

# Puentes

Junio - Julio 2006

ENTRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Vol.VII No.3

## Ronda de Doha paralizada: Lamy pide “tiempo para reflexionar”

Los ministros de algunos de los principales países no lograron llegar a un consenso sobre un acuerdo-marco para reducir los subsidios agrícolas y recortar los aranceles de productos industriales y agrícolas, en el ámbito de la Ronda Doha. Las reuniones ministeriales, realizadas a finales de junio, en Ginebra, y la reunión de Ministros del G-6, realizada el día 24 de julio en la misma ciudad, no fueron suficientes para alcanzar un consenso. Ese mismo día, a propósito de la suspensión, Pascal Lamy declaró que recomendaba “un tiempo de reflexión”. Asimismo, Lamy puntualizó que aún se estaba lejos de establecer modalidades en agricultura y acceso a mercados no agrícolas (ANMA), y afirmó que “hoy somos todos perdedores”, refiriéndose a todos los Miembros de la OMC.

Después de numerosos intentos, como la Cumbre Ministerial realizada a finales de junio convocada especialmente para intentar resolver el impasse en las negociaciones, las conversaciones entre Pascal Lamy y los ministros de los principales Miembros de la OMC, y las reuniones del G-6, los Miembros no llegaron a un consenso en cuanto al triángulo de cuestiones.

Pascal Lamy comentó que las únicas señales positivas de las negociaciones habían sido la posibilidad de rellenar las lagunas de los textos bajo negociación y la persistencia del compromiso de los Miembros en concluir la ronda de negociaciones para el fin de este año, compromiso que fue resaltado durante la Cumbre del G-8 en San Petersburgo (a tiempo para que la administración estadounidense pueda presentar el paquete final de la Ronda Doha al Congreso antes del plazo de expiración del mandato para la promoción comercial (*Trade Promotion Authority* – TPA, que expira en julio de 2007).

### 24 de junio, negociaciones paralizadas indefinidamente

Aún después de las recomendaciones positivas de los Jefes de Estado durante la reunión de la G-8, y la última tentativa en este semestre para llegar a un consenso durante la reunión de la G-6, las divergencias en materia de agricultura seguían siendo tan importantes que las cuestiones sobre aranceles industriales no pudieron ser abordadas directamente. Muchos gobiernos prometieron

continuar negociando acuerdos comerciales bilaterales y regionales, los cuales están siendo acusados de debilitar el sistema multilateral de comercio.

Fuentes sugieren que uno de los mayores responsables por la paralización de las negociaciones del último 24 de julio fueron los EE.UU., pues no quisieron colocar una nueva oferta en la mesa de negociaciones. Peter Mandelson, Comisario de comercio de la Unión Europea (UE), en su discurso pronunciado ese mismo día, afirmó que “los EE.UU. decidieron no continuar con las negociaciones, pues no querían reducir los porcentajes de sus subsidios agrícolas”. Asimismo indicó que las Comunidades Europeas (CE) estaban dispuestas a proseguir con las negociaciones y a aceptar el nivel de ambición en materia de acceso a mercado agrícola deseado por la G-20. Por su parte, Susan Schwab, declaró que una “Ronda Doha *Light*” no sería una opción para los EE.UU. y que su país continuaría comprometido a realizar una Ronda exitosa. Celso Amorin, Ministro de las Relaciones Exteriores de Brasil, indicó que la falta de voluntad política habría sido el mayor obstáculo en las negociaciones.

El Director General de la OMC cerró su discurso después de la reunión de la G-6 afirmando que “el futuro es incierto” y que las negociaciones sólo recomenzarán cuando los principales actores decidan conversar nuevamente. Pascal Lamy aseguró también que las flexibilidades manifestadas durante la última reunión del

## EN ESTA EDICIÓN

- I Ronda de Doha paralizada: Lamy pide “tiempo para reflexionar”
- 5 Ecuador a las puertas de un nuevo conflicto inversionista-Estado
- 7 Inician conversaciones entre UE y CA; ADA Andino más incierto
- 9 Asia se acerca a Centroamérica
- 11 Productos especiales en la agricultura: alguna evidencia empírica ~ **Christophe Bellmann, Constantine Bartel y Jonathan Hepburn**
- 15 Opciones para establecer sinergias entre la UPOV 91, la CDB y el tratado de la FAO sobre recursos fitogenéticos ~ **Jorge Cabrera**
- 18 La Agenda de Doha y las negociaciones sobre antidumping en la OMC ~ **Welber Barral, Gilvan Brogini y Nicolás Perrone**
- 20 Evaluación de las controversias en la OMC y la participación de América Latina ~ **Sebastián Sáez y Juliana Salles Almeida**
- 22 Los residuos especiales de generación universal en el MERCOSUR ~ **Leila Devia**
- 24 Eventos y publicaciones

UNIVERSIDAD NACIONAL  
COSTA RICACINPE  
CENTRO INTERNACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA  
PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

ICTSD

PUENTES está disponible en: <http://www.ictsd.org/monthly/puentes>International Centre for Trade  
and Sustainable Development

## Puentes

### Entre el comercio y el desarrollo sostenible

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

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

#### Comité Editorial

Maximiliano Chab  
Eduardo Escobedo Reachi  
Greivin Hernández González  
Carlos Murillo Rodríguez

#### Contribuyeron para este número

Maximiliano Chab  
Eduardo Escobedo Reachi  
Greivin Hernández González  
Max Valverde Soto

ISSN: 1563-0013

#### ICTSD

Director ejecutivo: Ricardo Meléndez Ortiz  
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.

G-8 fueron importantes, pero insuficientes para dar continuidad a la negociación: "Un acuerdo no depende solamente de flexibilidades, estas tienen que ser proporcionales." El Director General acordó también que permanecería a disposición de los Miembros de la OMC y que mientras las negociaciones, que dependen de compromiso único (*single undertaking*), estén paralizadas, la OMC continuará trabajando en otras actividades como desarrollo de capacidades, monitoreo y solución de controversias.

### Antecedentes: La indicación de Pascal Lamy como facilitador

A pesar de todas las dificultades, los Miembros habían concordado, en la reunión del CNC del 1º de julio, encaminar la propuesta de la sala "verde" (que contó con la presencia de aproximadamente 30 Miembros de la OMC) que designaba a Pascal Lamy como facilitador de las negociaciones para el establecimiento de modalidades en agricultura y AMNA. El Director General condujo, así, intensas consultas con los Miembros.

Lamy había declarado que, para desbloquear las negociaciones, serían necesarios movimientos simultáneos en tres temas: ayuda interna, acceso a mercados de productos agrícolas y AMNA. Esos son los temas en que, EE.UU., las CE y los países en desarrollo (PED) debían buscar asumir más compromisos. Sin embargo, hasta el día 24 de julio, los Miembros no habían conseguido avanzar en esos temas.

### Agricultura y AMNA la razón de la suspensión

Oficiales estadounidenses aún insisten en que la propuesta del G-20, en materia de

*"Peter Mandelson, Comisario de comercio de la Unión Europea (UE), en su discurso pronunciado ese mismo día, afirmó que "los EE.UU. decidieron no continuar con las negociaciones, pues no querían reducir los porcentajes de sus subsidios agrícolas"*

reducciones arancelarias para productos agrícolas, (que establece una media del 54% para los países desarrollados y del 26% para los PED) es insuficiente. EE.UU. demanda, una reducción del 66% para los países desarrollados (en cuanto a los PED, solamente afirmaron que sería menor que la de los países desarrollados).

Susan Schwab, Representante de Comercio de los EE.UU. y Mike Johanns, Secretario de Agricultura del mismo país, afirmaron que las diferentes flexibilidades en acceso a mercados – conocidas por "tres S" (productos sensibles, productos especiales y mecanismos de salvaguarda especial) – pueden erosionar las potenciales beneficios logrados en la negociación. Tales flexibilidades pretenden asegurar que los Miembros en desarrollo que ampliarán sus cuotas de importación puedan listar "productos sensibles" sujetos a recortes arancelarios más bajos; que los PED puedan proteger sus "productos especiales" de recortes arancelarios basados en cuestiones de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y de desarrollo rural; y que los PED puedan hacer uso de un mecanismo de salvaguarda especial para que implementen medidas de protección para los agricultores contra oscilaciones repentinas en la importación.

La Ministra de Comercio de Indonesia, Mari Pangestu, que lidera el G-33, calificó como inútil enfocarse en los efectos de las flexibilidades sobre la apertura de mercados. El G-33 está conformado

*"Susan Schwab, declaró que una "Ronda Doha Light" no sería una opción para los EE.UU y que su país continuaría comprometido a realizar una Ronda exitosa"*

por PED preocupados por los efectos de la liberalización sobre los pequeños agricultores; dichos países reivindican la creación de una lista positiva de productos especiales o básicos que serían excluidos de una reducción arancelaria significativa. De acuerdo con la Ministra, los productos especiales y el mecanismo especial de salvaguardas no son cuestiones de acceso a mercados, sino que se relacionan con la protección de sectores vulnerables, en la medida en que viabilizan el libre comercio. Mari Pangestu enfatizó también la necesidad de asegurar que cada tipo de flexibilidad sea un instrumento útil para los PED. Además de eso, el Ministro de Industria y Comercio de la India, Kamal Nath, remarcó que “cuestiones de subsistencia y de seguridad no pueden ser objeto de regateo”.

Aunque Susan Schwab había reiterado, 1º de julio, que la propuesta estadounidense de reducción arancelaria y de subsidios para el comercio agrícola haya sido siempre “una oferta negociable”, fuentes reportan que, durante las reuniones, ella insistió en que Washington no podría ir más allá de la oferta actual. EE.UU. se compromete a llevar a cabo una reducción del 53% en los subsidios internos causantes de distorsión al comercio; lo que representaría una reducción del actual techo de USD 48 mil millones a USD 22,5 mil millones, para tales subvenciones.

*“el Ministro de Industria y Comercio de la India, Kamal Nath, remarcó que ‘cuestiones de subsistencia y de seguridad no pueden ser objeto de regateo’”*

Se estima que actualmente los EE.UU. desembolsan USD 19,67 mil millones en subsidios. Peter Mandelson, había afirmado que el techo permitido para los subsidios estadounidenses debería ser de USD 15 mil millones; lo que llevaría una reducción media de un 69% en las subvenciones actuales – una diferencia mínima si se la

compara con la reducción del 70% que las CE propusieron para sus propios subsidios agrícolas.

En lo que respecta a las negociaciones sobre AMNA, la evolución había sido escasa. Las negociaciones siempre dependieron de los resultados obtenidos en agricultura. Canadá, Suiza y EE.UU. habían sugerido que el coeficiente asociado a la fórmula “suiza” de reducción arancelaria para los PED no debía ser superior a más de cinco puntos en relación al de los países desarrollados.

De esa forma, la liberalización de la Ronda Doha dejaría a los PED con la mayor parte de los techos para las tarifas industriales a un nivel de 5% más elevado que aquellos para los países desarrollados. Por otro lado, en 29 de junio, el NAMA-11 – grupo formado por PED – había afirmado que la diferencia entre los coeficientes no debe ser inferior a 25 puntos.

El Ministro Adjunto para el Comercio e Industria de Sudáfrica, Rob Davies, había criticado la propuesta de los países desarrollados, por juzgar que impondría un nivel de desplazamiento social y de ajuste en PED desproporcional en relación a lo que estaban dispuestos a aceptar en la negociación.

### Reunión del G8: líderes mostraron flexibilidad para concluir la Ronda, pero esa fue insuficiente

El pasado 17 de julio, durante la reunión del G-8, Pascal Lamy había dicho: “me concedieron un mandato para oír confesiones de los negociadores [...] relativas al margen de maniobra existente en lo que se refiere a la reducción de subsidios agrícolas y a la apertura de los mercados agrícolas e industriales”. Tal vez ya previendo el escenario actual, Lamy había pedido también que los líderes sopesaran el costo político que podría representar “mayores concesiones” con el costo político de un “fracaso” de la Ronda Doha – la cual, en su opinión,

es, “potencialmente, dos a tres veces más importante que las negociaciones precedentes”.

*“Lamy afirmó que la Ronda Doha es una de las más importantes de todos los tiempos y las propuestas que están en la mesa de negociaciones son muy importantes y espera que no sean retiradas”*

Durante esa reunión, los jefes de Estado del G-8 también se encontraron con sus contra-partes de Brasil, China, India, México y Sudáfrica. Contrariamente a lo que aconteció semanas después, durante una conferencia de prensa, el Primer Ministro británico, Tony Blair, había declarado que todos los mandatarios ahí presentes estaban a favor de un acuerdo comercial y de otorgar la flexibilidad necesaria para que sus negociadores puedan concluir ese acuerdo”. El Presidente brasileño había asegurado que Brasil tenía total predisposición para flexibilizar para que se logre un acuerdo.

### Lamy deja abierta una posibilidad

No obstante las negociaciones estén suspendidas, Pascal Lamy prometió a los negociadores en Ginebra que haría todo lo que esté a su alcance para “mantener la presión para generar el cambio político que permita reanudar las negociaciones”. Pero agregó que será necesario hacer “cambios en las posiciones”, Lamy cree que, después de un periodo de reflexión, los Miembros podrán volver a negociar; sin embargo, no quiso establecer ninguna fecha precisa para la reanudación de las conversaciones y afirmó que “la pelota está en el campo de ustedes”, refiriéndose a los Miembros de la Organización. Dijo también que existe voluntad política para avanzar en las negociaciones y que esta voluntad tendrá que persistir. Lamy afirmó que la Ronda Doha es una de las más importantes de todos los tiempos y las propuestas que están en la mesa de negociaciones son muy importantes y espera que no sean retiradas.

# Ecuador a las puertas de un nuevo conflicto inversionista-Estado

El pasado 15 de mayo, el Ministro de Energía y Minas Ecuatoriano Iván Rodríguez decretó la caducidad del contrato con la empresa transnacional de origen estadounidense Occidental Petroleum Corporation (OXY) que opera en el bloque 15 del Oriente ecuatoriano. A la fecha del cese de sus operaciones, OXY extraía más de 100.000 barriles de petróleo diarios, lo que representaba una tercera parte del total extraído por empresas transnacionales en Ecuador.

La decisión se basó en el supuesto incumplimiento del contrato por parte de OXY debido a que ésta compañía transfirió el 40% de sus derechos y obligaciones de participación del Bloque 15 a la canadiense ENCANA, sin autorización del Ministerio de Energía, conforme lo manda el artículo 79 de la Ley de Hidrocarburos. La rescisión del contrato implica la inmediata devolución al Estado de las áreas contratadas, además de la entrega, sin costo y en buen estado, de equipos, maquinarias y otros elementos utilizados en la producción petrolera, instalaciones industriales o de transporte a la empresa estatal Petroecuador.

En desacuerdo, OXY decidió demandar a Ecuador por US\$ 1.000 millones ante el Centro Internacional de Disputas de Inversión (CIADI)<sup>1</sup>. Además de la demanda, la decisión ecuatoriana causó el cese de las conversaciones para la firma de un acuerdo de promoción comercial (APC) con los Estados Unidos, luego de cerca de dos años de negociaciones. Según la Embajadora de ese país, Linda Jewell, Washington ve la disputa como un asunto de Estado debido a que tiene que ver con la inviolabilidad del Tratado entre la República del Ecuador y los Estados Unidos de América sobre Promoción y Protección de Inversiones de 1993.

## Orígenes de la diferencia

Desde el año 2002, OXY inició un proceso arbitral ante la Corte de la Reina de Londres a fin de que el Estado ecuatoriano le restituyese aproximadamente US\$ 75 millones por concepto de IVA generado en el período en el cual la empresa operaba bajo un esquema contractual de prestación de servicios. A raíz de esta demanda, el Servicio de Rentas Internas (SRI) procedió a descargar pruebas en aras de demostrar que el Estado no tenía valores pendientes

hacia la petrolera estadounidense. En julio de 2004 un Tribunal Arbitral de esta Corte resolvió en contra de Ecuador, disponiendo el pago de los US\$ 75 millones por reintegro del IVA a favor de OXY. Posteriormente, el 11 de agosto del 2004, Ecuador presentó un recurso de nulidad ante la Corte de la Reina, objetando la competencia y jurisdicción del Tribunal para conocer la demanda de OXY contra el Estado ecuatoriano por tratarse de un tema de carácter tributario. A pesar de sus alegatos, en marzo de 2006 Ecuador recibió nuevamente un fallo desfavorable

*“Según la Embajadora Linda Jewell, Washington ve la disputa como un asunto de Estado debido a que tiene que ver con la inviolabilidad del Tratado entre la República del Ecuador y los Estados Unidos de América sobre Promoción y Protección de Inversiones de 1993”*

por cuanto la Corte de la Reina se declaró competente, rechazó la nulidad del laudo y, por tanto, mantuvo su vigencia.

Concomitantemente, diversos grupos sociales empezaron a presionar al Gobierno ecuatoriano para que incrementara las ganancias estatales producto del alto precio internacional del petróleo. Se aprobó entonces una nueva Ley de Hidrocarburos con un impuesto que traspasó al Estado el 50% de los ingresos petroleros de las firmas privadas cuando el precio del barril excede los US\$ 15. La Ley no tuvo buena recepción ante las firmas petroleras quienes buscaron negociar una variación en la norma. En marzo pasado, OXY

propuso una renegociación del contrato con el Gobierno para que ambas partes tuvieran ganancias incrementales ante el aumento del precio del crudo. OXY también aceptó pagar US\$ 400 millones en impuestos, inversión y programas sociales para la región amazónica. A cambio de estas concesiones, OXY pidió la extensión del Bloque 15. La propuesta al final no fructificó, debido a las demandas de grupos sociales, particularmente indígenas, en contra del acuerdo.

Así, a finales de 2004 el SRI solicitó al Procurador General de Ecuador que iniciase una investigación exhaustiva sobre la situación legal, administrativa y financiera de la empresa petrolera. Mediante esta investigación se demostró que OXY no había comunicado a las autoridades competentes, el traspaso arriba mencionado, que fue efectuado el 1 de noviembre del año 2000. Según el acuerdo privado, ENCANA asumiría costos de capital más un 40% de los gastos operativos en el Bloque. Esta operación permitió la ampliación del oleoducto por OXY a un costo de US\$ 900 millones, en el cual OXY tiene una participación del 14%. Ante este hallazgo, Ecuador decidió decretar la caducidad del contrato OXY, posibilidad prevista en la Ley de Hidrocarburos y en los contratos que la empresa suscribió con el Estado en 1999.

## La importancia del conflicto para las partes

La petrolera interpuso una demanda ante el CIADI por US\$ 1.000 millones contra el Estado ecuatoriano. A la vez, comunicó a la Securities and Exchange Commission (SEC) de su país, una reducción en sus ingresos para los primeros meses de 2006 de US\$ 109 millones, y otra de US\$ 306 millones en el segundo cuarto del año. Este



segundo recorte, implica adicionalmente una caída en el valor estimado de sus acciones de 71 centavos de dólar por acción. En junio de 2006, OXY notificó además a la SEC que el valor total de sus operaciones en Ecuador equivalía a US\$ 415 millones, aproximadamente un 2% de sus activos totales, y que las operaciones en el Bloque 15 sumaban alrededor del 7% de su producción total. En caso de no haberse dado la rescisión del contrato, las reservas comprobadas de petróleo en el Bloque 15, cercanas a 96 millones de barriles, hubiesen sido suficientes para mantener el nivel de producción actual por 6,3 años.

Por su parte, el Gobierno ecuatoriano ha visto fortalecida su imagen ante un amplio sector de la población (incluidos los indígenas generalmente opuestos las políticas oficiales) que se movilizó masivamente para manifestar su repudio a las acciones de OXY, cuya reputación se había visto cuestionada en más de 40 ocasiones, en denuncias por violaciones a la normativa ambiental, laboral y espionaje. Adicionalmente, el Gobierno espera obtener este año un superávit fiscal cercano al 1,2% del producto interno bruto, gracias al ingreso de US\$ 837,7 millones por las exportaciones de petróleo del Bloque 15, ahora en manos de la empresa estatal Petroecuador, y US\$ 255,5 millones por la repartición del 50% de las ganancias extraordinarias de las ventas de petróleo según lo establece la nueva Ley de Hidrocarburos<sup>2</sup>.

A pesar de estos beneficios, el Gobierno ecuatoriano aún está tratando de lidiar con los costos que conlleva afectar las operaciones de OXY. Al igual que en el primer litigio en el que el Gobierno de los Estados Unidos (EEUU) intervino en el conflicto<sup>3</sup>, en este caso el Representante Comercial de los EEUU decidió suspender las charlas para la firma de un APC cuando solo faltaba finiquitar la negociación en unos pocos aspectos sensibles. Esta medida supone una seria amenaza para los exportadores ecuatorianos que se benefician de la Ley de Promoción del Comercio y Erradicación de la Droga de los EEUU, cuya vigencia expira a finales de este año y cuyos beneficios se estiman cercanos al dos por ciento del producto interno bruto.

### ¿Qué pide OXY ante el CIADI?

En primer lugar, OXY pide la constitución de un panel de tres árbitros, y que se emita una medida cautelar para impedir al Ecuador

reemplazarla con otro operador en el Bloque 15. Conjuntamente, exige que se le restituya en la explotación hasta que el caso se resuelva<sup>4</sup>. En cuanto al fondo, OXY argumenta, que los nuevos impuestos han “destripado” sus intereses en el Bloque 15, reduciendo el valor de su inversión en un 50%. Para OXY, “se trata de una confiscación de la mitad de la inversión en Ecuador y esto viola el Tratado Bilateral de Inversión Estados Unidos-Ecuador.”. OXY llama al decreto de caducidad del contrato “un acto expropiatorio ilegal”. Argumentan que esta acción es un acto de venganza por haber ganado el arbitraje por US\$ 75 millones, el cual no ha sido pagado aún y pide la condena por daños y perjuicios.

### El procedimiento ante el CIADI

De acuerdo con el CIADI, tanto el Estado contratante como un inversionista de un Estado contratante pueden iniciar un procedimiento de arbitraje mediante la presentación de una solicitud de arbitraje al Secretario General del centro. El Secretario

*“el Gobierno ecuatoriano espera obtener este año un superávit fiscal cercano al 1,2% del producto interno bruto, gracias al ingreso de US\$ 837,7 millones por las exportaciones de petróleo del Bloque 15”*

General debe verificar si la operación en cuestión constituye una inversión conforme al convenio; si se trata de una diferencia jurídica relativa a una inversión; la nacionalidad del inversionista, para confirmar que la contraparte es un Estado contratante; y la base del consentimiento de las partes al arbitraje<sup>5</sup>.

Una vez cumplidos los requisitos de admisión - y si la demanda es admitida para su estudio - el Secretario General notifica a las partes del registro para que procedan a la constitución del Tribunal Arbitral. Una vez constituido el Tribunal, este resuelve sobre su propia competencia. De acuerdo con el convenio, toda excepción a la competencia del tribunal deberá ser considerada por el mismo y éste decidirá si ha de resolverla

como cuestión previa o conjuntamente con el fondo de la cuestión. En caso de declararse competente, el Tribunal recibe los alegatos y pruebas de las partes y resuelve. El laudo que se dicte se limitará a señalar si existe incumplimiento y si tal incumplimiento ha causado un daño al inversor, en cuyo caso se deberá señalar la cuantía de la compensación. El fallo es inapelable y de acatamiento obligatorio<sup>6</sup>. El procedimiento total puede tomar alrededor de un año.

### Escenarios para el caso: cuestiones procesales

Lo primero que hará el Secretario es examinar si la demanda de OXY cumple con los requisitos de admisibilidad, siendo uno de lo más importantes el del consentimiento, pues la mera ratificación del Convenio no implica la aceptación de la jurisdicción universal del CIADI para todos los casos. Más bien, el consentimiento debe ser expresado inequívocamente para cada caso concreto. Para el caso en cuestión, Ecuador ha manifestado su intención de negarse a dar su consentimiento para la constitución de un Tribunal Arbitral ante el CIADI y favorece más bien que se ventile la causa en los tribunales nacionales, según declaraciones hechas por el Procurador General del Ecuador, José Borja<sup>7</sup>.

No obstante, el Tratado de Inversiones con los Estados Unidos incluye en el artículo VI numeral cuarto una cláusula que puede considerarse como consentimiento expreso, cuando se indica textualmente: “Cada una de las partes consiente en someter cualquier diferencia en materia de inversión al *arbitraje obligatorio* para su solución, de conformidad con la opción especificada en el consentimiento por escrito del nacional o de la sociedad, según el párrafo 3. Ese consentimiento, junto con el consentimiento por escrito del nacional o la sociedad, cuando se da conforme el párrafo 3, cumplirá el requisito de: a) un consentimiento por escrito para efectos de la Convención del CIADI”. En otras palabras, en virtud de esta disposición pareciera que existe un margen reducido para que Ecuador pueda evitar un juicio arbitral ante el CIADI y obligar a OXY a ventilar la causa ante los tribunales nacionales, como pretende. No obstante, se podría esperar que Ecuador invocara el artículo X del Tratado de Inversiones para lograr este objetivo. Según dicho Artículo, las cuestiones tributarias podrán

ser sometidas arbitraje solamente en la medida en que estén sujetas a las disposiciones sobre la solución de diferencias de un Convenio para evitar la doble imposición tributaria concertado entre las dos Partes. En otras palabras, el Tratado excluye expresamente del arbitraje las materias tributarias a menos que se generen conflictos derivados de tratados fiscales para evitar la doble imposición tributaria. Sin embargo, si OXY logra convencer al Tribunal Arbitral de que los nuevos impuestos son expropiatorios, entonces el Tribunal del CIADI tendría competencia para conocer el caso a pesar

*“sólo ante el CIADI el total de causas incoadas ha pasado de 5 a fines de 1994 a, por lo menos, 160 en noviembre de 2005”*

de tratarse de materia fiscal que nada tiene que ver con tratados de doble imposición. En la práctica, muchos tribunales CIADI deciden resolver las excepciones a la jurisdicción de manera previa, pero en otros casos se ha dejado esta cuestión de procedimiento para resolverla junto a los elementos de fondo.

### Escenarios para el caso: cuestiones de fondo

Si se logran salvar los obstáculos relativos al consentimiento y la excepción en materia tributaria, Ecuador podría procurar que el Tribunal declarara que OXY incumplió el contrato de 1999. De ser así, la caducidad sería legal y por lo tanto no existiría una expropiación, sino simplemente la resolución de un contrato por incumplimiento de OXY. Pero si el Tribunal considera que no hubo incumplimiento contractual, entonces estaríamos en presencia de una eventual expropiación.

Unos de los aspectos importantes a considerar en este escenario es que el CIADI maneja un concepto de expropiación muy amplio. Por ejemplo, en el reciente caso *México vs. Metalclad*<sup>8</sup> un Tribunal Arbitral del CIADI dictaminó que expropiación

incluye no sólo la toma deliberada de posesiones, sino también “la interferencia encubierta o incidental en el uso de la propiedad, que tiene como efecto privar al dueño, en parte o totalmente, del uso o de beneficios económicos razonables y esperables que su inversión hubiera generado”. Según esto, OXY tendría un buen caso ya que se variaron fundamentalmente en su contra las condiciones negociadas en el Contrato petrolero de 1999. No obstante, en el reciente caso de *Methanex Corp. vs. Estados Unidos de América*<sup>9</sup>, ventilado bajo la égida del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se presenta un dictamen para un caso similar. Ahí se estableció que las expropiaciones “regulatorias”, es decir, aquellas expropiaciones que provienen de normas *prima facie* neutrales, no discriminatorias, apegadas al principio de legalidad y por causa de utilidad pública no son indemnizables pues no se trata de expropiaciones en sentido estricto, aún cuando causen un perjuicio económico directo a la inversión. Por lo tanto, al Ecuador le podría asistir el derecho de cambiar sus leyes y por lo tanto el marco legal del Contrato de 1999 sin indemnizar a Oxy. Dependerá aquí del Ecuador demostrar la utilidad pública y su apego al principio de legalidad, así como la buena fe.

### Consideraciones finales

El caso OXY plantea un interesante laberinto jurídico para la región. Por ejemplo, Bolivia se encuentra en una situación similar a la de Ecuador, tras su decisión de nacionalizar el gas y el petróleo, y el abordaje que impulsa Evo Morales en las negociaciones comerciales, coincidente con la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe.

Pero aparte del caso concreto, existe una preocupación que debe ser atendida y analizada, sin pre-juzgar sobre los eventuales méritos de las demandas concretas ya planteadas o que pudieran ser aún planteadas, ni de las consideraciones de hecho y de derecho planteadas en cada uno de esos casos: la tendencia al aumento de las controversias sobre la inversión internacional originadas en los acuerdos de inversión. Por ejemplo, sólo ante el CIADI el total de causas incoadas ha pasado de 5 a fines de 1994 a, por lo menos, 160 en noviembre de 2005; más del 50% de las demandas de las que se tiene conocimiento fueron interpuestas en los cuatro últimos años. De los demandados,

31 eran países en desarrollo, 11 países desarrollados y 8 economías en transición. Siendo los países en vías de desarrollo los principales importadores de capital, es lógico pensar que la tendencia continuará. Esta situación plantea una serie de retos para la capacidad de respuesta de los estados ante demandas que muchas veces superan los presupuestos nacionales de salud y educación<sup>10</sup>.

<sup>1</sup> El CIADI es un organismo público internacional impulsado por el Banco Mundial y creado mediante el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (el Convenio), tratado multilateral celebrado en 1965. Al 10 de abril de 2006, 143 países habían ratificado el Convenio para convertirse en Estados miembros, incluyendo a Ecuador y los Estados Unidos.

<sup>2</sup> Rodas proyecta \$ 1.093 millones por petróleo. (2006, 18 de julio). *El universo*.

Consultado el 20 de julio en <http://www.diariopinion.com/nacional/verArticulo.php%3Fid%3D16585&cid=1151510683>

<sup>3</sup> En aquel entonces amenazó al gobierno ecuatoriano con reducir la ayuda financiera de US\$210 a US\$37 millones (op. cit. 1: 681).

<sup>4</sup> Platts Oilgram News, May 19, 2006, Pg. 1 Vol. 84 No. 96, OXY files \$1-bil claim on Ecuador block. Petroecuador eyes another Latin state firm to operate Block 15. Carla Bass, with Robert DiNardo in New York.

<sup>5</sup> Las Características del Arbitraje del CIADI Gabriela Álvarez Ávila Biblioteca Jurídica Virtual

<sup>6</sup> Sin embargo, si caben los recursos de interpretación, revisión (ante nuevos hallazgos) o nulidad (por vicios). En este sentido ver México ante el Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias de Inversión. Un comentario Francisco González De Cossío <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/derpriv/cont/1/tci/tci6.htm>

<sup>7</sup> Agence France Presse, May 24, 2006. Ecuador rejects arbitration demand by Occidental

<sup>8</sup> *Metalclad Corp. v. Mexico*, Arb(AF)/97/1, 5 ICSID Reports, 209.

<sup>9</sup> In a NAFTA arbitration under the UNCITRAL Arbitration Rules, *Methanex Corporation vs. the United States of America*, Final Award of the Tribunal on Jurisdiction and Merits, August 7, 2005. Para un examen del caso ver artículo correspondiente en PUENTES Vol. VII No. 2, 2006.

<sup>10</sup> United Nations Conference on Trade and Development, (2005) *Latest Developments in Investor-State Disputes Settlement*, Doc. UNCTAD /WEB/ITE/IIT/2005/2. Ver también UNCTAD (2005), TD/B/COM.2/62, Junta de Comercio y Desarrollo, Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas. Controversias entre inversores y Estados y repercusiones en las políticas. Nota de la Secretaría de la UNCTAD.

## Inician conversaciones entre UE y Centro América; ADA Andino más incierto

La Unión Europea (UE) y los seis países centroamericanos iniciaron negociaciones comerciales en la Cumbre UE-Latinoamérica que se llevó a cabo en mayo último. En el caso de los países andinos, debido a tensiones dentro y más allá de la región, posteriores conversaciones de integración se pospusieron.

Las conversaciones entre la UE y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá empezarán antes de fin de año con el fin de suscribir un “Acuerdo de Asociación” (ADA) que incluirá un tratado de libre comercio. Los ADA europeos normalmente contemplan el desarrollo de la cooperación, el diálogo político, así como el comercio entre las partes. En este sector, es probable que se incluya el comercio de bienes, servicios, la contratación pública, así como la liberalización de la inversión y el flujo de capital, la protección de derechos de propiedad intelectual, cooperación en la competencia y un mecanismo de resolución de disputas vinculante. Todavía no se ha acordado una fecha para la conclusión de las negociaciones. De los seis países centroamericanos que participan en las conversaciones con la UE, Panamá es el único que aún no ha firmado un acuerdo de promoción comercial (APC) con los Estados Unidos, no obstante se cree que concluirán las negociaciones con el país del norte, para finales de año.

### Pacto UE - Comunidad Andina cuestionado

Las negociaciones con la Comunidad Andina (CAN), que iban a ser anunciadas en la Cumbre, se pospusieron debido a la incertidumbre respecto del futuro del bloque. El primer obstáculo a la unidad andina fue la decisión que tomó el presidente venezolano, Hugo Chávez, el 24 de abril, de abandonar la CAN como protesta a la firma de los acuerdos comerciales de Colombia y Perú con los Estados Unidos de América. Posteriormente, el 1º de mayo el presidente Evo Morales anunció la nacionalización del petróleo y del gas natural de Bolivia sin una clara compensación económica para los inversionistas extranjeros.

Estos acontecimientos ensombrecieron la Cumbre EU-Latinoamérica. En vez de iniciar negociaciones, la UE y los cuatro miembros restantes del CAN (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú) acordaron

explorar otras perspectivas de un tratado en los próximos meses. Entre los factores condicionantes de las conversaciones se encuentran los nuevos acontecimientos en Bolivia que ha insinuado, aunque después desmentido, la posibilidad de retirarse de la Comunidad Andina. El 29 de abril de 2006, Bolivia firmó el Tratado de Libre Comercio de los Pueblos con Cuba y Venezuela el cual aspira a brindar una alternativa al modelo del tratado de libre comercio orientado al mercado, que los Estados Unidos de América promueven en la región. El Tratado de los Pueblos es parte de la Alternativa Bolivariana para América impulsada por Cuba y Venezuela el año pasado.

### Los acuerdos EEUU – CAN encuentran obstáculos

A pesar de que en un principio, EEUU se propuso negociar un Acuerdo con todos los miembros de la CAN, excepto Venezuela, actualmente sólo se han concluido acuerdos individuales con Perú y Colombia. Este último ha pospuesto la ratificación del tratado debido a supuestas discrepancias entre las versiones en inglés y español. Las dos partes mantuvieron diferencias con respecto a los compromisos de acceso al mercado colombiano para los cuartos de pollo traseros que EEUU exportaría a ese país. Más precisamente, la diferencia radicaba en la descripción de la partida arancelaria que define los cuartos traseros de pollo. Colombia buscaba diferenciar el hecho de que fuesen deshuesados o no, para así evitar que los EEUU pudiesen eludir el pago de un arancel con sólo remover el hueso de la carne. Al final, la posición colombiana prevaleció y habrá una definición que diferencie el proceso.

La raíz del problema está en que los consumidores de EEUU prefieren la pechuga de pollo; lo que provoca que los precios lleguen lo suficientemente altos como para que los productores avícolas vendan las piernas a muy bajo costo.

Por otra parte, el 15 de mayo EEUU suspendió temporalmente las negociaciones con Ecuador, cuando el Ministro de Energía Iván Rodríguez anunció que el contrato de explotación con la corporación petrolera Occidental OXY se cancelaba<sup>1</sup> y que los activos de la compañía pasaban a manos del Estado. A raíz del comunicado, se generó una larga disputa sobre si Occidental había incumplido el contrato, cuando le vendió parte de un campo petrolero a una compañía canadiense sin consultarle al gobierno ecuatoriano. Occidental afirma que la acción tomada por Ecuador equivale a la expropiación ilegal de sus activos valorados en casi US\$1200 millones. Por tal motivo la compañía decidió llevar el reclamo ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), organismo que depende del Banco Mundial. Por su parte, el Gobierno ecuatoriano se refirió a la suspensión de las conversaciones sobre el APC como un “chantaje” y que no tenían planes de nacionalizar ninguna otra operación extranjera. Ya en ese momento el APC tenía problemas, primero por una fuerte oposición por parte de los indígenas, quienes en marzo paralizaron gran parte del país por casi dos semanas; y luego por una “Ley de Hidrocarburos” aprobada por el Congreso de Ecuador en abril, la cual le da al gobierno el 50 por ciento de las ganancias de las compañías cuando el crudo en el mercado internacional supere los precios establecidos en contratos existentes.

En Perú, luego de varias idas y vueltas, el Congreso ratificó el APC firmado en diciembre de 2005 con los EEUU. A pesar de que los opositores exigían un referéndum en vez de una ratificación, el 28 de junio último los legisladores peruanos aprobaron la ley que ratificaba el Acuerdo con un resultado de 79 votos a favor, 14 en contra y 6 abstenciones. Por su parte, Bolivia sólo ha participado en las negociaciones como observador.



## Tensiones dentro del MERCOSUR

El 4 de julio pasado se reunieron en Caracas los Presidentes del MERCOSUR para formalizar el ingreso de Venezuela como Miembro pleno. No obstante, los problemas internos que aquejan al bloque persisten.

El 4 de mayo de 2006, la Argentina presentó en la Sede de la Corte Internacional de Justicia (CIJ), en La Haya, una demanda contra Uruguay por la construcción de dos grandes fábricas de celulosa cerca de la frontera en el Río Uruguay. El valor de las dos plantas asciende a US\$1.2 mil millones que representa la inversión más grande en la historia del Uruguay.

El Río Uruguay es un caudaloso río que nace en el Brasil y luego de 1.800 kilómetros desemboca en el Río de la Plata. Los últimos 496 kilómetros de su trayecto conforman la frontera entre la República Argentina y la República Oriental del Uruguay.

*“El tribunal desestimó el pedido argentino argumentando que “la Argentina no ha convencido a la Corte de que las papeleras causarán un daño irreparable” al medio ambiente”*

En la demanda, Argentina argumentó que Uruguay violó el Tratado del Río Uruguay. Asimismo pidió a la CIJ que dictara una medida cautelar para que se suspendan los trabajos de construcción hasta que Uruguay haga un estudio exhaustivo del impacto ambiental de las plantas, tal y como lo requiere el Tratado del Río Uruguay. Dicho tratado fue firmado por las partes en 1975 con la intención de regular en forma conjunta, entre otros asuntos, las cuestiones ambientales derivadas de los usos y actividades que se desarrollen en la cuenca de este curso de agua. Las autoridades uruguayas reaccionaron diciendo que se llevaron a cabo varios estudios y que las plantas, construidas por los inversionistas españoles y finlandeses, poseen controles de contaminación con tecnología de punta que mantendrán los

niveles de polución dentro de los límites aceptados internacionalmente. Durante varios meses manifestantes argentinos, residentes en la rivera opuesta del sitio donde se construyen las plantas de celulosa, llevaron a cabo cortes en los puentes fronterizos para manifestar su oposición a la construcción de las pasteras. A raíz de esto, Uruguay acudió ante el Tribunal Permanente del MERCOSUR reclamando pérdidas económicas estimadas en US\$400 millones. El 13 de julio último, la CIJ emitió su voto en cuanto a la medida cautelar. El tribunal desestimó el pedido argentino argumentando que “la Argentina no ha convencido a la Corte de que las papeleras causarán un daño irreparable” al medio ambiente.

Del lado uruguayo, aumenta el descontento debido a la incapacidad del MERCOSUR de brindarles beneficios a sus Miembros. De hecho, EEUU se ha convertido en el socio comercial más importante del Uruguay y ha aventajado a la Argentina y a Brasil. El 4 de mayo de 2006, el Presidente Bush y Tabaré Vázquez acordaron formar una comisión técnica para discutir los asuntos de comercio, que podría ser el primer paso que se dé para un eventual tratado de libre comercio entre los dos países. En todo caso, Uruguay ha insinuado la posibilidad de retirarse del MERCOSUR y adscribirse como Miembro asociado como es el caso de Chile y Bolivia. El Presidente Vázquez había dicho que “si esto se concreta, representará un giro en la estrategia de integración de Uruguay al mundo, luego de sentirse abandonado por sus socios naturales”.

En la misma línea que Uruguay se encuentra el otro socio menor, Paraguay. El presidente Nicanor Duarte Frutos manifestó que si no se lleva a cabo una reforma significativa en el MERCOSUR “...Paraguay podría aplicar el principio de eutanasia [al MERCOSUR], y dejarlo morir, enfrentado con la imposibilidad de revitalizarlo y reconciliarlo”. Al igual que el país oriental, Paraguay apunta contra los dos socios más grandes del bloque, Brasil y Argentina. Los acusa de egoístas e hipócritas, diciendo que: “El MERCOSUR en conjunto, condena el proteccionismo de los EEUU y de la UE, cuando las mismas prácticas persisten entre nosotros”. El Presidente paraguayo advirtió que el bloque se podría llegar a convertir en “un foro de maniqueísmo político o en una exacerbación de confrontaciones dogmáticas o ideológicas”.

En cuanto a la relación de comercio del MERCOSUR con la UE, la declaración emitida al cierre de la Cumbre UE-Latinoamérica instruye a los negociadores a intensificar esfuerzos para avanzar en el proceso, pero no establece fechas límite para llegar a un acuerdo. Las partes ya habían iniciado negociaciones comerciales en 1999 pero las suspendieron por desacuerdos sobre el acceso a los mercados industriales y agrícolas en el 2004. El Comisario de Comercio de la UE, Peter Mandelson declaró, en la víspera de la cumbre de mayo, que una conclusión exitosa de las negociaciones sería una ‘prioridad clave después de Doha’.

## Últimos acontecimientos del EEUU-CAFTA-DR

Los seis países firmantes del EEUU-CAFTA-DR (Tratado de Libre Comercio entre EEUU y Centro América) pueden perder una de las pocas ventajas sobre el acceso existente al mercado de la ropa que obtuvieron en la negociación del CAFTA-DR, específicamente el acceso libre de aranceles a EEUU para las medias tejidas en la región. EEUU ha amenazado con imponer una salvaguardia a las medias de CA si sus socios del CAFTA-DR no están de acuerdo en atrasar el comercio libre de aranceles por diez años, o aceptar un cambio en las reglas de origen que solo proveería acceso libre de aranceles a las medias tejidas en los EEUU y simplemente cocidas en los países del CAFTA-DR. Este es el segundo mayor cambio que EEUU está buscando en las concesiones de textiles y ropa negociadas en el CAFTA-DR (la primera concernía a los forros y bolsillos de los pantalones, Puentes Vol. VII No. 2, marzo – mayo). Con la entrada en funcionamiento del CAFTA-DR, un número de compañías en EEUU y en terceros países estaban planeando establecer fábricas en Centro América, y en particular en Honduras para tomar ventaja del acceso libre de aranceles para las medias de algodón fabricadas en la región.

El CAFTA-DR incluye a EEUU, los países de CA y República Dominicana (RD). El tratado entró en vigor en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. RD debe adaptar su legislación nacional a los requerimientos del Acuerdo, y Costa Rica aún no lo ha ratificado.

<sup>1</sup> Más detalles sobre el caso en artículo “Ecuador a las puertas de un nuevo conflicto inversionista-Estado” en este mismo número.



## Asia se acerca a Centroamérica

La reciente firma de un acuerdo comercial entre Nicaragua y Taiwán cierra un capítulo más en la búsqueda de Taipei chino por afianzar sus relaciones comerciales con aquellos países con los que mantiene estrechos lazos diplomáticos. En la misma ruta se encaminan El Salvador y Honduras, quienes iniciaron negociaciones comerciales con Taiwán en mayo de 2006, y esperan terminarlas en octubre de este mismo año.

Históricamente, Taiwán ha mostrado un particular interés por afianzar sus relaciones comerciales con países del istmo centroamericano. Ya en 1997 había firmado acuerdos de complementación económica con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. En el 2004 comenzó a regir su primer acuerdo comercial, firmado con Panamá, y un año más tarde firmó otro con Guatemala. De la misma forma, la preferencia por Centroamérica salta a la vista si analizamos los países de Latinoamérica con los que Taiwán ha firmado acuerdos bilaterales de protección recíproca de las inversiones: Costa Rica, El Salvador, Honduras, la República Dominicana, Nicaragua, Panamá y Paraguay.

Ahora bien, podría pensarse que la preferencia de Taipei por América Central tiene un origen más bien político por cuanto estos países mantienen relaciones diplomáticas con la isla y, en diversas ocasiones, han abogado por la inclusión de Taiwán como estado independiente en foros multilaterales. Lo dicho estaría respaldado por las cifras del intercambio comercial entre las partes que indican que los países centroamericanos son socios marginales para Taiwán. En el 2004, los países de América Latina y el Caribe (ALC) fueron el destino de apenas un 2,9% de las exportaciones de la isla, cuyos principales socios comerciales son sus vecinos asiáticos como China (19%) y Hong Kong (17,1%), además de los Estados Unidos (16,2%). ALC tampoco se destaca como un proveedor importante de bienes a Taiwán, dado que en el 2004 tan solo le proveyó el 2,8% de sus importaciones<sup>1</sup>.

De igual forma, para América Central Taiwán es un socio comercial marginal. Desde la década de los noventa hasta el presente, el intercambio comercial entre los Miembros del Mercado Común

Centroamericano<sup>2</sup> (MCCA) y Taiwán representa sólo el 1% del comercio del MCCA. El comercio de bienes entre la isla y el istmo está caracterizado por las importaciones que realiza el MCCA de manufacturas – primordialmente máquinas, aparatos, plásticos, textiles y calzado –, y las exportaciones hacia Taiwán de componentes y aparatos electrónicos, y algunos alimentos como azúcar, carne de bovino, café y productos pesqueros.

El dinamismo en el comercio de bienes entre las partes se encuentra explicado por el rápido aumento de las exportaciones del MCCA hacia Taiwán, el cual presentó una tasa media de crecimiento anual del

Por otra parte, el interés de Centroamérica por lograr un acercamiento con Taiwán deviene además del hecho que se beneficia de cuantiosos recursos de cooperación y montos no despreciables de inversión taiwanesa.

### China se aproxima

Otro hecho que vale la pena destacar es la reciente creación de la Asociación de la Cámara de Comercio e Inversión Honduras-China, en junio de este año, tras la cual su Director Ejecutivo, Chang Stustumi, anunció ambiciosos planes de expansión de la inversión y el comercio entre las partes<sup>4</sup>.

La incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio en el 2001, así como su rápido crecimiento, han ocasionado un acelerado aumento en las exportaciones de varios países latinoamericanos hacia China, las cuales incluso han hecho cambiar el patrón de comercio de deficitario a superavitario en el caso de Argentina, Brasil y Uruguay. Países que le exportan en su mayoría minerales y granos.

*“En el caso de Centroamérica, el boom del ascenso de China como un jugador clave en el comercio internacional no ha sido tan fuerte como en el caso de Sudamérica pero se ha hecho sentir, para bien y para mal”*

23,7% de 1994 a 2004, mientras que las importaciones crecieron a una tasa mucho más moderada de 4,5% en el mismo periodo<sup>3</sup>. Sin embargo, a pesar del rápido crecimiento en las exportaciones del MCCA hacia Taiwán, los centroamericanos mantienen un déficit comercial con la isla que en 2005 sumó US\$201 millones. En el mediano plazo, tal situación podría verse modificada luego de la implementación de los acuerdos comerciales recién firmados y en curso de negociación. Muestra de ello es que durante el primer año de entrada en vigencia del acuerdo comercial entre Panamá y Taiwán, el comercio entre las partes creció 111,8% respecto al año anterior.

En el caso de Centroamérica, el *boom* del ascenso de China como un jugador clave en el comercio internacional no ha sido tan fuerte como en el caso de Sudamérica pero se ha hecho sentir, para bien y para mal. Mientras que en el quinquenio 1996-2000 las exportaciones del MCCA hacia China crecieron a una tasa anual de 38,8%, en el quinquenio siguiente - luego de la entrada de China a la OMC - lo hicieron a una tasa del 112%. Por su parte, la tasa de crecimiento anual de las importaciones se redujo en estos mismos periodos de 36% a 33,3%, respectivamente. El comercio de bienes entre las partes, similar al caso de Taiwán, se caracteriza por la provisión de manufacturas (máquinas, aparatos, textiles y productos plásticos) por parte de China, y por las exportaciones de aparatos

electrónicos (semiconductores con destino a Hong Kong) y alimentos como azúcar y sus derivados, productos pesqueros y frutas, por parte del MCCA.

Contrariamente a esto, el ascenso de China como principal proveedor mundial de vestuario está amenazando la supervivencia de este sector en países de la Cuenca del Caribe que tradicionalmente han suplido de estos bienes a los EEUU, como los centroamericanos<sup>5</sup>.

Aunque aún es muy prematuro hablar de negociaciones comerciales entre las partes, China ha comenzado sus acercamientos con ALC. En noviembre de 2005 firmó un acuerdo comercial con Chile. Acuerdo que no es casual por cuanto el gigante asiático es su segundo socio comercial, y debido a que los dos países mantienen fuertes lazos comerciales y diplomáticos de larga data. Chile fue el primer país latinoamericano en establecer relaciones diplomáticas con China en 1970, y el primer país en cerrar las negociaciones bilaterales con China para su ingreso a la OMC, reconociéndola inmediatamente después como economía de mercado.

Por otra parte, los cuantiosos recursos para inversión con los que cuenta China, así como su necesidad de asegurarse el suministro de materias primas, han motivado la realización de importantes proyectos de inversión en varios países de ALC. En el 2004, América Latina y el Caribe fue el principal destino de la inversión extranjera directa china, recibiendo cerca de la mitad de toda la inversión extranjera que China realizó, suma que ascendió a US\$889 millones<sup>6</sup>. Este hecho además revirtió la caída en los flujos de inversión extranjera que ALC había experimentado por cuatro años consecutivos<sup>7</sup>.

Dentro de los principales proyectos de inversión china en ALC se destacan obras para aumentar la producción y disminuir los costos de transporte y manejo de minerales y granos (primordialmente soja) en Argentina, Brasil (acero) y Chile (cobre), así como petróleo y gas en Colombia, Ecuador, Perú y Trinidad & Tobago.

### Posibles oportunidades de inversión china en la región

A pesar de que Centroamérica no es una región tan abundante en recursos minerales como Sudamérica, países como Costa Rica y Guatemala son exportadores netos de alimentos, rubro en el que China presenta un

importante déficit comercial y en el que ha realizado importantes inversiones en otros países para garantizar su aprovisionamiento y reducir su costo<sup>8</sup>. Guatemala es el principal exportador centroamericano de productos agroindustriales con más de US\$18 millones exportados en 2003-

*"De continuar esta tendencia, en el 2020 China se convertiría en el cuarto mayor comprador de servicios turísticos a nivel mundial"*

2005, lo cual representó cerca del 70% de sus exportaciones de bienes a China continental. Por su parte Costa Rica exportó casi US\$3 millones en el mismo periodo, siendo sus principales productos de exportación los bienes manufacturados de la rama electrónica.

Adicionalmente, y debido a que en el 2005 finalizó la aplicación de las cuotas establecidas bajo el Acuerdo sobre Textiles y Vestido se están generando fuertes cambios en los principales mercados de este tipo de productos que son de gran importancia para países como Honduras, El Salvador y Nicaragua<sup>9</sup>. A este respecto una de las estrategias seguidas por varias empresas del sector de la confección establecidas en Centroamérica para enfrentar la competencia asiática en el mercado estadounidense, es la utilización de insumos de aquella región. Esto se debe a que los insumos provenientes de Asia tienen un menor costo que aquellos provenientes de los EEUU. Dicha estrategia demostraría el porqué del aumento de la inversión de origen asiático (primordialmente de Corea del Sur y Taiwán) en el sector de la confección experimentado en los últimos años<sup>10</sup>.

En perspectiva está también el nada despreciable mercado turístico chino, considerando que el turismo es una de las principales fuentes de divisas de algunos países centroamericanos. Según estimaciones de la Organización Mundial del Turismo, de 1993 a 2001 la

tasa de crecimiento anual de visitantes chinos creció a un ritmo cercano al 16%. De continuar esta tendencia, en 2020 China se convertiría en el cuarto mayor comprador de servicios turísticos a nivel mundial<sup>11</sup>. Sin embargo, una de las principales restricciones que existe para aprovechar este mercado son los estrictos controles migratorios que el gobierno chino establece para que sus ciudadanos puedan visitar otros países. La forma de eludirlos, es que los países que deseen recibir visitantes chinos, soliciten convertirse en un "destino aprobado" por el gobierno chino, y de esta manera los chinos no requieren solicitar visa para visitar dichos destinos. Actualmente solo Argentina, Brasil, Cuba y México gozan de dicho beneficio en ALC. A cambio de este y otros beneficios, China ha solicitado establecer relaciones diplomáticas y ser reconocida como economía de mercado.

De lo comentado se desprende que uno de los principales retos de Centroamérica será lograr un adecuado equilibrio en sus relaciones con China y Taiwán para poder aprovechar las oportunidades que ambos mercados ofrecen.

<sup>1</sup> Organización Mundial del Comercio. (2006). Examen de las políticas comerciales. Informe de la Secretaría. Territorio aduanero distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu. Ginebra. P. 11.

<sup>2</sup> Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

<sup>3</sup> Estimaciones propias con base en información de la SIECA.

<sup>4</sup> Ver Asia y Centroamérica estrechan relaciones comerciales. (2006). Puentes quincenal. III-12.

<sup>5</sup> Ver: Kuwayama, M. & Cordero, M. (2005). Implicancias del término del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestuario (ATV) para América Latina y el Caribe. Santiago: CEPAL.

<sup>6</sup> CEPAL. (2005). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2004: Tendencias 2005. Santiago.

<sup>7</sup> UNCTAD. (2005). World Investment Report. Ginebra. P. 57.

<sup>8</sup> Báez, Gloria (coord.). (2004). República Popular China un desafío y una oportunidad para el sector agroalimentario de la República Argentina. Buenos Aires: Consejo argentino para las relaciones internacionales & CEPAL.

<sup>9</sup> Al respecto ver: Textiles y vestido, Asia se consolida y AL apuesta por asegurar preferencias. (2006). Puentes entre el comercio y el desarrollo sostenible. VII-2.

<sup>10</sup> Condo, Arturo, et. al. (2004). El sector textil exportador latinoamericano ante la liberalización del comercio. San José: CLADS, INCAE.

<sup>11</sup> Organización Mundial de Turismo. (2003). Chinese Outbound Tourism. Madrid.

# Productos especiales en la agricultura: alguna evidencia empírica\*

\*Christophe Bellmann en colaboración con Constantine Bartel y Jonathan Hepburn

Los Miembros de la OMC en la Conferencia Ministerial de Hong Kong de 2005 acordaron que los países en desarrollo tendrían la flexibilidad de auto-designar “un número apropiado” de líneas arancelarias como Productos Especiales, y lo harían “guiados por indicadores basados en los criterios de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural”. Estos productos tendrían acceso a un tratamiento ‘más flexible’.

Desde que se dejó pasar la fecha límite para el acuerdo de las modalidades, las negociaciones sobre Productos Especiales (PE) se han intensificado. En la actualidad se encuentran sobre la mesa cuatro propuestas con detalles variados que cuentan con distintos grados de apoyo de los diferentes grupos de países (ver página 9 para los detalles). El G-33— un grupo de más de 40 países que buscan mayores flexibilidades para los PE— presentó una propuesta detallada en noviembre de 2004. Malasia distribuyó, en marzo de 2006, un documento para su discusión seguido por las propuestas de Tailandia y Estados Unidos de América. Por último, el Documento de Referencia del 4 de mayo presentado por el Presidente del Comité de Agricultura, Embajador Crawford Falconer provocó una desinteresada respuesta por parte de un grupo de países en desarrollo.

Hoy, las discusiones se enfocan en tres áreas principales: (i) cómo las flexibilidades propuestas podrían afectar las exportaciones de países en desarrollo; (ii) el número de líneas arancelarias y; (iii) el asunto relacionado con la cantidad y tipo de indicadores utilizados como guía para seleccionar los PE. El artículo intenta esclarecer esta compleja situación a través del análisis de alguna evidencia empírica disponible.

## ¿Afectarán los PE el comercio Sur-Sur?

Varios países en desarrollo exportadores de productos agrícolas argumentan que la selección y tratamiento de los PE no deben socavar la seguridad alimentaria y la seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural de sus agricultores vulnerables y sus poblaciones que viven en pobreza, cuyo bienestar depende del acceso a un mejor mercado de unos pocos productos de exportación. Por ejemplo, Tailandia propuso que cuando los países

en desarrollo cuentan con un producto agrícola que representa más de la mitad de todas las exportaciones, ese producto no debería considerársele como un PE. Malasia ha hecho también propuestas similares.

De acuerdo con las actuales condiciones de acceso a los mercados, las exportaciones agrícolas de países en desarrollo aumentaron un 77 por ciento entre los años 1999 y 2003; es decir, se incrementó de \$83 mil millones a \$147 mil millones. Según la OMC, el comercio Sur-Sur como parte del total del comercio agrícola de países en desarrollo se incrementó de 32

con países desarrollados (casi 48% con el G-20 y sólo cerca de un 8 por ciento con EEUU y la UE)

Productos estratégicos de exportación de interés para los países en desarrollo muestran tendencias similares. Como se muestra en la Gráfico 1, las exportaciones de arroz elaborado de Tailandia aumentaron mucho más rápido hacia países en desarrollo que hacia países desarrollados a lo largo de los últimos 20 años. En algunos casos estas exportaciones han contribuido a desplazar la producción doméstica en países importadores, en particular en África.

Cuadro 1: Tasa de crecimiento en la exportación de productos agrícolas por destino (1999-2003)

Destino de las Exportaciones	EEUU	UE	G10	G20	G33	G90	Total de Exportaciones
EEUU	-	-9.2	-3.8	+70	+20.8	+9.9	+16.7
UE	+38.3	+27.5	+24.5	+15.5	+24.3	+27.7	+27.4
G10	+27.6	+19.1	-18.8	+28.5	+27.0	+72.3	+16.6
G20	+22.1	+17.6	+34.8	+53.7	+64.2	+78.3	+35.8
G33	+8.0	+7.9	-13.7	+47.7	+28.6	+43.4	+17.8
G90	+44.8	+22.9	-3.4	+30.8	+29.9	+44.9	+27.7

1. Las estadísticas reflejan el hecho de que algunos países pertenecen a varios grupos. China e India están incluidos en el G-20. Los países que no han reportado información acerca de sus exportaciones entre 1999-2003 (como es el caso de varios miembros del G-90) están excluidos.

Fuente: Comtrade. Elaborado por J. Kasteng, ICTSD

a 46 por ciento durante el mismo periodo. Para ilustrar esta tendencia, la Tabla 1 muestra un crecimiento en la exportación de productos agrícolas dentro de y entre los grupos de negociación de países en desarrollo entre 1999 y 2003. Durante este periodo las exportaciones del G-20 crecieron un promedio de 35.8 por ciento y las tasas de crecimiento más altas se registraron en su comercio con otros miembros del G-20 (53.7 por ciento), los países miembros del G-33 (64.2 por ciento) y los del G-90 (78.3 por ciento). Además, a través del comercio Sur-Sur los miembros del G-33 experimentaron tasas de crecimientos más altas en sus exportaciones que las que experimentaron

La importación de aceite de palma en países en desarrollo—otro producto de exportación importante para países como Malasia o Indonesia—también experimenta altas tasas de crecimiento. Aunque recientemente las exportaciones de aceite de palma de Malasia se han enfrentado a una fuerte competencia por parte de Indonesia, éstas continúan en expansión pese a los impuestos de exportación que Malasia aplica sobre productos selectos de aceite de palma, lo cual representa alrededor del dos por ciento del total de los ingresos fiscales<sup>1</sup>.

Estas cifras muestran que a pesar de las barreras arancelarias existentes, el comercio Sur-Sur se ha expandido

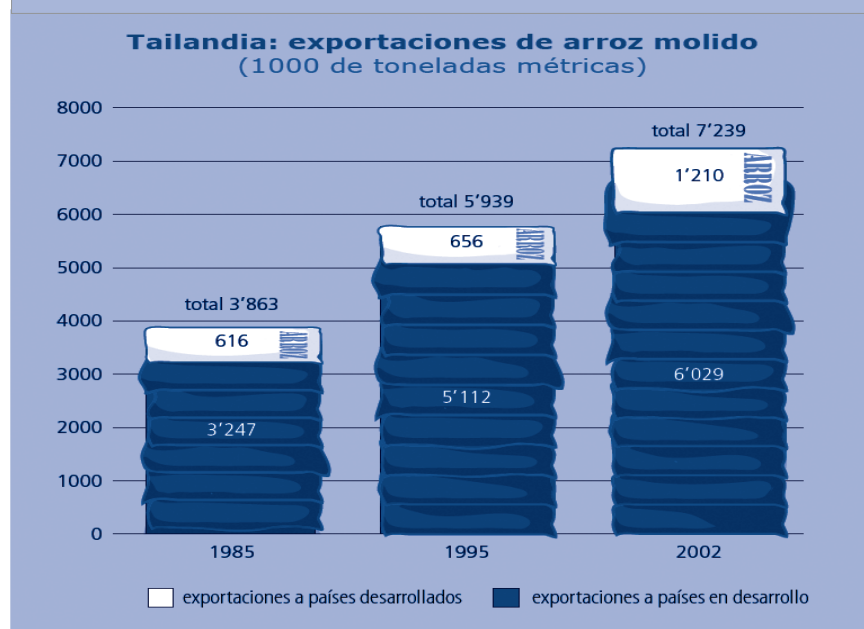
y es probable que continúe así aún cuando no haya más liberalización. Hasta el momento, ningún país ha propuesto elevar las tasas NMF a través de los PE. A lo sumo, a los países en desarrollo Miembro se les permitirá mantener los aranceles actuales sobre líneas arancelarias identificadas como PE. Dentro de este contexto y considerando el desempeño de pasadas exportaciones, los temores de que las flexibilidades PE revertirían la tendencia actual de un incremento en el comercio Sur-Sur o de que perjudicaría la seguridad alimentaria y los medios de subsistencia de los países en desarrollo que exportan, parecen infundados. La interrogante es que si tales flexibilidades afectarán el balance general de pérdidas y ganancias originado por la ronda para países en desarrollo exportadores. Comparar el impacto del bienestar de los diferentes escenarios de liberalización es un ejercicio complejo. La evidencia suministrada por recientes modelos de evaluación del impacto del comercio global tiende a mostrar que, en general, las flexibilidades PE y de la medida de salvaguardia especial (MSE) tendrían consecuencias mínimas en el bienestar social tanto en países desarrollados como países en desarrollo que exportan<sup>2</sup>; en parte por el hecho de que el comercio Sur-Sur en productos de subsistencia y primera necesidad representa un pequeño porcentaje de las exportaciones de la mayoría de las regiones en desarrollo.

Por el contrario, las flexibilidades PE podrían desempeñar un papel crítico al abordar las necesidades de seguridad alimentaria y seguridad de los medios de subsistencia de los países importadores y atenuar los posibles impactos negativos que resultan de una mayor liberalización. Dicho esto, algunos productos son más controversiales que otros y a los países en desarrollo que dependen de la exportación de ellos se les podría dificultar el justificar a nivel nacional la falta de oportunidades de acceso a nuevos mercados. En vez de excluir por completo estos productos de las flexibilidades PE, sería más fácil encontrar soluciones de acuerdo a las necesidades de casos específicos. Por ejemplo, la mayor preocupación de Malasia es tener acceso al mercado de la India. Algún indicio por parte de la India en el sentido de que no designaría el aceite de palma como un PE mitigaría muchas de esas dudas. El caso de Tailandia es más complejo ya que es probable que muchos países destinarían el arroz como producto especial. Pero de nuevo, en

vez de excluir el arroz por completo, se podría encontrar un compromiso si los tres o cuatro países donde Tailandia tiene

se incluyen productos lácteos tales como la mantequilla, el queso y el yogurt. Si la selección se hace a nivel de 8 dígitos, tal

Gráfico 1: Exportaciones de arroz de Tailandia por destino (1985 – 2002)



Fuentes: información de la OMC y FAOSTAT, 2006

2006 ICTSD/GersterConsulting

intereses de exportación específicos están de acuerdo en proveer un nivel mínimo de mejoramiento del acceso a mercados.

### Una cantidad apropiada de líneas arancelarias...

El documento de referencia de Falconer señala que los Miembros podrían coincidir en la necesidad de limitar la auto-designación de los PE a una cantidad específica o una parte de líneas arancelarias, combinada con los indicadores de criterios de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural. Las propuestas existentes van desde cinco líneas arancelarias individuales hasta un 20 por ciento del total de líneas arancelarias agrícolas. Sin embargo, bajo el Sistema Armonizado (SA) las cinco líneas arancelarias propuestas por los EEUU ni siquiera permitirán a los países designar un producto. Tomemos el ejemplo de la leche. Es probable que muchos países destinen la leche y otros productos lácteos como PE dada su importancia como recurso de subsistencia en los hogares. En el nivel de 6 dígitos del SA, la mayoría de los países cuentan con ocho líneas arancelarias sólo para la leche y la crema, y de casi 20 si

y como lo sugieren algunos Miembros de la OMC, el número de líneas arancelarias para la leche y los productos lácteos podría aumentar hasta 37.

¿Es el 20 por ciento de las líneas arancelarias, propuestas por el G-33, más razonable? Una serie de estudios llevados a cabo por el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD) en colaboración con investigadores regionales de once países en desarrollo sugieren que un número “apropiado” de productos oscilaría entre seis y veinte. Estos estudios usaron un conjunto de indicadores de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural similares a los propuestos por el G-33. Estos estudios también tomaron en cuenta variables tales como niveles de protección actuales que incluyen la diferencia entre tasas consolidadas y tasas aplicadas, así como vulnerabilidad ante las importaciones. En la Tabla 2 se resumen los resultados principales. En promedio, los productos identificados como PE representan el 10 por ciento de las líneas arancelarias agrícolas. Los productos más comunes son arroz, carne, maíz, pollo, leche y productos lácteos;



Cuadro 2. Resumen de los resultados de la investigación del ICTSD por país

Países	Barbados, Ecuador, Fiji, Honduras, Kenya, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Perú, Las Filipinas, Sri Lanka, Vietnam
Productos más comunes	Arroz, carne de res, maíz, pollo, leche y productos lácteos; cebollas, papas, carne de cerdo, tomates y algunos aceites vegetales
Cantidad promedio de productos identificados como PE	13
Investigación con el mayor número de productos	20
Investigación con el menor número de productos	6
Cantidad promedio de líneas arancelarias *identificados como PE (en el nivel de 6 dígitos)	71.5
Investigación con el mayor número de líneas arancelarias	147
Investigación con el menor número de líneas arancelarias	29
Porcentaje promedio del total de líneas arancelarias identificadas como PE (en el nivel de 6 dígitos)*	10%
Investigación con el mayor % de líneas arancelarias	20%
Investigación con el menor número de líneas arancelarias	3%
Porcentaje promedio del valor total de las importaciones agrícolas representadas como PE**	19%
Investigación con el mayor %	40.7%
Investigación con el menor %	6.3%
* Esto excluye a Fiji y PNG, países con información disponible únicamente a nivel de 4 dígitos	
** Esto excluye a Kenya, Pakistán y Fiji, países con los que todavía no se cuenta con esta información. Según la investigación, los datos representan promedios dentro de un período de 3-6 años.	

cebollas, papas, carne de cerdo, tomates y algunos aceites vegetales -a menudo estos son los mismos productos que reciben las mayores ayudas internas en países de la Organización para la cooperación y el desarrollo económico.

### El porcentaje del valor total de las importaciones agrícolas

El porcentaje de comercio representado por los PE también ha sido un asunto controversial. A pedido de Falconer, la Secretaría de la OMC calculó que si se designaba el 20 por ciento de las líneas arancelarias como PE, esto le permitiría a dos países en desarrollo anónimos protegerse de hasta un 98.4 y 94 por ciento del valor total de las respectivas importaciones agrícolas, de los cortes arancelarios de la Ronda de Doha. Los países Miembros del G-33 reaccionaron con firmeza, acusando a Falconer de buscar la inclusión de consideraciones de acceso a los mercados en las bases para seleccionar los PE, aunque esto no formara parte del mandato negociador. En la práctica, si la selección de los PE de hecho se basa en los indicadores de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural, el porcentaje de participación de mercado representado por los PE con seguridad

sería más baja que la cifra de la Secretaría. Aunque se aplicaran estos tres criterios, no se excluirían por completo productos que compiten con importaciones; la selección de los PE quizás se centraría más en bienes producidos a nivel nacional y en los que el país es casi auto-suficiente -a diferencia de los productos importados de los cuales el país depende para satisfacer sus necesidades locales<sup>4</sup>.

Esto se confirma en los estudios de ICTSD, que informan que en promedio los PE seleccionados son menos de un quinto del valor total de las importaciones agrícolas. Por lo tanto, mientras que algunos países se han mostrado preocupados que las flexibilidades para los PE exonerarán de la reforma un alto porcentaje del comercio agrícola, la evidencia empírica disponible sugiere que los temores son infundados. El área de productos “sensibles” podría causar mayor preocupación, ya que debido a la ausencia de criterios para hacer la selección objetiva, la única manera que los Miembros tienen para evitar el abuso de este mecanismo es por medio de la reducción de la cantidad de productos elegibles o de la aceptación de que tales productos sean tratados de tal manera que redunde en mejoras efectivas para el acceso a los mercados.

### ... Guiado por indicadores basados en los criterios de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural

Por lo tanto es esencial que los países usen indicadores relevantes para guiar el proceso de auto-designación. Además esto asegurará que las flexibilidades para los PE no sean acaparadas por intereses creados o influenciadas por consideraciones mercantilistas cortoplacistas. Los Miembros de la OMC aún analizan como se podría evitar esto.

Una opción sería seleccionar los PE en función de un número fijo

de indicadores acordados multilateralmente con umbrales específicos. Por ejemplo, Tailandia propone que un producto puede calificar como PE si más del [x%] del consumo interno se satisface a través de producción interna o si el producto contribuye con al menos un [y%] del valor nutricional total (requisitos dietéticos y calóricos) para la población.

Otra propuesta del G-33 sería desarrollar una lista de indicadores no exhaustiva ni acumulativa para los tres criterios. A pesar de que estos indicadores no determinarían de inmediato cuál producto califica como un PE, sí guiarían a los países en desarrollo en el proceso de auto-designación.

Desde la perspectiva del desarrollo sostenible, es probable que la misma “receta” para todos basada en un número de indicadores pequeños y fijos con umbrales uniformes no pueda resolver de manera adecuada la seguridad alimentaria, la seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural, dada la diversidad de situaciones que se presentan entre y dentro de los Miembros de la OMC. Por ejemplo, aunque en Sri Lanka las papas no son un medio esencial de subsistencia a nivel nacional, en la provincia de Uva representan la principal fuente de

empleo agrícola. En esta región, el 86 por ciento de la población trabaja en minifundios agrícolas, y las oportunidades de otro empleo inmediato son escasas. La producción nacional talvez no podría resistir un aumento en la competencia que resulte de más liberalización del comercio. Sin embargo, si se establecieran umbrales uniformes -como por ejemplo que un producto deba constituir al menos un x por ciento de los empleos agrícolas para que califiquen como PE- es probable que las papas sean excluidas porque este producto no representa una fuente importante de empleo a nivel nacional.

En este contexto, una lista ilustrativa de indicadores - combinada con el límite numérico mencionado arriba - establece una posición intermedia razonable entre flexibilidad y previsibilidad. Después de la etapa de modalidad, una vez que

los Miembros hayan acordado cuál es la cantidad máxima de productos que pueden ser designados como PE y el tratamiento que se les aplicará, los países en desarrollo presentarán sus listas nacionales de los PE para su aceptación como parte de sus propias listas de compromisos. En esta etapa de las negociaciones tales indicadores jugarán un papel importante en guiar y facilitar los debates inevitables que surgirán alrededor de las diferentes listas. Los países en desarrollo tendrán la capacidad de justificar la inclusión de productos específicos en sus propias listas PE al demostrar que cumplen con uno o más indicadores de la lista ilustrativa. También tranquilizará a los copartícipes comerciales de que el proceso de selección no es arbitrario sino que se basa en el concepto genuino de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural.

\* *Christophe Bellmann es Director de Programas, Constantine Bartel es asistente del Director de Programas y Jonathan Hepburn es funcionario del Programa de Agricultura en el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD). Este artículo fue escrito a título personal.*

<sup>1</sup> Malaysia Trade Policy Review, disponible en <http://www.wto.org/>

<sup>2</sup> Ver Sandra Polaski, *Winners and Losers, Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, 2006.

<sup>3</sup> La metodología empleada en los estudios de los 11 países está disponible en <http://www.ictsd.org>

<sup>4</sup> Si un producto importado es sustituto directo de otro producido a nivel nacional, por ejemplo, la harina de trigo sustituye a la mandioca en África Occidental o al maíz en Centro América; los países podrían querer designar el sustituto directo como un PE.

#### Anexo 1: Propuestas de negociación sobre productos especiales

	G-33		Malasia	Tailandia	EEUU
	No. de líneas arancelarias	Por lo menos 20% de las líneas arancelarias agrícolas	Cantidad limitada	Cantidad limitada	5 líneas arancelarias máx.
Selección de los PE	Nivel de detalle	Auto-designación	Nivel de 8 dígitos del SA [o nivel máximo de listas arancelarias de los Miembros]	Nivel de 8 dígitos del SA	Nivel de obligación detallado, por ejemplo, el nivel aplicado en la lista de Miembro
	Indicadores	Lista ilustrativa, no exhaustiva, no preceptiva y no acumulativa	Requerimientos del comercio S-S, consumo nacional / producción, % del PIB agrícola, % del empleo agrícola, nutrición	Requerimientos del comercio S-S, consumo nacional / producción, % del PIB agrícola, nutrición	Requerimientos de la producción nacional, productos exportados
	Recurrir al MSE	Si			No
	Recortes arancelarios	50% de líneas arancelarias PE: 0% de reducción 25% de líneas arancelarias PE: 5% de reducción 25% de líneas arancelarias PE: 10% de reducción	Recortes arancelarios más bajos y períodos de ejecución más largos; PE con aranceles consolidados menores que [20%] deberían estar exentos de recortes arancelarios	Todos los PE: [%] min. de recorte arancelario, menor que la formula total de países en desarrollo	Líneas arancelarias PE: [x%] del recorte arancelario general, pero los recortes deberían ser menos exigentes que los requeridos para productos sensibles.
Trato de los PE	Cuotas Arancelarias, CA (TRQ, por sus siglas en inglés)	Ningún compromiso de nuevas Cuotas Arancelarias	Expansión de la cuota –menor de lo requerido por la formula global – para los PE con compromisos CA.	Expansión de la cuota arancelaria para los PE con compromisos CA; ninguna exención total de recortes arancelarios para los PE bajo las CA	Expansión de la cuota arancelaria para los PE con compromisos CA; pero la expansión debería ser menos exigente que la requerida para productos sensibles.
	Topes arancelarios	Ningún tope arancelario	Si, pero mayor que el tope general de país en desarrollo	Si, pero mayor que el tope general de país en desarrollo por [%]	
	¿De transición?		Si	Si: hasta el final del período de ejecución	

# Opciones para establecer sinergias entre la UPOV 91, la CDB y el tratado de la FAO sobre recursos fitogenéticos

Jorge Cabrera Medaglia \*

En los tratados de libre comercio (TLC) firmados o en curso de negociación con los países de la región (Panamá, Centroamérica y República Dominicana y Perú), los Estados Unidos han insistido en que sus contrapartes ratifiquen el Convenio para la Protección de las Nuevas Variedades de Plantas (UPOV) en su Acta de 1991 y que otorguen protección mediante patentes a las plantas. Con respecto a este último aspecto, los EEUU han aceptado que los países se comprometan a “hacer sus mejores esfuerzos” para desarrollar una protección mediante patentes de plantas. La obligación de ratificar UPOV 1991 no se aplicará a ninguna Parte que otorgue protección efectiva - mediante patentes - a las plantas a la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

Sin embargo, cabe destacar cómo en dos casos recientes (CAFTA-DR y Perú, este último con un énfasis en mecanismos para evitar la “biopiratería” y proteger el conocimiento tradicional) los socios comerciales han aceptado tales demandas, pero simultáneamente han incorporado un texto que permite compatibilizar estas obligaciones con aquellas que se derivan de otros acuerdos internacionales, particularmente el Convenio sobre Diversidad Biológica (CDB) y el Tratado de la FAO sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura (TF). En una nota al pie del CAFTA-DR se lee: “Las Partes reconocen que el Convenio de la UPOV 1991 contiene excepciones a los derechos de obtentor, incluyendo los actos realizados en el marco privado y con fines no comerciales, como por ejemplo, actos privados y no comerciales de los agricultores. Además, las Partes reconocen que el Convenio UPOV 1991 establece restricciones al ejercicio de los derechos del obtentor por razones de interés público, siempre que se tomen todas las medidas necesarias para asegurar que el obtentor reciba una remuneración equitativa. Las Partes también entienden que cada Parte puede valerse de las excepciones y restricciones. Finalmente, las Partes entienden que no existe ninguna contradicción entre el Convenio de la UPOV 1991 y la capacidad de cada Parte de proteger y conservar sus recursos genéticos”<sup>1</sup>.

El problema es que, al menos a un nivel teórico, si existen posibles contradicciones. En el derecho internacional, el principio de acumulación de las obligaciones internacionales de un Estado indica que un país se encuentra obligado a cumplir con todos los tratados de los cuales sea

parte, en tanto las disposiciones de estos no sean contradictorias. Debido a que todos los países de América Latina han ratificado el CDB y un número importante ha firmado o ratificado el TF, la necesidad de establecer sinergias entre estos cuerpos normativos y las disposiciones de los TLC se ha hecho evidente. El presente trabajo parte de la premisa de que existe un margen de maniobra adecuado para evitar los conflictos y más bien establecer sinergias apropiadas entre las obligaciones comerciales en materia de derechos de propiedad intelectual (DPI) y aquellas contenidas en los tratados ambientales citados.

*“el Tratado de la FAO se refiere no solo a la práctica aceptada de reutilizar semillas, sino que la extiende a otras dos situaciones que la normativa UPOV no permite: el intercambio y la venta de éstas”*

## Posibles contradicciones y opciones para establecer sinergias

Del análisis de las disposiciones del TF y el CDB, por un lado y los derechos del obtentor protegidos por UPOV del otro, en general podemos decir que los siguientes son los principales aspectos conflictivos:

### La reutilización de las semillas

Es una práctica común entre los agricultores el hecho de guardar porciones de semillas de la presente cosecha para reutilizarlas en la siembra del siguiente año, sin tener

que comprar nueva semillas para cada siembra. La UPOV ha señalado que dicha excepción facultativa debe implementarse tomando en consideración los legítimos intereses del fitomejorador y dentro de límites razonables. En este orden de ideas, el Tratado de la FAO se refiere no solo a la práctica aceptada de reutilizar semillas, sino que la extiende a otras dos situaciones que la normativa UPOV no permite: el intercambio y la venta de éstas. No obstante, la remisión del Tratado de la FAO a la legislación nacional e internacional, no parece otorgar a las naciones un derecho a establecer libremente el intercambio y venta si a la vez tal proceder se encuentra limitado por la observancia de leyes nacionales e internacionales de propiedad intelectual.

El intercambio de semillas podría implementarse cuando se trata de actos sin fines comerciales, y estaría cubierto por la excepción del artículo 15 del Convenio de UPOV. Esta interpretación se ajusta además con las previsiones del CDB (Art. 10) de fomentar prácticas consuetudinarias y respondería al espíritu de integración de las disposiciones de los tratados internacionales posteriores.

La venta de semillas resulta mucho más polémica debido a su evidente discrepancia con los alcances que la misma UPOV ha indicado. Establecer la venta de semillas posiblemente traiga consigo que la normativa sea considerada incompatible con UPOV 1991. Considerando la realidad del sector agrícola y el tipo de agricultura y reutilización de las semillas que existe en el país, se considera apropiado permitir una amplia reutilización e intercambio y limitar la venta.

### *Protección de variedades tradicionales en el sistema de obtenciones vegetales*

UPOV es ideal para proteger obtenciones vegetales comerciales, pero deja afuera las obtenciones vegetales tradicionales obtenidas a través de las prácticas agrícolas campesinas. Aquí, la pregunta clave que debe ser respondida es la siguiente: ¿puede estipularse un mecanismo de protección que siga los lineamientos de la UPOV (novedad, distinción, homogeneidad, estabilidad y

especialmente porque los sistemas que operan de esa manera, apenas comienzan a andar o aún no lo hacen del todo.

### *La revelación del origen/ certificado de origen*

UPOV no contempla la obligación de revelar el origen del material genético utilizado en la variedad o de un certificado de origen que establezca la legalidad del acceso al material genético o al conocimiento tradicional asociado como requisito de protección. Esta disposición, contemplada a la fecha en el sistema de patentes, permitiría apoyar el cumplimiento de las disposiciones del CBD en materia de acceso a recursos genéticos y distribución de beneficios.

La existencia del certificado/revelación del origen/prueba de la legalidad del acceso en materia de propiedad intelectual es objeto de

origen del material. De esa manera no se estarían exigiendo requisitos o condiciones de imposible cumplimiento y al mismo tiempo se permitiría que el sistema de propiedad intelectual permita alcanzar los objetivos de las leyes de acceso y del CBD en general.

### *La prueba de la existencia del consentimiento informado previo*

UPOV tampoco contempla la prueba del PIC como requisito de protección. El PIC puede encontrar críticas en el marco del funcionamiento de los derechos del obtentor. En el caso del derecho del obtentor, de conformidad con el texto de la UPOV 1978, el uso del material protegido por un segundo mejorador es libre. Este sistema es restringido por la UPOV 1991 para el caso de variedades esencialmente derivadas.

De exigirse la prueba del PIC, mientras que el uso de una variedad protegida puede hacerse libremente, con las condiciones antes establecidas, el uso del material genético inicial, debe cumplir con el permiso del dueño del recurso (el PIC precisamente). La pregunta es si esta doble disposición es conveniente. Al menos en opinión del autor nada obsta para que así sea, aunque para algunos esta debería ser normativa de leyes de acceso a los recursos genéticos y no de las leyes de obtención.

### *Otros aspectos de interés*

#### *Tecnología Terminator*

Las llamadas tecnologías de restricción genética o terminator producen plantas que crecen en una primera cosecha pero

*“¿Se consideran las tecnologías terminator contrarias a la moral, el orden público o que afectan el ambiente? De no encontrarse justificaciones de orden técnico, no existen razones desde la perspectiva de los DPI para realizar tal exclusión”*

que posean una denominación) y que a la vez contemple otros lineamientos especialmente diseñados para proteger la variedades más heterogéneas (mediante los requisitos de distinción e identificación)?

Existen opciones para lograr un sistema que proteja las variedades de índole comercial y también el conocimiento asociado a variedades tradicionales. Por ejemplo, se puede adoptar el esquema de la UPOV para aquellas variedades de índole comercial. Con ello se estará cumpliendo con los requisitos y obligaciones que este Tratado posee. Adicionalmente, se puede establecer un esquema diferente para el caso de las variedades tradicionales basado en los requisitos de identificación y distinción.

Sin embargo, se debe advertir que el diseño funcional de tal sistema es difícil y en la práctica dependerá de las exigencias puntuales que se establezcan para las variedades tradicionales. En caso contrario, se corre el riesgo de recibir solicitudes de protección que se traslapan, o de no conocer con certeza lo tutelado y por ende en qué caso se está ante transgresiones a los derechos. La necesidad de precisar de alguna manera el nivel de identificación y a la vez permitir la heterogeneidad en el material protegido resulta difícil de aplicar,

intensos debates de carácter político y jurídico. En el caso de las variedades vegetales, tal provisión, a menos que sea cuidadosamente estructurada, encuentra ciertos obstáculos técnicos y prácticos. Desde un punto de vista práctico, se han señalado diversas objeciones como por ejemplo las dificultades que se presentan cuando se trata de variedades vegetales cuyo origen proviene de diferentes países y cruces y retrocruces; los obstáculos para determinar el origen del germoplasma de una variedad, el cual puede provenir de una combinación de genes provenientes de diferentes países; lo engorroso de estipular los beneficios, etc.

No obstante, es posible requerir al solicitante que realice su mejor esfuerzo por revelar el origen del material genético usado en la variedad y probar la existencia del consentimiento informado previo (PIC, por sus siglas en inglés) y la legalidad del acceso. Asimismo, debe permitirse que el solicitante justifique si desconoce tal origen o bien que manifieste que no se cuenta con legislación de acceso en el país de

*“La existencia del certificado/revelación del origen/prueba de la legalidad del acceso en materia de propiedad intelectual es objeto de intensos debates de carácter político y jurídico”*

que producen semillas estériles. De esta forma, el agricultor se vería obligado a comprar semilla nueva para la siguiente cosecha, haciendo nulo el derecho a la



reutilización de semillas según se explicó anteriormente. Diferentes foros, en especial el CDB y la FAO, han considerado el tema<sup>2</sup> ¿Puede un país adoptar UPOV 1991 y a la vez prohibir la protección de la tecnología terminator?

Esto sí sería posible al amparo de las excepciones del artículo 27 del Acuerdo sobre Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (de la OMC), relativas a la moral, el orden público y la protección del ambiente. En el caso de un sistema de variedades vegetales, si bien es cierto que no se prevé dicha excepción, ésta puede ser válidamente inferida debido a que no es posible obligar a una nación a tutelar lo que su orden público y moral no toleran. La discusión parece -por el contrario- recaer en lo siguiente: ¿se consideran las tecnologías terminator

*“El texto de la UPOV permite las licencias obligatorias en casos de interés público y sujetas a una remuneración adecuada”*

contrarias a la moral, el orden público o que afectan el ambiente? De no encontrarse justificaciones de orden técnico, no existen razones desde la perspectiva de los DPI para realizar tal exclusión.

#### Licencias obligatorias

Mediante una licencia obligatoria, un Estado puede obligar al propietario de una obtención vegetal o patente a ceder la explotación a terceros en casos de desabastecimiento local, prácticas anticompetitivas, altos precios de las variedades y para satisfacer necesidades básicas de la población o los agricultores. El texto de la UPOV permite las licencias obligatorias en casos de interés público y sujetas a una remuneración adecuada. Nada obsta para establecer amplias causales para considerar la procedencia de licencias obligatorias.

#### Reflexiones finales

La sociedad civil en algunos de los países que han negociado acuerdos comerciales con disposiciones en materia de propiedad intelectual han venido insistiendo respecto de los potenciales efectos negativos que la ratificación de UPOV tendrá sobre los derechos de los agricultores a reutilizar e intercambiar semillas, la seguridad alimentaria y la diversidad genética. No obstante, una lectura correcta de todas las obligaciones internacionales asumidas por los países, incluidas las ambientales, permitiría integrar adecuadamente los objetivos de desarrollo sostenible en las leyes que pretendan implementar el Convenio de la UPOV.

Asimismo, se deben reconocer y explotar apropiadamente las flexibilidades que los tratados comerciales y de propiedad intelectual otorgan a los países al diseñar la legislación para implementarlos. En otras palabras, honrar los compromisos internacionales sin perder el margen de maniobra existente para incorporar las preocupaciones sociales y ambientales. Tal proceder requiere, eso sí, de un abordaje inteligente para la elaboración de estas normas jurídicas.

*\* Abogado especializado en derecho ambiental. Asesor legal del INBio y profesor de derecho ambiental de la Universidad de Costa Rica. El presente trabajo constituye una síntesis de algunos de los aspectos más relevantes de la consultoría realizada para FUNDE de El Salvador.*

<sup>1</sup> En el caso del TLC con Perú, igualmente se hace referencia, en el Capítulo de Propiedad Intelectual, a la importancia de proteger el conocimiento tradicional, al consentimiento informado previo y la distribución de beneficios relativos al acceso a recursos genéticos, aunque se indica que la mejor forma de alcanzar estos objetivos es por medio de contratos. Mención adicional a estos temas, con diferente énfasis, en un Carta de Entendimiento y en el Capítulo Ambiental del Tratado.

<sup>2</sup> Algunos centros de investigación como los Centros Internacionales de Investigación Agrícola (GCIAR) han indicado públicamente que no harán uso de la misma. En el seno del CDB existe una “moratoria de hecho” respecto a las pruebas de campo y comercialización de esta tecnología, adoptada desde la COP V, pero sujeta a negociaciones posteriores.

## Reuniones OMC

Ginebra, Suiza

### Setiembre

- |       |   |
|-------|---|
| 1     | Órgano de Solución de Diferencias   |
| 12    | Consejo de Comercio de Servicios  |
| 13    | Órgano de Revisión de la Política Comercial de Bangladesh   |
| 15    | Órgano de Revisión de la Política Comercial de Bangladesh   |
| 25-26 | Foro Público de OMC   |
| 27    | Órgano de Revisión de la Política Comercial del Congo - Comité de Lincencias de Importación - Comité de Comercio y Desarrollo |
| 27-28 | Panel Solucion de las diferencias 320 y 321   |
| 28    | Órgano de Solución de Diferencias   |
| 29    | Órgano de Revisión de la Política Comercial del Congo - Comité de Comercio y Desarrollo                                       |

### Octubre

- |     |  |
|-----|--|
| 2-3 | Panel Solucion de las diferencias 320 y 321                |
| 4   | Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados               |
| 4-5 | Comité de Comercio y Desarrollo                            |
| 5   | Comité de Reglas de Origen                                 |
| 6   | Consejo de Comercio de Servicios                           |
| 9   | Órgano de Supervisión de Textiles                          |
| 9   | Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia Tecnología |

# La Agenda de Doha y las negociaciones sobre antidumping en la OMC

Welber Barral, Gilvan Brogini y Nicolás Perrone\*

En el conjunto de temas abordados en las presentes negociaciones comerciales internacionales, la reglamentación antidumping es siempre un asunto recurrente. Esto se explica por la creciente utilización de esas medidas, y su mayor importancia como un instrumento de defensa comercial y de, en cada vez más casos, mecanismos de proteccionismo excesivo.

La relevancia de la discusión sobre antidumping en las negociaciones en curso tiene una explicación lógica: la reducción de las barreras arancelarias, como consecuencia de las negociaciones multilaterales y de los procesos de integración regional, aumenta la actividad de grupos de presión nacionales, como reacción a la competencia de productos extranjeros. Como las barreras arancelarias no están más disponibles, esos grupos presionan por nuevas modalidades de defensa comercial. Las medidas antidumping son, en este marco, la modalidad preferida para su ejercicio, en razón de sus características políticas. Esto hace que las medidas antidumping puedan ser reconocidas como el “arma química de la guerra comercial”. La preferencia por la utilización de medidas antidumping se podría explicar a partir de la facilidad de su aplicación. “Facilidad” en lo que se refiere a aspectos políticos y no a los requisitos técnico-burocráticos, los que, al contrario, suscitan complejos problemas jurídicos, económicos y contables. Pero, en lo que se refiere al aspecto político, esta preferencia se explica porque normalmente las medidas antidumping son vistas como una reacción legítima contra prácticas condenables de los exportadores extranjeros.

## La Ronda de Doha y las propuestas respecto de la reglamentación antidumping

Reconociendo la importancia de la cuestión, la Conferencia Ministerial de Doha incluyó la revisión del Acuerdo Antidumping entre los temas de la nueva agenda de negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La Declaración Ministerial expresa que se buscará “aclarar y mejorar las disciplinas previstas en el Acuerdo relativo [a la materia], preservando al mismo tiempo los conceptos y principios

básicos y la eficacia de estos Acuerdos, y de sus instrumentos y objetivos, y teniendo en cuenta las necesidades de los países en desarrollo y menos adelantados participantes”<sup>1</sup>.

Este texto es lo suficientemente ambiguo para permitir la creación de distintas reglas específicas, aunque existe la posibilidad de cierta resistencia, sobretudo de los Estados Unidos, en cualquier cambio que pueda comprometer la utilización de esas medidas en el comercio internacional.

En virtud del mandato de Doha, varios Miembros presentaron sus propuestas para ser discutidas. Entre ellas, cabe destacar especialmente las realizadas por el grupo de los “Amigos de las negociaciones

preliminares, la norma del derecho inferior, exámenes para nuevos exportadores, la mejor información disponible, inicio y terminación de las investigaciones, y extinción de las medidas. A continuación se hace una breve mención de cada uno de ellos.

Primero, en relación con el producto considerado<sup>2</sup>, las propuestas defienden la necesidad de crear normas que fijen criterios para establecer productos “idénticos”, por un lado, y otros considerados “más similares”. Además, serían imperiosos límites con relación a los productos que puedan ser considerados “muy similares”. Por otro lado, es fundamental que las autoridades investigadoras permitan a los interesados hacer observaciones y objeciones respecto de las diferencias entre los productos analizados.

En lo que se refiere a las metodologías<sup>3</sup>, cabe destacar que es uno de los temas más debatidos, dado que la mayoría de las reclamaciones que llegan al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC involucran este aspecto. En resumen, el grupo de los Amigos defienden la prohibición de la práctica conocida como “zeroing” en los cálculos de márgenes de dumping, sea en investigaciones iniciales o en revisiones, además sostienen que debería ser calculado un único margen de dumping para todo el período de investigaciones o examen.

En otro orden, el cálculo de los márgenes de dumping<sup>4</sup> mereció la atención de propuestas más específicas en lo que respecta a la modificación del denominador de la fórmula de importaciones insignificantes, y a la inclusión de un rango por debajo del cual no exista dumping, es decir un caso de margen de minimis.

Respecto de la identificación de las partes interesadas<sup>5</sup>, se propicia que la notificación incluya a todos los productores,

*“La preferencia por la utilización de medidas antidumping se podría explicar a partir de la facilidad de su aplicación. “Facilidad” en lo que se refiere a aspectos políticos y no a los requisitos técnico-burocráticos”*

antidumping”, que en cierta parte también representa los intereses de varios países de la región. De hecho, forman parte de este grupo, entre otros: Brasil, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Hong Kong, Israel, Japón, Noruega, Singapur, Suiza, Taiwán y Tailandia.

Las propuestas de este grupo contemplan, entre otros, los siguientes asuntos: producto considerado, metodologías, cálculo de los márgenes de minimis, identificación de las partes interesadas, daño material, definición de industria nacional, determinaciones

a fin de anotar a todos los interesados y asegurar una evaluación de los daños más completa.

En lo que se refiere a la definición de la industria nacional<sup>6</sup>, las propuestas apuntan a que se debe incluir la proporción de productores más elevada posible, que nunca podrá ser inferior al 50% de la producción nacional. También existen iniciativas en lo que hace a la definición de “partes vinculadas” (caso de filiales, por ejemplo).

Otro asunto que ha merecido bastante atención es el tema del daño a la industria nacional<sup>7</sup>. En ese sentido, se aconseja mejorar su definición, y determinar los elementos claves para su cuantificación, privilegiando una valuación global. Específicamente, en lo que se refiere al nexo causal, se desaprueba la conclusión de que la existencia de importaciones es suficiente para justificar la aplicación de medidas antidumping.

La cuestión de la acumulación<sup>8</sup> también es analizada por el grupo de los Amigos, quienes proponen la modificación del artículo 3.3 (b) del Acuerdo Antidumping, para aclarar que si las importaciones provienen de países distintos sólo podrá acumularse la investigación en casos excepcionales.

Otro asunto abordado en las propuestas tiene que ver con la exigencia de determinaciones preliminares<sup>9</sup>. En otras palabras se sostiene que deben ser obligatorias en todas las investigaciones, principalmente para permitir a los exportadores eliminar el daño mediante compromisos de precios.

La regla del derecho inferior<sup>10</sup>, por su parte, también es objeto de intensas discusiones. En este punto los Amigos aconsejan, como principio, que el monto del derecho antidumping no pueda exceder el margen de dumping o el margen de daño, en el caso que este fuese inferior.

Ya en lo que se refiere a las disciplinas relacionadas con los exámenes para nuevos exportadores<sup>11</sup>, es defendida la necesidad de modificar el artículo 6.10 del Acuerdo Antidumping, en lo que hace a la selección de los exportadores o productores para el cálculo mediante muestras.

Otro tema muy importante es el de la utilización de la mejor información disponible<sup>12</sup>, siendo fundamental esclarecer en qué situaciones puede ser aplicada esta mejor información disponible.

Asimismo, existen propuestas para que las autoridades estén obligadas a utilizar información verificable, pertinente y cuya inexactitud no haya sido demostrada. Finalmente, es aconsejado que, al formular la determinación preliminar, la autoridad investigadora esté obligada a proveer una explicación suficiente de las razones por las que la información presentada fue descartada y, sobretodo, a indicar correctamente la información que la autoridad pretende utilizar en sustitución.

También, existen propuestas en lo que se refiere al inicio y terminación de las investigaciones<sup>13</sup>. En ese sentido se argumenta que es un requisito ineludible para dar inicio a un proceso contar con el apoyo de, al menos, el 50 % de la producción nacional del producto involucrado. Además, se sugiere que tanto los productores como los exportadores puedan hacer observaciones, incluso, antes de su iniciación, y que la máxima duración de una investigación sea de un año.

Por último, corresponde mencionar las propuestas relativas a la extinción de las medidas<sup>14</sup>. A través de esta iniciativa, se busca la eliminación automática del derecho antidumping después de determinado período, sobre el que, si bien aún se está negociando, existe un consenso en que podría rondar en el quinto año de vigencia de la medida. De cualquier forma, también se sostiene que debe existir la posibilidad de su eliminación antes del transcurso de este plazo.

Conviene mencionar, además, que se discute si una eventual reforma debe hacerse por medio del procedimiento de enmiendas del artículo 10 del Acuerdo Constitutivo de la OMC. El problema de esta alternativa es que es muy difícil que sea aprobada una modificación, y, si lo es, ésta sería difícilmente alterable en el futuro.

### Declaración de Hong Kong

Si bien no existe aún un consenso sobre modificación alguna, la Declaración tiene algunos lineamientos que permiten observar la orientación que sigan las negociaciones en esta materia. En este sentido, se reconoce la importancia del régimen antidumping para el desarrollo de las normas del sistema multilateral de comercio (par. 1), y de la necesidad de alcanzar a una reglamentación que considere los temas en negociación (par.

2). Asimismo, se estima necesario evitar la utilización injustificada de estas medidas, y reducir los costos y la complejidad de los procesos (par. 3).

Cabe mencionar, además, que la Declaración no trae garantías de que se adoptarán cambios que puedan beneficiar a los países en desarrollo, o tener consecuencias prácticas en términos de reducción de las medidas antidumping sobre sus exportaciones.

### Conclusión

Para los países latinoamericanos en general, cuyos productos son objeto constante de medidas antidumping, la evaluación de estas negociaciones tiene una importancia fundamental. Pero, además, corresponde observar que países como Brasil, Argentina y México también se han vuelto usuarios frecuentes de estas medidas contra productos extranjeros. Del análisis de las principales propuestas, se verifica la resistencia o imposibilidad de extender las negociaciones hacia cambios estructurales en el Acuerdo Antidumping, que sí serían capaces de transformar a éste en un instrumento para el desarrollo. Por el contrario, un carácter más complejo del sistema puede dificultar el uso de estas medidas, y también las eventuales reclamaciones ante el sistema de solución de diferencias de la OMC.

\* *Investigadores del Instituto de Relações Internacionais (Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil)*. <http://www.iri.br.com>.

<sup>1</sup> WT/MIN(01)/DEC/1.

<sup>2</sup> Véase, entre otras, la propuesta contenida en el documento TN/RL/GEN/50.

<sup>3</sup> TN/RL/GEN8.

<sup>4</sup> TN/RL/GEN/31.

<sup>5</sup> Véase la propuesta conjunta de Brasil y Estados Unidos, TN/RL/GEN/89.

<sup>6</sup> TN/RL/GEN/27, TN/RL/GEN/67 y TN/RL/GEN/19.

<sup>7</sup> TN/RL/GEN/28, TN/RL/GEN/38 e TN/RL/GEN/81.

<sup>8</sup> TN/RL/GEN/51.

<sup>9</sup> TN/RL/GEN/102 y TN/RL/GEN/2.

<sup>10</sup> TN/RL/REN/99, TN/RL/GEN/1 y TN/RL/GEN/43.

<sup>11</sup> TN/RL/GEN/46.

<sup>12</sup> TN/RL/GEN/20.

<sup>13</sup> TN/RL/GEN/23.

<sup>14</sup> TN/RL/GEN/104.

# Evaluación de las controversias en la OMC y la participación de América Latina

Sebastián Sáez\* y Juliana Salles Almeida\*\*

La calidad de un acuerdo internacional, así como de cualquier sistema jurídico está basada en el contenido sustantivo de sus disposiciones y en la capacidad de hacer cumplir estas obligaciones. El GATT de 1947 mostró fortaleza respecto de lo primero y debilidad en lo segundo. Es por ello que ha sido ampliamente reconocido que el Entendimiento relativo a las normas y procedimiento por los que se rige la solución de diferencias (ESD) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), negociado en el marco de la Ronda Uruguay (RU) constituye un avance sustantivo respecto del antiguo sistema GATT.

## El ESD 10 años después

¿Cómo ha sido su desempeño comparado con el sistema de solución de controversias (SSC) que existía anteriormente en el marco del GATT de 1947? La mayor parte de los análisis coinciden en señalar que ha funcionado bien. Los resultados obtenidos han sido razonables, no objetables y dentro de lo esperado. En definitiva, el ESD ha cumplido adecuadamente con su labor como mecanismo para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar sus disposiciones.

Al evaluar un sistema de naturaleza jurídica se debe mirar la capacidad del mismo para manejar un volumen importante de controversias en un lapso relativamente corto, y su capacidad de imponer la implementación de sus decisiones. En este aspecto, los análisis concluyen que el ESD no produce mejores resultados en materia de implementación que el antiguo sistema del GATT. Ello debido a que la reforma de la RU se concentró en los aspectos de procedimiento de la controversia, dejando los aspectos relacionados con la etapa de implementación de los fallos, relativamente intactos, e incluso hubo un aumento de los costos de litigar. Lo determinante para el cumplimiento son los incentivos económicos asociados al sistema. En particular, el éxito de una controversia está directamente asociado a la amenaza y capacidad de represalia, más que a otra variable.

El ESD tiene una mejor capacidad de resolver controversias que no involucran cambios significativos de

política, especialmente en casos de países desarrollados (primordialmente los Estados Unidos (EEUU) y las Comunidades Europeas (CE)). En efecto, en el caso del primero, en las demandas cuya implementación no requieren cambios legislativos, existe una mayor probabilidad de implementación.

¿Cuál ha sido la relación del ESD con los países en desarrollo? Los países en desarrollo (PED) han incrementado su participación en el sistema de solución de controversias de la OMC. En efecto,

una controversia, si bien ha aumentado, este aumento no es estadísticamente significativo. En cambio, en el caso de los PD el resultado de la controversia con concesiones plenas pasaron de un 40 a un 76%, y ello acompañado con un aumento estadísticamente significativo de la probabilidad de alcanzar este tipo de resultados. Ello debido a que este tipo de países procuran solucionar las controversias en las etapas iniciales del proceso.

Es interesante observar que la etapa más crítica para resolver una controversia de manera favorable es antes de la existencia de un fallo. La probabilidad de obtener un resultado más “liberalizador” se produce en la etapa de consultas y antes de que se entregue una recomendación. Si consideramos que cerca de un 75% de las disputas no llegan más allá de la etapa de consulta, apreciamos su importancia. Sin embargo, precisamente los PED tienen una menor capacidad de solucionar las controversias en esta etapa. Esto se debe

a factores como la falta de capacidad de retorsión, debilidad institucional y profesional, características que no se aplican de forma homogénea a todos los PED.

Además, existen dos tipos de barreras estructurales. La primera, un aumento de los costos de transacción propios de la “judicialización” del procedimiento. La segunda se refiere a los plazos contemplados que son a veces demasiado largos, lo que incrementa los costos para demandar.

*“En definitiva, el ESD ha cumplido adecuadamente con su labor como mecanismo para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados y para aclarar sus disposiciones.”*

en el antiguo sistema un 30% de los reclamos fueron presentados por PED, en la OMC esta cifra se elevó hasta un 39%, explicado por la activa participación del Brasil, la India y México. En términos de resultados, existirían indicaciones de que en el sistema actual los PED han logrado una apertura completa en un 50% de los casos, versus un 36% en el GATT de 1947. Sin embargo, la probabilidad de que un PED logre obtener un 100% de concesiones por parte de un país desarrollado (PD) en



## Actuación de América Latina y el Caribe

América Latina y el Caribe (ALC) es la agrupación de países más activa en el ESD y se verifica una tendencia creciente respecto a esta participación, principalmente si se compara con aquella verificada durante el GATT. En este último, de las 101 demandas 13 contaron con la participación de países latinoamericanos como demandante o como demandado. Por otro lado, en la OMC, de un total de 335 consultas presentadas entre 1995-2005, 71 correspondieron a demandas iniciadas por los países de ALC, lo que representa 21% del total. Los países de ALC fueron demandados en 68 controversias (20%). El grupo de países más activo en la región está representado por los países de América del Sur y posteriormente por los países de América Central. Los países de la región más activos en el ESD son aquellos que poseen economías más grandes y mayor participación en el comercio mundial. Entre ellos se destacan Brasil (35 casos), México (28), Argentina (25) y Chile (20).

Es importante señalar que, aunque la participación haya sido heterogénea, el resultado ha sido homogéneo, es decir, independientemente del tamaño y nivel de desarrollo --economías menores como Antigua y Barbuda hasta economías

ESD explicada por estos mismos factores. Tanto un PD como PED tienen las mismas dificultades en este ámbito.

Además, los países más pequeños se han asociado con países más grandes, como en el caso del banano, del azúcar y del algodón. Si se realiza una evaluación "temática" de la participación de ALC, se verifica que la mayor parte de casos se agrupan en el sector industrial, seguido del sector agrícola, y, por último en los sectores de propiedad intelectual y de servicios.

De un total de 335 controversias iniciadas en una década de funcionamiento del ESD, 30 se refieren a diferencias comerciales entre los propios países de ALC. Los países que más iniciaron consultas con otros países miembros de la región fueron Chile (6 casos propuestos), el grupo formado por Brasil, México y Argentina (4 casos propuestos cada uno) y en tercer lugar Colombia y Guatemala (3 casos propuestos cada uno). Chile fue el país que tuvo su política comercial más cuestionada en el ESD por los demás países de la región (6 casos en los que actúa como demandado). México fue el segundo más demandado (5) y Perú el tercero (4), aunque no haya iniciado ninguna consulta contra los demás países de la región. De igual forma Ecuador, Nicaragua y Venezuela ya fueron demandados por otros países de la región, aunque todavía no han presentado ninguna demanda en contra de otros países en la región. Brasil, el país de la región más activo,, no tuvo su política comercial cuestionada por ningún país de ALC. La imposición de medidas de *antidumping* y de salvaguardia fueron los temas más conflictivos entre los países de la región. Los productos que motivaron las controversias van desde agrícolas hasta bienes industrializados, lo que demuestra que los litigios están concentrados en el sector primario y secundario (los casos que involucran servicios representan una pequeña minoría).

Es importante señalar que el ESD cumple un papel esencial al crear el ambiente favorable para que los miembros entablen negociaciones y logren un acuerdo

*“Es importante señalar que, aunque la participación haya sido heterogénea, el resultado ha sido homogéneo, es decir, independientemente del tamaño y nivel de desarrollo -economías menores como Antigua y Barbuda hasta economías más grandes como la de Brasil- han logrado éxitos importantes”*

*“América Latina y el Caribe (ALC) es la agrupación de países más activa en el ESD y se verifica una tendencia creciente respecto a esta participación, principalmente si se compara con aquella verificada durante el GATT”*

más grandes como la de Brasil-- han logrado éxitos importantes. Esto porque, la probabilidad de ganar un caso, una vez que se estableció y se espera un fallo, es independiente del tamaño del país y del ingreso *per cápita*. Tampoco existe una diferencia en la capacidad de inducir el cumplimiento de una recomendación del

satisfactorio para ambos. Sin embargo, los países de ALC, en lo que respecta a controversias con los dos grandes protagonistas (los EEUU y las CE), con pocas excepciones, no lograron alcanzar un acuerdo satisfactorio en la fase pre-contenciosa. La mayoría de las controversias ALC-(EE.UU.) y ALC-(CE) fueron decididas en la fase contenciosa, lo que sugeriría que estos dos Miembros no se sienten amenazados por la capacidad de retorsión de los países de ALC y/o que los temas usualmente cuestionados por los países de la región se refieren a políticas comerciales complejas que sufren gran presión interna en los países desarrollados. En controversias entabladas en contra de las CE, solamente en un caso se alcanzó un acuerdo en la fase pre-contenciosa. En las demás controversias con las CE fue necesario ir a la fase contenciosa con la intervención de un Grupo Especial o aún incluso del Órgano de Apelación.

Por otro lado, hay algunos casos iniciados por países latinoamericanos en contra de las CE en que el trámite simplemente se paralizó por inactividad de las partes, lo que sugiere que ellas perdieron interés en la demanda o que haya ocurrido alguna modificación en la legislación cuestionada por medio de un acuerdo no notificado a la OMC. Este es el caso, por ejemplo, de las controversias iniciadas por Brasil

cuestionando la política comercial europea de trato especial concedido al Grupo Andino y del Mercado Común Centroamericano, la cual afecta desfavorablemente a la importación de café soluble brasileño. También es el caso de la consulta propuesta por Argentina en contra de las restricciones europeas al comercio de vino. En sólo una demanda en contra de las CE, un país de ALC no obtuvo fallo favorable (el caso propuesto por Brasil cuestionando las medidas de *antidumping* aplicadas a tuberías).

Con relación a los EEUU los países de ALC lograron apenas una solución mutuamente convenida en la fase inicial. Se trata del caso propuesto por Brasil referente al impuesto especial aplicado por Florida a los productos de naranja, en el que luego del establecimiento de un Grupo Especial, los EEUU alcanzaron un acuerdo con Brasil. Sin embargo, varios son los casos iniciados por los países de ALC en contra de los EEUU que se encuentran paralizados por inactividad de las partes.

### Implicancias del análisis

¿Qué implican estos resultados para el mejoramiento del sistema de solución de controversias? Teniendo en cuenta los problemas usuales que presentan los estudios de este tipo, se pueden extraer algunas lecciones que permitan mejorar el funcionamiento del ESD y la participación de los países en desarrollo en el mismo. Como se ha señalado anteriormente se deben abordar tres tipos de problemas detectados: a) capacidad y costos de litigación de los PED; b) reducción de los plazos en el procedimiento; y c) creación de “penalizaciones” económicas en los casos de demoras procesales injustificadas y en los retrasos en el cumplimiento de la decisión del OSD.

*\* Experto y Consultora, respectivamente, División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL. Este trabajo se basa en los artículos “Las controversias en el marco de la OMC: de dónde vienen, en dónde están, a dónde van” de Sebastián Sáez Serie de Comercio Internacional N 63 y “Lecciones de una década de funcionamiento del sistema de solución de diferencias comerciales de la OMC: avances y desafíos para los países de América Latina y el Caribe” de Juliana Salles Almeida Serie de Comercio Internacional N 65. Para mayor información ver, <http://www.eclac.cl/comercio/>*

## Los residuos especiales de generación universal en el MERCOSUR

Leila Devia\*

El presente artículo aborda el marco de la gestión integrada de residuos en el ámbito del MERCOSUR, basado en la Agenda 21 adoptada en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo y en el Acuerdo Marco sobre Medio Ambiente del MERCOSUR. En este sentido, analiza el Acuerdo 01/05 sobre Directrices para el Desarrollo de una Política MERCOSUR de Gestión Ambiental de Residuos Especiales de Generación Universal y Responsabilidad Post-Consumo aprobado en la reunión de Ministros del Medio Ambiente del MERCOSUR<sup>1</sup>.

El tema ambiental en el MERCOSUR se ha desarrollado a través de la Reunión Especializada en Medio Ambiente y a partir del año 1995, por medio del Subgrupo de Trabajo No 6. La labor se ha centrado principalmente en compatibilizar la ecuación entre competitividad y sustentabilidad.

En el marco del mencionado Subgrupo se han establecido distintos Grupos Ad Hoc, entre ellos, el de Gestión Ambientalmente Adecuada de Sustancias y Productos Químicos, el cual ha logrado importantes avances hasta la fecha, en particular respecto a la apertura de nuevos códigos dentro del Nomenclador Común del MERCOSUR.

En el Acuerdo Marco sobre Medio Ambiente del MERCOSUR (MERCOSUR/CMC/DEC. No 2/01), se advierte la preocupación por los residuos urbanos, industriales, peligrosos y sustancias y productos peligrosos, al hacerse expresa mención respecto de esos temas en el punto 2 “Calidad de vida y planeamiento ambiental” del Anexo<sup>2</sup>.

En cuanto a la normativa ambiental incorporada en el ordenamiento jurídico de los Estados Parte, encontramos la Decisión 2/94 relativa al Acuerdo sobre Transporte de Mercaderías Peligrosas en el MERCOSUR y la Decisión 14/94 sobre Transporte de Productos Peligrosos.

Asimismo, los países del bloque han ratificado el Convenio De Basilea sobre Desechos Peligrosos, el Convenio de Estocolmo sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes y el Convenio de Rotterdam sobre Consentimiento Fundamentado Previo. Los Acuerdos Ambientales Internacionales señalados forman parte de la Agenda Química Internacional, lo que significa un gran avance para la región.

Continuando con lo contemplado en el Acuerdo Marco sobre Medio Ambiente del MERCOSUR, encontramos en su

*“En el Acuerdo Marco sobre Medio Ambiente del MERCOSUR (MERCOSUR/CMC/DEC. No 2/01), se advierte la preocupación por los residuos urbanos, industriales, peligrosos y sustancias y productos peligrosos”*

artículo 5: que la cooperación en materia ambiental entre los Estados Parte “...podrá incluir la adopción de políticas comunes para la protección del medio ambiente, la conservación de los recursos naturales, la promoción del desarrollo sostenible, la presentación de comunicaciones conjuntas sobre temas de interés común y el intercambio de información sobre posiciones nacionales en foros ambientales

internacionales. Con motivo de este artículo, se reconoció que existe un aumento importante en la transferencia de residuos, principalmente de países desarrollados a países en desarrollo, siendo necesaria la adopción de políticas comunes en materia de residuos. La responsabilidad post-consumo, se constituye en una herramienta eficaz para la implementación de una gestión sostenible de los mismos.

*“existe un aumento importante en la transferencia de residuos, principalmente de países desarrollados a países en desarrollo, siendo necesaria la adopción de políticas comunes en materia de residuos.”*

En consonancia con estos antecedentes y en el marco de la última Reunión de las Partes del Convenio de Biodiversidad, se llevó a cabo en Curitiba, el 29 de marzo de este año, la Reunión Extraordinaria de Ministros de Medio Ambiente, que acordó el proyecto de Decisión Acuerdo sobre Política MERCOSUR de Gestión Ambiental de Residuos Especiales de Generación Universal y Responsabilidad Post-Consumo.

El objetivo general del proyecto es establecer las bases para la gestión sustentable de residuos especiales de generación universal y la incorporación del concepto de responsabilidad post-consumo.

Los objetivos específicos van desde la promoción de incorporación de patrones de producción y consumo sustentable, a desalentar el ingreso a la región de residuos y productos de terceros países que impliquen un impacto negativo al ambiente, mediante el desarrollo de métodos detección del tráfico ilícito.

Entre los residuos especiales de generación universal podemos citar, entre otros, los

incluidos en el Anexo I del proyecto: aceites usados vegetales y minerales domésticos, de la gastronomía, baterías y pilas, electro-electrónico, neumáticos usados y telefonía celular.

Los principios que informan el Acuerdo son: el principio de prevención, cooperación, participación y acceso a la información y el precautorio. En cuanto a los instrumentos de política ambiental, se contemplan

doce herramientas: el Plan de Gestión Ambiental de Residuos; el Inventario de Residuos; el Sistema de Almacenamiento; devolución y retorno post-consumo; normas técnicas y legislaciones; autorizaciones ambientales; investigación científica y tecnológica; educación ambiental y capacitación; sistema de información ambiental del MERCOSUR, eco-eficiencia y producción limpia; acuerdos voluntarios; y por último el uso de instrumentos económicos y financieros.

La responsabilidad post-consumo es entendida como la asignación de la

carga de la gestión ambiental del residuo extendida al fabricante/importador. Dichas responsabilidades implican obligaciones como asegurar que los productos usados sean reciclados, recuperados o eliminados de una manera sostenible, difundir prácticas de recolección y sistema de retorno del producto usado o del residuo a los consumidores. A fin de que el sistema funcione de manera adecuada, los actores del proceso de gestión deben sensibilizarse y tomar conciencia de acuerdo con su función en la cadena.

Los comercializadores en lo referente a la recepción de productos post-consumo; la comunidad en la devolución y disposición de los residuos y los gobiernos locales en implementar sistemas respetando sus jurisdicciones.

Para poder cumplir con estos requisitos es necesario un diagnóstico del Estado de situación nacional y subregional, el desarrollo y armonización de la normativa

del MERCOSUR, el desarrollo de tecnologías limpias, mecanismos financieros y planes de difusión.

El proyecto recepta los pasos de la gestión ambiental de residuos: prevenir, minimizar, reutilizar, recuperar y reciclar conforme los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio del MERCOSUR.

Es de suma importancia que el bloque tome medidas. La Unión Europea tiene reglamentaciones muy exigentes en materia de residuos, productos y sustancias peligrosas, así como el establecimiento de la responsabilidad post-consumo. A través de este concepto, se garantiza que los residuos especiales de generación universal sean tratados y eliminados sin poner en peligro la salud y el ambiente, mediante el uso de las mejores técnicas disponibles y mejores prácticas ambientales. En algunos casos, se minimiza la generación de residuos peligrosos.

Es deseable, evitar la generación de conflictos, ejemplo de ellos el caso de los neumáticos usados<sup>3</sup>. La posible aceptación de la Decisión comentada y la consiguiente internalización de la misma en el ordenamiento positivo, sería una buena respuesta para corregir asimetrías y contribuir al desarrollo sustentable de la región.

*“La responsabilidad post-consumo es entendida como la asignación de la carga de la gestión ambiental del residuo extendida al fabricante/importador”*

\* Directora del Centro Regional Basilea para América del Sur

<sup>1</sup> Dicha reunión se realizó en Asunción del Paraguay el 30 de junio de 2005.

<sup>2</sup> Para mayor información ver: <http://www.mercosur.int/msweb/principal/contenido.asp>

<sup>3</sup> Ver: “El caso de los neumáticos en la OMC: Preferencias regionales y cuestiones ambientales” (páginas 19-21). Puentes Vol. VII, Núm. 1, enero – febrero 2006.

## Eventos

Del 21 al 28 de agosto, 2006. **CURSO SOBRE FACILITACIÓN DE COMERCIO PARA PAÍSES DE AMÉRICA LATINA.** Lugar: Hotel Granados Park, Asunción, Paraguay. Información: Internet: [http://www.iadb.org/intal/Curso\\_BID-INTAL-OMC\\_2006\\_09.pdf](http://www.iadb.org/intal/Curso_BID-INTAL-OMC_2006_09.pdf)

Del 26 de agosto al 10 de septiembre, 2006. **TRAINING COURSE IN ENVIRONMENTAL DIPLOMACY.** Lugar: Ginebra, Suiza. Información: contacto: Céline Germond-Duret, Tel: 41-22-379-8942, Fax: 41-22-379-8173, correo electrónico: [celine.duret@cueh.unige.ch](mailto:celine.duret@cueh.unige.ch), Internet: <http://www.envsec.org/docs/Environ.diplom.pdf>

Del 28 al 30 de agosto, 2006. **CONFERENCE ON NEW CHALLENGES IN MANAGEMENT OF BOREAL FORESTS.** Lugar: Umeå, Suecia. Información: Tel: 46-90-786-8100, Fax: 46-90-786-8102, correo electrónico: [info@ibfra.org](mailto:info@ibfra.org), Internet: <http://www.ibfra.org/page.cfm?page=11>

Del 29 al 30 de agosto, 2006. **EIGHTH ANNUAL BIOECON CONFERENCE ON "ECONOMIC ANALYSIS OF ECOLOGY AND BIODIVERSITY".** Lugar: Cambridge, Reino Unido. Información: contacto: Andreas Kontoleon, Tel: 44-1223-339773, Fax: 44-1223-337130, correo electrónico: [ak219@cam.ac.uk](mailto:ak219@cam.ac.uk), Internet: [http://www.bioecon.ucl.ac.uk/04\\_8\\_ann-conf.html](http://www.bioecon.ucl.ac.uk/04_8_ann-conf.html)

1 de septiembre, 2006. **FIFTH SESSION OF THE COMMITTEE FOR THE REVIEW OF THE UN CONVENTION TO COMBAT DESERTIFICATION (CRIC-5).** Lugar: Buenos Aires, Argentina. Información: Tel: +49 228 815 2800, correo electrónico: [secretariat@unccd.int](mailto:secretariat@unccd.int)

## Eventos

Del 4 al 6 de septiembre, 2006. **EXPERT MEETING ON BUILDING PRODUCTIVE CAPACITIES.** Lugar: Ginebra, Suiza. Información: Internet: <http://www.unctad.org/Templates/Meeting.asp?intItemID=1942&lang=1&m=1897&year=2006&month=7>

Del 10 al 16 de septiembre, 2006. **CONFERENCE ON THE GLOBAL IMPORTANCE OF THE BOREAL FOREST: MIGRATORY BIRDS AND THE PAPER INDUSTRY.** Lugar: Cambridge, Reino Unido. Información: contacto: Jim Ford, correo electrónico: [jim@taigaescue.org](mailto:jim@taigaescue.org), Internet: [http://www.taigaescue.org/index.php?view\\_article=195](http://www.taigaescue.org/index.php?view_article=195)

Del 18 al 22 de septiembre, 2006. **MEETING OF THE UNEP WORKING GROUP ON LEAD AND CADMIUM.** Lugar: Ginebra, Suiza. Información: contacto: UNEP DTIE, Tel: 41-22-797-3460, correo electrónico: [metals@unepchemicals.ch](mailto:metals@unepchemicals.ch), Internet: <http://www.chem.unep.ch/>

Del 20 al 21 de septiembre, 2006. **14TH MEETING OF THE TASK FORCE ON ENVIRONMENTAL EXPOSURE ASSESSMENT.** Lugar: Ottawa, Canadá. Información: contacto: OECD, Tel: 33-1-45-249-316, Fax: 33-1-45-241-675, correo electrónico: [EHS.contact@oecd.org](mailto:EHS.contact@oecd.org), Internet: <http://www2.oecd.org/iomc/reports/EventReport.aspx?reports=true>

Del 27 al 29 de septiembre, 2006. **EXECUTIVE BOARD OF THE CLEAN DEVELOPMENT MECHANISM, TWENTY SIXTH MEETING.** Lugar: Bonn, Alemania. Información: Tel: +49 228 815 1999, correo electrónico: [secretariat@unfccc.int](mailto:secretariat@unfccc.int)

## Publicaciones

Anderson, Kym; van der Mensbrugghe, Dominique & Martin, Will. (2006). *Doha merchandise trade reform : what's at stake for developing countries?*. Washington D.C.: The World Bank.

Centro del Sur y Oxfam International. (2006). *¿Por qué los países en desarrollo necesitan aranceles? Cómo las negociaciones de la OMC sobre el AMNA podrían privar a los países en desarrollo del derecho a un futuro.* Ginebra.

Centro del Sur. (2006). *Algunas razones para no negociar impuestos y restricciones a la exportación en las negociaciones de la OMC sobre el AMNA.* Ginebra.

CEPAL. (2006). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2005-2006.* Santiago.

Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres. (2006). *Informe anual sobre las violaciones de los derechos sindicales.* Bruselas.

Gagné, Gilbert & Morin, Jean-Frédéric (2006). *The Evolving American Policy on Investment Protection: Evidence from Recent Flats and the 2004 Model Bit.* Montreal: Centre of Expertise on Sustainable Development.

Morin, Jean-Frédéric. (2006). *Tripping Up TRIPs Debates : IP and Health in Bilateral Agreements.* Montreal: Centre of Expertise on Sustainable Development.

OCDE. (2006). *Agricultural Policies in OECD Countries : At a Glance - 2006 Edition.* Paris.

Oxfam Internacional. (2006). *Cantos de Sirena: Por qué los TLCs de Estados Unidos con los países andinos socavan el desarrollo sostenible y la integración.* Madrid.

Secretaría General de la Comunidad Andina. (2006). *Convergencia Macroeconómica Andina 2005: Los beneficios de la concertación.* Lima.