSTA RICA

CINPE
CENTRO INTERNACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA
PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

ICTSD

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

Contribuyeron para este número

Maximiliano Chab
Eduardo Escobedo Reachi
Greivin Hernández González
Carlos Murillo
Josiane Ramos Schreyer

ISSN: 1563-0013

ICTSD

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

CINPE

Director: Rafael Díaz
Asistente administración: Gabriela Vega Vindas
Tel.: (506) 263-4550
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

A pesar de las divergencias sobre la referida fórmula, según afirmó el Presidente del Grupo de Negociaciones, el Embajador de Islandia, Stefan Johanneson, durante la sesión de negociaciones (ocurrida durante los días 21 y 22 de septiembre pasado), la mayoría de los Miembros presentes concordó con la idea de seguir el modelo adoptado en agricultura para la conversión de aranceles "específicos", es decir, con base en las cantidades importadas y precios en equivalentes *ad valorem* (EAV).

Servicios

En el área de servicios, las posiciones son divergentes, algunos creen que las negociaciones se encuentran estancadas y otros creen que las mismas están bastante avanzadas debido a que contrariamente a lo que sucede en agricultura y AMNA, las modalidades específicas de negociación ya están determinadas. Estas modalidades están constituidas por las Directrices y procedimientos para las negociaciones sobre comercio de servicios (S/L/93), aprobadas en el 2001, en las cuales se concordó un método único de solicitud y oferta de compromisos específicos. Actualmente, se han presentado más de 10 solicitudes y 70 ofertas iniciales de compromisos específicos (acceso a mercados y trato nacional), que representan más de 85 países. Todavía, existen diferencias entre los PD y los PED en lo que respecta a la metodología referente a la finalización de las negociaciones.

En referencia a las solicitudes y ofertas, en el último *cluster* de negociaciones, que se llevó a cabo en septiembre último, se sugirió una nueva propuesta de *benchmarks*. Como complemento del proceso actual de presentación de solicitudes y ofertas relativas a acceso

a los mercados, la propuesta sugiere el establecimiento de prescripciones multilaterales o plurilaterales. El objetivo sería, de esa forma, obligar a los países a ampliar el acceso a sus mercados, en diferentes sectores.

"En productos agrícolas, el modo de como estructurar la fórmula de reducción de aranceles figura en el tope de las prioridades"

Dicha propuesta intensificó las divergencias entre los países que están a favor y aquellos que están en contra de los *benchmarks*. Cabe mencionar que los documentos relativos a los *benchmarks* sostienen que el proceso de presentación de las solicitudes y ofertas,

tal como está actualmente, no permite un aumento significativo del acceso a los mercados para el comercio de servicios, y que debe por lo tanto, ser completado con abordajes plurilaterales y multilaterales.

En este orden de ideas, las CE ya habían manifestado la intención de establecer indicadores de referencia para promover el progreso en la liberalización. Así a fin de desarrollar su propuesta, presentó un documento con un abordaje basado en una fórmula (*formula-based approach*) que permita un "nivel común de compromisos".

Esas dos propuestas retoman la cuestión controversial acerca de la flexibilidad característica del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS). Dicha flexibilidad, según los artículos IV y XXI del AGCS, estipula que la liberalización deberá hacerse en forma progresiva; es decir, deberá ser implementada vía un proceso gradual de negociaciones, en el cual cada país asume los

"En AMNA los Miembros continúan divididos sobre la estructura de la fórmula para la reducción de los aranceles y el nivel de flexibilidad a ser otorgado a los PED"

compromisos específicos que decide adoptar.

Posiciones de las principales coaliciones

Con la intención de enfrentar y de defender mejor las ideas o posiciones comunes, los Miembros de la OMC forman alianzas entre sí de acuerdo con sus intereses económicos y sociales, sus especificidades, etc.

En el ámbito de las negociaciones de agricultura, fue creado el G-20, uno de los grupos más importantes que enfrenta al poderoso *QUAD* (EUA, CE, Japón y Canadá). El G-20 cuenta con una participación de 9 países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Cuba, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela). Hasta ahora este grupo es el único que ha conseguido presentar una propuesta relativamente substancial en cuanto a acceso a los mercados de productos agrícolas. El G-20 defiende, en general, la eliminación de los subsidios a la exportación, la reducción de las ayudas internas y un mayor acceso a los mercados para los PED.

Con relación a la Medida Global de Ayuda (MGA), el G-20 propone, una categorización de los subsidios en cuatro estratos, de manera proporcional al monto otorgado por los países. De este modo, los montos más altos constarían en el estrato más alto. Con respecto a la MGA Consolidada Final, que incluye a la MGA, sería establecido un estrato especial para los PED y tres para los PD.

En lo que se refiere a acceso a los mercados, la posición del G-20 se resume en los siguientes puntos: la implementación de las reducciones en cinco bandas para los PD y cuatro para los PED; una fórmula de reducción lineal; techos tarifarios de 150% para los PD y 100% para los PED; el establecimiento de un número muy reducido de productos sensibles, con ampliación de acceso a los mercados como contrapartida a una menor reducción arancelaria. En cuanto a competencia de las exportaciones, el G-20 propone la eliminación de todas las formas de subsidios en cinco años.

El G-20 cuenta con el apoyo del G-33, grupo en el que participan once países latinoamericanos. Su principal interés reside en las medidas de apoyo interno, los productos especiales y la instauración de un mecanismo de salvaguardia especial.

Las mayores divergencias con el G-20 provienen del G-10, de los EUA y de las CE. El G-10 rechaza la propuesta del G-20 como base de las negociaciones, así como la fórmula y el número de bandas. Los países del G-10 optan por tres bandas y proponen la utilización de la fórmula de la Ronda Uruguay. Asimismo, piden, en el ámbito del principio de cobertura parcial *"less than full compensation"*, que los productos especiales sean incluidos en una caja única, que no sería sujeta a recortes arancelarios.

Las CE sugieren una reducción tarifaria en cuatro bandas, pero aplicando una fórmula similar a la de la Ronda Uruguay. Esta fórmula permitiría tener en consideración el concepto de flexibilidad, de forma tal de reducir las necesidades de recurrir al mecanismo de "productos sensibles". Dicha propuesta no recibió una acogida favorable por parte de Brasil ni

de los EUA.

Las negociaciones de AMNA, presentan un escenario polarizado, sobre todo en cuanto a la fórmula y a las flexibilidades. La fórmula presentada por Argentina, Brasil y la India (fórmula ABI) incluye los promedios arancelarios de cada país, en oposición a la fórmula suiza simple que utiliza aranceles consolidados línea por línea. Aquella requiere una reducción mayor en los aranceles más elevados, buscando armonizar el nivel global de aranceles. Finalmente existe una propuesta

intermedia de México, Colombia y Chile, que defiende también una fórmula suiza con un coeficiente para PD y un número

limitado (quizás tres o cuatro) de coeficientes para PED, pero sujeta a flexibilidades para los PED, previendo un mecanismo que permite atribuir un margen, de amplitud negociable, entre las tarifas aplicadas y las tarifas consolidadas.

En relación al comercio de servicios, los PD

sostienen que no hay avances, debido a la insuficiencia de las ofertas iniciales y revisadas, necesarias para continuar con la negociación (conocido como masa crítica). Brasil y otros países de la región se oponen a dicha postura y alegan que la situación es el reflejo de lo que sucede en otros sectores de las negociaciones, como agricultura. Asimismo sostienen que en servicios, el nivel de ambición no es tan elevado.

Se resalta que los intereses de los PED en las negociaciones sobre servicios residen en el Modo 4 de suministro (movimiento de personas físicas), que no ha gozado de un compromiso considerable por parte de los PD en sus ofertas revisadas.

El otro punto de divergencia, son los *benchmarks*, en especial, en relación a las nuevas propuestas presentadas por EUA, CE, Canadá, Japón, Noruega y Suiza, entre otros. Con excepción de India y China que no se han manifestado, la mayoría de los PED se oponen a la misma, argumentando que el nuevo método es incompatible con la estructura del AGCS.

Por último cabe mencionar que el método plurilateral, defendido principalmente por Canadá y EUA, intenta sectorizar las negociaciones, a partir de eventuales coaliciones que se transformarán en potenciales grupos negociadores, ocasionando, tal vez, una debilitación entre los líderes de los PED, en especial el G-20. Brasil expresó, conjuntamente con India, estar en contra de este tipo de coaliciones. No obstante, parecería que tanto India como China pueden tener intereses en conformar grupos sobre Modo 4 y *benchmarks*, respectivamente.

"los intereses de los PED en servicios residen en el Modo 4 de suministro, que no ha gozado de un compromiso considerable por parte de los PD en sus ofertas revisadas"

"El G-20 defiende, en general, la eliminación de los subsidios a la exportación, la reducción de las ayudas internas y un mayor acceso a los mercados para los PED."

Textiles: EE.UU. solicita a socios del CAFTA-DR modificar reglas de origen del Tratado

En vísperas de la votación para la ratificación del CAFTA-DR por parte del Congreso de los EE.UU., la administración estadounidense pidió a los países firmantes del Acuerdo hacer una serie de modificaciones con el fin de sumar (al menos cinco) votos de Congresistas que representaban distritos textiles del sur y asegurar el resultado positivo que al final se logró por un margen de solo dos votos (217 contra 215).

Una vez que entre a regir el tratado de libre comercio que Centroamérica y la República Dominicana firmaron con los Estados Unidos (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés), en enero del 2006, las partes firmantes tendrán que sentarse a dialogar sobre las compensaciones que los EE.UU. tendrán que otorgar a sus socios del Tratado, a raíz de una serie de modificaciones que solicitó en materia de textiles. Los Congresistas y textiles estadounidenses temen que la apertura en materia de productos de la confección a partir del CAFTA-DR, cause una disminución de sus exportaciones de textiles a la región, dada la posibilidad de utilizar un mayor contenido de materia prima no regional, y en particular de la procedente de China.

Las dos modificaciones que los EE.UU. solicitaron a los centroamericanos consisten en: i) que los bolsillos (*pocketing*) de las prendas exportadas a los EE.UU. bajo condiciones preferenciales, sean hechos con tela fabricada en algún país parte del tratado (tela regional) y no en cualquier otro país, como está estipulado en el texto del CAFTA-DR; y, ii) que Nicaragua modifique la regla de origen de los pantalones que exporta bajo el límite de preferencias comerciales (TPL, por sus siglas en inglés), de forma que las exportaciones que utilicen tela no sea regional (en su mayoría asiática) igualen a las que utilizan tela regional para que puedan gozar de libre acceso.

Respecto al caso de Nicaragua existe una diferencia para pantalones hechos con tela sintética y de algodón. En el caso de los pantalones de tela sintética, los manufactureros nicaragüenses tendrán que igualar sus exportaciones hechas con tela regional y no regional a partir del primer año de entrada en vigencia del CAFTA, si quieren que dichas prendas obtengan los beneficios del TPL. Actualmente estas exportaciones tienen un alto contenido regional por lo que no se espera que los industriales nicaragüenses tengan grandes

dificultades para cumplir este requisito. Para el caso de los pantalones fabricados con tela de algodón, la situación es diferente dado que el contenido de tela regional es menor que en el anterior caso. Por esto, a efectos de gozar las preferencias del TPL, los manufactureros deberán utilizar al menos 20 millones de metros cuadrados de tela de algodón estadounidense en el primer año. Dicha cuota mínima se verá incrementada año a año en 10 millones de metros cuadrados hasta alcanzar los 50 millones en el cuarto año. A partir del quinto año y hasta el décimo, se aplicaría la regla del uno a uno, bajo la cual los pantalones fabricados con tela de algodón no regional que quieran beneficiarse del TPL deben tener un respaldo equivalente fabricado con tela de algodón regional¹.

Sobre el efecto que la modificación en la regla de origen de los bolsillos tendrá sobre las exportaciones a los EE.UU., autoridades y productores centroamericanos coincidieron que este probablemente será negativo, y requerirá de alguna compensación por parte de los EE.UU. Esto por cuanto la tela estadounidense es más cara que la de otros proveedores como China, lo cual le restaría competitividad a las exportaciones del Istmo. Según el jefe de negociación de textiles del Representante comercial de los EE.UU. (USTR, por sus siglas en inglés), David Spooner, otro efecto negativo sería que al proteger los bolsillos, “también se protegería el forro que es del mismo material que los bolsillos”², aduciendo que los fabricantes de pantalones no obtendrían una bolsa especial estampada en tela de los EE.UU. y luego irían a China y tratarían de encontrar una tela exactamente igual.

Dado que el Artículo 3.25 del texto del CAFTA-DR establece que las modificaciones en las normas de origen se deben realizar bajo un esquema de consultas una vez que empiece a regir el Tratado, es probable que este sea el momento en que las autoridades centroamericanas solicitarán las compensaciones que consideren

pertinentes. Lo cual no deja de contrastar con el hecho de que las autoridades comerciales de los socios latinos del CAFTA-DR se comprometieron a aceptar los cambios propuestos por los EE.UU. mediante cartas enviadas al USTR en junio y julio, respectivamente.

Por su parte, las autoridades de Nicaragua ya han logrado un trato que consideran “sumamente favorable” para llevar a cabo la modificación en la norma de origen del TPL. El mismo consiste en eliminar la caducidad paulatina del TPL a partir del año seis, de forma que la cuota de exportación anual bajo TPL se mantenga fija por diez años. De acuerdo con el texto original del CAFTA-DR, Nicaragua es el único país que puede exportar libre de aranceles un tope de 100 millones de metros cuadrados equivalentes de ropa fabricada con tela no regional anualmente, debido a que es la economía menos desarrollada del área. Sin embargo, dicha cuota se reduciría de forma lineal en los últimos cinco años hasta acabar en el año diez. Por lo que los cambios acordados implican una expansión de la cuota del TPL de 300 millones de metros cuadrados equivalentes, y se implementarían simultáneamente una vez que el Tratado entre en vigencia. Alicia Martin, Coordinadora de acceso a mercados del Ministerio de Fomento Industrial y Comercio de Nicaragua, consideró que el compromiso en textiles le brinda mayor estabilidad al comercio de ropa entre las partes, así como un mayor tiempo de adaptación a la industria manufacturera de su país. Se estima que los cambios sugeridos elevarán el uso de tela estadounidense en pantalones exportados por Nicaragua en un 200% (alrededor de US\$90 millones). Esto por cuanto actualmente las exportaciones de pantalones suman cerca de la mitad de las exportaciones totales de textiles de Nicaragua hacia los EE.UU., y a su vez cerca de dos terceras partes (67 millones de metros cuadrados) de las exportaciones de pantalones utilizan tela proveniente

de Asia, mientras que utiliza 22 millones de metros cuadrados (aproximadamente US\$45 millones) de tela estadounidense³.

Además de estas modificaciones, el Ejecutivo estadounidense se comprometió ante algunos miembros de la Cámara Baja, a proponer más enmiendas al capítulo textil del CAFTA-DR. La primera de ellas consiste en retardar la entrada de las importaciones de calcetines libre de aranceles en plazos que van de cinco hasta un máximo de diez años⁴; la segunda consiste en retrasar la entrada en vigencia de una provisión que permitiría que los miembros del CAFTA-DR utilicen tela mexicana como tela regional⁵. Sin embargo, según fuentes comerciales, tales solicitudes aún no se han materializado oficialmente.

La importancia de las negociaciones en materia de productos textiles para los EE.UU. radica en que sus socios del CAFTA-DR constituyen el segundo mercado de destino de tales exportaciones. Las mismas sumaron más de US\$ 4 mil millones en 2004. El 40% de las exportaciones de hilo y el 25% de las exportaciones de tela estadounidenses se destina a países del CAFTA-DR. Por otra parte, Centroamérica y la República Dominicana conjuntamente, son los segundos proveedores de ropa de los EE.UU. sumando cerca de un 20% de las importaciones. Un detalle importante, es que se estima que la ropa que los EE.UU. importan de países socios del CAFTA-DR tiene, en promedio, un 75% de contenido estadounidense, mucho más que la que se importa desde México y China, 37% y 1%, respectivamente⁶.

Encuentro de la Comunidad Sudamericana de Naciones en Brasilia

Entre los días 29 y 30 de septiembre, se llevó a cabo en Brasilia, la “Primera reunión de Jefes de Estado de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN)”. Dentro de los temas abordados en la reunión, se destacan, entre otros, el mejoramiento del diálogo político, la integración física, el medio ambiente y la integración energética y de las telecomunicaciones.

Brasilia recibió a finales de septiembre a los representantes de los 12 Estados que componen la CSN para el primer encuentro formal de su órgano máximo de decisión. Aunque el tipo de reunión hacía vislumbrar la presencia de las más altas autoridades, sólo los presidentes de Brasil, Luis Inácio Lula da Silva, del Uruguay, Tabaré Vázquez, de Venezuela, Hugo Chávez, y del Perú, Alejandro Toledo, participaron durante todo el encuentro. El presidente argentino, Néstor Kirchner, estuvo en Brasilia en la noche del jueves para una cena con los participantes de la cumbre, pero se fue antes de las últimas sesiones de la reunión. Los demás presidentes no pudieron participar.

La creación de la CSN

La CSN fue creada el 8 de diciembre de 2004, como resultado de la III Cumbre Sudamericana realizada en Cuzco¹. En esa oportunidad, los doce países sudamericanos establecieron la CSN a través de la Declaración que lleva el nombre de aquella ciudad².

Aunque la integración sudamericana sea el lema de la política externa del actual gobierno brasileño, la primera reunión ocurrió en el 2000, por invitación del entonces presidente Fernando Henrique Cardoso. El objetivo de la misma era intentar optimizar las oportunidades de creación de un proyecto pragmático de organización del espacio sudamericano. El resultado de la reunión fue el establecimiento de la iniciativa “Integración de la Infraestructura Regional Suramericana” (IIRSA). La IIRSA es hoy un foro de diálogo entre las autoridades de los países sudamericanos responsables por la infraestructura de transporte, energía y telecomunicaciones³. La segunda reunión fue realizada en julio de 2002, ocasión en que se declaró

la región “Zona de Paz y Cooperación Sudamericana”. Fue recién en la tercera edición que se estableció la CSN.

Declaración de Cuzco

Contrariamente de lo que se piensa, la CSN no es un simple acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina. La CSN posee un contenido político muy importante, dicha característica se evidencia en la Declaración de Cuzco.

Los grandes héroes y momentos de los movimientos independentistas de los países sudamericanos son recordados en la Declaración, que resalta una historia compartida y solidaria. Se reconoce el potencial creativo de sus pueblos, su diversidad y la primacía del ser humano, así como el respeto a la pluralidad, el rechazo de toda forma de discriminación, la importancia de la lucha por el mejoramiento de la calidad de vida de los pueblos sudamericanos y por el mantenimiento de la democracia en la región.

El objetivo de la CSN, sin embargo, no se restringe al ámbito regional. Se espera también, que tal iniciativa contribuya para que sus Miembros tengan mayor gravitación y representación en los foros internacionales.

En la línea pragmática deseada desde su origen, la instancia máxima de conducción política y toma de decisión son las reuniones de Jefes de Estado, cuyas decisiones deberán ser llevadas a cabo por las Reuniones de Cancilleres. Se prevé, aún, la participación del Presidente de la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR, del Director de la Secretaría del MERCOSUR, del Secretario-General de la Comunidad Andina, del Secretario-General de la ALADI y de la Secretaría Permanente de la Organización del Tratado

¹ NCTO. (2005, 24 de julio). *NCTO Applauds Major Improvements in CAFTA that will Promote Textile Exports and Protect Textile Jobs*. Consultado el 15 de agosto de 2005, en <http://www.ncto.org/newsroom/pr200526.asp>

² Bush Secures Cafta Vote In Last Hours With Renewed Textile Pledge. (2005, 29 de julio). Consultado el 15 de agosto de 2005, en <http://lists.iatp.org/listarchive/archive.cfm?id=110503>

³ Ídem 1.

⁴ Congressman Aderholt Secures Commitment to Protect Sock Industry. (2005, 27 de julio). *News... Congressman Robert Aderholt, Fourth District Of Alabama*.

⁵ Congressman Robin Hayes Supports 8th District Jobs With A Vote On CAFTA. (2005, 28 de julio). *Congressman Robin Hayes - 8th District, North Carolina. News Release*.

⁶ Business Roundtable. (s/f). *DR-CAFTA and Textiles and Apparel*. Consultado el 12 de agosto de 2005, en http://trade.businessroundtable.org/trade_2005/cafta_dr/textiles.html

de Cooperación Amazónica, así como de otros esquemas de cooperación e integración subregional.

Con relación a las actividades que serán desarrolladas en el ámbito de la CSN, las mismas se relacionan tanto con la coordinación política y diplomática como con asuntos de naturaleza económica. Se prevé la armonización de políticas que promuevan el desarrollo rural y agroalimentario y la transferencia de tecnología (y cooperación horizontal) entre sus Estados Parte.

El primer objetivo económico citado consiste en la firma del acuerdo de complementación económica entre el MERCOSUR y la CAN (en los términos de la Resolución 59 del XIII Consejo de Ministros de la ALADI, de 18 de octubre de 2004). Se prevé que la evolución de este acuerdo sea gradual, en dirección a niveles superiores de la integración económica, social e institucional⁴. Actualmente, se acaba de completar el proceso de adhesión de los Miembros del MERCOSUR como países asociados de la CAN, y los Miembros de esta como asociados al MERCOSUR.

Otro objetivo citado en la Declaración es la integración física, energética y de comunicaciones en América del Sur. Tal integración tendría por base la profundización de las experiencias bilaterales, regionales y subregionales ya existentes y tendría en cuenta la promoción de mecanismos financieros innovadores y las propuestas sectoriales en curso, a fin de permitir un mejor aprovechamiento para efectivizar las inversiones en infraestructura física para la región.

En este sentido, inmediatamente después del fin de la reunión, los presidentes brasileño y peruano suscribieron un acuerdo para la construcción de una carretera. Esta carretera abrirá el camino de Brasil para el Pacífico, pues irá desde Acre hasta los puertos peruanos, con el fin de facilitar el transporte de mercancías de tales puertos para el continente asiático.

Preparación de la Agenda

La agenda para la “Primera Reunión de Jefes de Estado de la CSN” fue establecida a lo largo de la 1ª y 2ª “Reunión de Ministros de las Relaciones Exteriores de la CSN”. El ministro brasileño, Celso Amorim, enfatizó, en aquel momento, la necesidad de que se diera un impulso al diálogo político, a la integración física y

energética, a la reducción de las asimetrías, a la financiación y a la cohesión y justicia social. Ecuador propuso un debate sobre el medio ambiente, resaltando la utilización de los recursos hídricos en la región, y presentó la propuesta de creación del eje “agua, medio ambiente y desarrollo” en la IIRSA. La diplomacia ecuatoriana cree que el uso adecuado del agua puede traer la oportunidad al bloque sudamericano de contar con un elemento estratégico de negociación frente a otros bloques en el futuro. Aún con relación a la infraestructura, serán discutidos los resultados de la reunión de Ministros de Energía que se realizó el día 26 de septiembre, en Caracas.

Figuran también en la agenda las discusiones sobre los medios para la implementación del continente sudamericano como una Zona de Paz y sobre la creación de un forum de consulta y concertación política, enfocado en el desarrollo de una agenda sobre políticas comunes de seguridad. En este sentido, el Programa Sudamericano sobre Seguridad Ciudadana, discutido durante la reunión de Ministros de Justicia, realizada en la ciudad de Fortaleza, en agosto pasado, fue uno de los elementos debatidos al largo de la reunión. Se destaca, también, la propuesta brasileña de un acuerdo sudamericano sobre la emisión de visados para turismo y de pasaportes para los nacionales de los países que forman la CSA.

Finalmente, la agenda prevista como prioritaria comprende las discusiones sobre el diálogo político, la integración física, el medio ambiente, la integración energética, la financiación, las asimetrías, la promoción de la cohesión social, de la inclusión social y de la justicia social, y las telecomunicaciones. Siendo que la programación paralela a la reunión da énfasis a la cuestión de las telecomunicaciones y de los transportes. El embajador Luis Filipe de Macedo Soares, sin embargo, en reciente entrevista, declaró creer que la reunión en Brasilia no pretendía traer decisiones concretas, pero sólo establecer una agenda de trabajo para los participantes.

Resultados de la Reunión

Las instituciones regionales de integración deberán presentar a las Cancillerías de los Miembros (y a los Ministerios interesados) sugerencias para el desarrollo de propuestas y proyectos específicos de trabajo sobre las prioridades referidas. Este

trabajo deberá iniciarse inmediatamente y deberá ser concluido antes de que finalice el primer semestre de 2006.

En lo que se refiere a la corrección de asimetrías regionales, fue solicitada a las Secretarías de los procesos de integración regional existentes en América del Sur la elaboración de un documento de reflexión, que pueda ser discutido en la reunión sobre el tema, que será realizada el próximo día 21 de octubre en La Paz, Bolivia. Asimismo, se solicitó, a las referidas Secretarías que presten asistencia técnica a la Secretaría Pro Tempore de la CSA cuando necesario.

El momento de mayor tensión de la reunión ocurrió cuando el presidente venezolano se negó a aprobar la declaración final de la Cumbre en la sesión de cierre. Hugo Chávez alegó que, aunque tal documento tratara de la institucionalidad de la CSA, la propuesta Venezuela-Uruguay sobre el tema no había sido discutida. Tal propuesta sugería la creación de una “Comisión Sur”, a la cual cabría elaborar un plan estratégico para promover la integración de América del Sur entre 2005 y 2010. El referido presidente fue disuadido de su posición y aprobó la redacción tal como se encontraba. De acuerdo con la redacción actual, no habrá modificaciones en el formato institucional hasta ahora establecido: sin ningún órgano permanente de apoyo a la CSA, manteniendo el pragmatismo que primó en su creación. De este modo, los interesados en manifestarse acerca de los temas prioritarios elegidos deben recurrir a los mecanismos de participación previstos por las Secretarías que participarán del proceso negociador y por las Cancillerías de sus países.

La próxima reunión de los Jefes de Estado de la CSA ocurrirá en Bolivia en 2006 (sin una fecha prevista hasta el momento).

¹ La Secretaría General da Comunidad Andina posee una página electrónica con información sobre la CSN <http://www.comunidadandina.org/exterior/sudamerica.htm>.

² Estuvieron presentes en la reunión: los Miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), los Miembros de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), Chile, Guyana y Surinam. México y Panamá participaron como observadores.

³ Más información sobre los proyectos realizados en el ámbito de la IIRSA puede ser encontrada en la página electrónica oficial: <http://www.iirsa.org>.

⁴ Surinam y Guyana prefirieron no ser parte del acuerdo desde el inicio.

La cooperación ambiental en los acuerdos comerciales de Centroamérica

El tema ambiental ha venido ganando importancia en las últimas décadas al punto de que ahora forma parte de algunos acuerdos comerciales bilaterales y regionales. A esto, ha contribuido la gravedad de los impactos ocasionados por la forma en que las sociedades producen y consumen en el ambiente, así como a una creciente conciencia sobre el tema de parte de los países y organismos internacionales.

Un punto de referencia del inicio de esta toma de conciencia fue la reunión de Estocolmo en 1972, alcanzando su más alto nivel 20 años después, en la Cumbre de Río en 1992, en donde se consolidó la visión del desarrollo sostenible.

En la Cumbre de Río se hizo énfasis en el carácter interdependiente del tema ambiental y en la responsabilidad compartida, pero diferenciada en cuanto a la solución de los problemas ambientales. La cumbre exhortaba a los países desarrollados a que cooperaran con USD 125 billones anuales para ayudar a enrumbar a los países en desarrollo en el camino del desarrollo sostenible. Luego de poco más de diez años este objeto aun no se ha cumplido.

El fin de la guerra fría y el apogeo del consenso de Washington, entre otros factores, incidieron en la disminución de la importancia de la cooperación internacional en el contexto del desarrollo económico. La cooperación se sustituyó, de algún modo, por flujos de inversión extranjera directa. Se puso de moda el slogan *trade, no aid*; con el que se quería enfatizar en que la prioridad de los países no la era ayuda, sino más oportunidades como las que podrían venir con el comercio. Esta actitud coadyuvó a que se empezaran a firmar acuerdos comerciales entre países desarrollados y en desarrollo, siendo uno de esos ejemplos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado entre Canadá, EE.UU. y México.

Igualmente ha sucedido con el Tratado comercial entre Centroamérica y República Dominicana con los EE.UU. (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés). Aquí, el componente de cooperación es bastante modesto, no se definen cifras de antemano, se trata de un proceso de negociación aparte que dependerá exclusivamente de la buena voluntad de los EE.UU.

Ambiente y negociaciones regionales

Las dificultades con que se ha topado el tema ambiental en el ámbito comercial multilateral han propiciado que los países desarrollados aprovechen su mayor margen de maniobra para impulsar el tema a nivel regional o bilateral. El primer esfuerzo de esta naturaleza en nuestro continente fue el TLCAN, que ya cumplió 10 años de vigencia, y que ha sido emulado por otros acuerdos como los de Canadá-Chile, Canadá-Costa Rica y CAFTA-DR. En todos ellos se incluye el tema ambiental así como el de cooperación ambiental. Mientras que en el TLCAN y en los acuerdos firmados por Canadá con Chile y Costa Rica se seguía un modelo similar, que trata el tema ambiental de forma separada del acuerdo comercial mediante un acuerdo paralelo de cooperación ambiental, en el CAFTA-DR el tema ambiental se incluye como un capítulo más del acuerdo comercial, suscribiéndose asimismo un acuerdo de cooperación ambiental pero de naturaleza diferente al del TLCAN.

El enfoque que se le dio al tema ambiental en el TLCAN obedeció fundamentalmente a que la administración Bush (padre) no había incluido el tema ambiental en las negociaciones comerciales del acuerdo, y al darse el cambio de administración y

asumir el cargo el presidente Clinton, se condicionó la firma del texto comercial a la inclusión del tema ambiental (y el laboral) en el acuerdo. Para no dificultar el proceso, se trataron estos temas en un acuerdo paralelo que acompañó al ya negociado acuerdo comercial. El calificativo de cooperación ambiental responde a la sensibilidad propia del tema en los países en desarrollo, en este caso México, y a la importancia de darle un enfoque más constructivo al tema para

que de esa manera se creara la credibilidad y confianza que no existía. El acuerdo paralelo de cooperación ambiental ha sido bueno para el ambiente y para cada uno de los países, en particular para México de quien se tenían reservas antes de la firma del acuerdo. Se creó una institucionalidad que trabaja el tema ambiental elaborando indicadores y estudios, al igual que se establecieron, espacios de

participación ciudadana y un monto modesto de recursos financieros para trabajar el tema en cada país.

Cooperación ambiental entre Costa Rica y Canadá como preludio a CA4

Canadá y Costa Rica firmaron, en abril de 2001, un Tratado de libre comercio que incluye un Acuerdo de Cooperación Ambiental como texto paralelo. Se diferencia del acápite ambiental del

“Las dificultades con que se ha topado el tema ambiental en el ámbito comercial multilateral han propiciado que los países desarrollados aprovechen su mayor margen de maniobra para impulsar el tema a nivel regional o bilateral”

TLCAN, en cuanto a que tiene una menor cantidad de objetivos; no contempla la creación de una institucionalidad para revisar el acuerdo ambiental, sino que se deposita esta responsabilidad en los respectivos ministerios de ambiente de cada país; y finalmente, no prevé sanciones adicionales a las establecidas en la legislación ambiental nacional en caso de incumplimiento de la misma. Adicionalmente, en las tres rondas de negociación que El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (CA4) han llevado a cabo con Canadá para la firma de un TLC, se ha optado por mantener esta aproximación dentro del acuerdo ambiental.

Cooperación ambiental en el CAFTA-DR

Antes de hablar del tema ambiental en el CAFTA-DR, es necesario precisar que cerca del 50% de la población en Centroamérica vive bajo la línea de pobreza, y que países como Nicaragua y Honduras cuentan con un ingreso per capita de USD 450 y USD 900 respectivamente. A la vez, hay que reconocer la importancia de los recursos naturales y por ende del tema ambiental en la generación de riqueza de esta región; se estima que los bienes y servicios ambientales que provee el patrimonio natural conforman el 50% del PIB y un 65% de las exportaciones¹. La región posee una enorme riqueza natural que se refleja en su biodiversidad, océanos, bosques, minerales, etc.

Con respecto al tema ambiental en el Tratado, el aspecto que mayor reto representa para los países centroamericanos y la República Dominicana es el del cumplimiento de su legislación. Los países han hecho esfuerzos importantes en crear ministerios del ambiente, establecer normas y firmar acuerdos internacionales, pero no cuentan con los recursos para hacer cumplir cabalmente esta normativa. Esto los coloca en una situación de vulnerabilidad por cuanto se exponen a ser demandados y obligados a pagar hasta USD 15 millones en caso de no cumplir reiteradamente con sus obligaciones. Lo que se puede decir a favor de esta situación, es que la definición de legislación ambiental en el acuerdo es bastante restringida, el camino a la sanción es largo y contempla varias instancias previas, así como el hecho de que el monto de la multa se utilizará eventualmente para remediar el mal por el que se castiga al país infractor.

En el caso del CAFTA-DR el tema de la cooperación tiene una connotación un tanto diferente a la del TLCAN, ya que aquí ésta se concibe como ayuda, debido a que la institucionalidad y los espacios de participación están comprendidos en el capítulo ambiental. De alguna manera se logró que el tema de la cooperación formara parte integral del acuerdo comercial. En el acuerdo paralelo de cooperación también se definen prioridades ambientales pero no se definen metas de financiamiento y el acuerdo se desvincula del acuerdo comercial como tal. Los países centroamericanos son concientes de la vulnerabilidad que ostentan en este aspecto de la cooperación y lo costos que representa implementar sus propias legislaciones. Algo que los países centroamericanos habían apuntado con respecto a los fondos de cooperación que emanaran del CAFTA-DR, es que los mismos deberían ser fondos nuevos. El dinero asignado por EE.UU. al tema de cooperación ambiental, al menos para el inicio, ha sido bastante modesto, estimándose en un millón de dólares. Los montos de cooperación ambiental otorgados por los EE.UU., en el marco del CAFTA-DR confirman la tendencia de este país de distribuir ayuda bajo criterios geopolíticos. De esta manera a pesar de que en la década de los 80 tres países centroamericanos (El Salvador, Costa Rica y Honduras) figuraron dentro de la lista de los 15 principales receptores de Ayuda Oficial al Desarrollo, para inicios de los 90 solo El Salvador permaneció en la misma. Un aspecto que se ha destacado de la firma del CAFTA-DR y su capítulo ambiental, es que los compromisos ahí contraidos obligarán al gobierno y al sector privado a darle una mayor prioridad a la temática, por lo que es de esperar que aumente la inversión pública y privada en este campo.

En estos momentos, la discusión en torno al CAFTA-DR se centra alrededor de lo que se conoce como la agenda complementaria. Con ella se reconoce que para que exista la posibilidad de beneficiarse del acuerdo, los países tienen que invertir en lo social y lo productivo, minimizando los impactos para los posibles sectores perjudicados y potenciando aquellos que se vislumbran como posibles ganadores del acuerdo. Los países tienen que hacer una inversión bastante alta para aumentar las posibilidades de beneficiarse del acuerdo. Estos fondos están siendo gestionados, entre otros, a través del Banco Interamericano de Desarrollo y el

Banco Centroamericano de Integración Económica, lo cual implica endeudamiento por parte de estos países, por más favorables que sean las condiciones de estos créditos. En todos estos aspectos la agenda de cooperación es mínima, sino ausente.

Lo que ha imperado en este acuerdo es lo comercial, y el trato simétrico que se le da a todas las partes, mientras que los elementos relacionados a la cooperación han sido marginales. Al ver lo que está sucediendo en el CAFTA-DR, y en general con una gran cantidad de países en desarrollo que han apostado a la apertura y al comercio internacional, observamos que éstos se han encontrado en realidad con una nueva versión del eslogan antes mencionado, cuya nueva versión sería: *no aid, no trade*. Aun cuando la inversión extranjera directa aumentó en América Latina, las economías se han abierto y se han firmado acuerdos comerciales y de inversión, la pobreza continúa en cifras elevadas y los países desarrollados continúan con políticas proteccionistas, sobre todo en el campo agrícola que es donde aquellos países tienen una ventaja comparativa.

La ayuda de los países desarrollados ha disminuido y el comercio no ha resultado como se esperaba. No se cumplieron las metas de cooperación de Río 92, y en lo que vamos del nuevo milenio los países desarrollados tampoco han cumplido con lo esperado de los compromisos en Monterrey.

En la cumbre de Monterrey los países retomaron el tema de la cooperación internacional, y aunque reiteraron la importancia del comercio como medio para el desarrollo, reconocieron la importancia de la cooperación internacional y, más aún, se pusieron metas para elevar esas cifras y para abolir la pobreza extrema para el año 2015. De los ocho objetivos y 18 metas de la Declaración de Desarrollo del Milenio vale la pena recordar dos: la sostenibilidad ambiental y la creación y desarrollo de alianzas globales para el desarrollo.

¿Cuánto de este espíritu de las metas de desarrollo del milenio se está reflejando en las negociaciones comerciales entre países desarrollados y en desarrollo? En principio parecería que muy poco.

¹ Herrero et. al. (2004). La integración centroamericana: beneficios y costos documento de síntesis. San salvador.: CEPAL-SICA.

CAFTA/NAFTA: hacia la consolidación de una única zona de libre comercio

Anabel González *

Canadá, México y los países centroamericanos están estrechamente integrados con Estados Unidos. Los flujos de comercio e inversión entre ellos son muy significativos, siendo este último país el principal socio comercial y la principal fuente de inversión extranjera directa de todos ellos.

Ello no es casual. La cercanía geográfica, la reducción de los costos de transporte, los avances de la tecnología de la información, la desarticulación de los procesos productivos y otros factores han contribuido a que cada uno de estos países, sobre la base de sus ventajas comparativas y competitivas, haya desarrollado esos patrones, los cuales, a su vez, se han constituido en un motor de crecimiento importante para la mayoría de ellos.

Con el objetivo de normar dicha relación y profundizar la apertura e integración de sus economías, Canadá, México y Estados Unidos suscribieron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés), el cual entró en vigor en 1994. Por su parte, los países centroamericanos –y República Dominicana– negociaron un tratado de libre comercio con Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés), el cual entrará en vigor el 1 de enero de 2006.

Si bien Estados Unidos es el eje de cada una de esas relaciones, también es cierto que existen vínculos importantes entre los países centroamericanos, entre ellos y México, entre estos países y Canadá, y entre México y Canadá.

Primero, los países centroamericanos tienen una relación comercial muy estrecha entre sí, la cual data de inicios de la década

de los sesenta, con la conformación del Mercado Común Centroamericano. De hecho, el Cuadro 1 muestra que entre el

17,1% y el 42,9% de las exportaciones de cada país de la región se dirigen a otro país centroamericano, convirtiéndose en el primer destino de las exportaciones salvadoreñas, en el segundo en el caso de Guatemala, Honduras y Nicaragua, y en el tercero para Costa Rica. Además, es importante resaltar que el CAFTA no aplicará solamente entre Estados Unidos y cada país de la región, sino que también regirá la relación entre los países centroamericanos, lo cual contribuirá al fortalecimiento y profundización de la integración en la región¹. Segundo, los países centroamericanos tienen tratados de libre comercio suscritos con México desde hace varios años. El primero de esos acuerdos fue suscrito con Costa Rica en 1994, luego con Nicaragua en 1997 y, en forma conjunta, con El

Cuadro 1 Centroamérica: exportaciones de bienes, 1997-2004. (Porcentaje de las exportaciones totales de bienes incluyendo el valor agregado de la maquila)								
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Centroamérica								
A: EEUU	41,9	44,3	52,3	50,6	45,3	47,0	49,9	47,4
MCCA	20,3	20,2	20,8	22,0	27,9	26,2	24,6	25,9
Resto del mundo	37,8	35,5	26,9	27,5	26,8	26,8	25,5	26,7
Costa Rica								
A: EEUU	40,3	46,3	62,8	58,4	48,1	50,0	57,7	52,8
MCCA	13,0	12,3	11,3	14,1	18,7	17,2	14,8	17,1
Resto del mundo	46,8	41,4	25,9	27,5	33,2	32,8	27,5	30,1
El Salvador								
A: EEUU	33,4	37,6	39,9	42,9	41,8	42,2	42,0	40,6
MCCA	34,8	38,8	41,1	41,2	42,4	43,3	42,7	42,9
Resto del mundo	31,8	23,6	19,0	15,9	15,8	14,5	15,4	16,5
Guatemala								
A: EEUU	40,4	39,4	40,5	43,6	36,3	36,0	37,2	36,0
MCCA	26,3	26,3	28,4	26,4	37,1	32,8	32,1	33,5
Resto del mundo	33,3	34,3	31,1	30,0	26,6	31,2	30,7	30,5
Honduras								
A: EEUU	53,0	52,3	56,7	55,2	58,5	62,2	62,3	60,9
MCCA	11,5	12,7	14,6	13,1	16,9	14,7	14,5	15,2
Resto del mundo	35,5	35,0	28,7	31,7	24,6	23,1	23,1	23,9
Nicaragua								
A: EEUU	46,3	43,6	44,6	43,2	42,3	47,1	45,4	45,3
MCCA	19,8	19,3	24,5	23,3	25,0	29,3	30,2	27,7
Resto del mundo	33,9	37,0	30,9	33,5	32,7	23,7	24,3	27,1

Fuente: Cálculos del BID, con base en estadísticas de Bancos Centrales (Agosin, Manuel y Ennio Rodríguez. Libre Comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias del CAFTA. Washington, D.C.: Serie de Estudios Económicos y Regionales, Re2-05-003, BID. Junio de 2005, p. 12.)

Salvador, Guatemala y Honduras en el año 2000, según se muestra en el Cuadro 2.

Tercero, Costa Rica tiene vigente un tratado de libre comercio con Canadá desde el 2002 y los demás países de la región se encuentran en proceso de negociar un acuerdo semejante.

Y, cuarto, el comercio y la inversión entre México y Canadá han crecido de manera importante desde la entrada en vigor del NAFTA. En este momento, Canadá es el segundo mercado de exportación para México, después de Estados Unidos, mientras que México constituye el quinto destino de exportación para los productos canadienses. Por otra parte, la inversión de Canadá en México se multiplicó por casi 6 veces durante la década siguiente a la entrada en vigor del NAFTA.

Los anteriores elementos llevan a pensar que el siguiente paso natural deba ser la consolidación de una zona de libre comercio entre, al menos, los ocho países mencionados, de modo que fluya libremente el comercio de bienes y servicios entre ellos. Convendría explorar también, la posibilidad de que República Dominicana, Panamá o Chile se incorporen a esta zona CAFTA/NAFTA. En el caso del país caribeño, éste no sólo tiene un tratado comercial con los países centroamericanos, sino que también es parte del CAFTA y está en proceso de negociación con Canadá y México. En el caso de Panamá, éste se encuentra negociando un tratado con Estados Unidos, tiene un acuerdo con

El Salvador –y existe un gran interés de los demás países de Centroamérica de concluir una negociación que data de hace muchos años- y tiene un proceso similar pendiente con México. Finalmente, en el caso de Chile, es el único otro país del hemisferio que tiene acuerdos con los ocho países señalados.

La consolidación de esta única zona de libre comercio conllevaría una serie de beneficios. Con ella se podría no

sólo profundizar la integración entre los países, sino también ampliar las fuentes de abastecimiento de los productores, abrir nuevas oportunidades de inversión y encadenamiento productivo, reducir costos de producción y transacción, en fin, maximizar las ventajas de los acuerdos existentes, a la vez que se minimizan los problemas inherentes a la existencia de acuerdos diferentes entre países.

La tarea no está exenta de retos. Uno de los

más importantes es, quizás, la determinación de México y, en menor medida de Canadá, de evitar cualquier intento de reabrir la negociación del texto del NAFTA. Ambos países comprenden bien que ello conlleva un riesgo de que las fuerzas proteccionistas en Estados Unidos capturen la discusión y el resultado no sea favorable a sus intereses. El camino, sin embargo, puede empezar allanándose en materia de acceso a mercados, especialmente por la vía de la armonización de las reglas de origen específicas aplicables al comercio que se rige por cada uno de los tratados comerciales. En este caso, no se requiere la reforma del tratado, vía un protocolo adicional sujeto a aprobación legislativa, sino que es parte de las labores que pueden llevar a cabo las

Cuadro 2
Centroamérica: tratados de libre comercio firmados, en vigor
y año de finalización del programa de desgravación de cada tratado

PAÍS	TRATADO	FIRMA	VIGENCIA
México			
Costa Rica	Costa Rica-México	05/04/94	01/01/95
El Salvador	Triángulo Norte-México	29/06/00	15/03/01
Guatemala	Triángulo Norte-México	29/06/00	15/03/01
Honduras	Triángulo Norte-México	29/06/00	01/06/01
Nicaragua	Nicaragua-México	12/12/97	01/07/98
Panamá			
El Salvador	Centroamérica-Panamá	06/03/02	03/10/02
Canadá			
Costa Rica	Costa Rica-Canadá	23/04/01	01/11/02
Chile			
Costa Rica	Centroamérica-Chile	18/10/99	15/02/02
El Salvador	Centroamérica-Chile	18/10/99	03/06/02
República Dominicana			
Costa Rica	Centroamérica-República Dominicana	16/04/98	07/03/02
El Salvador	Centroamérica-República Dominicana	16/04/98	04/10/01
Guatemala	Centroamérica-República Dominicana	16/04/98	04/10/01
Honduras	Centroamérica-República Dominicana	16/04/98	19/12/01
Nicaragua	Centroamérica-República Dominicana	16/04/98	03/09/02
Estados Unidos			
Costa Rica	Centroamérica-Estados Unidos	05/08/2004	2006 (*)
El Salvador	Centroamérica-Estados Unidos	05/08/2004	2006 (*)
Guatemala	Centroamérica-Estados Unidos	05/08/2004	2006 (*)
Honduras	Centroamérica-Estados Unidos	05/08/2004	2006 (*)
Nicaragua	Centroamérica-Estados Unidos	05/08/2004	2006 (*)
Caricom			
Costa Rica	Costa Rica-Caricom	19/03/04	2006 (**)

(*) El CAFTA entrará en vigor para los países que lo hayan aprobado –a octubre del 2005, El Salvador, Guatemala, Honduras, Estados Unidos, Nicaragua y la República Dominicana- el 1 de enero de 2006. Para los demás países entrará en vigor 90 días después de que notifiquen el cumplimiento de los trámites internos necesarios para la vigencia del acuerdo.

Fuente: elaboración propia con datos de SIECA y del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.

CAFTA-DR: perspectivas desde los EE.UU.

Robin Rosenberg *

Más de un año después de que fuese firmado el Tratado de libre comercio entre Centroamérica y la República Dominicana con los Estados Unidos (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés), y después de una de las más contenciosas batallas en la historia de la política comercial de los EE.UU., el Tratado fue ratificado por el Congreso el 27 de julio del año en curso, y firmado el 2 de agosto por el presidente George W. Bush.

La Cámara de Representantes de los EE.UU. pasó la ley de implementación por una mayoría de un voto, recordando la ajustada victoria que obtuvo el presidente Bush en el Congreso en diciembre de 2001 para renovar la autoridad para las negociaciones comerciales ahora llamada "Trade Promotion Authority" (TPA, por sus siglas en inglés). Para los gobiernos centroamericanos, los intereses del sector privado y los actores de la sociedad civil todavía envueltos en el debate sobre los futuros beneficios del CAFTA-DR (con Costa Rica aún debatiendo su ratificación), la batalla por la ratificación en los EE.UU. representa una confusa interacción de intereses económicos, de política exterior, objetivos de desarrollo, y políticas partidarias, que pueden no ser completamente instructivas en términos de los beneficios para el desarrollo sostenible del CAFTA-DR para sus signatarios latinoamericanos.

Las negociaciones se llevaron a cabo teniendo un adverso telón de fondo: el lento progreso hacia la creación del Área de libre comercio de las Américas (ALCA) - cuya fecha límite original venció a finales del 2004 - y el colapso de las negociaciones multilaterales de comercio bajo la Agenda de Doha, en la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Cancún. Dentro de este contexto, el Representante Comercial de los EE.UU.

(USTR, por sus siglas en inglés) lanzó una estrategia de negociación de acuerdos de liberalización del comercio y las inversiones en los ámbitos bilateral y subregional¹. Esta estrategia, llamada "liberalización competitiva", se centraba fuertemente en las Américas. En la actualidad, los EE.UU. parecen haber suavizado su política con la llamada "liberalización paralela" del nuevo USTR, Rob Portman, refiriéndose al proceso negociador a nivel multilateral en la Ronda de Doha en la OMC.

Es comprensible que muchos observadores en América Latina hayan interpretado la estrategia de los EE.UU. como una iniciativa agresiva para llevar a países y regiones pequeñas a acuerdos que favorecen la agenda global de negociaciones de los EE.UU.,

incluyendo la liberalización de los servicios, la inversión, las compras del sector público y fuertes regulaciones en materia de derechos de propiedad intelectual - una agenda que no puede ser llevada a la práctica en el ALCA o la OMC debido a la oposición de Brasil y otros países en desarrollo, y a la insistencia en mayores recortes en los subsidios agrícolas que otorgan los EE.UU. y que en la región latinoamericana afectan las principales exportaciones de Brasil y del MERCOSUR. Pero el *impasse* entre Brasil y los EE.UU. dramatiza más de lo que explica la política comercial de los EE.UU. La impaciencia con

"Las negociaciones se llevaron a cabo teniendo un adverso telón de fondo: el lento progreso hacia la creación del ALCA, y el colapso de las negociaciones multilaterales de comercio bajo la Agenda de Doha en Cancún"

comisiones administradoras de cada uno de los tratados en cuestión. Esta tarea, que los países centroamericanos han iniciado ya en relación con los tres acuerdos que mantienen con México, es un paso en esa dirección, particularmente si ella toma en consideración también las reglas negociadas por los países centroamericanos con Estados Unidos en el marco del CAFTA. Los países del NAFTA, por su parte, se encuentran en proceso de revisión de las reglas de origen aplicables al amparo de ese acuerdo, con el objetivo de seguir un enfoque más parecido al del CAFTA. Por su parte, los países centroamericanos que están en proceso de negociar un tratado con Canadá podrían también, como regla general, partir de las reglas de origen negociadas en el marco del CAFTA.

La tarea de armonización de las reglas específicas de origen de los distintos tratados, aunque técnicamente compleja, es factible y genera beneficios para todos los países involucrados. Estos se manifiestan sobretodo en la reducción de los costos de transacción asociados, por un lado, con el mantenimiento de líneas de producción separadas para cumplir con las reglas de origen de cada acuerdo y, por otro, con la administración aduanera de diversos acuerdos comerciales que mantienen reglas de origen distintas. Además, esta tarea puede convertirse en el punto de partida para abrir la puerta a la acumulación de origen entre, al menos, los ocho países indicados y sobre esa base iniciar ese proceso de mayor integración entre ellos.

Esta debería constituirse en una prioridad de la política de comercio exterior de los países centroamericanos para los próximos años, tomando la iniciativa en formular un planteamiento concreto a los países de Norteamérica para empezar a trabajar en la consolidación de este espacio comercial, el cual, a su vez, podría constituirse en un antecedente interesante para promover la integración comercial en este hemisferio.

* Consultora internacional en comercio e inversión.

¹ Ver al respecto González, Anabel. *La Aplicación del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos*. Washington, D.C.: Oficina de Comercio, Crecimiento y Competitividad, OEA. Marzo de 2005.

que los países Andinos, los del CAFTA-DR y Panamá se han envuelto con los EE.UU. con unos términos de negociación tan

“Para el CAFTA-DR, la campaña de la administración Bush para la aprobación en el Congreso inició con fuertes argumentos por “nivelar el campo de juego” para los exportadores de los EE.UU.”

asimétricos para alcanzar un TLC, sugiere que las implicaciones para el desarrollo, van más allá de la dinámica de la lucha por el liderazgo en el ámbito del ALCA y la OMC, entre Brasil y los EE.UU.

Intereses, competencia y complementariedad

A pesar de que los intereses del sector privado son fuertes motivadores de las iniciativas de liberalización comercial de los EE.UU., sería un error ignorar los poderosos intereses estratégicos y de política exterior que subyacen en la política comercial de los EE.UU.

Para la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), la estrategia anticomunista en los ochenta era prioritaria; para la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés), la política antinarcóticos de los EE.UU. era la fuerza motivadora. En un momento de un surgimiento de tendencias proteccionistas en EE.UU., los países de la “Caribbean Basin Trade Partnership Act” y ATPA quieren hacer un “lock-in” de las preferencias unilaterales otorgadas por los EE.UU., haciéndolas permanentes frente al posible vencimiento de ellas en el 2008 y 2006, respectivamente. Para el CAFTA-DR, la campaña de la administración Bush para la aprobación en el Congreso inició con fuertes argumentos por “nivelar el campo de juego” para los exportadores de los EE.UU., dadas las preferencias unilaterales que permiten la entrada libre de aranceles de hasta 80% de las exportaciones de los

países centroamericanos y la RD bajo la ICC. Cuando la votación permanecía en duda en los días finales, tanto Bush como autoridades oficiales superiores, elevaron sus llamados al nivel de intereses de “seguridad nacional”. Dentro de la mezcla, fueron mencionados temores de una creciente migración ilegal hacia los EE.UU.. Para aquellos preocupados sobre el crecimiento de los déficit comercial y de cuenta corriente de los EE.UU., había una retórica sobre como los exportadores estadounidenses ayudarían (aunque poco) a reducir el déficit comercial global de los EE.UU., y muchos representantes de la Cámara, buscaron garantías de que la Administración reforzaría su postura en las relaciones comerciales con China. También hubo recordatorios del apoyo que algunos países del CAFTA-DR (El Salvador, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana) le dieron a la administración Bush para la “coalición de la voluntad” en la guerra en Iraq.

Desarrollo sostenible en la mezcla

En Washington, la comunidad preocupada por aspectos del desarrollo estuvo directa o indirectamente envuelta en el proceso de cabildeo. Los centros de investigación de corriente principal más influyentes, incluyendo miembros del liberal Diálogo Interamericano, apoyaron el acuerdo. Muchos otros observadores en la comunidad vieron al CAFTA-DR como un ítem positivo en la agenda, a pesar de los muchos temas de “agenda negativa” que dominaban la política exterior de los EE.UU. en la región, tales como el control de la inmigración, antinarcóticos, y temas de seguridad en la “guerra” contra el terrorismo. En un estudio sobre los beneficios del CAFTA-DR, anunciado por la administración Bush, el Banco Mundial concluyó que mayor inversión externa y doméstica generada por la certeza de acceso al mercado a los EE.UU. conduciría a ganancias en el bienestar para la mayoría de los centroamericanos².

Algunos miembros destacados de la comunidad de ONG en los EE.UU. fueron más escépticos. De esta manera le solicitaron al Congreso, en particular a los miembros del partido Demócrata, rechazar el acuerdo dado que no satisfacía los requisitos de la TPA en términos de alcanzar objetivos de negociación en el ámbito de la protección ambiental y los estándares laborales en los países del CAFTA-DR. Los

líderes demócratas estaban influenciados en su mayoría por su circunscripción electoral laboral, especialmente por la poderosa confederación laboral AFL-CIO. En el contexto de un creciente déficit comercial y una continuada pérdida de empleos en el sector manufacturero de los EE.UU., organizaciones laborales en los EE.UU., respaldados por defensores de los consumidores, tales como Public Citizen, argumentaron que el acuerdo hacía poco por proteger los derechos y estándares laborales en Centroamérica y la República Dominicana, y lo compararon con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), haciendo eco de sus actuales reclamos de la pérdida asociada de empleos estadounidenses en el sector manufacturero. Algunas voces influyentes de centros de investigación tales como el Carnegie Endowment for International Peace, apoyaron los argumentos entre líderes del Partido Demócrata y organizaciones laborales en el sentido de que las provisiones del CAFTA-DR no proveían una protección efectiva a los derechos básicos de los trabajadores³.

Para su ratificación, la dimensión ambiental del acuerdo no tomó el mismo peso de los temas laborales, ni de los intereses más específicos de los productores estadounidenses de azúcar y textiles. No obstante, coaliciones de grupos ambientalistas criticaron el acuerdo

“la mayor fuente de escepticismo sobre las provisiones ambientales y laborales del acuerdo se centran en el tema de la implementación y su componente clave, la aplicación”

concentrándose particularmente en lo que consideraron como débiles provisiones en materia de inversión, que ligaron con el Capítulo 11 del TLCAN, el cual alegaron permitía a los inversionistas privados

socavar el derecho de los gobiernos de velar por la protección del ambiente y la salud pública⁴. Una carta firmada por cinco destacadas organizaciones de la sociedad civil, enviada al USTR en diciembre de 2004, también se centró en supuestos defectos en el capítulo sobre inversión del CAFTA-DR⁵. Dentro de las razones más destacadas por los que se opusieron, está la suspensión del incremento de la cuota azucarera de los EE.UU. hasta 2007 y el largo “phase-in” de incrementos relativamente pequeños durante 15 años. Para aplacar a los productores estadounidenses, la Administración hizo promesas de tratar de limitar la importación de azúcar y de ayudas para la industria en el futuro. Los ambientalistas notaron que la protección que se le brinda actualmente a la industria azucarera de Florida ha llevado a un severo daño ambiental en los Everglades⁶.

El voto final del CAFTA-DR fue un impresionante despliegue de poder presidencial para influenciar a los miembros del Congreso, particularmente a republicanos de distritos textiles y azucareros. Topado con una rara visita conjunta al Capitolio del presidente Bush y el vicepresidente Dick Cheney el día de la votación, la Administración utilizó su apalancamiento en proyectos pendientes en materia de energía y transporte, mientras reabría las negociaciones del CAFTA-DR en materia de textiles con Nicaragua para satisfacer a los productores de Carolina del Norte en un, ligeramente velado, esfuerzo por proteger la cadena de producción textil integrada entre los productores estadounidenses y centroamericanos de la competencia de insumos chinos. Promesas de nuevo dinero para la “creación de capacidades en comercio” para promover la aplicación de las leyes laborales en Centroamérica y la República Dominicana no convencieron a la oposición Demócrata. Solamente 15 de sus miembros de la Cámara aprobaron el acuerdo. A pesar de que el poder presidencial fue decisivo para asegurar los votos necesarios en los momentos finales de la cuenta, el proceso de ratificación del CAFTA-DR reveló la crisis en la circunscripción electoral bipartidaria en los acuerdos de libre comercio, generando dudas sobre la habilidad de los EE.UU. para seguir con su agresiva agenda de liberalización comercial, incluyendo el TLC Andino, el ALCA, y finalmente, un acuerdo multilateral en la Ronda de Doha de la OMC.

¿Desarrollo sostenible más amplio?

Quienes apoyan el CAFTA-DR, llamaron la atención en el sentido de que las provisiones ambientales y laborales del Tratado son las más avanzadas entre los recientes TLC que los EE.UU. han negociado. Los acuerdos laborales y ambientales “complementarios” del TLCAN, a menudo vistos como puntos de referencia para otros TLC, no estaban integrados dentro del texto fundamental del tratado y el mecanismo de solución de controversias del TLC. Desde el TLCAN, los EE.UU. han integrado provisiones ambientales progresivamente dentro del texto principal de los TLC, comenzando con el TLC con Jordania (2000).

En las Américas, el TLC Chile-EE.UU., apodado por el USTR como “Jordan-Plus”, se convirtió en el punto de referencia para tales provisiones. El elemento común en todos estos TLC modernos (tanto como en el acuerdo paralelo del TLCAN) es el compromiso de las partes de asegurar que su legislación doméstica en materia ambiental provea altos niveles de protección, aplicar de manera efectiva las regulaciones ambientales, y abstenerse de cualquier intento por reducir o debilitar indebidamente provisiones ambientales domésticas, para incentivar el comercio o la inversión. El TLC Chile-EE.UU. sentó un precedente para los países latinoamericanos, no solo por sus particulares provisiones sobre cooperación ambiental y un mecanismo de solución de controversias que implica sanciones monetarias para remediar faltas ambientales antes de que las sanciones comerciales sean invocadas, sino porque rompió con la resistencia histórica latinoamericana de vincular los temas ambientales y laborales con las provisiones centrales de los acuerdos comerciales. Para abordar las controversiales provisiones sobre disputas inversionista-estado del Capítulo 11 del TLCAN, el TLC Chile-EE.UU. incluye un lenguaje que reafirma el derecho de los gobiernos de adoptar y mantener medidas para proteger la salud pública y el ambiente (Artículo 10.5c). Sus mecanismos de solución de diferencias, incluyendo

aquellos relacionados con las provisiones ambientales y laborales substantivas, están abiertas a presentaciones del público y de *amicus curie* (amigos de la corte). Las listas del panel de diferencias están abiertas a expertos en estos temas.

Desde este punto de vista, las provisiones ambientales del CAFTA-DR son incluso más fuertes. El acuerdo incluye un proceso de informes públicos, basado en el acuerdo paralelo del TLCAN, en el texto principal del Acuerdo. El proceso de presentaciones públicas está designado a ir más allá de los estándares del TLCAN, disminuyendo el umbral al desarrollo de

un expediente factual de una regulación ambiental citada, a la recomendación de tan solo una parte, contrario al requisito de los dos tercios contemplado en el acuerdo paralelo del TLCAN. También se incorporaron provisiones para llevar a cabo un expediente factual. El CAFTA-DR establece un Acuerdo de Cooperación

“el proceso de ratificación del CAFTA-DR reveló la crisis en la circunscripción electoral bipartidaria en los acuerdos de libre comercio”

Ambiental paralelo (ACA), el cual crea cooperación ambiental regional estableciendo programas de creación de capacidades para la aplicación de programas de trabajo, indicadores de desempeño para la mejora ambiental, y mecanismos de monitoreo independiente de instituciones multilaterales. Se establece además un Consejo de Asuntos Ambientales a nivel de ministros, para tutelar la operación e implementación del capítulo ambiental, y se contempla la creación de una nueva unidad ambiental en la Secretaría para la integración centroamericana (SIECA), para administrar el proceso de presentaciones públicas. Las provisiones en materia de inversiones, similar al del TLC Chile-EE.UU., incluyen un lenguaje que define las acciones regulatorias no discriminatorias diseñadas y aplicadas para alcanzar objetivos de bienestar público legítimos, tales como la protección de la salud pública y el ambiente, como no expropiatorias “excepto en circunstancias excepcionales”. Al igual que en el TLC Chile-EE.UU., las provisiones de solución de diferencias relacionadas con los temas laborales y ambientales serán abiertas a propuestas de *amicus curie* y del público, y las listas

del panel de diferencias serán abiertas a expertos independientes. Las penas financieras por faltas ambientales serán utilizadas para remediar los problemas ambientales, con provisiones que permiten la suspensión de los beneficios comerciales en caso de que una parte no cumpla con sus obligaciones.

En agosto de 2005 se dio a conocer un fallo que marcó un hito en la historia de la ley internacional en materia de inversiones. Un panel de arbitraje del TLCAN bajo el controversial Capítulo 11 arrojó mayor claridad sobre las preocupaciones actuales acerca de las provisiones en materia de

inversiones en los TLC de los EE.UU. El panel del TLCAN falló a favor de los EE.UU. en el caso Methanex, rechazando todos los reclamos de la compañía canadiense que solicitaba casi mil millones de dólares como compensación por expropiación indirecta. Desde esta perspectiva, el lenguaje más claro en las provisiones sobre solución de diferencias del CAFTA-DR, combinado con el precedente legal del Capítulo 11 del TLCAN, ayudarán a dirigir las preocupaciones generales acerca de la habilidad de los gobiernos para proteger la salud humana, animal, y el ambiente, en el contexto de la resolución de diferencias de provisiones relacionadas con la inversión de los TLC. Algunos escépticos señalan al lenguaje de “excepto en ocasiones excepcionales” como una razón de futura vigilancia conforme los casos comiencen a aparecer cuando el CAFTA-DR empiece a regir.

Sin embargo, en el análisis final, los argumentos a favor y en contra del CAFTA-DR como una iniciativa de desarrollo, superan el ámbito de las provisiones ambientales y laborales. Como la mayoría de los acuerdos internacionales, la mayor fuente de escepticismo sobre las provisiones ambientales y laborales del acuerdo se centran en el tema de la implementación y su componente clave, la aplicación. La oposición de los demócratas

en la Cámara de Representantes y su circunscripción electoral laboral, fue respaldada por afirmaciones creíbles de la poca voluntad y/o incapacidad de los países centroamericanos y la República

Dominicana de hacer valer sus estándares laborales y ambientales. Claramente a la defensiva, quienes apoyan el CAFTA-DR, rebaten no solo con argumentos comunes sobre como la riqueza creada por el acuerdo va a generar los recursos y la demanda de un sector más amplio de la sociedad por mayores estándares laborales y altos niveles de protección ambiental, pero también con programas dise-

ñados para crear capacidades para velar por la observancia de las provisiones ambientales del CAFTA-DR.

A pesar de que instituciones regionales de desarrollo y agencias gubernamentales de los EE.UU. han estado activas por décadas en un amplio rango de actividades de formación de capacidades en Centroamérica, el CAFTA-DR establece un único mecanismo formal, el Comité para la Creación de Capacidades Relacionadas con el Comercio, para supervisar los esfuerzos por asistir a los países del CAFTA-DR en la implementación del Acuerdo. Estos procesos fueron continuos durante las negociaciones, basados en parte en proyectos gubernamentales formales solicitados al USTR. Las ayudas de instituciones multilaterales y gubernamentales estadounidenses para el CAFTA-DR cubre un amplio rango de asistencia para la creación de capacidades, desde mejoras en las aduanas y reforzamiento de la protección de los derechos de propiedad intelectual, hasta desarrollo rural e infraestructura. Los críticos señalarán que algo de los “más de \$3 mil millones” en apoyo financiero de los EE.UU. y las instituciones multilaterales para el desarrollo del CAFTA-DR⁷, es viejo vino en nuevas botellas, pero claramente existe un esfuerzo por abordar las áreas políticamente más sensibles, tales como la observancia de regulaciones laborales

y ambientales⁸. Debido a la relativamente pequeña importancia económica de la relación comercial con los EE.UU., será en estas áreas donde la implementación será mayormente examinada. Adicionalmente, el desempeño en estas áreas en el CAFTA-DR seguirá siendo un factor político doméstico relevante en la campaña de la Administración de los EE.UU. por futuros acuerdos comerciales en los frentes bilaterales, subregionales y regionales, así como en las negociaciones multilaterales bajo la Ronda de Doha de la OMC.

* *Presidente de RLR Associates y asociado principal del International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD).*

¹ Para ver una de las discusiones públicas más directas del entonces USTR, Robert Zoellick, acerca de la estrategia de la “liberalización competitiva” ver “Unleashing the Trade Winds” http://ustr.gov/Document_Library/Op-eds/2002/Unleashing_the_Trade_Winds.html

² C. Felipe Jaramillo y David Ledermen, “CAFTA-DR: Opportunities and Challenges for Central America,” <http://lnweb18.worldbank.org/LAC/LAC.nsf/ECADocbyUnid/EF19E9E2E78A00458525702D006D0E7E?Opendocument>

³ Sandra Polaski y Viji Rangaswami, “No Pride in a Teaspoon of Sugar per Week,” Carnegie Endowment for International Peace, 2005. <http://www.carnegieendowment.org/publications/index.cfm?fa=view&id=16924&prog=zgp&proj=ztd>

⁴ National Wildlife Federation, “CAFTA-DR Trade Agreement Is On the Front Burner: Help Stop It!,” July 18, 2005. <http://www.nwf.org/resourceLibrary/getData.cfm?officeID=15D39898-FEF7-0077-300221CD0852182F&catID=67ED0C1F-65BF-1173-5CECC332D2A15E74&pageID=1C887012-F1F6-7B10-36661F612B7E13FD>

⁵ Carta al USTR de AFL-CIO, Center for International Environmental Law, EarthJustice, Friends of the Earth-America, National Wildlife Federation, Oxfam America, Public Citizen, and Sierra Club, December 7, 2004. http://www.ciel.org/Tae/CAFTA_7Dec04.html

⁶ Ver 2004 TEPAC Report y declaraciones de minoría en http://ustr.gov/assets/Trade_Agreements/Bilateral/CAFTA/CAFTA_Reports/asset_upload_file789_5933.pdf

⁷ Ver USTR, CAFTA Facts, CAFTA Policy Brief-Junio 2005 en http://ustr.gov/assets/Trade_Agreements/Bilateral/CAFTA/Briefing_Book/asset_upload_file78_7802.pdf

⁸ El USTR ha llamado la atención de \$20 millones de cooperación dirigida específicamente para la asistencia en la aplicación de los estándares laborales y medioambientales. Ver USTR, CAFTA Facts, CAFTA Policy Brief-Febrero 2005 en http://ustr.gov/assets/Trade_Agreements/Bilateral/CAFTA/Briefing_Book/asset_upload_file498_7353.pdf

CAFTA y las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Recomendaciones para los Pequeños Agricultores

Takayoshi José Yamagiwa, Hans G.P. Jansen, y David Orden*

A medida que las barreras tradicionales al comercio, tales como los aranceles y arancel-cuota, disminuyen a través de iniciativas que incrementan el intercambio comercial, la importancia de las barreras no arancelarias, tales como las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), se incrementa. El Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos (CAFTA) es una de las iniciativas que mejoran el acceso a los mercados. La misma resalta el papel de las MSF cuando estas surgen como una posible fuente de impedimento para la exportación agropecuaria de los cinco países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) a los EE.UU.¹.

Por otro lado, el CAFTA ofrece posibilidades de mejorar la admisibilidad de los productos agropecuarios de la región a los EE.UU. a través de una comunicación más efectiva entre los funcionarios de las naciones involucradas en el Comité MSF, donde, por ejemplo, algunas disputas comerciales podrían resolverse. Asimismo, tanto el Comité de Creación de Capacidades Relacionadas con el Comercio (Comité TCB) del CAFTA, como un posible aumento de la inversión en la región, podrían contribuir en el mejoramiento de la capacidad sanitaria y fitosanitaria (SF) regional.

El presente artículo presenta experiencias claves de exportadores en la región en asuntos SF con el fin de obtener algunas lecciones para mejorar la capacidad de los pequeños agricultores a enfrentar los desafíos.

Experiencias SF claves en el comercio de los sectores ejemplares

Con la finalidad de poder presentar mejor los distintos casos se ha seleccionado un sector exportador por país, con experiencias importantes en asuntos SF en el comercio. Los mismos son: las plantas ornamentales (Costa Rica), el queso (El Salvador), las arvejas chinas (Guatemala), los vegetales orientales (Honduras), y la pitahaya (Nicaragua). Debido a sus características tan variadas, y por la rica experiencia SF en el comercio, los sectores antes mencionados se podrían agrupar en los siguientes ámbitos: capacitación y asistencia técnica, asociación, comunicación con los gobiernos locales y extranjeros, y estudios científicos de admisibilidad.

Capacitación y asistencia técnica

Una de las experiencias más alentadoras para el sector privado en Centroamérica pertenece a los 1.200 pequeños agricultores de vegetales orientales (como berenjenas, okra, bangaña, cunde amor y chive) en Honduras. Desde el inicio de sus operaciones, los productores han tenido éxito en evitar obstáculos de carácter SF a sus exportaciones, incluidas aquellas dirigidas al mercado de los EE.UU. Un factor de peso que explica este logro, es la aplicación de buenas prácticas de manufactura (BPM) y de agricultura (BPA) en la cadena de producción, debido, entre otras cosas, a la capacitación recibida de parte de varias instituciones locales, extranjeras e internacionales. Considerando el bajo nivel educacional promedio alcanzado de los agricultores, el impacto que han tenido estas capacitaciones es satisfactorio.

Las actividades de capacitación técnica entre los 25.000 pequeños productores de arvejas chinas en Guatemala, por parte de instituciones y proyectos extranjeros han jugado un rol esencial para mejorar sus exportaciones a mercados como el de los EE.UU. Dicha capacitación sirvió, entre otras cosas, para combatir a la mosca minadora, insecto que fue encontrado en los cargamentos de arvejas chinas.

Las capacitaciones pueden ser altamente rentables tanto para los pequeños productores como para las empresas más grandes. Un ejemplo de esto se da en la industria salvadoreña de queso que, después de capacitaciones en sus empresas y la adopción de las prácticas y tecnologías sugeridas, logró abandonar su ubicación en la lista de detención automática de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) de los

EE.UU., al reducir substancialmente los rechazos de sus productos por parte de esta última.

Asociación

Los pequeños pero numerosos productores de Honduras y Guatemala arriba mencionados, han logrado un alto grado de asociación por medio de sus respectivos gremios, lo que ha beneficiado su desarrollo empresarial en asuntos SF. El gremio guatemalteco ha sido importante también para gestionar la elaboración de estudios científicos de admisibilidad que contrarrestan algunas MSF de los EE.UU., las cuales han limitado exportaciones de arvejas chinas desde hace más de una década.

Por otro lado, en lo relativo a la producción, la industria quesera salvadoreña ofrece una idea para el aprovechamiento de asociaciones de pequeños productores. Estos productores hasta ahora no han logrado que su leche sea aceptada por la industria quesera que exporta hacia los EE.UU., ya que los productores no cuentan con los equipos de refrigeración adecuados que controlan el riesgo de contaminación bacteriana, debido a que el costo de los mismos es muy elevado. Los pequeños productores podrían asociarse para obtener y compartir dichos equipos, después de lo cual su leche podría ser sujeto de compra por la industria quesera que exporta a los EE.UU.

Comunicación con los gobiernos nacionales y extranjeros

Otro componente de peso en la gestión SF en el comercio, es la comunicación con los gobiernos nacionales y extranjeros. En este sentido, la experiencia de más de una década de los productores guatemaltecos que conformaron un Comité de Arvejas Chinas, compuesto por estos y los

Ministerios de Agricultura, Ganadería y Alimentación, y de Economía, es valiosa al ser no sólo el coordinador en la gestión de estudios científicos de admisibilidad, sino también una instancia por medio de la cual los productores se comunican trimestralmente y solicitan cooperación a su gobierno sobre asuntos que incluyen las MSF.

Es importante señalar que los productores guatemaltecos aprovechan del intercambio con su gobierno para expresar sus posiciones, y obtener insumos de las autoridades de los EE.UU. que se comunican con sus homólogos guatemaltecos. Por medio de esta vía indirecta de comunicación en lo relativo a las restricciones a las importaciones impuestas por las autoridades de los EE.UU., los exportadores guatemaltecos han podido enterarse en detalle de las preocupaciones de las autoridades norteamericanas, haciendo posible que contrarresten esas posiciones.

Los productores costarricenses de plantas ornamentales también se han visto beneficiados por una mayor comunicación con las autoridades de los EE.UU. al llegar a un acuerdo de implementar conjuntamente el Programa de Material Limpio, que tiene como objetivo reducir a la mitad el alto número de detención fitosanitaria de estos productos. El interés costarricense en este programa es que la regulación norteamericana que impide la importación de ciertas plantas con una talla mayor a 18 pulgadas, sea revisada. Finalmente, algunos exportadores costarricenses de mayor escala han explotado otra modalidad de comunicación con las autoridades de los EE.UU., al obtener recomendaciones por parte de los inspectores en los puertos de entrada para superar sus observaciones SF.

Estudios científicos de admisibilidad

Debido a los altos costos económicos, uno de los principales desafíos SF se relaciona con los estudios científicos de admisibilidad, que los países pueden requerir antes de importar un nuevo producto agrícola o alimentario. Por ejemplo, gracias a un financiamiento extranjero y en colaboración con las autoridades SF de los EE.UU., los productores nicaragüenses se encuentran elaborando un estudio de este tipo, para la introducción de su pitahaya a los EE.UU., ante la preocupación de estos, de transmisión de la mosca mediterránea. Un aspecto novedoso en este intento es

que se busca la aplicación del enfoque de sistema, que se refiere a un conjunto de MSF que busca un balance entre el riesgo de transmisión de peste o enfermedad y el beneficio de un mayor flujo comercial.

De manera similar, los productores costarricenses se encuentran elaborando estudios para apoyar la revocación de la MSF con respecto al tamaño máximo de 18 pulgadas aplicada a algunas plantas ornamentales, anteriormente referido. Por sus escasos recursos, los agricultores guatemaltecos de arvejas chinas han tenido dificultades con estos estudios cuando las autoridades de los EE.UU. les adujeron la responsabilidad en la introducción de las pestes thrips, mosca minadora y Cyclospora, y al tener que demostrar que cierto nivel de residuos del fungicida chlorothalonil en las arvejas chinas debería de ser permisible.

Los resultados de estos estudios son primordiales para requerir menores restricciones innecesarias en las MSF de los EE.UU., lo que podría resultar en un mayor nivel de exportaciones centroamericanas que actualmente se desvían a la Unión Europea (en el caso de algunas plantas ornamentales y arvejas chinas) o al mercado centroamericano (en el caso de la pitahaya) por los requisitos de MSF.

Conclusiones

Las experiencias expuestas presentan algunas lecciones claras para los pequeños agricultores en cuanto a la importancia de la capacitación, asistencia técnica, asociación, comunicación con los gobiernos y los estudios científicos de admisibilidad, para mejorar la capacidad de enfrentar los desafíos SF.

Los cambios más concretos, relativos a las MSF, en el marco del CAFTA, son la creación de nuevas instituciones como los Comités MSF y TCB, lo que podría conducir a una mejoría en la comunicación gubernamental entre Centroamérica y los EE.UU. Esto sugiere que los pequeños productores, debidamente asociados

en gremios, necesitan establecer una efectiva comunicación con sus respectivos gobiernos. El fin de esta iniciativa sería sacar provecho de la innovación institucional del CAFTA para solicitar a las autoridades de los EE.UU., con los estudios científicos de admisibilidad en mano, menores restricciones innecesarias que puedan existir en lo relativo a MSF a través de, por ejemplo, el uso del enfoque de sistema o programas que puedan apoyar a lograr el fin.

Para elaborar los estudios científicos de admisibilidad, y para cuando estos sugieran cambios en la cadena de producción, los pequeños agricultores podrían necesitar de capacitación o de asistencia técnica, algunas de las cuales pueden ser brindadas a través de la cooperación internacional o por medio de inversión adicional que el sector agropecuario podría atraer gracias al CAFTA.

Los pequeños agricultores también podrían beneficiarse al tener una mejor comprensión de lo que les sucede a sus exportaciones en los puertos de entrada de los EE.UU. a través de representaciones de sus gremios en puntos estratégicos que tomen los insumos de las autoridades y las estadísticas de rechazo o de detención, para diseminarlos en forma de una base de inteligencia en MSF para los productores.

“Los cambios más concretos, relativos a las MSF, en el marco del CAFTA, son la creación de nuevas instituciones como los Comités MSF y TCB”

** Consultor independiente (autor principal; tyamagiwa@gmail.com) e investigadores del Instituto Internacional de Investigación de Política Alimentaria (IFPRI). Este es un resumen de “Sanitary and Phytosanitary (SPS) Issues and the Private Sector in Central America Free Trade Agreement (CAFTA) Countries”, un informe de consultoría del autor principal para la Unidad Regional para Asistencia Técnica (RUTA) y financiado por el Departamento para el Desarrollo Internacional (DFID) de los Reinos Unidos.*

¹ El presente artículo se enfoca en los cinco países que desde el inicio formaron parte de las negociaciones.

Marco jurídico para un acuerdo sobre subsidios en servicios en la OMC

Rodrigo Dupouy Bunster *

En el artículo XV del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) se reconocen los efectos de distorsión que pueden tener los subsidios en el mercado mundial. Es por esto que en dicho artículo se establece la necesidad de entablar negociaciones multilaterales, para la elaboración de disciplinas al respecto y así evitar la falta de competencia en el mercado producto de los subvenciones. Como consecuencia de lo recién expuesto, se propone elaborar un acuerdo anexo al AGCS, que regule de manera detallada las subvenciones en el comercio de los servicios, tal como se hizo en los bienes con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC).

Para llegar a un acuerdo sobre las subvenciones en materia de servicios, es necesario establecer un marco jurídico, en el cual se establezcan los aspectos de mayor relevancia para los Miembros de la OMC. Dentro de este marco, se propone la necesidad imperiosa de establecer una definición que pueda aplicarse a los cuatro diferentes modos de suministros de servicios. Además de la definición, es vital tratar el tema de la transparencia debido a que sin ella, difícilmente un acuerdo sobre la materia sería eficaz. Asimismo, será necesario encuadrar las diferentes subvenciones en categorías, para así determinar qué subsidios podrán ser utilizados y cuales se considerarán como distorsiones al mercado mundial, prohibiendo su uso o limitándolo. Finalmente, se deberá acordar cuándo se produce un perjuicio grave a la economía del país Miembro y cuáles serán las sanciones que le impondrán al infractor. Dichas sanciones podrán ser derechos compensatorios en los casos de los servicios transfronterizos y en los demás casos, podrán ser la imposición de impuestos específicos.

Subvenciones en el comercio mundial

Los subsidios siempre han sido parte del comercio mundial, siendo una herramienta de uso muy frecuente por los diferentes gobiernos para incentivar ciertas exportaciones o para cumplir con objetivos sociales, como por ejemplo la creación de algunas fuentes de empleo. Es por eso que en la OMC existen diferentes acuerdos que regulan o que contienen mecanismos sobre la materia. Tal es el caso del ASMC y el Acuerdo sobre la Agricultura. El trabajo más completo sobre las subvenciones es

el ASMC, de vital importancia al momento de discutir el problema que representan las subvenciones en el ámbito de los servicios.

“La definición para un posible acuerdo en subsidios se ha transformado en el punto de partida para avanzar en las negociaciones, y el gran problema es aplicarla a los cuatro modos de suministro.”

Definición para subsidios en servicios

La definición para un posible acuerdo en subsidios se ha transformado en el punto de partida para avanzar en las negociaciones, y el gran problema que los Miembros han encontrado es aplicarla a los cuatro diferentes modos de suministro.

Al analizar los cuatro modos de suministro de servicios, *a priori* podemos establecer que uno de ellos no distorsiona de manera relevante el comercio mundial para justificar que la OMC actúe sobre dichas subvenciones. Es el caso del cuarto modo: Presencia física de personas naturales. Éste no provoca una distorsión a nivel mundial, como la que recibirían ciertos trabajadores para viajar y alojarse en el territorio de un Miembro mientras entrega

un determinado servicio. El cuarto modo se aplica a personas naturales, y el pago a ellas de los transportes u hoteles no produciría una distorsión que se ajustara al artículo XV del AGCS. La persona natural que va a entregar un servicio al extranjero, no puede competir si es que no se le ayuda con gastos tales como los hoteleros y de transporte, por lo que no existe distorsión alguna, sino simplemente libre competencia en el mercado local.

Los demás modos de suministros sí distorsionan el comercio mundial y, por ende, la definición debe abarcar a todos ellos. Para llegar a la elaboración de una definición será necesario primero hacer un análisis de los tres primeros modos de suministrar servicios.

El primer modo: Servicios transfronterizos. Es sin duda el modo más fácil para establecer dónde y cómo se encuentra una distorsión del mercado, producto de una subvención. En este caso, se podría aplicar la misma ecuación que se aplica en el ASMC: prohibir los subsidios para las exportaciones.

El segundo modo de suministrar servicios: Consumo en el extranjero. Esta es una forma distinta, no tradicional, que hasta ahora no se conocía en el comercio mundial. Es decir, un subsidio que no tiene como finalidad exportar el servicio, sino prestarlo dentro de su propio territorio. En este caso no se puede hablar sólo de subsidios para las exportaciones, por lo tanto es aquí donde comienzan a producirse los problemas para alcanzar una definición completa en la materia. En principio es complicado imaginarse como un subsidio en servicios, entregado a un nacional o extranjero dentro del territorio de un país Miembro, pueda afectar y distorsionar el comercio mundial.

Aquí cabe la pregunta de si es ésta una materia que los Miembros quieran regular debido a que se trata de crear reglas por las cuales los Miembros verán disminuida la posibilidad de incentivar determinados servicios en ciertas áreas de su territorio. Al mismo tiempo, limitaría ciertamente la posibilidad de regular su mercado interno, priorizando algunos servicios para así ayudar al desarrollo de la población. Así, las preguntas serían las siguientes: ¿produce una distorsión real al comercio mundial de servicios un subsidio a ciertos sectores dentro del territorio nacional de un Miembro?; ¿Es legítimo para un gobierno ayudar a un sector de la economía a través de un subsidio? Sin duda, el subsidio sería enfocado a activar o reactivar una cierta área de la economía, a través de servicios en algún lugar específico del territorio del Miembro.

Existen tres posibilidades en este escenario. Primero, los Miembros pueden determinar que la forma recién descrita no distorsiona el comercio mundial, imposibilitando al supuesto Miembro afectado a recurrir ante un panel para pedir que se deje sin efecto el subsidio o pedir alguna medida para reparar el daño. La segunda opción que tienen los Miembros es determinar que el subsidio otorgado por un país distorsiona el mercado mundial de los servicios, por lo que podrían recurrir a una instancia en

“para los miembros de la OMC más pobres, la posibilidad de subsidiar es remota, por lo que se hace necesario un acuerdo en que se limiten los subsidios de los miembros más ricos”

la OMC creada para tal efecto. De esta manera podrían obligar al cese de los subsidios y determinar ciertas medidas para resarcir el daño causado, a uno o varios de sus Miembros. Finalmente, la tercera posibilidad a la cual podrían llegar los Miembros, sería permitir parcialmente este tipo de subsidios, para así darle un

impulso a cierto sector de la economía de determinados Miembros. En el caso que se decida por la tercera hipótesis, se debería primero informar a los demás Miembros la intención de subsidiar y cuales serían los fines y las metas que se quieren alcanzar con tal medida. Además, se debería dar cuenta del lapso de tiempo por el cual se pretende mantener el subsidio, el cual no podría ser superior a cinco años, y cumplido dicho plazo, debería cesar de inmediato. En caso de que las metas se cumplieran antes del término del plazo, y así se pruebe por los Miembros afectados en un panel conformado para tal efecto, deberían cesar inmediatamente los subsidios.

En este modo en particular, nos damos cuenta de la importancia de un acuerdo en la materia para los países de la región. Recordemos que para los Miembros de la OMC más pobres, la posibilidad de subsidiar es remota, por lo que se hace necesario un acuerdo en que limiten los subsidios de los miembros más ricos. A su vez, se debe permitir especialmente a los miembros más pobres de la comunidad internacional utilizar este tipo de subsidios para así activar algún sector de su economía y así poder competir de igual manera en el mercado mundial. Sin esta ayuda, sería prácticamente imposible para los miembros con menores recursos desarrollar un determinado sector de la economía.

El tercer modo: Presencia comercial, también afecta al mercado de los servicios en el caso que fuera subsidiado por algún Miembro con el fin de posicionar a alguno de sus nacionales en el mercado local o extranjero, en desmedro de competidores que no cuenten con la ayuda financiera. El problema se produce en el momento en que los subsidios que recibe la matriz son derivados a sus filiales, o cuando el subsidio va dirigido específicamente a éstas, con el fin de que tengan una mayor participación en el mercado del país Miembro, ofreciendo mejores productos a precios más competitivos. Si bien es cierto que esto tendría como efecto colateral el beneficio de los consumidores en el corto plazo, el problema radica en que dicho beneficio se obtendría como consecuencia de una competencia desleal, que destruiría parcialmente el mercado, llevando a que ese beneficio no fuera sustentable en el tiempo y dándole en el mediano plazo, una posición excesivamente fuerte al competidor desleal, quien quedaría en condiciones de abusar de dicha posición.

En definitiva, una definición para la materia debe recoger los modos recién analizados, exceptuando el cuarto modo por no provocar una distorsión en caso de producirse una subvención. Así, se propone la siguiente definición:

“proponemos que los servicios que no podrán ser recurridos ante la OMC sean: educación, salud, vivienda y transporte público urbano”

“Se considerarán subvenciones todo aporte financiero realizado por los Miembros a través de sus gobiernos o por medio de cualquier organismo público, además de toda entidad privada que entregue asistencia financiera por mandato de cualquiera de las entidades recién mencionadas.

Sin perjuicio de esto, las subvenciones aplicadas por los Miembros correspondientes al segundo modo de suministro de servicios (el consumo en el extranjero) no serán consideradas subvenciones cuanto se adscriba a los requisitos establecidos en el artículo “x” y sólo podrán aplicarse durante el plazo autorizado por este acuerdo. Una vez vencido el plazo, dichas subvenciones pasarán a ser consideradas como distorsiones al mercado mundial de servicios y por lo tanto deberán cesar de inmediato.

Cualquier aporte financiero efectuado por cualquier gobierno, organismo público u entidad privada encomendada por los recién mencionados para entregar asistencia financiera a los servicios, no serán considerados como subvenciones cuando estos no provoquen un efecto de distorsión al comercio mundial de Categorización servicios, no ajustándose de esta manera al artículo XV del AGCS¹.”

Al igual que para los diferentes acuerdos ya vigentes en la OMC sobre la materia (ASMC y el Acuerdo sobre Agricultura), es necesario encuadrar a los subsidios en diferentes categorías. Se proponen

tres categorías diferentes para un posible acuerdo en servicios sobre subvenciones, las subvenciones recurribles, permitidas y las no recurribles.

Subvenciones no recurribles

Será necesario definir que servicios no serán parte del acuerdo o mejor dicho no serán recurribles ante la OMC. Sin duda que esta lista de categorización de servicios, que no será recurrible, deberá ser *taxativa*, para así evitar los errores de interpretación que podrían hacer los diferentes Miembros al momento de alegar si tal o cual servicio es o no recurrible. Sin duda, en un hecho que la mayoría de los Miembros de la OMC estarían de acuerdo, es que los servicios básicos no fueran recurribles, para así fomentar el desarrollo de los Miembros. Podemos estar de acuerdo en establecer una lista de servicios no recurrible lo más limitada posible, pero siempre teniendo en cuenta el rol social de los servicios. De esta manera proponemos que los servicios que no podrán ser recurridos ante la OMC son: educación, salud, vivienda y transporte público urbano.

Subvenciones Permitidas

Las subvenciones permitidas deben ser objeto de un acuerdo sobre la materia en servicios, debido especialmente al segundo modo de suministro que establece el artículo primero número dos, letra b) del AGCS.

Subvenciones Recurribles

Todos los demás servicios que no se encuentren en la lista anterior podrían ser recurribles ante la OMC, específicamente ante el órgano creado para tal efecto, además de la aplicación de sanciones como reparación del daño causado al sector de servicios de un Miembro, producto de las subvenciones otorgados por otro Miembro.

Perjuicio grave

Es de vital importancia determinar cuándo se produciría un perjuicio grave a la economía de un Miembro y por ende al comercio mundial de los servicios. Para que se produzca un perjuicio grave en la economía de un país Miembro, será necesario que dicho perjuicio reúna ciertas requisitos, como los que ya recoge el ASMC. Sólo de esta manera se podrá establecer con claridad que algún Miembro de la OMC realmente esté sufriendo un

perjuicio que se traduzca en daño a su economía, y por lo tanto se justifique el uso de medidas para la corrección inmediata del daño. Los requisitos en cuestión deben ser estrictos, para que los Miembros no demanden sin fundamentos la distorsión del mercado de los servicios, haciendo ineficiente a la larga al órgano responsable de dirimir las diferencias en la materia.

Es por esto que se propone que las sanciones, tales como los derechos compensatorios, no se apliquen sino hasta después de haberse llevado a cabo consultas multilaterales y sólo en caso que el Miembro infractor insista en dicha medida desleal, se aplicarían las sanciones establecidas en el acuerdo.

Sanciones

Cualquier Miembro podrá solicitar la aplicación de sanciones cuando advierta que el uso de algún subsidio esté provocando un perjuicio grave a cualquier otro Miembro de la OMC, en el evento que no se ajusten los subsidios correspondientes a los del segundo modo de suministro.

Si un Miembro otorga un subsidio prohibido, o mantiene uno permitido por un plazo superior al acordado, se solicitará el cese inmediato de dicha medida, y sólo en caso de que no cumpla con el mandato, se podrán exigir medidas compensatorias en el caso de los servicios transfronterizos, o bien otras, como por ejemplo impuestos específicos para contrarrestar las subvenciones impuestas por ciertos Miembros, especialmente en el segundo y tercer modo de suministro.

Es importante destacar que este es un tema de gran sensibilidad, por lo que deberá ser tratado y regulado con el mayor cuidado y detalle posible. Esto a su vez permitirá que cualquier Miembro que se sienta afectado, no imponga de una manera unilateral, medidas que no se ajusten al espíritu del acuerdo y fundamentalmente a la equidad en el comercio mundial.

** Universidad de los Andes – Santiago de Chile. Resumen de la Memoria para optar al grado de Licenciado de Derecho titulada: Marco Jurídico para un acuerdo sobre Subsidios en Servicios en la OMC.*

¹ Para la propuesta de definición enunciada, se han utilizado ciertos elementos de la definición alcanzada en el artículo primero del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias para los Bienes.

Reuniones OMC

Ginebra, Suiza

Noviembre

16 Comité sobre presupuesto finanzas y administración

16 Comité sobre comercio y ambiente

18 Subcomité sobre el algodón

23 - 24 Grupo de trabajo sobre el acceso de Ucrania

28 Exámen de las políticas comerciales de Rumania

28 - 29 Comité sobre comercio y ambiente

28 Órgano de solución de diferencias

30 Exámen de las políticas comerciales de Rumania

Diciembre

1 - 2 Consejo General

13 - 15 Examen de las políticas comerciales Malasia

13 - 18 Sexta Conferencia Ministerial, Hong Kong, China

Eventos

16 y 18 de noviembre, 2005.
THE WORLD SUMMIT ON THE INFORMATION SOCIETY — SECOND PHASE. ONU-UIT.
Lugar: Túnez. Internet: <http://www.itu.int/wsis/participation/accreditation/index-es.html>

17 y 18 de noviembre, 2005.
COMERCIO AMBIENTALMENTE SOSTENIBLE: EVALUACIONES NACIONALES SOBRE LIBRE COMERCIO: COMPONENTE ANDINO. Lugar: Quito, Ecuador. OEA-UNEP. Internet: <http://www.oas.org/usde/fida>

18 de noviembre, 2005.
PRESENTATION OF THE GLOBAL ECONOMIC PROSPECTS (GEP 2006). Banco Mundial. Lugar: Berlín, Alemania. Información: Qays Hamad. Tel: 49 1888 535 2646. Correo electrónico: hamad@bmz.bund.de

28 de noviembre al 2 de diciembre.
ELEVENTH MEETING OF THE SUBSIDIARY BODY ON SCIENTIFIC, TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL ADVICE. Lugar: Montreal, Canadá. Internet: <http://www.biodiv.org/doc/meeting.aspx?mtg=SBSTTA-11>

28 noviembre al 9 diciembre, 2005.
UNITED NATIONS CLIMATE CHANGE CONFERENCE (COP 11 Y COP/MOP 1). Lugar: Montreal, Canada. Información: UNFCCC. Internet: http://unfccc.int/meetings/cop_11/items/3394.php

Eventos

30 de noviembre al 1 de diciembre de 2005. **WIPO-ITALY INTERNATIONAL SYMPOSIUM ON THE ROLE OF THE INTELLECTUAL PROPERTY AND COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE TEXTILE AND CLOTHING SECTORS INDUSTRY.** Lugar: Caserta, Italia. Información: http://www.wipo.int/meetings/2005/smes_qtc/en/

30 de noviembre al 1 de diciembre de 2005. **TERCER SIMPOSIO DE AMÉRICA DEL NORTE SOBRE EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS AMBIENTALES DEL COMERCIO: INVERSIÓN, CRECIMIENTO Y MEDIO AMBIENTE.** Lugar: Montreal, Quebec, Canadá. Información Tel. 1(514) 350-4300, fax: 1(514) 350-4314, correo electrónico: info@cec.org Internet: www.cec.org/symposium ; Chantal Line Carpentier, correo electrónico: [clcarpentier@cec](mailto:clcarpentier@cec.org)

30 de noviembre al 2 de diciembre. **CITES WORKSHOP ON INTRODUCTION FROM THE SEA ISSUES.** Lugar: Ginebra, Suiza. Internet: <http://www.cites.org/eng/news/meetings/IFS-05/ifs05.shtml>

12 al 16 de diciembre, 2005.
7ª CONFERENCIA DE LAS PARTES DE LA CONVENCIÓN DE VIENA Y 17ª REUNIÓN DE LAS PARTES DEL PROTOCOLO DE MONTREAL. Lugar: Dakar, Senegal. Internet: http://hq.unep.org/ozone/Meeting_Documents/mop/17mop/index.asp

Publicaciones

Anderson, K. & Will Martin. (2005). *Agricultural Market Access: The Key to Doha Success.* Washington D.C.: The World Bank.

Banco Mundial. (2005b). *World Development Report 2006: Equity and Development.* Washington D.C.: The World Bank y Oxford University Press.

CEPAL. (2005). *Panorama 2005. El nuevo patrón de desarrollo de la agricultura en América Latina y el Caribe.* Santiago: CEPAL.

Comisión para la cooperación ambiental de América del Norte. (2005). *El comercio ilegal de flora y fauna silvestres: perspectiva de América del Norte.* Québec: CCA.

Comisión para la cooperación ambiental de América del Norte. (2005). *El cruce de la frontera: oportunidades para mejorar el rastreo de embarques transfronterizos de residuos peligrosos en América del Norte.* Québec: CCA.

Convention on Biological Diversity. (2005). *Second Global Biodiversity Outlook: Draft.* Quebec: CBD.

Lopez-Claros, A., Porter, M., & Schwap, K. (2005). *Global Competitiveness Report 2005-2006.* Davos: WEF.

Naciones Unidas. (2005, septiembre). *Informe Sobre Desarrollo Humano 2005: La cooperación internacional ante una encrucijada: Ayuda al desarrollo, comercio y seguridad en un mundo desigual.* Madrid: PNUD.

United Nations. (2005). *Report on the World Social Situation 2005.* Ginebra: United Nations.

UNCTAD. (2005). *World Investment Report 2005.* Nueva York y Ginebra: UNCTAD.

WTO. (2005). *Trips and Health: Frequently Asked Questions - Compulsory Licensing of Pharmaceuticals and Trips.* Ginebra: WTO.