

## Miembros adoptan declaración con bajas ambiciones

Tras seis días de agotadoras negociaciones, los ministros de los 149 gobiernos Miembro de la OMC, alcanzaron un acuerdo el 18 de diciembre para volver a colocar las negociaciones de la Ronda de Doha "sobre su cauce", según las palabras del Director General Pascal Lamy.

Tal como se esperaba, La Declaración Ministerial de Hong Kong no incluía números específicos ni estructuras de fórmulas para recortar subsidios y aranceles – los negociadores comerciales habían reconocido, antes de llegar a Hong Kong, que aun estaban demasiado divididos con respecto a los temas más difíciles presentados, como para poder llegar a acuerdos en Hong Kong. En su lugar, los ministros acordaron algunos parámetros generales para orientar el desarrollo de 'modalidades plenas' sobre el acceso agrícola y no agrícola (AMNA), y establecieron como fecha límite el 30 abril de 2006 para finalizarlos, aún con la esperanza de concluir la ronda para el final del próximo año.

Asimismo, los Ministros también lograron integrar algunas de las preocupaciones de los países en desarrollo sobre el primer proyecto de declaración de servicios, debilitando el lenguaje vinculante y prescriptivo de algunas disposiciones relacionadas con la dirección de futuras negociaciones.

El logro más concreto de la Conferencia Ministerial de Hong Kong fue establecer el año 2013 como la fecha límite para eliminar los subsidios a la exportación de productos agrícolas, basado en la condición de que los Miembros cumplan con la creación de "modalidades plenas". También hubo progreso notorio en el tema del algodón y la solicitud que mantienen los países menos avanzados, desde hace tiempo, de poder disfrutar de acceso a mercados libre de cuotas y aranceles. Aunque los críticos cuestionan hasta que punto los nuevos compromisos otorgarán beneficios significativos para estos sectores.

Los Miembros enfrentan un gran reto. No solo esperan finalizar todas las modalidades para abril, deben, además, entregar un borrador

comprehensivo de los cronogramas de los compromisos basados en las modalidades para el 31 de julio de 2006, solo tres meses después. Tras ocupar su puesto como Director General de la OMC en septiembre, el Sr. Lamy había sugerido que el ejercicio complejo y técnico de traducir las modalidades a compromisos específicos y obligatorios, duraría casi un año.

El Presidente del Consejo Ministerial, John Tsang comparó el compromiso con un mago que saca un conejo del sombrero. "El truco ahora," explicó, "es asegurarse de que crezca y se multiplique."

### Agricultura

Durante el último día de la conferencia, el acuerdo de la UE para establecer una fecha para abolir los subsidios a la exportación abrió el camino para la adopción de la Declaración. El texto compromete a los Miembros a "asegurar la eliminación paralela de todas las formas de subvenciones a la exportación, y disciplinas sobre todas las medidas relativas a la exportación que tengan efecto equivalente que ha de completarse para fines de 2013". Esta fecha es más aceptable para la UE que la fecha límite del 2010, la cual mantenía un amplio apoyo, pero que la UE resistió en las reuniones de la 'Sala Verde' durante toda la semana. De todos modos, la reforma de la Política Agrícola Común (PAC) del 2003 eliminaría la mayoría de estos subsidios para el 2013. No obstante, para unir la brecha con la fecha anterior, la Declaración estipula que "una parte sustancial" de las reducciones "debe realizarse para el final de la primera mitad del periodo de implementación". Para propósitos de comparación, el periodo de implementación para los compromisos de la Ronda Uruguay fue de cinco años para los países desarrollados.

## EN ESTA EDICIÓN

- I Miembros adoptan declaración con bajas ambiciones
- 6 La génesis y desarrollo de una nueva disputa por el acceso del banano de Latinoamérica a la Unión Europea
- 8 TLC CAN3-EE.UU.: Perú logra acuerdo, Colombia y Ecuador esperarán hasta 2006
- 11 Bienes ambientales: Eliminando mitos para identificar oportunidades ~ **Robert M. Hamwey**
- 13 Administración de patentes sobre medicamentos ~ **James Love**
- 15 Productos especiales: opciones para modalidades de negociación ~ **Anwarul Hoda**
- 17 Biocomercio: Una alternativa para el desarrollo sostenible ~ **Carlos Murillo R. y Rafael Arias R.**
- 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  
Luis Obando Rojas  
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](mailto:puentes@ictsd.ch) incluyendo la palabra "suscripción" en el asunto.*

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

El texto requiere que los Miembros desarrollen disciplinas sobre la ayuda alimentaria, programas de crédito para la exportación y las prácticas de empresas estatales comerciales de exportación para el "30 de abril del 2006 como parte de las modalidades". Con respecto a la ayuda alimentaria en particular – la UE ha argumentado que una gran parte de la ayuda alimentaria estadounidense en especie equivale a subsidios para las exportaciones agrícolas – el nuevo texto provee "disciplinas efectivas sobre la ayuda alimentaria en especie, la monetización y las reexportaciones, de modo que no pueda haber una escapatoria para continuar las subvenciones a la exportación". También pide la creación de una 'caja fuerte' para ayuda alimentaria *bona fide*, con el fin de garantizar que los nuevos reglamentos no impidan esta ayuda en caso de emergencias.

Los subsidios agrícolas domésticos se clasificarán dentro de tres bandas para propósitos de reducción. "El Miembro con el nivel más alto de apoyo" – la UE – estará en la banda superior, enfrentando la mayor reducción arancelaria. Los EEUU y Japón estarían en el segundo nivel, y todos los demás Miembros en la banda inferior. Los países como Suiza, que han tenido montos relativamente altos de subsidios que distorsionan el comercio, aunque se encuentran dentro de la banda más baja, están enlazados para hacer una reducción adicional.

Los Miembros deben hacer recortes al apoyo doméstico general que distorsiona el comercio que sean al menos equivalentes, si no mayores, que la suma de las reducciones en el apoyo en el Compartimento ámbar, el Compartimento azul y el apoyo *de minimis* (eximido).

Aunque esto es más débil que lo estipulado en la penúltima revisión, la cual dictaba que el recorte general debe ser mayor, esto quizás dificulte que los países sencillamente reclasifiquen los subsidios para evitar compromisos de reducción. No obstante, aparte de los límites en el "intercambio de compartimentos", la Declaración no incluye reglamentos para los criterios del Compartimento azul.

Respecto al acceso a mercados, los Miembros acordaron estructurar sus aranceles dentro de cuatro bandas de reducción "reconociendo que ahora es necesario que convengamos en los umbrales correspondientes" para los

países desarrollados y en desarrollo. El texto también se refiere a los distintos tipos de flexibilidad de acceso a mercados en distintos grados de especificidad, y observa que los Miembros aun necesitan acordar el trato de productos 'sensibles'.

Esto es un retroceso de la versión del texto del 17 de diciembre, el cual dictaba que los contingentes arancelarios aumentarían según la indulgencia de los recortes arancelarios relativo a lo que normalmente exigiera la fórmula – varios exportadores agrícolas se habían quejado de que la versión del texto era más específico con respecto a exenciones en los recortes arancelarios, que al tema de acceso a mercados.

La Declaración final, la cual debe fungir como una guía para el eventual desarrollo de "modalidades plenas", permite a los países en desarrollo "auto-designar un número apropiado de líneas arancelarias para Productos Especiales (PE) guiado por indicadores basados en los criterios de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural." Tendrían "acceso a un Mecanismo de salvaguardia especial (MSE)" para proteger a los agricultores de grandes oleadas en las importaciones o un colapso en los precios de importación. Los detalles específicos del estatus PE y MSE aun están por determinarse y "serán una parte integral de las modalidades [agrícolas]".

Los Miembros del G-33 que promovieron los PE y MSE, aceptaron la especificación de que los PE serían 'auto-designados' debido a que el Acuerdo Marco de Julio del 2004 solamente menciona 'designación'.

El texto estipula además, que esta selección se basará en "indicadores de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural". Esto refleja las recientes propuestas del G-33 que delinean los posibles indicadores, que incluyen el empleo generado por la producción de un producto en particular, o su contribución a la dieta de la población local. La Declaración también acepta un precio de activación para los MSE, además de un volumen de activación menos controversial.

Esto es particularmente significativo debido a que muchos de los países en desarrollo no pueden monitorear efectivamente las cantidades de importación; es mucho más fácil monitorear los precios.

## Algodón

En mayo de 2003, cuatro países africanos de los países menos avanzados (PMA) - Benin, Burkina Faso, Chad y Mali - lanzaron la Iniciativa del algodón. Esta exigía la eliminación expedita de todo tipo de subsidios a la exportación, aranceles y apoyo doméstico causante de distorsión comercial para el algodón, así como la compensación para las pérdidas de los PMA, hasta que estas prácticas se descontinuaran.

Como respuesta, el Acuerdo Marco de julio del 2004 exigió a los Miembros de la OMC “abordar el tema del algodón de una manera ambiciosa, expedita y específicamente dentro de las negociaciones agrícolas”, pero las negociaciones no lograron progresar sobre este tema.

Competencia de las exportaciones: la Declaración Ministerial de Hong Kong dicta que ‘toda forma’ de subsidio a las exportaciones al algodón por los países desarrollados será eliminada para el 2006. Es decir, no solo la eliminación del programa estadounidense de subsidios a la exportación “Step 2”, si no también el ‘elemento de subsidios’ de las garantías de crédito de exportación que los EE.UU. extienden al programa comercial del algodón - ambos designados inconsistentes con las reglas de la OMC en abril 2005. Los demás países desarrollados no proveen subsidios para la exportación del algodón.

Acceso al mercado: Los países desarrollados le otorgarán acceso a mercados libre de aranceles y cuotas a las exportaciones de algodón de los PMA al concluir las negociaciones de la Ronda de Doha. En otros mercados, los productores de algodón deben competir con las exportaciones subsidiadas por los EE.UU.

Apoyo doméstico: Tras largas negociaciones que perduraron hasta el cierre de la Conferencia de Hong Kong, los ministros acordaron “el objetivo es que [...] las subvenciones internas a la producción de algodón causantes de distorsión del comercio sean reducidas más ambiciosamente que en virtud de cualquier fórmula general que se acuerde, y que este resultado se aplique en un período más breve que el generalmente aplicable a la agricultura”. Esto atrasa la decisión sobre la profundidad y velocidad del recorte para los subsidios al algodón doméstico hasta que las reducciones generales de

apoyo doméstico a la agricultura y sus cronogramas de implementación sean acordadas.

Compensación: Aunque la Declaración Ministerial no establece una compensación o fondo de emergencia para ayudar a los agricultores de algodón, le solicita al Director General de la OMC explorar - junto con los donantes bilaterales e instituciones regionales y multilaterales - la posibilidad de establecer un “mecanismo para lidiar con la disminución de los ingresos del sector algodón hasta el momento en que se descontinúen los subsidios”.

*“El logro más concreto de la Conferencia Ministerial de Hong Kong fue establecer el año 2013 como la fecha límite para eliminar los subsidios a la exportación de productos agrícolas”*

## AMNA

Las secciones en la Declaración sobre el acceso a los mercados para bienes industriales proveen una ‘fórmula suiza’ con un número no especificado de coeficientes. Esto deja abierta la posibilidad de tanto una ‘fórmula suiza’ más sencilla de dos coeficientes, o el enfoque multi-coeficiente vinculado al arancel promedio de cada país que es preferido por Argentina, Brasil y la India.

El texto responde a dos inquietudes centrales de los países en desarrollo: incluir “no reciprocidad plena en los compromisos de reducción.” y una estipulación que la fórmula “eliminará [...] aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo”.

Este acuerdo también “reafirma la importancia” del párrafo 8 del mandato AMNA, en el Anexo B del Marco de Julio de 2004 como “una parte integral de

las modalidades”. Este párrafo provee flexibilidad para los países en desarrollo tal como eximir un número pequeño de líneas arancelarias de los recortes o hacer recortes menos significativos que lo que exige la fórmula con respecto a un número mayor de líneas. Se ha mantenido el argumento en las discusiones del AMNA, con respecto a la pregunta si los países en desarrollo deben sacrificar algunas de estas flexibilidades por coeficientes más altos, lo que resultaría en una reducción arancelaria más indulgente.

Los Miembros adoptaron un ‘enfoque de margen de aumentos (mark-up) no lineales’ para las líneas arancelarias no consolidadas - lo que les permitiría agregar un número de puntos porcentuales al arancel aplicado sobre un producto en particular para establecer la tasa base de reducción. El texto no especifica si estos aranceles aumentados (marked-up) estarían sujetos a la misma fórmula suiza que los aranceles consolidados actuales, u otra tasa de reducción. Esto parece obviar la noción que mantienen varios países en desarrollo, de que consolidar las líneas arancelarias constituye una concesión en si, y que las reducciones arancelarias inmediatas no deberán ser un requisito como consecuencia de esto.

La Declaración Ministerial incluye un párrafo que vincula explícitamente el nivel de ambición agrícola a la de AMNA y especifica que esta ambición “ha de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de trato especial y diferenciado”, lo que muchos países en desarrollo han exigido desde hace mucho tiempo.

## Los PMA

El punto más significativo del párrafo 47 de la Declaración Ministerial sobre los países menos avanzados (PMA) es su referencia al Anexo F, que provee detalles sobre la obligación de los países recientemente desarrollados de proveer acceso libre de aranceles y cuotas a las exportaciones PMA a partir del 2008. Aunque es más tarde de lo que los PMA esperaban, es importante que se haya establecido una fecha exacta, ya que garantiza la aplicación de los beneficios en el caso de que las negociaciones de la Ronda de Doha se extiendan más allá del 2008.

Sin embargo, hay un punto importante con respecto a la cobertura de los productos: los países desarrollados que tienen dificultad



en proveer un acceso sin restricciones en el 2008 solamente tendrán que hacerlo para el 97 por ciento de las líneas arancelarias.

No hay ninguna fecha límite para ampliar este trato a todos los productos, aunque el texto incluye una disposición de ‘mejor esfuerzo’ “para tomar medidas progresivas con el fin de lograr” un cobertura total de productos, “considerando su impacto sobre países en desarrollo a niveles similares de desarrollo y tal como fuera apropiado, al ir aumentando la lista inicial de productos cubiertos.”

## Servicios

El Anexo C sobre los servicios figuró como la parte más controversial del borrador de la Declaración del 7 de diciembre que se repartió a los ministros. De hecho, varios países en desarrollo habían solicitado que la sección se eliminara del todo, debido a que no había sido acordado por los Miembros. El grupo estaba particularmente indignado con las disposiciones en el anexo sobre los objetivos de modalidades cualitativas y el lenguaje vinculante que requería a los Miembros entrar en negociaciones plurilaterales de acceso a los mercados si se les solicitaba hacerlo.

La Declaración Ministerial final debilita el lenguaje obligatorio y prescriptivo de la versión original del Anexo C. El disputado párrafo 7 del anexo sobre el proceso de solicitud-oferta plurilateral se revisó para especificar explícitamente que la consideración obligatoria de las solicitudes colectivas de los Miembros se incluirá en el contexto del párrafo 2 del Artículo XIX del AGCS, el cual estipula que la liberalización del comercio de servicios debería respetar los niveles de desarrollo de los países. Por ende, los Miembros que enfrentan solicitudes colectivas “las tomarán en cuenta de acuerdo con los párrafos 2 y 4 del Artículo XIX del AGCS”. Se consideró que este cambio era necesario para abordar las preocupaciones del G-90 y de países de la Asociación de países del sureste de Asia. Aunque el subtítulo de la introducción al párrafo 7 del anexo ya especifica que las negociaciones plurilaterales se llevarán a cabo basado en los principios del AGCS.

Los Miembros también acordaron que las solicitudes plurilaterales deben entregarse para el 28 de febrero de 2006, o apenas sea posible después de esa fecha. Además, la segunda ronda de ofertas revisadas será

entregada para el 31 de julio de 2006. Los borradores de los cronogramas finales de los compromisos deben entregarse para el 31 de octubre de 2006.

La mayoría de los países desarrollados, tales como Japón y la UE expresaron su frustración con respecto al extremo al cual el texto de los servicios había sido debilitado. Sin embargo, estaban preparados para aceptarlo con el fin de no estancar las negociaciones sobre servicios. La India también se mostró frustrada y sugirió que el texto debilitado le daba a los EE.UU. una excusa para decir que ya no podía ofrecer nada significativo con respecto al Modo 4 (el cual cubre la entrada temporal transfronteriza de trabajadores para proveer servicios).

*“El desacuerdo con respecto a la transición de la UE a un régimen de importación con un único arancel al banano, tuvo el potencial de convertirse en un obstáculo serio para un consenso final”*

Un analista comercial explicó que los países desarrollados quizás dejaron de ver el párrafo 7 como una herramienta para avanzar en sus intereses ofensivos. En su lugar, han escogido usar el argumento que las negociaciones plurilaterales están aprobadas por las Directrices y procedimientos para las negociaciones comerciales de servicios, como una justificación para entregar solicitudes colectivas de negociaciones plurilaterales en el 2006, a pesar de lo que eventualmente le ocurra al párrafo 7. Irónicamente, la mención en las Directrices de un enfoque plurilateral fue algo que los países en desarrollo habían usado para argumentar que el párrafo 7 era innecesario. Dada esta situación, el párrafo 7 se convierte en un vehículo para que los países en desarrollo ejerzan sus derechos de procedimiento e intereses durante las negociaciones plurilaterales.

Mientras tanto, varios delegados de los países en desarrollo comentaron que los cronogramas establecidos para la entrega de solicitudes plurilaterales, ofertas revisadas y borradores de los cronogramas finales, definitivamente comprobaría su capacidad de responder a estas solicitudes dentro de las fechas límite prescritas.

## El banano

El desacuerdo con respecto a la transición de la UE a un régimen de importación con un único arancel al banano tuvo el potencial de convertirse en un obstáculo serio para un consenso final. El tema comprendía un arancel de EUR 176/toneladas el cual entrará en vigencia el 1 de enero del 2006. Los productores bananeros latinoamericanos inmediatamente desaprobaron el arancel el cual consideraron como demasiado alto para garantizar, como mínimo, su lugar en el mercado bananero, tal como requiere el acuerdo de la Conferencia Ministerial de Doha en el 2001. Las partes acordaron continuar las consultas con la ‘buena intervención’ del Ministro de Relaciones Exteriores noruego, Jonas Gahr Store, quien fue el facilitador del conflicto en Hong Kong.

En una declaración leída por el Sr. Stone durante una sesión plenaria de cierre, este especifica que los intereses de África, el Caribe y el Pacífico, (países ACP) – cuyos estados Miembros disfrutaban de libre acceso al mercado UE – serían tomados en cuenta durante las consultas. Mientras tanto, el Entendimiento para la solución de diferencias de la OMC alienta a los Miembros a usar la ‘buena intervención’ del Director General u otro mediador para encontrar una solución mutua antes de recurrir a un litigio. La relación legal entre el proceso de consulta bananero y del sistema de solución de diferencias de la OMC aún no está claro.

## Medio Ambiente

Según el mandato sobre comercio y medio ambiente en el párrafo 31 de la Declaración de Doha, solamente los bienes y servicios ambientales (BSA) resultaron ser notorios en Hong Kong. Estas discusiones reflejan las divisiones subyacentes sobre el enfoque que hay que tomar con respecto al mandato del párrafo 31 (iii), el cual pide una liberalización comercial expedita para BSA. Los países desarrollados y recientemente industrializados, tales como los EE.UU., Nueva Zelanda, la UE, Taiwán y Corea, prefirieron un “enfoque de

lista”, que identificaría una lista de bienes ambientales a ser liberalizados y buscar un lenguaje que dirigiría las conversaciones en esa dirección. Por otra parte, muchos países en desarrollo preferían mantener las opciones abiertas a otros enfoques, tales como el ‘enfoque de proyecto ambiental’ de la India. Este permitiría que los países liberalicen temporalmente el comercio de BSA asociado con los proyectos ambientales designados por una autoridad nacional.

Durante las reuniones informales en Hong Kong, quienes apoyaban el enfoque de lista y la India acordaron un texto común que instruye a los Miembros aclarar los bienes y su relación a los servicios, considerando las limitaciones de capacidad de los países en desarrollo y la centralidad de la justificación ambiental de las negociaciones. Sin embargo, varios Miembros – incluyendo Colombia, Egipto, Sudáfrica y otros países latinoamericanos – se oponían al texto debido a que podría favorecer el enfoque de lista. Debido a la falta de tiempo y la renuencia en avanzar estas negociaciones al nivel de la Sala Verde, los países acordaron un lenguaje breve y no vinculante que simplemente instruiría a los Miembros a “completar su trabajo de manera expedita” bajo el párrafo 31 (iii).

El texto borrador del 7 de diciembre sobre los subsidios a la pesca – junto con el resto del texto sobre los normas de la OMC (“anti-dumping”, subsidios y medidas compensatorias) – se mantuvo igual. La Declaración Ministerial pide que los Miembros fortalezcan las disciplinas con respecto a los subsidios a la industria de la pesca, incluyendo identificar y prohibir subsidios que contribuyen a una sobre-capacidad y sobre-pesca. Observa que “un trato especial y diferenciado apropiado y efectivo” debe ser una parte integral de las negociaciones, y enfatiza la importancia de este sector en reducir la pobreza y preocupaciones relacionadas a los medios de subsistencia y seguridad alimentaria. Por primera vez, el texto

vincula explícitamente los subsidios a la sobre-capacidad y sobre-pesca, y reconoce la necesidad de abordar este vínculo para vencer la fuerte resistencia de Japón y Corea de negociar disciplinas con respecto a este tema en las primeras etapas de la Ronda de Doha.

## Derechos de propiedad intelectual

Antes y durante la Conferencia Ministerial, la India era la fuerza de apoyo tras los esfuerzos para colocar la discusión entre el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC) y el Convenio sobre la diversidad biológica (CDB) como prioritarios en la agenda. La India hubiese preferido ver un mandato explícito de negociación incluido en la Declaración Ministerial, pidiendo una enmienda al ADPIC para requerir a los solicitantes de patentes revelar el origen de los recursos genéticos y el conocimiento tradicional, y proporcionar evidencia de consentimiento informado previo así como de redistribución beneficios en su solicitud. Brasil, Kenya y Perú también se unieron al esfuerzo aunque con diversos grados de ambición.

La propuesta del Perú se caracterizaba por comprender el lenguaje más débil de todas las que se presentaron – sencillamente sugería intensificar la discusión sobre los tres requisitos. Algunos observadores estaban sorprendidos por el bajo nivel de ambición de la propuesta peruana, y especularon que esto podría estar relacionado con la reciente firma de un tratado de libre comercio con los EE.UU., que incluía una carta que hacía referencia al uso de contratos para controlar el acceso a los recursos genéticos o al conocimiento tradicional.

La UE tendría que estar dispuesta a apoyar una referencia explícita en las negociaciones, si se vinculan con un mandato similar de la relación CDB-ADPIC que amplía la protección adicional

que ya se proporciona a las indicaciones geográficas relacionadas con el vino y licores a otros productos (extensión IG).

No obstante, al final – muy al pesar de la India y la UE – ninguno de los dos mandatos negociadores se mencionó en la declaración debido a una fuerte resistencia por parte de los EE.UU. y otros países, incluyendo Canadá y Australia. El texto de la Declaración Ministerial de Hong Kong se mantuvo igual al texto borrador del 7 de diciembre, sencillamente

*“La mayoría de los países desarrollados, tales como Japón y la UE expresaron su frustración con respecto al extremo al cual el texto de los servicios había sido debilitado”*

haciendo la observación del trabajo realizado en la relación CDB-ADPIC y la extensión IG, según el párrafo 12 (b) de la Declaración de Doha (sobre los temas de implementación)

## Otros Temas

La Declaración establece la conclusión de la Ronda de Doha como la fecha final de las negociaciones sobre el registro multilateral para las IG relacionadas al vino y licores. Originalmente, estas debían haber sido completadas en la 5ta Reunión Ministerial de la OMC en Cancún. Sin embargo, no se ha establecido ninguna nueva fecha límite, luego que los Miembros no lograron cumplir con la fecha original.

La declaración también extiende la moratoria sobre el lanzamiento de quejas de no-violación bajo el ADPIC (i.e. quejas basadas en la pérdida de un beneficio esperado causado por las acciones de otro Miembro aun si las acciones no violan la ley OMC), hasta la próxima Conferencia Ministerial, para la cual, los Miembros deben hacer recomendaciones sobre el enfoque y las modalidades de estas.

*“la Declaración sobre el acceso a los mercados para bienes industriales proveen una ‘fórmula suiza’ con un número no especificado de coeficientes”*

# La génesis y desarrollo de una nueva disputa por el acceso del banano de Latinoamérica a la Unión Europea \*

El 14 de noviembre del 2001, la Organización Mundial del Comercio (OMC) adoptó una Decisión Ministerial titulada Comunidades Europeas - Acuerdo de Asociación ACP-CE, llamada también la Exención de Doha. En ella se especifica claramente que cualquier “reconsolidación” aplicada a los bananos a partir del 2006 debería mantener, al menos, el acceso al mercado de la Unión Europea (UE), para los proveedores bajo el régimen de nación más favorecida (NMF), como los latinoamericanos. En el anexo de esta Exención se especifica la autorización de dos arbitrajes con el objetivo de mantener el criterio jurídico establecido en éste para el caso de los bananos.

El 31 de enero de 2005 la UE comunicó a la OMC sus intenciones de reemplazar el sistema arancelario actual para la comercialización de bananos (licencias y contingentes), por un arancel único de 230€ por tonelada métrica (TM).

La oposición de los países latinoamericanos productores de banano (Costa Rica, Colombia, Ecuador, Guatemala Panamá, Honduras, Nicaragua, y posteriormente, Brasil y Venezuela) fue generalizada, por lo que desencadenó el primer arbitraje el 20 de marzo del 2005. El resultado, conocido el 1 de agosto, favoreció los intereses latinoamericanos. Los árbitros resolvieron que el arancel de 230€ TM no mantenía al menos el acceso al mercado europeo y, por ende, no satisfacía el criterio de la Exención de Doha.

El resultado del segundo laudo arbitral –emitido el 27 de octubre del año en curso- se convirtió en otro triunfo para los países que exportan banano bajo el régimen de NMF. En éste, los Árbitros<sup>1</sup> constataron que los 187€ TM de arancel y el contingente arancelario de 775.000 toneladas para los países ACP, propuestos por la UE el 12 de setiembre pasado como rectificación propuesta a los 230€ TM iniciales, tampoco “mantenía al menos, el acceso a los mercados para los proveedores de bananos NMF, teniendo en cuenta todos los compromisos de acceso a los mercados en el marco de la OMC”, contraídos por la UE en relación con el banano. Por ende los Árbitros consideraron que ésta no había rectificado la situación.

Si bien es cierto que se desarrollaron varios temas dentro del laudo, las fuentes de datos de precios externos fueron determinantes para que el Cuerpo de Árbitros tomara la decisión. Los Árbitros consideraron que los precios externos reportados por la fuente privada de precios, Sopisco News, no respondían apropiadamente a la realidad, entre otras razones, porque

subestimaban el precio externo. Asimismo, cuestionaron la no utilización de Eurostat como fuente oficial y fiable para analizar el comercio europeo. Por otra parte, aunque se argumentó que la utilización de Sopisco News para la estimación de los precios internos tenía limitaciones, no se desestimó la misma al considerarla apropiada para las circunstancias del caso. Vale aclarar que la metodología del “price gap” o precios equivalentes fue avalada por los Árbitros. Estos señalaron que, utilizando los precios correctos, la misma sería imparcial en términos generales, con respecto a sus efectos sobre los productores nacionales y sobre las importaciones totales.

El tema del contingente arancelario para los ACP y el Programa “Todo menos armas”, si bien es cierto tienen efectos directos en el comercio del banano latinoamericano y fueron señalados por el Cuerpo Arbitral, no fueron abordados a profundidad, alegando que el arancel propuesto de 187€ TM no mantenía el acceso al mercado, independientemente de estos dos programas.

Pero el resultado si tiene un efecto directo en los países ACP, ya que trajo como consecuencia que las exenciones o *waiver* de la OMC, que permiten a la UE otorgar preferencias a estos países, quedaran sin efecto. La UE necesitará dos exenciones para imponer el nuevo régimen arancelario. El primero es el del Artículo I del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), el cual permitiría aplicar diferentes niveles de aranceles a los ACP, rompiendo el principio de nación más favorecida. El segundo *waiver* es del Artículo XIII del GATT que permitiría aplicar el contingente de 775.000 toneladas libres de aranceles para los abastecedores ACP. La UE presentó la solicitud de prórroga del *waiver* del Artículo XIII el 7 de octubre, pero en el contexto del segundo arbitraje. Al perder este segundo arbitraje, la solicitud quedó

sin efecto. El tema se analizó en la reunión del Consejo de Comercio y Mercancías de la OMC el pasado 10 de noviembre.

Las preferencias otorgadas a los ACP están consolidadas dentro del “Acuerdo de Cotonou” firmado en Cotonou (Benin) el 23 de junio del 2000. Este Acuerdo, junto con su antecesor (Acuerdo de Lomé y otros) han tenido como objetivo lograr el desarrollo de estos países mediante una estrategia que aglutine simultáneamente las dimensiones política, económica, social, cultural y medioambiental del desarrollo. Los resultados han sido magros para lograr el desarrollo de estos países, para reducir la pobreza o al menos detenerla y, en general, para mejorar el nivel de vida de sus habitantes. Esto hizo que en Cotonou se cambiara el rumbo seguido por los diferentes Lomé (1976-2000).

Los países ACP son un grupo de 78 países, de los cuales 14 son bananeros (Belice, Camerún, Costa del Marfil, Dominica, Ghana, Grenada, Jamaica, Kenia, Madagascar, República Dominicana, Saint Lucia, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Tanzania). Estos 14 países han alegado que una serie de factores como el tamaño de las plantaciones, el tipo de suelos, la poca tecnología - por considerar esta actividad como de subsistencia - y la incidencia de desastres naturales (sobretudo huracanes), no han permitido que la actividad sea competitiva con respecto a las de los países latinoamericanos. Es por ello que apoyaron la propuesta europea de imponer un arancel lo más alto posible para protegerlos.

Sin embargo, varios estudios han mostrado que la mayoría de los países ACP productores de banano tienen la capacidad de aumentar sus exportaciones de banano a la UE en diferentes circunstancias arancelarias<sup>2</sup>. Muestra de ello es que países como Camerún, Costa del Marfil y la República Dominicana han sido



capaces de aumentar su participación en las exportaciones mundiales de banano en los últimos años<sup>3</sup>.

*“el Arbitraje tiene un efecto directo en los países ACP, ya que trajo como consecuencia que las exenciones de la OMC, que permiten a la UE otorgarles preferencias, quedaran sin efecto”*

Con respecto al Programa “Todo menos Armas”, los árbitros argumentaron que la iniciativa podría influir en la situación competitiva de los proveedores de banano NMF, aunque no fue determinante para el fallo, tal y como se describió en líneas anteriores. El Programa vigente desde el 2001, está dirigido a los países menos adelantados (PMA) y tiene como objetivo facilitar el comercio de productos procedentes de éstos (con excepción del armamento), eliminando aranceles y contingentes. En la actualidad incluye a todos los productos agrícolas, con excepción de los llamados “productos sensibles”<sup>4</sup>, los cuales se incorporarán en forma gradual. Tal es el caso del banano, el cual entraría libre de aranceles para estos países a partir del 2006. Se le debe poner mucha atención a los efectos futuros que podrían tener estos nuevos derechos, pues existen PMA como Madagascar y Tanzania que son productores de banano.

Estados Unidos desaprobó el arancel a aplicar a partir del 2006, añadiendo presión a los europeos. El pasado 1 de diciembre el Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) comunicó que esta tarifa fallaba en mantener el acceso al mercado europeo a los bananos de países NMF, lo que se consideró como una fortaleza de cara a la Conferencia Ministerial de Hong Kong. Sin embargo, algunos analistas consideran que esta actitud responde a un contrapeso que Estados Unidos quería tener por la disputa que se sigue en el caso de los subsidios otorgados a productores estadounidenses de algodón. Vale aclarar que la participación de los EE.UU. en el conflicto ha sido muy

discreta y no tomó partido durante la misma debido principalmente a que dos compañías comercializadoras de capital estadounidense (Chiquita y Dole) tenían posiciones antagónicas dentro del proceso, sobre todo en el tema de las licencias de importación en el mercado de la UE.

Con dos arbitrajes ganados y el apoyo estadounidense, los países latinoamericanos disponían del mejor escenario posible para enfrentar una negociación sobre el nivel arancelario para el régimen de arancel único. Aparte de los resultados positivos en los arbitrajes, se le sumaba la presión que tendría la UE por la cercanía de la VI Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Hong Kong, las posiciones divergentes que existen entre los Miembros de la Unión Europea, y la pérdida de vigencia de las exenciones de los Artículos I y XIII, que en caso de aplicarlos, la UE violaría las reglas de la OMC y se expondría a un Panel.

La diferencias de criterios dentro de la UE obedecen a los intereses propios de cada país. Por ejemplo Chipre, España, Francia y Portugal tienen producción nacional y por ende se oponían al cambio de régimen o el establecimiento de un arancel bajo que desnudara su falta de competitividad con respecto al banano latinoamericano.

Por otra parte países consumidores como Alemania, Suecia, y nueve de los diez nuevos Miembros de la UE (Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania Malta, Polonia y República Checa) abogaban por un arancel bajo que permitiera mejores condiciones de acceso al banano latinoamericano.

Para el 18 de noviembre, tanto en la Reunión del Comité de Representantes Permanentes (COREPER), como en el Comité 133, los países que abogaban por una tarifa baja lograron una minoría de bloqueo al oponerse al arancel de 179€ TM propuesto, como rectificación de los 187€ TM.

A pesar de ello, el 25 de noviembre voceros europeos informaron que se había llegado a un acuerdo entre los Miembros para fijar un arancel de 176€ TM para los países NMF. Asimismo, quedó establecida la cuota de 775.000 toneladas libre de aranceles para los países ACP.

El 28 de noviembre, el Consejo de Representantes Permanentes<sup>5</sup> (COREPER II) aprobó dicha resolución y el 29 de noviembre se publicó el Reglamento (CE)

No. 1964/2005 del Consejo, sobre los tipos arancelarios aplicables al banano. En este Reglamento se establece:

- El tipo arancelario aplicable a los bananos (partida arancelaria 08030019) será de 176 EUR/tonelada desde el 1 de enero del 2006.
- Cada año a partir del 1 de enero, empezando el 1 de enero del 2006, se abrirá un contingente arancelario autónomo de 775.000 toneladas de peso neto con un tipo arancelario cero para las importaciones de bananos originarios de países ACP.

Asimismo, los europeos propusieron un sistema de monitoreo para conocer el comportamiento del mercado con este nuevo sistema y determinar si el nuevo régimen estaba reduciendo el acceso a este mercado. Pero este mecanismo aun no está claro y se han tenido reuniones en Ginebra para conocer sobre el mismo. Los países NMF deben presionar para que el sistema sea claro, independiente, transparente y previsible.

*“La VI Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong sirvió para confirmar la postura de la UE, al menos por un año más”*

La VI Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong, realizada del 13 al 18 de diciembre, sirvió para confirmar la postura de la UE, al menos por un año más.

Honduras se aseguró que el banano se incluyera en la agenda, previendo que la decisión europea no satisficiera los intereses de los países bajo NMF e incluso amenazó con bloquear la Ronda en caso de que la UE se negara a buscar una solución al tema antes de que la misma finalizara. Asimismo, enérgicas posiciones de sus pares latinoamericanos contribuyeron para que la OMC nombrara un facilitador en la disputa. Las Partes envueltas acordaron crear un comité que vigilará la evolución del comercio del banano en el mercado europeo en 2006.

El Comité será mediado por Johannes Store, Ministro de Comercio de Noruega, país que es neutral en la disputa, lo cual trasladará

la discusión del tema a un terreno más neutral, de Bruselas a Ginebra. La función del Comité será supervisar el efecto que va a tener el nuevo impuesto en los envíos a la UE y en el funcionamiento del mercado. La Comisión Europea se ha comprometido con los países latinoamericanos a revisar el arancel de 176€ TM, en caso de que el Comité encuentre que perjudica sus exportaciones. Sin embargo, a pesar de lo acordado en Hong Kong existen serias dudas sobre la previsibilidad del nuevo régimen. Esto por cuanto la UE no ha dicho que consolidaría su arancel al banano en este nivel (actualmente está en 680€ TM).

Si bien es cierto los dos arbitrajes lograron reducir el arancel de 230€ a 176€ y se le puso un tope de 775.000 toneladas a las exportaciones libres de impuestos de banano de países ACP, los países NMF han externado su oposición a esta tarifa, pues consideran que aun no cumple con las disposiciones de la Exención de Doha. Asimismo, hay un sentir generalizado de que la UE no estuvo interesada en escuchar las propuestas de las partes interesadas y en una acción unilateral, sin mediar ningún tipo de acercamiento, fijó el nivel arancelario. A pesar de que los países latinoamericanos estaban divididos entre los que apoyaban el *status quo* y los que apoyaban el sistema de arancel único, la lógica que imperaba era que la UE debió haberse sentado a negociar y no aplicar este tipo de procedimientos en forma unilateral.

\* El CINPE agradece la colaboración de Luis Obando Rojas, coautor del artículo.

<sup>1</sup> Los Árbitros nombrados por el Director General de la OMC para los dos arbitrajes fueron: John Weekes (Presidente), John Lockhart y Yasuhei Taniguchi, estos dos últimos, miembros del Órgano de Apelación de la OMC.

<sup>2</sup> OMC. (2005). Comunidades Europeas - El Acuerdo de Asociación ACP-CE- recurso al arbitraje de conformidad con la decisión de 14 de noviembre de 2001: Laudo Arbitral. Ginebra. P. 21.

<sup>3</sup> Van de Kastele, A. & Van der Stichele, M. (2005). Update on the Banana Chain. IBC-II: Bruselas.

<sup>4</sup> Azúcar y arroz también tendrán ingresos graduales a este Programa.

<sup>5</sup> El Consejo de Representantes Permanentes se subdivide en dos formaciones con el fin de hacer frente al conjunto de las tareas que se le confían: COREPER I, compuesto de los Representantes Permanentes adjuntos, se ocupa de los asuntos de carácter esencialmente técnico; COREPER II, compuesto por los Embajadores, se ocupa de los asuntos de carácter político, comercial, económico o institucional

## TLC CAN3-EE.UU.: Perú logra acuerdo, Colombia y Ecuador esperarán hasta 2006

Tras la celebración de la XIII Ronda de negociaciones del tratado de libre comercio entre tres países de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador y Perú, en adelante CAN3) y los Estados Unidos, los países involucrados no pudieron dar término a las negociaciones pese a que la Ronda fue extendida más allá de lo previsto.

A pesar de que hubo avances conjuntos en temas como medio ambiente, normas laborales y productos manufacturados, las diferencias en temas de acceso a mercado de productos agrícolas, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como el tema de los derechos de propiedad intelectual, impidieron nuevamente que las discusiones se dieran por acabadas.

La XIII Ronda estaba programada para llevarse a cabo del 14 al 18 de noviembre, sin embargo fue extendida hasta el 22, en el caso de Colombia y Ecuador, y el 23 en el caso del Perú.

El primer país andino en anunciar la finalización de las discusiones en esta Ronda y, por consiguiente, la posposición de la firma del tratado a una ronda posterior fue Ecuador, seguido por Colombia. Perú decidió continuar con las negociaciones de forma bilateral e intentar cerrar el tratado, lo cual causó cierto malestar a sus socios sudamericanos. Sin embargo, a pesar de que el extender en un día en las discusiones no le garantizó la finalización de las negociaciones, le permitió avanzar en temas importantes que a la larga le ayudaron a finiquitar el acuerdo con los EE.UU. en la llamada "continuación" de la Ronda del 5 al 7 de diciembre.

Dentro de las discusiones bilaterales que buscan normar el comercio agrícola entre las Partes, nuevamente los latinos lamentaron la poca flexibilidad de la propuesta norteamericana. Los andinos adujeron que el acceso ofrecido hasta el momento por los EE.UU. para sus productos de interés, no es suficiente y, por tanto, las negociaciones no logran un balance que satisfaga sus expectativas. A pesar de que los andinos dieron un trato a la importación de carne de vacuno que llenó las expectativas de los EE.UU., este país no logra ofrecer una apertura conveniente a la CAN3 en productos clave como frutas, hortalizas, carnicol,

tabaco, cigarrillos, flores, brócoli y azúcar. Un informe del Ministerio de Comercio del Ecuador lamenta que mientras ellos esperan consolidar los beneficios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDEA, por sus siglas en inglés), los EE.UU. solo han otorgado el 7% de las exportaciones amparadas bajo esta Ley en desgravación inmediata<sup>1</sup>. Mientras que el tema de las exclusiones a productos agrícolas sensibles se mantiene en discusión en el caso de Colombia y Ecuador, Perú no presentó ninguna exclusión técnica y más bien pactó periodos desgravación de hasta 17 años para algunos productos.

En la XII Ronda, los andinos accedieron a la solicitud de los EE.UU., en la mesa de medidas sanitarias y fitosanitarias, de agilizar las gestiones para declarar a este último país como región libre de encefalopatía espongiforme bovina ("vaca loca") e influenza aviar. Sin embargo las negociaciones continúan sin acordar los términos de referencia de un Grupo de trabajo técnico permanente de las Partes, elemento clave de la propuesta andina, dado que los aranceles a los productos agropecuarios en el mercado norteamericano son en promedio bajos (6%). El interés de los andinos es que dicho Grupo tenga el mandato explícito, consignado en el texto del Capítulo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias del Acuerdo, de resolver los problemas de acceso sanitario entre los mercados.

Por su parte el tema de los derechos de propiedad intelectual mostró avances significativos pero el volumen de trabajo, tanto como la sensibilidad de algunos temas, impidió el cierre de la mesa. El 15 de noviembre el Ministerio de Comercio de Colombia anunció el cierre de temas como los derechos de autor y derechos conexos, obligaciones comunes y la observancia de las leyes. Pero por otra parte, dentro de los temas sensibles, que aún no se han terminado de negociar,



está el de los mecanismos para evitar la biopiratería, impulsado por los andinos; el plazo de protección de los datos de prueba de medicamentos y agroquímicos, donde los EE.UU. buscan que sean de cinco y diez años, respectivamente, mientras que los andinos esperan que sean menores; y el de la retransmisión de señales de televisión por Internet donde los andinos piden ciertas limitaciones mientras que los EE.UU. buscan eliminarlas.

## Avanza el tema ambiental

Dentro de los logros que los miembros de la CAN3 obtuvieron en materia ambiental se destaca la aceptación por parte de los EE.UU. de incluir formalmente un artículo que busca reconocer y proteger el conocimiento tradicional y la biodiversidad de los miembros del Acuerdo. En este tema la CAN3 busca mecanismos que impidan la apropiación indebida de la biodiversidad (conocida como biopiratería) y el conocimiento tradicional. Esto se llevaría a cabo estableciendo sanciones para los que incurran en estas prácticas, así como incentivos para el debido reconocimiento a las comunidades responsables por la generación y preservación del conocimiento tradicional que puede tener un uso comercial.

Adicionalmente se estableció una redacción similar al incluido en el tratado de libre comercio de Centroamérica y República Dominicana con los EE.UU. (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés) respecto a la relación del capítulo ambiental con los acuerdos multilaterales sobre medio ambiente (AMUMA). De esta manera las futuras Partes del acuerdo reconocerían la importancia de los mismos en la búsqueda de la protección del ambiente local y global. Además las Partes buscarían mecanismos para aumentar el apoyo mutuo de los AMUMA y los acuerdos comerciales de los que todos forman parte.

## Aprendiendo de los errores

En la XIII Ronda los miembros de la CAN3 lograron introducir elementos importantes en el texto del capítulo de solución de diferencias para evitar el bloqueo unilateral de la activación del mecanismo de solución de diferencias por una de las Partes. La CAN3 y los EE.UU. acordaron que en caso de que en el marco de una disputa no se complete la lista de árbitros, se puede recurrir a los candidatos que las Partes hayan logrado consensuar previamente. De esta manera se busca evitar casos

como los acontecidos en el Tratado de libre comercio de América del Norte, en el que a causa la negativa estadounidense de elegir la lista de árbitros que vería una diferencia por el comercio de azúcar planteada por México, la iniciativa mexicana no pudo avanzar tras más de cinco años de haber sido planteada. En este tema la normativa de la OMC ha mostrado ser más efectiva dado que si no existe acuerdo entre las partes sobre la lista de árbitros encargados de resolver una disputa, la responsabilidad de escoger la lista recae sobre el Director General, quien dispone de un corto plazo para establecerla.

Otra innovación que incluiría el tratado en términos de solución de diferencias es la posibilidad de que los árbitros encargados de analizar una diferencia reconsideren su Informe final de previo a ser emitido ante consultas y solicitudes de las Partes. Esto permitiría que las Partes soliciten a los expertos que tuvieron a su cargo la elaboración del Informe inicial, la reconsideración de algún elemento del mismo de previo a la promulgación del Informe final. Esta posibilidad no está presente en otros TLC firmados por los EE.UU. por lo que es común que las Partes no conozcan los razonamientos de los árbitros hasta que emiten su informe final, y en caso de alguna divergencia de criterio, se procede inmediatamente a la apelación del mismo.

Tras el cierre de la ronda, a pesar de que los ministerios de comercio andinos manifestaron su confianza en concluir las negociaciones del TLC antes de la Conferencia Ministerial de Hong Kong en diciembre, el Representante Comercial de los EE.UU. no fijó fecha para continuar con las tratativas.

## El acuerdo del Perú

Por su parte, Perú anunció la culminación del proceso de negociación para la firma de un tratado de libre comercio con los EE.UU. el 7 de diciembre pasado. El acuerdo alcanzado por Perú estaba previsto para finalizar en una ronda de dos días en Washington D.C. el 5 y 6 de diciembre, sin embargo fue extendida un día más a efectos de lograr el cierre. El presidente del Perú, Alejandro Toledo, ha resaltado los alcances y logros de su país con la firma del TLC, el cual, asegura, le traerá múltiples beneficios al país como 600.000 puestos de trabajo al año en un periodo de diez años.

En el balance final del TLC, Perú destacó la consolidación de los beneficios de la Ley de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés), el acceso logrado en materia de textiles y el acuerdo logrado en ambiente. Por su parte en los EE.UU., la Administración ha argumentado (al igual que con el caso del acuerdo de libre comercio firmado con Centroamérica), que el TLC sirve para “nivelar el campo de juego” para los productores estadounidenses. Esto porque ya de por sí gracias a la ATPDEA, la mayor parte de las exportaciones peruanas entraban libres de aranceles al mercado estadounidense, mientras que lo inverso no era cierto.

### *Bienes agrícolas, Perú no hace exclusiones pero EE.UU. sí*

Perú logró consolidar acceso permanente y libre de aranceles a bienes de importancia incluidos en la ATPDEA tales como espárragos, la páprika, las alcachofas, las menestras, las uvas, los mangos, las mandarinas, otras hortalizas, otras frutas y el etanol. En los productos en los que no logró conseguir libre acceso inmediato ni tampoco después de un periodo de transición, negoció cuotas de exportación libres de aranceles. Éste es el caso de la leche evaporada y condensada (6.000 TM), los quesos (2.500 TM), el manjar blanco (2.000 TM), y el azúcar (11.000 TM adicionales).

Perú no excluyó a ningún sector de competir con las importaciones estadounidenses. De esta manera acordó plazos de desgravación de 2 y hasta 17 años para productos sensibles como el arroz, los productos avícolas, la carne bovina y porcina, el maíz, las oleaginosas y algunos sustitutos de azúcar.

Los detractores del acuerdo alcanzado afirman que la no exclusión a las importaciones de ningún bien desde los EE.UU.; así como el alto volumen de las cuotas otorgadas para productos sensibles, afectarán seriamente a los productores y consumidores peruanos. El gobierno peruano ha ofrecido subsidiar a los sectores que se han declarado afectados por los alcances del TLC, como son los medicamentos, el algodón, trigo y maíz. Toledo manifestó que como en toda negociación “hubo costos que pagar” y que se estima que el paquete de compensación para los sectores afectados implicará pagos que oscilan los US\$100 a US\$150 millones.

### Bienes industriales

A partir de la entrada en vigencia del TLC, casi todos los productos peruanos entrarán libres de aranceles al mercado estadounidense. Las únicas excepciones son 17 subpartidas de calzado y 3 de atún que tendrán una desgravación lineal a 10 años. Las mismas representan el 0,28% del universo arancelario y un porcentaje marginal de las exportaciones del sector industrial no textil. Por su parte las exportaciones estadounidenses de bienes industriales que gozarán de acceso inmediato al mercado peruano comprenden el 77% de líneas arancelarias (81% de las importaciones). El 11,42% (6% de las importaciones) se desgravará en 5 años, 0,74% (38 subpartidas iguales a 4% de las importaciones) a 7 años y 11,42% (10% de las importaciones) a 10 años. Perú logró excluir del proceso de desgravación productos usados como ropa, vehículos, partes y repuestos de automotor y bienes, maquinaria y equipo que utilicen fuentes radioactivas. Además, Perú podrá mantener mecanismos de facilitación y promoción de las exportaciones como el *drawback* y perfeccionamiento activo, entre otros.

### Textiles: Perú amplía preferencias

En este apartado los EE.UU. aceptaron la propuesta peruana de desgravar toda la cadena textil y de la confección una vez que entre en vigencia el Tratado. De esta manera, Perú consolida y amplía el acceso que tenía anteriormente a través de la ATPDEA, que únicamente cubría el sector de la confección. Adicionalmente, la regla de origen para los textiles y confecciones peruanos será, en términos generales, del hilado en adelante, pudiendo abastecerse de materias primas como la fibra de terceros países. Esto es de particular importancia para Perú, quien logró capitalizar las oportunidades que ofreció el desmantelamiento del sistema de cuotas de importación de países ricos a raíz de la expiración del Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV) en enero del presente año. Según un informe del Banco Mundial, Perú se convirtió en uno de los países que logró obtener mayor ventaja del mismo, dado que sus exportaciones de estos productos a mercados de países ricos creció más del 20% en el 2005<sup>2</sup>.

### Temas ambientales y laborales incluyen represalia cruzada

El capítulo sobre ambiente, al igual que el de normas laborales, formará parte del texto del acuerdo comercial. En ambos

casos, las partes se comprometen a no fomentar el comercio o la inversión irrespetando la legislación ambiental o laboral. El TLC crea Consejos encargados de velar por el respeto a los alcances de los acuerdos y mecanismos de cooperación para avanzar en los compromisos nacionales e internacionales en materia ambiental y laboral. La legislación que será tomada como referencia será la que cada país considere pertinente en su normativa nacional, y, además, las partes se comprometen a fortalecer dicha legislación.

En caso de que alguna de las partes irrespete de forma reiterada su legislación ambiental o laboral con el fin de promover el comercio o la inversión, existe la posibilidad de invocar el mecanismo de solución de controversias. Si luego de un proceso de consultas y establecimiento de sanciones la Parte acusada no repone el daño, puede ser sancionada económica y hasta comercialmente (represalia cruzada).

El capítulo ambiental contiene una referencia sobre la diversidad biológica. En ella, los países reconocen la importancia de la conservación y uso sostenible de la misma, y su rol en el logro del desarrollo sostenible, así como la importancia de respetar y preservar los conocimientos tradicionales y las prácticas de sus comunidades indígenas.

*“los EE.UU. aceptaron la propuesta peruana de desgravar toda la cadena textil y de la confección una vez que entre en vigencia el Tratado”*

### Propiedad intelectual nuevamente es ADPIC +

Siguiendo la tradición de otros tratados de libres comercio bilaterales o subregionales, en el TLC con Perú, los EE.UU. lograron un acuerdo que va mucho más allá de lo acordado en el ámbito multilateral bajo el Acuerdo sobre aspectos de derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC).

De esta manera, Perú está obligado a ratificar varios tratados internacionales para la entrada en vigencia del TLC, dentro de ellos el Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos para el Propósito de Procedimientos de Patentes (1977), y enmendado en (1980). De la misma forma, antes de enero de 2008 Perú deberá ratificar el Tratado de Cooperación en materia de Patentes (1970), según su revisión y enmienda (1979); el Tratado sobre Derechos de Marcas (TLT) (1994); y la Convención Internacional para la Protección de Nuevas Variedades de Plantas (1991) (Convención UPOV).

A pesar de que al final de la negociación los EE.UU. desistieron de su intención de patentar animales, los métodos terapéuticos, quirúrgicos y de diagnóstico, así como patentar los usos (segundos usos), sí logró introducir protecciones a los datos de prueba (cinco años para medicamentos y 10 para agroquímicos) y restauración del periodo de la patente por “demoras irracionales” tanto en la Oficina de Patentes, como en el proceso de aprobación para la comercialización de productos farmacéuticos. Además, los EE.UU. lograron que Perú se comprometiera “realizar esfuerzos razonables” para otorgar protección mediante patentes a las innovaciones sobre plantas<sup>3</sup>.

Por su parte, en el tema de la biodiversidad y el conocimiento tradicional, las Partes reconocen su importancia, así como su contribución al desarrollo cultural, económico y social. Por esto se acordó la obtención del consentimiento informado de la autoridad pertinente, previa al acceso de los recursos genéticos bajo el control de dicha autoridad; la distribución equitativa de los beneficios derivados del uso de los conocimientos tradicionales y los recursos genéticos; y la promoción de la calidad del examen de las patentes. Perú destaca que como producto de la negociación, logró que los EE.UU. aprobaran incorporar un entendimiento expreso en el sentido de que las obligaciones contenidas en el Capítulo sobre Propiedad Intelectual: “no afecta la capacidad del Perú de adoptar las medidas necesarias para proteger la salud pública”.

### Inversión y Servicios con acuerdo amplio

A diferencia del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, en que el acceso a mercados se negocia por

lista positiva, en el TLC todos los servicios entrarán en libre comercio salvo algunas excepciones. Además de ello, las Partes estarán obligadas a eliminar barreras de acceso al mercado y a la inversión como contratación de profesionales nacionales y un mínimo de compras locales. De esta manera los EE.UU. garantizaron que su competitivo sector servicios tenga acceso al mercado peruano en áreas como finanzas, telecomunicaciones, seguros, distribución, transporte, servicios de paquetería inmediata, audiovisuales y entretenimiento, energía, construcción e ingeniería, turismo, mercadeo, profesionales, ambientales, entre otros<sup>4</sup>.

La inversión en el Acuerdo quedó definida en una forma amplia cubriendo todas las formas posibles de activos que un inversionista posee o controla de manera directa o indirecta en alguna de las Partes en todas sus formas, deuda, concesiones, empresas, propiedad intelectual. La definición incluye una lista ilustrativa no exhaustiva de ejemplos de inversión. Además se incluye un concepto amplio de inversionista que incluye al Estado. Los principios de trato nacional y de nación más favorecida abarcarán a ambos.

Finalmente, el Capítulo sobre inversiones protege al inversionista frente a eventuales riesgos no comerciales como medidas gubernamentales que afecten su inversión. Se incluye un mecanismo para la solución de controversias entre el Estado y el inversionista, en caso de que el Estado haya violado alguno de los compromisos del Capítulo. El proceso estará sujeto a un mecanismo de arbitraje internacional, abierto al público y los tribunales estarán autorizados a aceptar presentaciones de *amicus curie* de terceros.

## Bienes ambientales: Eliminando mitos para identificar oportunidades

Robert M. Hamwey \*

Luego de 4 años de disputa, los negociadores de la OMC aún no pueden ponerse de acuerdo sobre el significado de un bien ambiental (BA). Como resultado, el marco fundamental de referencia requerido para iniciar las modalidades de negociación se mantiene ausente, lo que impide a los negociadores llegar a un acuerdo.

Por su parte, los países desarrollados (PD) si tienen una clara idea de lo que es un BA. Deseosos de llegar a un acuerdo que les proporcione una ganancia futura, la mayoría han propuesto listas de BA en las negociaciones. Por otro lado, los países en desarrollo (PED) se mantienen precavidos a las listas de BA muy explícitas. Estos países parecen estar convencidos de que solo hay un vencedor en este juego y el hecho de que haya ganancias claras para el Norte significa que debe haber pérdidas equiparables para el Sur.

Al sucumbir a los mitos emergentes que proyectan prospectos pesimistas de liberalización para el Sur, muchos de los PED no enfrentan las negociaciones con el debido entusiasmo. Sin embargo, si el aumento del PIB que se presencia en ambos, PD y PED, en la última década funge como algún indicador, la liberalización del comercio puede proveer situaciones beneficiosas para ambas partes. Ciertamente debe haber un rayo de esperanza y un arco iris en el reino nublado de los BA que los PED aun no han descubierto.

### Mitos emergentes

Lamentablemente, una gran parte de la sabiduría aceptada que se deriva de las investigaciones recientes<sup>1</sup>, talleres y las declaraciones de los países en la OMC continúan engañando a los negociadores. Específicamente, la tarea de identificar BA de para la exportación de interés para los PED no se concretiza por dos mitos ampliamente promulgados:

1. Los BA de las listas OECD y APEC (BA de Clase A) son de poco interés para la exportación por parte de los PED.
2. Los bienes ambientalmente preferibles (BA de Clase B) proveen las mayores ganancias con respecto a la exportación para los PED.

Estos mitos han obstruido las negociaciones. Estancados en una discusión teórica de listas de BA que ya lleva cuatro años, la tarea más importante de crear las modalidades, incluyendo provisiones sobre trato especial y diferenciado (TED), para garantizar beneficios comerciales para los países en desarrollo, ni siquiera se ha iniciado. Desafortunadamente, como en la Ronda Uruguay, la falta de tiempo y la presión política dejan poco tiempo para elaborar un TED una vez que se ha acordado la lista.

*“Ciertamente debe haber un rayo de esperanza y un arco iris en el reino nublado de los BA que los PED aun no han descubierto.”*

### Eliminar los mitos<sup>2</sup>

Trascender la discusión de la lista requiere reemplazar los mitos con realidades para que las oportunidades puedan discernirse.

Los bienes ambientales en las listas OECD y APEC tienen un interés sustancial para la exportación para los PED.

Tal como demuestran correctamente los distintos estudios y las declaraciones de países en la OMC, los BA de Clase A son bienes industriales fabricados de valor agregado. Los PED tienen una balanza comercial negativa con respecto a estos productos. Sin embargo, estos hechos no deben sugerir que solamente los PD producen BA de Clase A, ni que son de

<sup>1</sup> MICIP. (2005). *Informe de la XIII Ronda de las negociaciones Tratado de libre comercio Ecuador – EE.UU.*, Washington D.C. Consultado el 12 de diciembre de 2005, en [http://www.tlc.gov.ec/informes\\_rondas/informe\\_washington3.doc](http://www.tlc.gov.ec/informes_rondas/informe_washington3.doc)

<sup>2</sup> Banco Mundial. (2005). *Perspectivas para la economía mundial 2006*. Washington D.C.: Banco Mundial.

<sup>3</sup> Ministerio de comercio Exterior y Turismo del Perú. (2005). *Contenido del Capítulo de Propiedad Intelectual*. Lima. Consultado el 19 de diciembre de 2005, en <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/Propiedad%20Intelectual.pdf>

<sup>4</sup> USTR (2005). *Free Trade with Peru: Summary of the U.S.-Peru Trade Promotion Agreement*. Washington D.C.



poco interés en la exportación de los PED. Han pasado muchos años desde la época de la colonia y hoy los países en desarrollo son importantes productores a nivel global de manufacturas. La proporción de manufacturas y sus exportaciones ha aumentado continuamente de solo un 20% en 1980 a 75% en el 2003. Los PED actualmente exportan un amplio rango de BA de Clase A.

*“Aunque los países en desarrollo tienen un déficit de BA de Clase A, estos bienes se posicionan entre sus exportaciones más dinámicas”*

Aunque los países en desarrollo tienen un déficit de BA de Clase A, estos bienes se posicionan entre sus exportaciones más dinámicas. El aumento de las exportaciones de BA de Clase A creció a una tasa anual de 12,5%, y aumentaron como porcentaje del total de las exportaciones de 2,5 al 2,8% entre 1997 y 2003; y excedieron el crecimiento de las exportaciones globales durante este periodo que fue de un 9,8%. Aunque las exportaciones principalmente se dirigen hacia el Norte, el comercio Sur-Sur es significativo. En el 2003, el 20% de la demanda de importación de los BA de Clase A provenientes del sur se satisfizo por medio de exportaciones del sur, mientras que la misma cifra en 1997 fue solamente un 13%. Ciertamente, la reducción de aranceles de los altos niveles existentes en la actualidad estimularía un aumento en el comercio Sur-Sur de estos bienes, lo que contribuiría a reducir la brecha comercial del Sur.

Las investigaciones y los negociadores han notado que 10 países grandes en vías de desarrollo, son la fuente del 90% de las exportaciones de los BA de Clase A del Sur. Pero esto no implica que los PED más pequeños tengan un interés menor en la exportación de estos productos. Muchos de ellos tienen tasas de exportaciones de BA de Clase A por PIB más altas que sus

contrapartes mayores. Además, debido a que muchos de los BA de Clase A son bienes intermedios, utilizados para fabricar tecnologías ambientales, la aplicación de aranceles más bajos sobre los BA de Clase A, mejorarían los prospectos para que una amplia gama de PED participen en cadenas de producción relacionadas.

Las investigaciones y los negociadores también han observado que muchos de los BA de Clase A son bienes intermedios de uso múltiple. La reducción de aranceles de importación sobre los BA de Clase A también permitirá reducir los costos de los insumos para los productores de bienes para el consumidor de PED. Esto les permitiría aumentar el valor agregado y la competitividad en los mercados domésticos e internacionales. En consecuencia, es sorprendente que muchos de los PED perciban el multiuso como un problema administrativo en vez de una oportunidad económica.

Las cifras y tendencias anteriores indican que la liberalización comercial de las BA de Clase A podría generar ganancias dinámicas para muchos de los PED. Desafortunadamente, el enfoque de estudios recientes centrado únicamente en los balances comerciales, no ha logrado revelar este importante hecho.

### Los bienes ambientales preferibles

Es incorrecto asumir que los PED lograrán sus mayores ganancias de exportación con BA de Clase B simplemente porque tienen balanzas comerciales positivas para estos bienes. El nivel de sus exportaciones para un grupo de BA de Clase B, según la UNCTAD, fue de solo \$18 mil millones en el 2003, mientras que las importaciones se mantuvieron en casi \$14 mil millones. Aunque aquí se refleja un superávit comercial, no es una cifra considerable.

Los BA de Clase B muestran poco dinamismo. La tasa de crecimiento anual de las exportaciones de PED para el grupo clave de BA de Clase B entre 1997 y 2003 fue solamente 8,7%. Este crecimiento es menor que la de las exportaciones mundiales, y significativamente más baja que la tasa de crecimiento de 12,5% para los BA de Clase A. En términos absolutos, las exportaciones totales de BA de Clase B, clave para los PED, aumentaron de \$13 mil millones a solo \$18 mil millones entre 1997 y el 2003, mientras que las exportaciones de BA de Clase A aumentaron más del

doble al pasar de \$27 a \$56 mil millones. Claramente, la liberalización de los BA de Clase A puede ofrecer a los PED mayores oportunidades de generación de ingreso y empleo que los BA de Clase B.

No obstante, muchos países menos adelantados y países en desarrollo con pequeñas economías rurales son prominentes en el “ranking” de las exportaciones de BA de Clase B relativas al PIB. Esta observación y el hecho de que muchas de las exportaciones de estos países se concentran en productos basados en recursos naturales, indican que la liberalización comercial de los BA de Clase B será esencial en proporcionar ganancias inmediatas en sus exportaciones. Este es el valor que ellos aportan a las negociaciones. Pero ciertamente, el gran número de PED con economías más diversificadas acumularán ganancias significativamente mayores a través de la liberalización comercial de los BA de Clase A.

*“Es incorrecto asumir que los PED lograrán sus mayores ganancias de exportación con BA de Clase B simplemente porque tienen balanzas comerciales positivas para estos bienes”*

\* Robert M. Hamwey, Cen2eco: Centre for Economic and Ecological Studies, Geneva, Switzerland. Internet: [www.cen2eco.org](http://www.cen2eco.org), Correo: [rmh@cen2eco.org](mailto:rmh@cen2eco.org). Traducción del artículo “Environmental Goods: Dispelling Myths to Identify Opportunities”, Bridges, Año 9, N°10, diciembre, 2005.

<sup>1</sup> UNCTAD, 2003, Environmental Goods and Services in Trade and Sustainable Development, Nota de la Secretaría de la UNCTAD, TD/B/COM.1/EM.21/2, UNCTAD: Ginebra; Singh, S., 2005, Environmental Goods Negotiations: Issues and options for ensuring win-win outcomes, IISD: Winnipeg; y Howse, R. y van Bork, P. B., 2005, Liberalising Environmental Goods in the Doha Round, Bridges, 8, agosto 2005, pp. 12-14, ICTSD: Ginebra.

<sup>2</sup> Los datos comerciales sobre bienes ambientales se citan en esta sección del documento Environmental Goods: UNCTAD, 2005, Identifying Items of Export Interest to Developing Countries, CBTF Briefing Note, UNCTAD: Ginebra. Disponible en <http://www.unep-unctad.org/cbtf/cbtf2/meetings/briefing.htm>

# Administración de patentes sobre medicamentos

James Love \*

Los países en desarrollo (PED) enfrentan tres problemas relacionados entre sí. Primero, ellos deben crear y ejecutar los estándares para lo que debe de ser patentado. Segundo, ellos deben de tratar con la gran cantidad de casos, en donde las patentes que no cumplen con esos estándares fueron otorgadas por error. Tercero, ellos necesitan hacer el estatus de patentes medicinales más transparente. Aquí se presentan algunas medidas a fin de tratar estos problemas.

## Estándares para la patentabilidad

Cada país debe decidir como definir un invento patentable. Las políticas son importantes. ¿Es posible poder patentar un segundo uso para un medicamento más antiguo (tales como el AZT para el SIDA, el sildenafil para la disfunción en la erección, o el ritonavir como un propulsor para los inhibidores de la proteasa), o la combinación de medicamentos existentes, la dosis prescrita de un medicamento, o los métodos comunes de pulimento, revestimiento o entrega de los medicamentos (p.e. un revestimiento entérico de una píldora, o el uso común de un solvente en conexión con una presentación de una lóbulo de gel)? Si existiesen más maneras de conseguir una patente, habría menor competencia de medicamentos genéricos y precios más altos.

Los países pueden tener políticas claras con respecto a asuntos patentables (la patentabilidad de segundos usos, dosis de medicamentos, etc.), o resolver las disputas caso por caso, dependiendo de una evaluación experta de la novedad, obviedad o utilidad de la innovación.

Cada vez más, los expertos en la salud pública están solicitando el poder jugar un papel más importante en la revisión previa y posterior de tales asuntos.

Uno nunca debe asumir que las patentes son siempre apropiadas, si no más bien debe preguntarse si las patentes mejorarán el bienestar social, en esta área. Un enfoque de costo-beneficio basado en realidades mundiales prácticas, excluiría a las patentes en donde el otorgamiento de la patente es un incentivo sin importancia, y los costos de imponer la misma son altos.

Las políticas nacionales no están armonizadas con criterios de patentabilidad, y no existe un valor obvio en hacerlo de

esa manera, dada la carencia de práctica estatal que está libre de control de calidad de patentes, prácticas anticompetitivas y otros abusos. A lo dicho, hay que agregar el relativamente bajo nivel de compromisos actuales sobre estos asuntos por parte de los expertos en salud pública. Es deseable la experimentación y la innovación en la práctica estatal, sin embargo, algún nivel de armonización orgánica entre las regiones o bloques de países con la misma actitud sería apropiada en cuanto los países ganan experiencia y confianza.

*“Uno nunca debe asumir que las patentes son siempre apropiadas, si no más bien debe preguntarse si las patentes mejorarán el bienestar social”*

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) o la Organización Mundial para la Salud (OMS) podrían recopilar información sobre las prácticas estatales, y los gobiernos deberían experimentar y compartir la información acerca de las directrices para la patentabilidad de los inventos médicos, incluyendo los esfuerzos conjuntos de colaboración que involucran a ambas: la autoridades de la salud y las encargadas de las patentes.

Tales directrices podrían enumerar las áreas que no deberían estar sujetas a patentes, tales como los usos secundarios

de las medicinas, dosis o de revestimientos entéricos de píldoras. Estas directrices serían útiles para los examinadores de patentes así como también, para los potenciales competidores, productores de medicamentos genéricos, quienes necesitan evaluar si cuestionar o no patentes que han sido registradas en ese país.

Es importante además evaluar la implementación de tales políticas y directrices. Si un país ha indicado que no patentará dosis, segundos usos u otras áreas ¿son estas patentes de todas maneras otorgadas y registradas?

## Eludiendo intromisiones sin garantía en el dominio público

Cualesquiera que sean los estándares para la patentabilidad, la actual administración de un sistema de patentes depende de la evaluación de solicitudes de patente altamente técnicas. Se cometen errores - muchos errores, los cuales son descritos como de patentes de “escasa calidad”, e “intromisiones sin garantía sobre el dominio público.”

Es difícil abordar los problemas de patentes de escasa calidad. Los recursos e incentivos son importantes, tanto al principio como al final. Primero, antes de que una patente sea otorgada, y más tarde, para resolver las disputas después de otorgadas.

La evaluación de una patente requiere el acceso a bibliotecas y a recursos de una base de datos costosa para juzgar el estado del arte previo, así como requiere también de personal capacitado. La Oficina de Patentes y Comercio de los Estados Unidos (USPTO, por sus siglas en inglés) emplea más de cinco mil examinadores de patentes y gasta más de mil millones de dólares anuales, pero aún así enfrenta una crisis de confianza pública sobre la calidad de las patentes. Es cada vez

más dudoso que se espere que cualquier gobierno pueda suprimir solicitudes que nunca deberían ver la luz del día.

*“La OMPI ha identificado la calidad de patentes como un asunto prioritario para el Comité Vigente sobre Patentes”*

No todos los países buscan examinar las solicitudes de patentes de primero. Muchos mantienen sistemas de registro, en donde toda solicitud es aceptada. A diferencia del planteamiento de examen, en el sistema de registro, el otorgamiento inicial de la patente no implica que la patente será aplicada cuando exista una disputa.

No es realista o rentable el aplicar políticas sobre calidad de patentes antes de que la patente sea otorgada, las cargas se desplazan a mecanismos de post-otorgamientos para resolver las disputas. Estos incluyen mecanismos, si las hay, para objeciones administrativas de las patentes, o litigios. Los litigios son costosos, y toman mucho tiempo. De acuerdo a un artículo reciente en la revista ‘Nature’, los costos de las disputas en litigio en los EE.UU., sobre la biotecnología o patentes farmacéuticas, oscilan entre los US \$3 y US \$10 millones para cada parte<sup>1</sup>. Aunque los costos son más bajos en los países en vías de desarrollo, son a menudo muy altos como para justificar el gasto del litigio, dado que los mercados domésticos son más pequeños. La objeción a una patente controversial de **ddl** en Tailandia tomó varios años, y durante todo ese tiempo, los pacientes no pudieron usar el **ddl** genérico en forma de píldoras<sup>2</sup>.

La OMPI ha identificado la calidad de patentes como un asunto prioritario para el Comité Vigente sobre Patentes, pero propuso únicamente la armonía de las leyes de patentabilidad, algo que no está necesariamente relacionado con el mejoramiento de la calidad de patentes. Sería más útil un programa de trabajo que

se encargue de los asuntos prácticos que implican una calidad pobre de patentes, y una política más eficiente de intervenciones a fin de evitar prácticas anticompetitivas e intromisiones inapropiadas sobre el dominio público.

La OMPI debería empezar por recolectar información sobre los costos en cuanto a la resolución de las disputas de patentabilidad en diferentes países y examinar los obstáculos prácticos para la revocación del otorgamiento indebido de una patente. El Tratado de Cooperación de Patentes (TCP) o un nuevo instrumento o convenio podría tratar algunos de los asuntos más obvios concernientes a la calidad de patentes, tales como crear la obligación de informar al TCP de objeciones a reclamos de patentes, y de reportar las resoluciones de tales disputas. Asimismo, podría tratar el re-examen automático de patentabilidad, por si el reclamo de la patente fuera revertido en una jurisdicción extranjera.

Los procedimientos administrativos para la oposición de patentes después de otorgadas pueden ser ampliamente fortalecidos. Aquí la OMPI debería considerar el suministro de servicios de arbitraje de bajo costo a fin de resolver las disputas sobre la patentabilidad, tal y como lo hace ahora, para resolver las disputas sobre la protección de las marcas registradas sobre nombres de dominio. Esto podría ser particularmente útil en los casos en donde las disputas por patentes extranjeras han creado ya un récord con respecto al estado de la técnica o el paso inventivo. La OMPI podría además facilitar el compartir la información sobre programas nacionales para los procedimientos administrativos de oposición a las patentes, para ver cuales planteamientos son eficaces en el control de las prácticas anti-competitivas o ante patentes de escasa calidad.

### **Aumentando la transparencia de patentes relevantes**

La incertidumbre acerca de la existencia de patentes sobre medicamentos particulares algunas veces atrasa la introducción de medicamentos genéricos. La búsqueda de archivos de patentes es costosa y consume mucho tiempo, particularmente en donde los registros de patentes de las oficinas de patentes están mal organizados o son difíciles de investigar. Pero los gobiernos y las organizaciones regionales o globales pueden facilitar una mejor transparencia sobre el estatus de las patentes.

Los Estados Unidos publica el “Libro Naranja”, que enumera las patentes que las compañías afirman que son relevantes para las medicinas que ellos comercializan en los EE.UU. Las revelaciones en el Libro Naranja son voluntarias. El incentivo para revelar está relacionado con el mecanismo de aplicación de patentes vinculado al Libro Naranja. La Administración Federal de Drogas de los Estados Unidos de América (USFDA, por sus siglas en inglés), no registrará a un competidor genérico mientras existan patentes enumeradas en el Libro Naranja. A pesar de que el Libro Naranja mejora la transparencia de las solicitudes de patentes en algunas formas, éste es comúnmente mal empleado. Las compañías a menudo publican patentes de méritos y relevancia dudosos. Como consecuencia, la publicación impropia de patentes está a menudo sujeta a litigios y a acciones de aplicación anticompetitivas. La USFDA, está inútilmente enredada en disputas sobre el listado de patentes en el Libro Naranja, por el vínculo al registro de drogas. Desafortunadamente, el Gobierno de los Estados Unidos está promoviendo este defectuoso sistema en los acuerdos de libre comercio, bilaterales y regionales. Sin embargo, con todo y lo defectuoso que es el Libro Naranja de los EE.UU., el mismo puede ser fácilmente modificado a fin de que opere mejor. En particular, un listado de patentes puede ser requerido o fomentado de cualquiera de las siguientes maneras.

*“Las Autoridades de registro de drogas podrían requerir o alentar la revelación, sin vincular la publicación al registro de la droga”*

Las Autoridades de registro de drogas podrían requerir o alentar la revelación, sin vincular la publicación al registro de la droga, disponiendo que los dueños de patentes no podrán aplicar patentes no-publicadas en contra de competidores genéricos. Sin embargo, este planteamiento probablemente todavía daría como resultado la publicación de patentes de calidad y relevancia dudosas;



## Productos especiales: opciones para modalidades de negociación

Anwarul Hoda \*

El concepto de Productos Especiales tuvo su origen en la búsqueda que realizaban los países en desarrollo (PED) por encontrar una mayor flexibilidad en aplicar los instrumentos de política comercial al área de la agricultura. Este artículo examina las opciones disponibles para designar dichos productos y las distintas maneras en que se les podría otorgar un trato más flexible.

las autoridades de registro de drogas no necesitan, y en realidad no deberían, usar las publicaciones a fin de bloquear a los competidores genéricos. Los dueños de patentes deberían buscar la aplicación en los sistemas de las Cortes nacionales, como ocurre en casi todos los países, y en todo lugar para los inventos no farmacéuticos.

Los órganos regionales o multilaterales involucrados con el cuidado de la salud, tales como la Unión Africana, la Organización Panamericana de la Salud, el Banco Mundial, el Programa Conjunto de las Naciones Unidas sobre el VIH/SIDA, el Fondo Global, carteles regionales para la explotación de patentes, o la OMS, también podrían jugar un papel importante. Por ejemplo, los donantes para los tratamientos del SIDA podrían reunirse con el grupo de compañías que mercadean drogas clave para el SIDA, e insistir para que ellos publiquen los números relevantes de las patentes y los países en donde las mismas están aprobadas. Dicha información, también podría estar disponible en Internet.

La labor de publicación puede ser manejada además por las oficinas de patentes locales, regionales o multilaterales, incluyendo el TCP, el cual es administrado por la OMPI. Mientras las oficinas de patentes no han jugado un papel tradicional en tales publicaciones, se hace cada vez más difícil ignorar los enormes problemas presentados por la falta de transparencia en el estatus de las patentes.

Un sistema global suministraría información útil acerca de las diferencias en el panorama de las patentes para la misma droga vendida en diferentes países. Los países que tratan con un gran número de patentes podrían encontrar porqué tales patentes no están publicadas para otras jurisdicciones. La autoridad global podría además hacer un trabajo más eficiente sacando de las listas las patentes que no son relevantes.

\* James Love, CPTEch, <http://www.cptech.org>, [james.love@cptech.org](mailto:james.love@cptech.org). Traducción del artículo "Managing Patents on Medicines", Bridges, Año 9, N°10, diciembre, 2005.

Luego de varios años de debate desde la época pre-Doha, el Acuerdo Marco (WT/L/579), adoptado por el Consejo General de la OMC el 31 de Julio de 2004, reconoció finalmente que una de las maneras en que los PED se beneficiarían de un trato especial y diferenciado en el acceso al mercado agrícola, sería permitirles categorizar un 'número apropiado' de productos como Productos Especiales basado en la seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y las necesidades de desarrollo rural. El Acuerdo Marco dictó que los criterios y el trato de los Productos Especiales serían especificados más adelante durante las negociaciones.

### Fundamento de los Productos Especiales

Tradicionalmente, muchos países han equiparado la seguridad alimentaria con la auto-suficiencia en la producción de alimentos básicos. Sin embargo, este concepto ha evolucionado y ahora se enfatiza que la seguridad alimentaria puede obtenerse efectivamente por medio de una combinación óptima de producción nacional, importación y la participación pública. Con respecto a los PED, se reconoce que el acceso económico a los alimentos es tan importante como la disponibilidad física del mismo para garantizar la inocuidad de los alimentos. Los países con poblaciones grandes enfatizan las limitaciones de depender del comercio internacional debido a que el consumo anual de algunos alimentos excede la cantidad comercializada a

nivel internacional. La disponibilidad de divisas también representa una limitación a la capacidad de importación de algunos países en desarrollo.

Para algunos países, la seguridad de los medios de subsistencia tiene una importancia equivalente. La agricultura comprende el 70% de los empleos en los países de bajos ingresos y el 30% en los países de ingreso medio. Aunque se espera que, en general, las economías de mercado redistribuyan en otros sectores,

recursos productivos que se han tornado innecesarios en un área de la economía, los PED carecen de alternativas de empleo. Incluso si el porcentaje de empleo en el sector agrícola en un país no es tan alto, podría darse la situación en la que sea alto en una región específica para un cultivo específico.

En muchos PED la agricultura conforma

una gran parte del Producto Interno Bruto (PIB), aunque este ha bajado notablemente en aquellos que están industrializándose. Esto se debe al hecho de que en las zonas rurales, la agricultura es la actividad económica dominante, el desarrollo rural solo puede mantenerse con un sector agrícola vibrante y en crecimiento.

### Definición y selección de Productos Especiales

Al designar los criterios múltiples como la base de selección de los Productos Especiales, los Miembros de la OMC claramente no tienen la intención de

*"los Miembros de la OMC claramente no tienen la intención de trabajar en una definición precisa para estos productos"*

<sup>1</sup> Ted Apple, "The Coming US Patent Opposition," Nature Biotechnology, Volume 23, No 2, febrero 2005.

<sup>2</sup> Nathan Ford, David Wilson, Onanong Bunjunong, Tido von Schoen Angerer, The role of civil society in protecting public health over commercial interests: lessons from Thailand, Lancet 2004; 363: 560-63.

trabajar en una definición precisa para estos productos. La intención parece haber sido establecer directrices para la aplicación de estos criterios y así poder ayudar a cada Miembro en la selección de estos productos.

Para aplicar los tres criterios se identifican varias directrices, incluyendo:

- la importancia del producto en la dieta tradicional de la población;
- el nivel de auto-suficiencia;
- la capacidad de importación medida de la siguiente manera: importación de alimentos como un porcentaje del total de la exportación de bienes y servicios menos el servicio de la deuda;
- el empleo en la agricultura como un porcentaje de la fuerza laboral total; y
- el porcentaje de trabajadores agrícolas empleados para producir productos específicos; y
- la contribución de la agricultura al PIB del país.

En algunos casos, se necesitan directrices adicionales para tomar en cuenta la situación en ciertas ubicaciones geográficas en donde la supervivencia de la población depende fuertemente de ciertos productos, aun cuando este no es el caso a nivel nacional.

*“Aunque se llegue a un acuerdo sobre los criterios amplios para identificar los Productos Especiales, sería difícil acordar normas exactas de referencia para crear directrices funcionales”*

Aunque se llegue a un acuerdo sobre los criterios amplios para identificar los Productos Especiales, sería difícil acordar normas exactas de referencia para crear directrices funcionales.

¿Cuál, por ejemplo, debería ser el nivel de auto-suficiencia: el 90, 75, 65% o una cifra más baja? Las normas de referencia deben ser diferentes para cada país, para poder tomar en cuenta sus respectivas situaciones agrícolas. El hecho de permitirle a cada PED una amplia medida de discreción al aplicar las directrices sería, por consecuencia, inevitable. Cada PED tendría que tener la libertad de establecer sus propias normas de referencia y los niveles críticos así como poder aplicarlos.

Esta opción de auto-selección puede ser factible con respecto a las negociaciones recíprocas y de ventaja mutua solamente si los PED también están dispuestos a considerar la imposición de un límite global por medio de la proporción de líneas arancelarias agrícolas, o un porcentaje del comercio o ambos. El nivel exacto del límite global tendría que depender del resultado de las negociaciones agrícolas en general: si las negociaciones tienen ambiciones altas, los PED deberían estar dispuestos a considerar un límite relativamente bajo y deberían exigir un límite alto si el caso fuera lo contrario.

### Trato a los Productos Especiales

Se podrían incluir dentro de las opciones, exenciones en la reducción de aranceles. Sin embargo, la elaboración de una lista restringida de Productos Especiales sería la opción más apropiada. También se podría acordar una larga lista “negativa” donde se incluyan todos los productos que no pueden ser identificados como Productos Especiales. No obstante, esto implicaría un costo considerable en lo que corresponde reducir el nivel de ambición general de las negociaciones agrícolas.

Uno de los principales logros en la Ronda de Uruguay fue que el principio general del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994, que prohibía las restricciones cuantitativas, se extendió a la agricultura. El hecho de solicitar la posibilidad de imponer restricciones cuantitativas en una base permanente, sería un paso regresivo en un momento en el que los PED intentan aportar más reformas al sector agrícola mundial.

La flexibilidad para los Productos Especiales dependería de la flexibilidad que se le otorgue a los otros productos. Los PED podrían solicitar el mismo trato general

o más flexibilidad en cada nivel. Podría haber alguna ventaja en solicitar un ajuste en el trato arancelario en los distintos niveles, ya que esto podría justificar las exenciones de reducciones arancelarias

*“El Mecanismo de Salvaguardias Especiales es necesario para proteger la producción nacional durante los momentos en los que hay un aumento repentino en las importaciones”*

para aquellos Productos Especiales en el nivel arancelario más bajo. Una opción más extremista sería buscar la exención de líneas arancelarias para aquellos casos en donde el producto tiene aranceles bajos y existe una brecha pequeña o ninguna, entre los niveles consolidados y los niveles aplicados.

El Mecanismo de Salvaguardias Especiales es necesario para proteger la producción nacional durante los momentos en los que hay un aumento repentino en las importaciones o disminuciones considerables en los precios internacionales. Durante la Ronda Uruguay, los países desarrollados utilizaron el mecanismo de la salvaguardia especial hasta para productos sobre los cuales se aplicó una reducción arancelaria mínima. Por ende, el hecho de recurrir a un Mecanismo de Salvaguardia Especial para los Productos Especiales tendría un precedente y una justificación.

\* Anwarul Hoda, fungió como Director General Adjunto de la OMC y es miembro de la Comisión de planeamiento del gobierno de la India. Este artículo se basa en un estudio más amplio llamado Productos Especiales: Opciones para modalidades de negociación (Título original: Special Products: Options for Negotiating Modalities, comisionado por el ICTSD), disponible en <http://www.ictsd.org/>. Los puntos de vista aquí expresados son personales y no necesariamente reflejan las posiciones del Gobierno de la India. Traducción del artículo “Special Products: Options for Negotiating Modalities”, Bridges, Año 9, N°9, setiembre-octubre, 2005.

# Biocomercio: Una alternativa para el desarrollo sostenible

Carlos Murillo R. y Rafael Arias R.\*

Uno de los retos más importantes que enfrentan los países ricos en biodiversidad es el definir e implementar el marco institucional y jurídico adecuado para conservar y beneficiarse de los recursos naturales con una perspectiva que permita un uso sostenible de los mismos.

Es claro que para preservar la biodiversidad no basta solamente con el establecimiento de áreas protegidas, sino que se requiere de una visión ecosistémica y estratégica que vincule la conservación con una matriz más amplia de usos comerciales de los recursos que generen incentivos económicos y ambientales a los actores públicos y privados. Dentro de los recursos que son generadores de una amplia gama de bienes y servicios se encuentran los ecosistemas naturales y parques naturales, la protección de acuíferos y recursos hídricos, los servicios ambientales relacionados con la reforestación y la absorción de carbono, el ecoturismo y turismo rural comunitario, la agricultura orgánica, los productos no maderables del bosque, artesanías, plantas medicinales y zoocriaderos. Asimismo, la investigación y la innovación tecnológica están abriendo espacios importantes para el desarrollo de actividades con alto valor agregado relacionadas con las industrias farmacéuticas, biotecnológicas, de cosmética y agroquímica.

## La expansión de los mercados sostenibles y las potencialidades del biocomercio

Una mayor conciencia y sensibilización internacional por la protección del medio ambiente y su entorno natural ha traído como resultado la expansión de un consumo más comprometido con la conservación de la biodiversidad. Esto ha significado que en los últimos años la demanda por la producción orgánica o por bienes y servicios que emplean métodos de producción más amigables con la naturaleza y la salud humana, haya experimentado un crecimiento significativo. La existencia de segmentos del mercado nacional e internacional para productos con diferenciación ambiental está

generando las condiciones y los incentivos para el desarrollo de la producción y comercialización de bienes y servicios derivados de un uso sostenible de los recursos. Una muestra de esta tendencia hacia un consumo ambientalmente diferenciado es la promoción de los llamados “mercados sostenibles” y la implementación internacional de una serie de normas ambientales que se deben cumplir para tener acceso a esos nichos de mercado. Algunos ejemplos

*“se estima que la industria farmacéutica coloca productos basados en recursos biológicos por un monto de USD 300 mil millones, al tiempo que el turismo ecológico genera alrededor de USD 260 mil millones anualmente”*

de esta normativa son las normas de la Organización Internacional para la Normalización, las Buenas Prácticas de Manufactura y el Análisis Peligroso y Puntos Críticos de Control.

Por su parte, el mercado internacional por bienes y servicios basados en la biodiversidad ha venido mostrando un crecimiento importante en los últimos años. De acuerdo a estimaciones realizadas por distintas fuentes, los productos naturales no maderables representan un valor transado en los mercados internacionales entre los USD 30 y USD 60 mil millones por año, mientras que los extractos vegetales de uso medicinal alcanzan los USD 16.5 mil millones. Por su parte, se estima que la industria farmacéutica coloca en el mercado productos basados en recursos biológicos por un monto de USD 300 mil millones,

al tiempo que el turismo ecológico se convierte en una de las principales fuentes de entrada de divisas en los países ricos en biodiversidad, generando alrededor de USD 260 mil millones anualmente. El reconocimiento internacional por pago de servicios ambientales, especialmente captura y reducción de carbono, está generando réditos anuales cercanos a los USD 33 mil millones<sup>1</sup>.

Los países latinoamericanos, ricos en biodiversidad, cuentan con ventajas competitivas importantes en su dotación de recursos naturales para el desarrollo de núcleos endógenos de desarrollo que generen un mayor desarrollo económico mediante el uso comercial sostenible de dichos recursos sin poner en peligro su preservación ni la del bienestar de las comunidades donde estos se encuentran localizados. El desarrollo del turismo ecológico, una de las actividades más rentables en la mayoría de los países, es un ejemplo de los beneficios monetarios y no monetarios asociados con la conservación y reproducción de los recursos biológicos. Estos círculos virtuosos de desarrollo económico y conservación también los encontramos en el pago por servicios ambientales por reforestación y producción de oxígeno.

El desarrollo de tecnologías más limpias y orgánicas para la producción y comercialización de productos industriales y agrícolas, están contribuyendo con una diferenciación ambiental del proceso productivo y del producto final que tiene su recompensa en los mercados sostenibles de los países desarrollados. Estos esfuerzos están encaminados a desarrollar tecnologías apropiadas para el manejo de desechos, de reciclaje y de reducción de las emisiones de gases contaminantes del aire y del agua. Como bien lo señala



Cristian Samper<sup>2</sup>, Director del Instituto Alexander von Humboldt en Colombia, “Los mercados para los productos derivados de la diversidad biológica se están incrementando continuamente, como

*“Latinoamérica posee un gran potencial para el desarrollo de actividades productivas que articulen los objetivos de conservación y comercialización de los recursos de la biodiversidad”*

resultado de los avances en el campo de la biotecnología, de la intensificación en la búsqueda de insumos renovables para la industria y el incremento de las preferencias de consumidores por productos naturales en Europa, Estados Unidos, Asia, y zonas urbanas en países en desarrollo.”

### La Iniciativa Biotrade de la UNCTAD

La gran riqueza en biodiversidad con la que cuenta la región latinoamericana presenta grandes oportunidades para el desarrollo de un sector de biocomercio dentro de las economías nacionales así como regionales. En esta dirección, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Comercio (UNCTAD, por sus siglas en inglés) ha venido promoviendo desde 1996 la Iniciativa *Biotrade*, la cual busca aprovechar la riqueza y potencialidades que poseen los países tropicales en materia de recursos biológicos para posicionarse en los mercados regionales e internacionales con bienes y servicios derivados de la biodiversidad. Los principios que orientan los esfuerzos de la iniciativa *Biotrade* se enmarcan dentro de lo establecido en el Convenio sobre Diversidad Biológica (CDB), el cual tiene como objetivos primordiales: la conservación de la diversidad biológica, la utilización sostenible de sus componentes

y la participación justa y equitativa de los beneficios que se deriven de la utilización de los recursos genéticos<sup>3</sup>.

De tal forma, la Iniciativa *Biotrade* persigue identificar y mejorar las capacidades nacionales de aquellos países en la región latinoamericana que cuentan con las condiciones para implementar programas nacionales de desarrollo en el área de biocomercio.

La creación de una red institucional de apoyo al desarrollo de los programas regionales y nacionales tiene como fin ayudar a los países en desarrollo a realizar arreglos institucionales que les permitan desarrollar y fortalecer los distintos sectores y actores relacionados con la utilización, conservación y preservación de los recursos naturales con una perspectiva de desarrollo sostenible y equidad social. Estos esfuerzos también contemplan mecanismos para propiciar la participación de las comunidades locales como actores claves en la identificación

y promoción de políticas de desarrollo endógeno y de promoción de pequeñas y medianas empresas basadas en el uso sostenible y sustentable de los recursos naturales y humanos locales.

Sin lugar a duda, la región posee un gran potencial para el desarrollo de actividades productivas que articulen los objetivos de conservación y comercialización de los recursos de la biodiversidad. La gran riqueza de recursos biológicos con los que se cuenta puede convertir al biocomercio en un sector de gran dinamismo y enormes posibilidades de insertarse en nichos del mercado internacional con bienes y servicios con ventajas competitivas en diferenciación ambiental<sup>4</sup>. Esto, sin embargo, requiere de avances importantes en el marco institucional y legal en materia de conservación de la biodiversidad que promueva y posibilite procesos virtuosos entre desarrollo económico y conservación de la biodiversidad. De tal forma que sea posible una utilización de los recursos biológicos con una perspectiva de sostenibilidad de los mismos y de desarrollo y participación de las comunidades locales en los beneficios derivados de su comercialización<sup>5</sup>.

### Estructura institucional internacional y los programas de biocomercio

En el caso de la región latinoamericana, ya se encuentran en ejecución programas nacionales de biocomercio en los países de la comunidad andina como Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. La experiencia en estos países ha logrado avances significativos no solo en el mejoramiento de un marco institucional y jurídico que promueva la conservación de los recursos naturales, sino también en cuanto a la identificación de una serie de actividades productivas con alto potencial de inserción en los llamados mercados sostenibles internacionales.

En el plano institucional, los programas son dirigidos por instituciones nacionales que funcionan como puntos focales técnicos y políticos, con experiencia y reconocimiento en materia de desarrollo sostenible. Estas instituciones tienen la misión de articular una red institucional que facilite la promoción del biocomercio mediante el desarrollo de normas y la implementación de un esquema de desarrollo para el sector en consonancia con los principios de sostenibilidad, conservación y equidad propuestos por la UNCTAD.

La Iniciativa *Biotrade* está apoyando la formulación de nuevos programas en Brasil, Paraguay y Costa Rica<sup>6</sup>.

*“los productos naturales no maderables representan un valor transado en los mercados internacionales entre los USD 30 y USD 60 mil millones por año”*

Los esfuerzos nacionales se enmarcan dentro de una estrategia de desarrollo de programas regionales e internacionales

como los firmados durante la Cumbre Mundial para el Desarrollo Sostenible que tuvo lugar en Johannesburgo, Sudáfrica. Dentro de éstos, se encuentran el Programa Regional Andino de Biocomercio acordado por la Comunidad Andina (CAN), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la UNCTAD.

Este Programa tiene como objetivo primordial impulsar la Estrategia Regional Andina de Biodiversidad y contribuir al desarrollo sostenible y sustentable de los países que la conforman.

Otra instancia importante fue la realizada en Perú en mayo del 2004, donde se realizó el Foro Andino-Amazónico de Inversiones acordado entre el Instituto de los Recursos Mundiales, la CAF y la UNCTAD con el objetivo de organizar un Foro Regional de Inversionistas que apoyara iniciativas empresariales sostenibles en el desarrollo de bienes y servicios basados en los recursos biológicos.

Asimismo, durante la UNCTAD XI, celebrada en San Pablo, Brasil en junio del 2004, se firmaron acuerdos de Asociación entre la UNCTAD y la Organización del Tratado de Cooperación Amazónica para proveer asistencia institucional en el desarrollo de un programa regional de biocomercio para la Amazonia, lo cual beneficiará a los ocho países miembros de la organización<sup>7</sup>.

Los programas de acción regionales también cuentan con programas internacionales de apoyo y orientación de los procesos de implementación y ejecución nacionales y regionales.

Uno de los programas más importantes es el Programa de Facilitación del Biocomercio, desarrollado conjuntamente entre la UNCTAD y el Centro de Comercio Internacional (CCI), en colaboración con el Centro Holandés para la Promoción de las Importaciones de Países en Desarrollo, y el Programa Suizo para la Promoción de Importaciones de Países en Desarrollo.

Todas estas iniciativas están orientadas a colaborar con los países en desarrollo para que éstos puedan diversificar sus estructuras productivas aprovechando sus ventajas competitivas territoriales para la producción de bienes y servicios con mayor valor agregado y diferenciación ambiental, de manera que puedan insertarse en los mercados sostenibles de los países desarrollados.

## Conclusión

De acuerdo a la Iniciativa *Biotrade*, el objetivo de potenciar los recursos naturales y humanos, de una forma sostenible y sustentable, implica no sólo beneficios económicos, sino también el desarrollo de capacidades nacionales para el desarrollo de las comunidades locales y la gestión de tecnologías amigables con la naturaleza.

De tal manera, aunque los recursos biológicos pueden convertirse en ejes dinamizadores del desarrollo, su uso tiene que trascender la racionalidad instrumental de la ganancia monetaria a corto plazo, para dar paso a una perspectiva inspirada en el desarrollo sostenible y autosustentable a largo plazo. Definitivamente el principal desafío es cómo encontrar los medios y mecanismos institucionales, nacionales e internacionales, para regular y garantizar la sostenibilidad ambiental y social del uso de la biodiversidad. En el tanto estos principios y los establecidos en el CDB se puedan viabilizar e inspiren

los distintos Programas Nacionales de Biocomercio en los países de la región, parecería no haber dudas de que la Iniciativa abre nuevas puertas para el desarrollo sostenible de los mismos.

*“el objetivo de potenciar los recursos naturales y humanos, de una forma sostenible y sustentable, implica no sólo beneficios económicos, sino también el desarrollo de capacidades nacionales para el desarrollo de las comunidades locales y la gestión de tecnologías amigables con la naturaleza”*

*“el principal desafío es cómo encontrar los medios y mecanismos institucionales, nacionales e internacionales, para regular y garantizar la sostenibilidad ambiental y social del uso de la biodiversidad”*

\* Carlos Murillo es Catedrático e investigador del Centro Internacional en Política Económica (CINPE) de la Universidad Nacional de Costa Rica. Rafael Arias es investigador del CINPE y docente-investigador de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional de Costa Rica.

<sup>1</sup> Ver <http://www.humboldt.org.co>

<sup>2</sup> Samper, Cristian. (2004). Biocomercio: Estrategias para el Desarrollo Sostenible en Colombia. Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt. Bogotá, Colombia.

<sup>3</sup> UNCTAD (2004). Iniciativa Biotrade. Ginebra, Suiza.

<sup>4</sup> Ídem.

<sup>5</sup> Se entiende por biocomercio “El conjunto de actividades de recolección y/o producción, procesamiento y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa (especies, recursos genéticos y ecosistemas), bajo criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica” (UNCTAD 2004).

<sup>6</sup> Ver [www.biotrade.org](http://www.biotrade.org)

<sup>7</sup> Instituto Nacional de Biodiversidad (2005). Desarrollo de un Programa Nacional de Biocomercio en Costa Rica. San José.

## Eventos

16 y 18 de enero, 2006.  
**EXAMEN DE LAS POLÍTICAS  
COMERCIALES DE MALASIA.**  
Lugar: Ginebra, Suiza. OMC.  
Internet: [http://www.wto.org/  
english/news\\_e/events\\_e/events\\_  
e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/events_e/events_e.htm)

18 - 20 de enero, 2006. **SECOND  
COORDINATION MEETING  
FOR GOVERNMENTS  
AND ORGANIZATIONS  
IMPLEMENTING OR FUNDING  
BIOSAFETY CAPACITY-  
BUILDING ACTIVITIES.**  
Cartagena Protocol on  
Biosafety. Lugar: Tromsø,  
Noruega. Información: [http://  
www.biodiv.org/doc/meeting.  
aspx?lg=1&mtg=BSCMCB-02](http://www.biodiv.org/doc/meeting.aspx?lg=1&mtg=BSCMCB-02)

23 - 27 de enero, 2006.  
**AD HOC OPEN-ENDED  
INTERSESSIONAL WORKING  
GROUP ON ARTICLE 8(J)  
AND RELATED PROVISIONS  
OF THE CONVENTION ON  
BIOLOGICAL DIVERSITY  
ARTICLE 8(J): TRADITIONAL  
KNOWLEDGE, INNOVATIONS  
AND PRACTICES.** Convención  
sobre Diversidad Biológica. Lugar:  
Granada, España. Información:  
[http://www.biodiv.org/doc/  
meeting.aspx?lg=1&mtg=WG8J-  
04](http://www.biodiv.org/doc/meeting.aspx?lg=1&mtg=WG8J-04)

25 - 29 de enero, 2006. **WEF  
ANNUAL MEETING 2006 THE  
CREATIVE IMPERATIVE.** Lugar:  
Davos, Suiza. Internet: [http://www.  
weforum.org/site/homepublic.nsf/  
Content/Annual+Meeting+2006](http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Annual+Meeting+2006)

## Eventos

13 - 17 de febrero, 2006.  
**SECOND MEETING OF  
THE CHEMICAL REVIEW  
COMMITTEE (CRC).** Convención  
de Rotterdam. Lugar: Ginebra,  
Suiza. Información: [http://www.  
pic.int/en/viewpage.asp?Id\\_Cat=  
70&mTitre=MEETINGS+%26+D  
OCUMENTS](http://www.pic.int/en/viewpage.asp?Id_Cat=70&mTitre=MEETINGS+%26+DOCUMENTS)

27 de febrero al 10 de marzo.  
**JOBS FOR A GLOBALIZING  
WORLD: LABOR MARKET  
POLICY.** Banco Mundial. Lugar:  
Washington D.C. Información: Ms.  
Magdalena Smoot. Fax: 1-202-676-  
0961. Tel: 1-202-473-4503. E-mail:  
[Msmoot@worldbank.org](mailto:Msmoot@worldbank.org)

10 - 12 de mayo, 2006. **UNFCC  
CARBON EXPO 2006.** UNFCC.  
Lugar: Cologne, Alemania.  
Información: [http://unfccc.  
int/meetings/unfccc\\_calendar/  
items/2655.php?year=2006](http://unfccc.int/meetings/unfccc_calendar/items/2655.php?year=2006)

19 - 20 de septiembre, 2006. **2006  
ANNUAL MEETINGS OF THE  
INTERNATIONAL MONETARY  
FUND AND THE WORLD BANK  
GROUP.** Banco Mundial. Lugar:  
Singapur. Información: [http://  
www.imf.org/external/am/2006/  
about.htm](http://www.imf.org/external/am/2006/about.htm)

27- 30 de septiembre, 2006.  
**SEGUNDA REUNIÓN DE LA  
CONFERENCIA DE LAS PARTES  
(COP-2) CONVENCION DE  
ROTTERDAM.** Lugar: Roma,  
Italia. Información: [http://www.  
pic.int/en/viewpage.asp?Id\\_Cat=  
70&mTitre=MEETINGS+%26+D  
OCUMENTS](http://www.pic.int/en/viewpage.asp?Id_Cat=70&mTitre=MEETINGS+%26+DOCUMENTS)

## Publicaciones

Agosin, M. et. al. (2005). Reforma  
tributaria para el desarrollo humano en  
Centroamérica. *Revista de la CEPAL.*  
Nº 87. Diciembre. Santiago.

Aguayo & Gallagher, K. (2005).  
*Preserving Policy Space for  
Sustainable Development: The  
Subsidies Agreement at the WTO.*  
Winnipeg, Manitoba: IISD.

Bhagwati, J. (2005). From Seattle  
to Hong Kong. *Foreign Affairs.*  
Diciembre.

CEPAL. (2005a). *Balance preliminar  
de las economías de América Latina  
y el Caribe 2005.* Santiago.

CEPAL. (2005b). *Panorama social de  
América Latina 2005.* Santiago.

International Confederation of Free  
Trade Unions (ICFTU). (2005).  
*Miracle? How China's workers are  
paying the price for its economic  
boom.* Bruselas.

OECD (2005). *Review of Agricultural  
Policies – Brazil.* París.

OMC. (2005a). *Impact of Mode 4  
Liberalization.* Ginebra.

OMC. (2005b). *Estadísticas sobre  
las medidas de salvaguardia  
notificadas por los Miembros de la  
OMC.* Ginebra.

Reichert, T & Lines, T. (2005).  
*Los impactos del GATS sobre la  
agricultura.* Minneapolis: IATP.

Schatan, C. & Muñoz, C. (2005).  
*Cooperación ambiental en el NAFTA  
y perspectivas para el DR-CAFTA.*  
México D.F.: CEPAL.

Rodrik, D. (2005). Políticas de  
diversificación económica. *Revista de  
la CEPAL.* Nº 87. Diciembre.

Wise, T. (2005). *Identifying the  
Real Winners from U.S. Agricultural  
Policies.* Medford, Maryland: Tufts  
University.

USDA. (2005). *Outlook for U.S.  
Agricultural Trade.* Washington  
D.C.