

Puentes

ENTRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE

EN ESTA EDICIÓN

Paso clave en la Ronda de Doha	1
OMC presenta nuevos textos en agricultura y AMNA	2
Algunas reflexiones sobre la crisis alimentaria	4
V Cumbre América Latina, Caribe - UE	6
Avances en las negociaciones entre CA, la CAN y la UE	7
Avances para los PED en UNCTAD XII	9
EE.UU., el APC con Colombia nuevamente entre dos fuegos	10
Acuerdo de Asociación (AdA) entre CA y la UE: ¿Qué está en juego? <i>Gloria Carrión</i>	11
¿Sabía Ud.?	13
Nuevos enfoques para la gobernanza comercial <i>Mark Halle</i>	14
El comercio y el desarrollo sostenible: hacia un nuevo consenso <i>Steffen Grammling</i>	16
ICTSD al Día	19
Eventos y publicaciones	20



International Centre for Trade
and Sustainable Development



Paso clave en la Ronda de Doha

La OMC reveló el pasado 19 de mayo las versiones revisadas de los textos de negociación sobre agricultura y acceso a los mercados no agrícolas (AMNA). Inmediatamente después de que los documentos se publicaron, su Director General, Pascal Lamy, declaró que los Miembros se estaban acercando a la recta final.

Dichos textos se utilizarán en un 'proceso horizontal' de negociación, en el cual los funcionarios buscarán acercar posiciones en esos temas, y posiblemente en otras áreas como servicios y normas comerciales. En tal sentido, en materia de servicios, se espera llevar a cabo una 'conferencia indicativa' en la cual las economías más grandes señalen en qué sectores están dispuestas a abrir sus mercados. En normas, por su parte, el presidente de la negociación anunció la semana pasada que circulará una versión revisada de su texto.

Parecería que con los nuevos textos los Miembros estarían en posición de llegar a un acuerdo durante este año, antes de que EE.UU. y la Comisión Europea cambien su composición política. Sin embargo, las últimas declaraciones de algunos de los Miembros más influyentes indican que todavía hay camino por recorrer en la Ronda Doha. Esto porque varios temas específicos aún no están resueltos, como podrá verse en las páginas siguientes.

En este sentido, el Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil, Celso Amorim dijo que "hay mucho trabajo por hacer en los próximos días para mejorar los textos [...] de manera que sirvan como base para negociaciones ministeriales".

El ministro de Agricultura de Francia, Michel Barnier, dijo que "no estaba tranquilo" con el nuevo texto de agricultura, mientras que otros países europeos consideran que la UE está concediendo demasiado en agricultura sin

obtener nada a cambio. "Lo que siento hoy es que no están las condiciones para un acuerdo equilibrado," dijo Barnier luego de un encuentro de ministros de Agricultura de la UE en Bruselas.

El Secretario de Comercio de la India, Gopal K. Pillai, dijo que "era una buena señal" que el nuevo texto agrícola tuviera un menor el número de corchetes (los mismos se utilizan para indicar las partes del texto en donde no hay acuerdo). Por el contrario, en referencia al texto sobre bienes industriales dijo que "no se puede entrar en una reunión ministerial con 97 temas entre corchetes [...] la próxima semana se reunirá el grupo negociador y luego veremos", agregó.

Por su parte, una portavoz en Washington declaró que EE.UU. está dispuesto a tomar las decisiones políticas difíciles a fin de llegar a un acuerdo, pero que también los demás Miembros tendrán que hacerlo.

Los presidentes de agricultura y AMNA convocaron a sendas reuniones para el 26 y 27 de mayo respectivamente. El objetivo es escuchar las primeras reacciones oficiales, y de ser necesario, como ya lo han adelantado algunas delegaciones, tener más tiempo y retomar la discusión en algunos aspectos todavía conflictivos.

Si las discusiones avanzan, los ministros de Comercio podrían viajar a Ginebra a finales de junio para concluir la negociación. Sin embargo, para los tiempos de Doha, 30 días pueden significar muchos cambios de dirección.

Estimado lector,

Para Latinoamérica esta es una época de numerosas y cruciales negociaciones comerciales cuyos impactos no están claros aún. A nivel multilateral las negociaciones entran en un período crítico para su eventual resolución. En este contexto Puentes le brinda en su edición de mayo, información y análisis acerca de diversos temas.

Los textos de agricultura y bienes industriales acaban de ser divulgados en la OMC, por lo que en esta edición les mostramos los principales cambios de estos documentos que habrán de integrar el llamado 'proceso horizontal'. Dichos textos serán clave para posiblemente alcanzar un acuerdo en la Ronda Doha este año.

Tratamos además temas candentes como la crisis de alimentos que tanto daño está causando a la población de muchos países de la región.

En este número damos cobertura y análisis a los dos mayores eventos en materia de comercio y desarrollo: la reciente V Cumbre Unión Europea (UE) - Latinoamérica y Caribe, y la XII Conferencia de la UNCTAD que tuvo lugar a finales de abril.

Por último en la sección Análisis, informamos sobre la negativa del Congreso estadounidense a aprobar el acuerdo comercial con Colombia.

En nuestra sección de comentarios, tres autores comparten sus puntos de vista sobre temas relevantes para el comercio y desarrollo sostenible. En primer lugar, Gloria Carrión estudia las condiciones de la presente negociación entre centroamericanos y europeos, y plantea los retos a los cuales el istmo se está enfrentando. Luego, Mark Halle reflexiona sobre las causas de la "crisis de gobernanza" de la OMC, y sugiere reorientar el sistema multilateral de comercio. Por último, Steffen Grammling hace un análisis sobre la relación entre comercio y desarrollo sostenible en el marco de la OMC, y brinda conclusiones al respecto.

Finalmente, incluimos dos nuevas secciones en nuestra revista: "¿Sabía usted?" y "ICTSD al día". El objetivo es reflejar datos interesantes en materia de comercio y desarrollo sostenible, y mantenerlos informados sobre algunos de los eventos e investigaciones que nuestra institución, ICTSD, lleva adelante.

Esperamos que disfrute este número de Puentes, y lo invitamos a seguir consultando nuestro boletín informativo Puentes Quincenal.

Cordialmente,

El equipo de Puentes

OMC presenta nuevos textos en agricultura y AMNA

Los presidentes de los comités de negociación de agricultura y acceso a los mercados no agrícolas (AMNA) divulgaron el pasado 19 de mayo las nuevas versiones de los textos de negociación.

Los documentos son considerados como un paso vital para el lanzamiento del proceso 'horizontal de negociación', en el que se espera que los negociadores de alto rango obtengan sus beneficios a partir de una negociación intersectorial (agricultura y AMNA), y que alcancen un acuerdo marco para la reducción de aranceles y subsidios. Dicho proceso es crucial si los Miembros quieren reducir sus diferencias en las decisiones importantes que serán abordadas luego por los Ministros de comercio en una eventual reunión de alto nivel.

Agricultura, sin mayores cambios

Mientras el documento del presidente, el Embajador Crawford Falconer (Nueva Zelanda) incorpora el progreso gradual alcanzado en asuntos como los 'productos tropicales', no presenta variaciones en temas como el porcentaje de reducción de ayuda global causante de distorsión del comercio. En las demás áreas, se limita a hacer leves cambios o a clarificar opciones de negociación.

El proyecto de texto reduce el número de corchetes, los que se utilizan para indicar la falta de consenso. Los delegados advirtieron que el texto aún contiene muchos temas sin resolver pues en la mayoría de los casos el presidente solamente re-escribió las mismas diferencias pero de forma distinta.

Acceso a los mercados sigue siendo el área más espinosa

De las tres áreas que abarcan las negociaciones agrícolas, acceso a los mercados sigue siendo la que causa mayores problemas. La ayuda interna y la competencia de las exportaciones se mantienen 'estables' pues sólo faltaría tomar un par de decisiones políticas al respecto.

Los Miembros han acordado que los aranceles serán clasificados en dos series de bandas. Los aranceles más elevados sufrirán las reducciones más grandes. No obstante, aún no hay acuerdo respecto al porcentaje de reducción que se utilizará en cada banda. El último texto de Falconer proporcionaba números para la banda inferior. Las reducciones para la banda superior, siguen expresados como un rango de números y se encuentran entre corchetes. Otro tema controvertido ha sido la inclusión de un promedio mínimo de reducción de 54% para los países desarrollados (PD).

Productos sensibles: el texto incorpora un nuevo compromiso

El texto revisado de Falconer incluye como opción la compleja metodología que ha sido acordada por seis países (importadores y exportadores) para designar a los 'productos sensibles'. Los PD y los países en desarrollo (PED) podrán proteger esos productos contra las reducciones arancelarias, a cambio de un acceso más amplio mediante contingentes.

La metodología fue presentada originalmente el 4 de abril por Australia, Brasil, Canadá, EE.UU., Japón y la Unión Europea (UE), llamados informalmente G-6. Dicha metodología permite a los países seleccionar productos a un nivel de ocho dígitos utilizando información relativa a su consumo doméstico. Los Miembros habían acordado previamente que los números sobre el consumo doméstico serían utilizados para establecer la expansión de las cuotas de acceso a mercado. El nuevo texto incluye en su anexo información detallada al respecto.

Mientras algunos países como Argentina expresaron su oposición, otros países manifestaron que tal metodología podría servir para negociaciones adicionales.

Productos tropicales y erosión de preferencias

El grupo de países latinoamericanos que abogan por una mayor liberalización de los productos tropicales continúa negociando informalmente con la UE. De la misma forma lo hacen los países de África, Caribe y Pacífico (ACP), quienes temen que la liberalización de estos productos pueda perjudicar su competitividad. Los dos grupos proponen tratamientos distintos para el banano y el azúcar, por ejemplo.

Los países latinoamericanos continuarán negociando informalmente con los PD importadores: La intención es establecer una lista común de productos susceptibles a una ulterior liberalización, o una serie de acuerdos de liberalización por país.

Productos especiales

En materia de productos especiales, el texto incluye cláusulas entre corchetes para eventualmente permitirles a los PED designar como especiales un mínimo de 8% y un máximo de 20% de sus líneas arancelarias.

Dos opciones para el mecanismo de salvaguardia especial

En lo que respecta al mecanismo de salvaguardia especial (MSE), el nuevo texto revisado reorganiza las opciones presentadas en el texto anterior. En la versión del 19 de mayo se establecen dos opciones: En la primera, el mecanismo es más fácil de activar y las salvaguardias no están limitadas por los aranceles consolidados después de la Ronda Uruguay. En la segunda, la salvaguardia podría ser más difícil de activar. En caso de grandes aumentos repentinos de las importaciones, los Miembros estarían limitados por los niveles consolidados en la Ronda Uruguay; en caso aumentos menores, por los niveles consolidados en la Ronda de Doha.

Ayuda interna y competencia de las exportaciones

El texto revisado mantiene entre corchetes el porcentaje de reducción de la ayuda global causante de distorsión del comercio para EE.UU., Japón, y la UE. Dichos porcentajes son del 66 o 73% para EE.UU. y el país asiático; y de 75 u 85% para los europeos.

En un anexo del texto revisado, se encuentra la información detallada de las subvenciones que EE.UU. otorga bajo el compartimiento "azul" (las subvenciones que causan menos distorsión), las que podrían ser objeto de solicitudes por parte de los Miembros.

Refiriéndose a las negociaciones sobre competencia de las exportaciones, Falconer dijo que los temas pendientes, como las reglas sobre créditos a la exportación y ayuda alimentaria, no están acordados pero están "casi listos".

Falconer anunció que celebrará una reunión abierta para todos los Miembros el 26 de mayo. La idea es que dicha reunión sirva para que los negociadores planteen las primeras reacciones al texto. Al respecto algunas delegaciones de PED comentaron a Puentes que por el momento, ellos solo podrían plantear respuestas preliminares. Por consiguiente solicitaron que se les diera el tiempo necesario para que las capitales puedan analizar el texto de forma minuciosa.

El Presidente indicó que si los Miembros muestran voluntad de reducir sus diferencias, podría organizar consultas con pequeños grupos, conformados por más de 30 delegaciones, con las cuales se viene reuniendo desde septiembre. Dichos grupos representarían los distintos intereses en las negociaciones. Con todos los Miembros podría llevarse a cabo el 30 de mayo otra reunión para informar sobre el progreso de las negociaciones.

En caso de que se logren avances suficientes, los delegados especularon que los Ministros de comercio podrían venir a Ginebra a finales de junio. No obstante, también advirtieron que aún existen muchas diferencias técnicas sin resolver, como en el caso del MSE. Por tal motivo dijeron que podría ser improductivo hacer venir a todos los ministros antes de dar soluciones a esos temas.

AMNA, más flexibilidades

La principal novedad del texto de AMNA es que bajo la nueva redacción, se permite que los países en desarrollo (PED) exenten un monto mayor de sus importaciones de las reducciones arancelarias a cambio de coeficientes más bajos.

El documento brinda opciones múltiples y entre corchetes para tratar los temas centrales que en esta negociación carecen de consenso, como la 'fórmula' que va a determinar los futuros niveles arancelarios de los Miembros, y las flexibilidades para que los PED exenten algunos productos de las reducciones arancelarias.

Bajo el nuevo documento, el presidente, el Embajador Don Stephenson (Canadá), sugiere en la 'fórmula' un coeficiente entre 7 y 9 para los países ricos, reemplazando así los valores de 8 y 9 de la versión anterior de julio de 2007. Para los PED, el presidente introdujo algunos cambios significativos, pues agrega bandas de valores dependiendo de las flexibilidades a las que se recurran: 19-21; 21-23 y 23-26. Anteriormente los coeficientes aplicables a los PED eran de un rango entre 19 y 23.

Por lo tanto, quienes opten por los coeficientes entre 19 y 21, podrán sujetar de entre el 12 al 14% de las líneas arancelarias a la mitad de las reducciones de la fórmula, siempre que éstas no excedan entre el 12 y 19% del valor total de las importaciones manufactureras. Alternativamente podrán exentar completamente entre el 6 y el 7% de las líneas arancelarias, mientras éstas no sobrepasen de entre el 6 y 9% del valor total de las importaciones industriales.

Los coeficientes entre 21 y 23 fueron relacionados con las flexibilidades del texto de julio de 2007, es decir los valores de '10' y '5' que han sido aceptados desde hace tiempo. Es decir, podrán reducir 10% de las líneas arancelarias a la mitad de la fórmula, siempre que el total de las importaciones no supere el 10% del valor total de las importaciones. En su defecto, los países podrán exentar 5% de las líneas arancelarias, mientras el valor total de las importaciones no exceda el 5% del total de las importaciones.

Finalmente, quienes escojan los coeficientes entre 23 y 26, no podrán hacer uso de dichas flexibilidades.

Falta de consenso en AMNA

El grupo de NAMA-11, donde figuran, entre otros, Argentina, Brasil y la India, anteriormente había manifestado que quiere más flexibilidades pues a su parecer se estaba beneficiando

más a los PD que a los PED, sobre todo si se toman en cuenta las ofertas que permanecen en la negociación agrícola. Han argumentado que esto iría en contra del mandato de Doha de "no reciprocidad plena en los compromisos de reducción" por parte de PED.

Mientras tanto, EE.UU. y la UE han insistido en que eso era lo máximo que podían ceder, y lo mínimo que podían aceptar respecto a los PED.

Flexibilidades adicionales para algunos PED y otros temas

Cabe mencionar que el texto deja la puerta abierta para conceder mayores coeficientes a los PED que participen en liberalizaciones sectoriales, por lo que los aranceles podrían alcanzar un nivel más bajo, o incluso cero.

Respecto a las flexibilidades adicionales, el documento incluye excepciones para Sudáfrica (como miembro de la Unión Aduanera de África del Sur), Bolivia, Camerún, Congo, Cuba, Ghana, Kenya y Sri Lanka. El Mercosur por su parte, pretende excluir su comercio interno de los cálculos sobre el valor de las importaciones, y de esa forma lograr más flexibilidad. Para Venezuela, se prevé un tratamiento equiparable al concedido a las economías pequeñas y vulnerables (cuya participación en el comercio mundial de bienes industriales es menor al 0.1%). A grandes rasgos, en lugar de que estos países apliquen la fórmula suiza de reducción arancelaria, serán capaces de consolidar sus aranceles a un nivel promedio, el que luego será negociado. Dicho nivel se basará en sus actuales niveles arancelarios.

Los países menos adelantados estarán exentos de compromisos en AMNA. Por su parte, alrededor de 30 PED tendrán que sujetarse al resultado de esta negociación. Para el caso de los países de reciente acceso, como China y Taiwán, el presidente propone agregar un período de gracia de 2 a 3 años.

Reacciones preeliminares

"El texto provee muchos espacios para negociar [...] si es lo que finalmente quieren hacer los Miembros", dijo el Embajador Stephenson en conferencia de prensa el 20 de mayo.

Entre las reacciones más tempranas, fuentes han mencionado que el texto se inclina por una posición menos ambiciosa. El Secretario de Comercio de la India, Gomal K. Pillai, ha dicho en relación a los distintos tratamientos para ciertos PED, que "es un intento deliberado para ir en contra de grupos como NAMA-11". Y agregó que "todos los PED tendrían que obtener el mismo grado de flexibilidad".

La Asociación Nacional de Manufactureros de EE.UU., por su lado, ha comentado que el texto es decepcionante y se aleja de los intereses de EE.UU. porque permite que PED con altos aranceles hagan menos, o virtualmente nada de lo previsto en el texto original.

Mientras tanto, los negociadores y demás funcionarios están analizando la última versión del texto de AMNA. El presidente convocó al comité de negociación a una reunión durante la semana del 27 de mayo al 2 de junio. Los Miembros decidirán si continuarán con este formato de reuniones, o si pasarán al 'proceso horizontal'.

Algunas reflexiones sobre la crisis alimentaria

La actual crisis alimentaria se diferencia de otras épocas de penuria en la humanidad por el hecho de que nunca antes se había presentado en el mismo momento en que sí existen las condiciones materiales para alimentar adecuadamente a cada ser humano del planeta. Evidencias de que las alzas no sean un fenómeno pasajero obligan a una reflexión acerca de las verdaderas causas y soluciones, así como al papel que le corresponde al sistema multilateral de comercio.

La dimensión del problema

El Banco Mundial¹ ha informado de los aumentos sostenidos en los precios de los alimentos desde el año 2005. En un estudio que abarca hasta 2007, se reportan aumentos en un 70% en el maíz, 90% en la leche en polvo, 70% en el trigo y 25% en el arroz. Sin embargo, dichos números se quedan cortos cuando se analizan los últimos meses. Así por ejemplo, el arroz ha incrementado su precio en un 75% en los últimos dos meses, y el del trigo en un 120% en el último año. Con ello, los últimos tres años han visto aumentar los precios de los alimentos en un 83%.

El año pasado, un estudio² había suministrado datos que ya parecían suficientemente preocupantes, anticipando el continuo incremento en los precios que experimentarían, por ejemplo, el maíz: un 20% para el 2010 y un 41% para el 2020. Muchos de esos valores parecen ahora casi risibles comparados con los incrementos que realmente se han suscitado en cuestión de meses. Pero quizás lo más preocupante sea que los directores de organizaciones como el Banco Mundial y la FAO (Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) han manifestado que los precios de los alimentos se mantendrán elevados por lo menos hasta el 2015, y han descartado que se pueda volver a los niveles de 2004.

Buscando responsables

No existe total acuerdo en cuanto a los orígenes de la alarmante subida en los precios de los alimentos. Para algunos, la causa primordial es el aumento en el precio del petróleo -que ronda los 120 dólares por barril- pues además de haber generado un aumento en los costos de producción en general, ha hecho rentable la producción de biocombustibles. El reciente "boom" por los biocombustibles también se ha suscitado a partir de la decisión de la Unión Europea (UE) y de los EE.UU. de no depender de los combustibles fósiles provenientes de gobiernos calificados como hostiles, así como del interés de reemplazar los combustibles emisores de gases de efecto invernadero por combustibles "verdes", a pesar de que la bondad ambiental de éstos ha sido ya suficientemente desmitificada.

El destinar cultivos de alimentos para llenar tanques de gasolina en vez de alimentar personas, así como reconvertir cultivos de alimentos por oleaginosas y caña de azúcar para generar biocombustibles, han ganado duros calificativos por parte de un buen sector de la comunidad política, intelectual

y científica. Para muchos, representa hipotecar la seguridad alimentaria, particularmente la de América Latina, para garantizar la seguridad energética de los EE.UU. y la UE.

Las acusaciones han hecho reaccionar al gobierno de Brasil, principal productor latinoamericano de etanol y biodiésel. Su presidente, Luiz Inácio Lula da Silva, ha criticado recientemente a los EE.UU. por su producción de etanol proveniente del maíz y ha dirigido su mirada al aumento en la demanda mundial de alimentos: "No me digan, por el amor de Dios, que la comida es cara a causa del biocombustible. La comida es cara porque el mundo no está preparado para ver comer a millones de chinos, indios, africanos, brasileños y latinoamericanos", afirmó.

El rol de la especulación financiera³

Otros analistas han centrado su atención en las operaciones bursátiles de que son objeto los bienes alimenticios, agravada por la crisis del dólar. La búsqueda de ganancias a través de la especulación ha hecho que los fondos de inversión controlen entre el 50 y el 60% del trigo comercializado en los más grandes mercados mundiales de bienes básicos, a la vez que el monto del dinero especulativo en futuros de dichos bienes se ha disparado de menos de 5.000 millones de dólares en 2000 a 175.000 millones en 2007. Países como China están cambiando sus reservas de dólares de EE.UU. que se deprecian, por bienes de valor, en especial arroz.

De la misma forma, la concentración mundial de la cadena productiva de alimentos permite que las pocas empresas que la controlan especulen con los precios.

Las tres mayores productoras de semillas a escala mundial aumentaron sus ganancias en 2007 en 44%, 19% y 28%, respectivamente. Los precios de los fertilizantes también se han incrementado vertiginosamente y esto ha llevado a un aumento de las ganancias de quienes los producen. Los cuatro mayores productores mundiales de fertilizantes vieron crecer sus ganancias en 2007: 72%, 44%, 95% y 141%, respectivamente.

Las transnacionales agroalimentarias han sido el blanco principal de críticas por parte del Relator Especial de la Comisión de Derechos Humanos de la ONU sobre el Derecho a la Alimentación, Jean Ziegler, quien ya en 2006 no tuvo reparos en señalar a estas poderosas compañías como las responsables de que grandes proporciones de seres humanos sigan padeciendo de hambre.

Las críticas al sistema multilateral de comercio

La desregulación y apertura agrícolas habrían llevado a países que antes se autoabastecían, a ser deficitarios en el comercio de alimentos. Como respuesta de lo anterior, algunos han señalado al sistema multilateral de comercio debido a que, desde 1995, ha atacado a la reserva de alimentos por considerarla como distorsionante del mercado⁴.

Este proceso -iniciado en la década de los ochenta como parte de los programas de ajuste estructural e intensificado en muchos países por medio de los compromisos que adquirieron al adherirse a la OMC- abogaba porque los países en desarrollo (PED) abrieran sus economías al comercio internacional, y por consiguiente, importaran los productos que se conseguirían más baratos en el extranjero. Dado que los países ricos no eliminaron sus distorsiones al comercio agrícola, esto significó el desmantelamiento de la producción agropecuaria en los PED, aunque fuesen competitivos, para dar paso a la importación de bienes agropecuarios subsidiados desde el exterior.

Dicho proceso habría ocasionado una desinversión acumulada en el sector (en carreteras, puertos y conocimiento) por

lo que ahora, aunque los precios están altos, no es posible obtener una respuesta inmediata por parte de países que tienen capacidad de producción agrícola debido a que la abandonaron para dar paso a las importaciones subsidiadas.

Según estudios del Banco Mundial⁵, si se lograran eliminar las subvenciones a la exportación y las ayudas internas, se generaría un aumento en los precios internacionales de los alimentos. Esta medida perjudicaría el ingreso de los países pobres que tienen déficit en el comercio agroalimentario y no tienen capacidad productiva, y beneficiaría a los países que sí la tienen, como es el caso de los latinoamericanos. Por otra parte, esos estudios también indican que la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias a los bienes agroalimentarios, reactivaría la producción en países con ventaja comparativa, y tendería a reducir los precios internacionales. Además, dicha medida beneficiaría a todos los países en general, pues promovería el empleo en los PED y reduciría los precios de los alimentos.

Los críticos también identifican como causa de este problema a la incapacidad de detener y regular la falta de competencia en el mercado mundial de alimentos. Con dicha situación se facilita la concentración de la producción y comercialización de los alimentos en una docena de compañías transnacionales, aliadas a unas 40 compañías medianas, lo que provoca las consecuencias que comentamos en la sección anterior.

¿Oportunidad de acuerdo para Doha?

Para algunos, el actual escenario mundial presenta la oportunidad de lograr un "nuevo acuerdo sobre el hambre" y, eventualmente, un acuerdo bajo la Ronda Doha. Nancy Birdsall y Arvind Subramanian del *Center for Global Development*, consideran que es posible que los países industrializados eliminen todas las formas de subsidios a los biocombustibles que compiten con la producción de alimentos. A cambio, los PED que mantienen restricciones a la exportación de alimentos las eliminarían, y los importadores consolidarían sus actuales reducciones arancelarias a las importaciones de alimentos. Como parte de este nuevo acuerdo, Birdsall manifestó que los PED exportadores de alimentos podrían dejar de lado, temporalmente, sus objeciones a los subsidios y aranceles a los alimentos básicos de los países ricos⁶.

En esta misma línea, Robert Zoellick enfatizó en la necesidad de no quedarse en las palabras y los estudios, y pasar a la acción a través de lo que sería un "nuevo acuerdo para la política alimentaria mundial". Sin embargo, Zoellick centra su atención en la necesidad de incrementar la ayuda, en lugar de enfocarse en los asuntos estructurales que plantearían un cambio en las reglas del juego del comercio internacional de alimentos.

¹ Ivanic M. & Martin W. (2008). Implications of Higher Global Food Prices for Poverty in Low-Income Countries. The World Bank. Consultado el 18 de abril de 2008 en http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/04/16/000158349_20080416103709/Rendered/PDF/wps4594.pdf

² C. Ford Runge & Benjamin Senauer (2007) *How Biofuels could starve the poor*. Consultado el 24 de abril de 2008 en <http://www.foreignaffairs.org/20070501faessay86305-p20/c-ford-runge-benjamin-senauer/how-biofuels-could-starve-the-poor.html>

³ Salvo que se indique lo contrario, las citas y datos de esta sección fueron tomados de: GRAIN. (2008). El negocio de matar de hambre. Consultado el 10 de mayo de 2008, en <http://www.grain.org/acontrapelo/>

⁴ Jalife-Rahme A. (2008, 23 de abril) Bajo la Lupa. La Jornada. Consultado el 24 de abril de 2008 en <http://www.jornada.unam.mx/2008/04/23/index.php?section=opinion&article=016o1pol>

⁵ Rodrik, Dani. (2008, 6 de mayo). Food prices and poverty: confusion or obfuscation?. Dani Rodrik's weblog. Consultado el 10 de mayo de 2008, disponible en <http://rodrik.typepad.com>

⁶ Ver su blog en http://blogs.cgdev.org/globaldevelopment/2008/04/trade_policy_for_a_new_deal_on.php

V Cumbre América Latina, Caribe - UE

Los mandatarios de América Latina y del Caribe (ALC) junto con sus pares de la Unión Europea (UE), se comprometieron el 16 de mayo en la clausura de la V Cumbre América Latina, Caribe y UE, a combatir juntos la pobreza, el analfabetismo y el cambio climático.

Por lo general en este tipo de reuniones se establecen agendas muy ambiciosas, aunque al final los objetivos suelen quedar en compromisos de buena voluntad, carentes de metas definidas y de montos de inversión.

Durante la V Cumbre que se desarrolló en Lima, Perú, del 15 al 17 de mayo, 60 gobernantes de ALC y de la UE se reunieron para discutir y abordar temas como la pobreza en ALC, el flujo migratorio hacia Europa, el cambio climático, las negociaciones de la Ronda de Doha, así como el alza en el precio de los alimentos.

Para el bloque europeo, dichas reuniones sirven para reiterar la importancia cultural y comercial de la región. En este último aspecto, tal vez para no perder terreno frente a los Estados Unidos (EE.UU.).

En el plano comercial, la Declaración de Lima aboga por finalizar las negociaciones con los países centroamericanos y con la Comunidad Andina (CAN) para finales de 2009 (ver artículo relacionado en este número). La Declaración también subraya la importancia de lograr un acuerdo entre el Mercosur y la UE. Finalmente, se hace una mención por la "exitosa implementación" de los Acuerdos de Asociación que la UE firmó con México y Chile; así como la conclusión del nuevo acuerdo con los países del Caribe.

Justamente, durante el último día de la Cumbre, los distintos grupos de integración latinoamericanos se reunieron por separado con la UE para discutir acerca de cada uno de los procesos de negociación. El resultado puede interpretarse de la siguiente manera: avances con los andinos, posibilidad de concluir un acuerdo en 2009 con los centroamericanos, incluido Panamá, y estancamiento del diálogo con Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). A dichas reuniones se suman aquellas que la UE sostuvo con Chile y México.

Mercosur

Si bien se creía que durante la reunión Mercosur - UE podría haber algún tipo de avance para destrabar un a negociación que ya lleva varios años en puntos suspensivos, la realidad indica que ambos bloques siguen muy firmes en sus posturas.

El Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durão Barroso, le pidió a la presidenta de Argentina, Cristina Fernández de Kirchner, quien representaba al Mercosur, que el bloque abriera los mercados de bienes industriales y de servicios si quería más acceso al mercado europeo para sus productos agrícolas y agroindustriales. La mandataria le respondió que está dispuesta a reducir los aranceles a la importación industrial, pero no tanto como pide la UE porque eso acarrearía más pobreza.

En la reunión en cuestión, Barroso dijo: "Estamos haciendo un enorme esfuerzo para llegar a un acuerdo, pero tiene

que ser equilibrado. Sin concesiones en materia agrícola, no será posible el visto bueno de la UE para menores aranceles y más cuotas agrícolas ni en Doha ni en la relación birregional. Así están las cosas y hay que ver las cosas como son, si queremos resultados concretos".

Fernández respondió con igual firmeza al sostener que: "En cualquier negociación, si alguien reduce de un lado, se reduce del otro. Nunca hay una negociación a cambio de nada, señor Barroso. Sería absurdo que planteáramos que no vamos a dar nada en lo industrial, pero que nos den en agricultura. La discusión está en el cuántum". La Jefa de Estado agregó: "En Doha o acá vamos a charlar así. Esto no es blanco o negro: sabemos que tenemos que entregar algo, pero tenemos que ver el impacto del cambio".

Andinos

Tal vez menos polémica fue la reunión con los países de la CAN, con quienes el bloque europeo aceptó continuar la negociación bajo un esquema más flexible. Recordemos que tanto Ecuador como Bolivia siempre han reclamado un trato diferenciado respecto de Colombia y Perú. La UE, por su parte ha constantemente insistido en negociar 'bloque a bloque'.

Si bien la UE aclaró que no aceptará que ningún socio andino quede fuera de la negociación, parecería que la táctica de los europeos está cambiando. EE.UU., quien comenzó sus negociaciones después que la UE, ha concluido acuerdos comerciales con varios países de la región. Entre ellos se cuentan los celebrados con México, Chile, Perú, Colombia, Panamá y los países centroamericanos junto con República Dominicana; todos ellos negociados de forma separada.

La canciller alemana, Angela Merkel, dijo al llegar a la Cumbre: "En la UE sabemos por experiencia que al comienzo fuimos seis miembros, luego 15, hoy 27, y en el futuro seremos más. No siempre podemos esperar al último, a veces también hay que poder avanzar con un solo grupo de países que ya estén dispuestos".

Centroamérica

El otro grupo con el que la UE ya tiene negociaciones avanzadas es el de los países centroamericanos. Según las declaraciones de los asistentes a dicha reunión, la idea es finalizar las negociaciones para la primer mitad de 2009. Un signo distintivo es que Panamá ha decidido formar parte de las negociaciones que sus vecinos emprendieron con el bloque europeo. Hasta ahora Panamá había participado en las tres rondas solamente como observador.

La próxima Cumbre ALC-UE se celebrará en España en el año 2010.

Avances en las negociaciones entre CA, la CAN y la UE

Tanto los países centroamericanos (CA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) como la Comunidad Andina (CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) se encuentran negociando acuerdos comerciales con la Unión Europea (UE). Esto en un contexto de proliferación de acuerdos comerciales en la región, los cuales tienen efectos e implicaciones que han sido sumamente debatidos y que se mantienen inciertos. Analizaremos aquí el estado y los puntos álgidos de las negociaciones.

Los acuerdos promovidos por la UE, llamados acuerdos de asociación (AA), son más amplios que los firmados por los países de la región con los EE.UU, y contienen tres pilares de negociación: Diálogo Político, Cooperación y Libre Comercio. El componente de Diálogo Político persigue establecer mecanismos institucionalizados para promover una discusión e intercambio de información entre la UE-CA y UE-CAN sobre cuestiones bilaterales y regionales, los que podrían permitir adoptar posiciones conjuntas en temas de trascendencia internacional. El componente de Cooperación se orienta a identificar mecanismos concretos a través de los cuales se puedan alcanzar los objetivos identificados tanto en el componente de Diálogo Político como en el componente comercial. En el área comercial, el AA busca el establecimiento de una zona de libre comercio.

Estos pilares están estrechamente relacionados entre sí y deben estar presentes en cada una de las rondas de negociación. Se trata entonces de un proceso nuevo para ambas regiones latinoamericanas, el cual genera tensiones y negociaciones adicionales a las tradicionales en un proceso de liberalización comercial. Adicionalmente, se negocia de "bloque a bloque", lo cual supone posiciones unificadas dentro de los bloques, situación que no es siempre posible por razones técnicas, políticas y/o económicas.

La negociación CA-UE

Este proceso concluyó su tercera ronda en abril y se prepara para la cuarta ronda en julio en Bruselas. No se prevé que dicha negociación tenga muchas trabas en el plano comercial, pues según el Jefe Negociador de Costa Rica y Embajador ante Bruselas, Roberto Echandi, "Europa no tiene gran interés en enviar muchos productos a CA, donde los precios son bastante más bajos. Se presentan, eso sí, riesgos en el caso de algunos productos subsidiados o con ayudas internas, de los cuales el Istmo pretende defenderse pidiendo eliminar esos beneficios, o, en su defecto, negociar una salvaguardia agrícola especial bilateral que le permita subir los aranceles de ciertos productos"¹. Claramente, aunque CA intente incorporar el tema de los subsidios agrícolas, la UE ha sido clara en que esta es una materia que tratará en la OMC.

Así las cosas, CA y la UE ya presentaron sus primeras propuestas de acceso a mercado, las que fueron discutidas y criticadas mutuamente durante la última ronda. Por ejemplo, mientras que CA solicitó arrancar del acceso actualmente otorgado por el Sistema General de

Preferencias ampliado (*SGP Plus*), Europa ofreció partir del arancel de Nación Más Favorecida consolidado en la OMC. A pesar de estas divergencias, se sentaron las bases para presentar una segunda oferta antes de la cuarta ronda. Pendiente queda el tema bananero debido a que la UE colocó al banano en un plazo de desgravación indefinido. CA, al igual que la CAN, quiere compromisos específicos, y en tal sentido ha indicado que un acuerdo sobre este producto es fundamental.

No se prevén obstáculos insalvables en áreas como servicios, compras gubernamentales, competencia, medidas sanitarias o fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, reglas de origen, aduanas o propiedad intelectual, con excepción del tema de indicaciones geográficas².

Temas políticos dificultan negociación

Son los temas políticos los que hasta el momento obstaculizan un avance más fluido de las negociaciones. La UE propuso tres temas que conformarán el pilar del Diálogo Político: no proliferación de armas de destrucción masiva, lucha contra el terrorismo y Corte Penal Internacional. CA, a su vez, complementó la lista con: ayuda financiera, migración, seguridad ciudadana, fondo común financiero y medioambiente.

Los negociadores europeos están buscando promover su propio entendimiento sobre cómo respetar los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales, la protección al medioambiente y el fortalecimiento del Estado de Derecho, entre otros. En este sentido Centroamérica dejó entrever su descontento a través del jefe negociador de Diálogo Político y Cooperación, Manuel Coronel.

La UE presiona para que los cinco países ratifiquen convenciones como el estatuto de la Corte Penal Internacional (CPI) y el de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Guatemala, Nicaragua y El Salvador no han reconocido a la CPI. El Salvador, por su parte, fue advertido de que si no ratifica el estatuto de la OIT antes de diciembre, puede perder los beneficios comerciales unilaterales que le ofrece la UE mediante el *SGP Plus*.

Ante la pregunta de qué pasará entonces con el acuerdo de AA si algunos países no cumplen las solicitudes europeas en la parte política, el jefe negociador europeo, João Aguiar fue claro y contundente: "El Acuerdo de Asociación es integral y se deben firmar los tres pilares".

La negociación CAN-UE

La CAN también finalizó su tercera ronda de negociaciones. Fue precisamente en esta ronda que las negociaciones realmente empezaron, pues las partes intercambiaron propuestas y comentarios en cada una de las 14 mesas de negociación, y que incluyeron las primeras discusiones sobre las ofertas iniciales sobre acceso a mercados de bienes agrícolas y no agrícolas, las que habían sido enviadas a mediados de marzo.

El punto inicial de desgravación fue el 90% de los bienes. En general, en bienes no agrícolas, 85% de las exportaciones hacia la UE entrarían con desgravación inmediata; 10% en siete años (particularmente productos pesqueros, textiles y confecciones), y el resto se ubicaría en las canastas de tres y cinco años para la desgravación. En tal sentido, la CAN manifestó que espera una mejora en los plazos de desgravación intermedios.

En cuanto a bienes agrícolas, la CAN manifestó su insatisfacción por la “escasa profundidad” de la primera oferta presentada por la UE, y por la indefinición de la mayor parte de productos de interés exportador de la CAN, los cuales no tenían especificada una categoría de desgravación³. En conexión a esto, la UE manifestó su disposición para profundizar la liberalización en este grupo de bienes en posteriores rondas de negociación, y pidió a la CAN que presentara sus solicitudes en productos prioritarios con el objetivo de ofrecer mejores condiciones de acceso⁴.

En el pilar de Diálogo Político se acordó tratar: la no proliferación de armas de destrucción masiva, la lucha contra el terrorismo, los delitos de lesa humanidad y la CPI, así como el multilateralismo, la migración, la lucha contra la pobreza y la promoción de la cohesión social. En algunos temas, las delegaciones llegaron a entendimientos tales como fortalecimiento del multilateralismo, delitos de lesa humanidad y CPI. A diferencia de CA, la CAN no tiene objeciones en torno a la CPI.

En Cooperación, las delegaciones han realizado importantes avances y acuerdos preliminares a través de textos relativos a: la lucha contra las drogas ilícitas, lavado de dinero y de activos, armas pequeñas y ligeras, modernización del Estado y de la Administración Pública, género, empleo y protección social, educación y capacitación. Se espera que para la cuarta ronda se desarrollen textos en migración, sociedad de la información, cooperación científica y tecnológica, integración regional y cultura.

Los retos de la arquitectura de la negociación

A diferencia del proceso con CA, para la CAN, los puntos álgidos hasta el momento se refieren al componente comercial. Como ya mencionamos, existen críticas en cuanto a la profundidad de las desgravaciones propuestas, el tema bananero y, por supuesto, prevalecen divergencias puntuales en varias de las mesas de negociación, a saber: servicios, inversiones, propiedad intelectual, desarrollo sostenible y compras gubernamentales. Es importante llamar aquí la atención sobre la tensión que la arquitectura

de negociación de “bloque a bloque” generará a la hora de solucionar esos desacuerdos. Este esquema podría incluso imposibilitar que resulte un acuerdo para ciertos temas sensibles

Por otro lado, Bolivia le ha indicado a Colombia y a Perú que en servicios y propiedad intelectual, no desea asumir compromisos por encima de lo que ya ha negociado en la OMC. En el tema de inversiones, Bolivia ha planteado que cualquier disputa inversionista-Estado deberá resolverse en la jurisdicción nacional. Aún más, Bolivia ve a la agricultura como algo más que una actividad económica, y en ese sentido procurará salvaguardias relacionadas con su concepto de soberanía alimentaria. Ecuador, por su parte, se ha mostrado próximo a la posición boliviana en estos temas.

Ante este panorama, el jefe negociador de Colombia, Ricardo Duarte, manifestó que la negociación en bloque entre la CAN y la UE “es inviable”, y que lo acontecido en la tercera ronda podría llevar al rompimiento del esquema de “bloque a bloque”, algo que la UE no quiere⁵. El mandato negociador de la UE privilegia esa arquitectura e impide que un país andino adquiera únicamente ciertos compromisos, y excluya otros. Además, se requiere reciprocidad, por lo que la UE también podría solicitar un trato similar cuando se trate de temas especialmente sensibles.

Es interesante constatar que ambos procesos de negociación están siendo impulsados por la férrea convicción europea de que su modelo de desarrollo económico basado en la integración regional, es la opción para impulsar el desarrollo de las regiones centroamericana y andina⁶. Sin embargo, si la UE quiere seguir impulsando su regionalismo como motor del desarrollo, tal vez deba relajar su posición de negociación de “bloque a bloque”, pues pareciera que existen diferencias, en algunos casos insalvables, entre los propios miembros de CA y la CAN. Esto requeriría una modificación del mandato negociador de la Comisión Europea. Para esto, será clave la próxima cita de gobernantes europeos y latinoamericanos a celebrarse el 16 y 17 de mayo en Perú. Al fin y al cabo el regionalismo también pasa también por diferencias.

¹ Barquero S., M. (2008, 20 de abril). Temas políticos obstaculizan avance de Acuerdo con UE. La Nación. http://www.nacion.com/ln_ee/2008/abril/20/economia1504291.html

² La propuesta europea fue bastante amplia y agresiva. CA todavía está estudiando el tema, en particular los alcances y la relación entre las indicaciones geográficas y la actual protección mediante marcas.

³ Ministerio de Comercio de Colombia. (2008, 19 de abril). *Con avances significativos concluye Tercera Ronda entre CAN*. Comunicado de prensa disponible en UE <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=6360&idcompany=1>

⁴ Ibid.

⁵ Correa, J. (2008, 10 de mayo). “Negociación en bloque entre CAN y Unión Europea es inviable”, advierte jefe de equipo negociador colombiano. Disponible en http://www.portafolio.com.co/economia/economiahoy/2008-04-30/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4132956.html

⁶ Quinto, R. (2007, 29 de octubre). “La negociación con Europa no está exenta de riesgos para Centroamérica”. Disponible en <http://www.elperiodico.com.gt/es/20071029/actualidad/45074/>

Avances para los PED en UNCTAD XII

¿Cómo distribuir los beneficios de la globalización de forma más equitativa? Ese fue el tema de la décimo segunda conferencia ministerial de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), que se realizara Accra, Ghana, del 20 al 25 de abril.

Creada en 1964, la UNCTAD efectúa cada cuatro años conferencias ministeriales que debaten cuestiones relacionadas con el comercio y el desarrollo, y definen el mandato de la Organización y sus prioridades de trabajo para el siguiente período de actividades. En esta ocasión, temas como cambio climático, energía, migración y propiedad intelectual, fueron algunas de las novedades que se incluirán en el trabajo de la UNCTAD para los próximos cuatro años.

La negociación de UNCTAD XII comenzó en mayo de 2007, y como producto de meses intensos de discusión resultó un texto de 221 párrafos, el Acuerdo de Accra, el que guiará el proceder de la Organización hasta que se efectúe la siguiente reunión en Qatar. En términos generales, el Acuerdo es positivo y contiene más sustancia en comparación a aquel del Consenso de São Paulo (UNCTAD XI, 2004), han sido las palabras expresadas por algunas delegaciones a Puentes.

Resultados de UNCTAD XII

La incorporación de nuevos temas a la agenda de trabajo de la UNCTAD para los siguientes cuatro años, fue motivo de disputas entre PED y países desarrollados (PD). La delegación de EE.UU. buscaba limitar el trabajo de la Organización a temas directamente vinculados al comercio y el desarrollo. Pero fue la propuesta del G-77 la que fue incorporada al documento final, de modo que los temas mencionados fueron incorporados en el Acuerdo de Accra. Cabe mencionar que alrededor de 50 párrafos, donde se encontraban dichos asuntos, llegaron a Accra sin acuerdo y más bien con pocas esperanzas de salir adelante.

Respecto a migración y a iniciativa de México, se prevé que la UNCTAD hará análisis e investigación sobre la conexión entre los tópicos de migración y desarrollo. Esto debido a que cada vez más la migración se ha convertido justamente en un reto para la globalización y es causa importante de pobreza, -lo cual está en línea con el mandato de la UNCTAD. Aunado a lo anterior, aparentemente no existe foro alguno de Naciones Unidas (NU) que estudie el tema desde la perspectiva del desarrollo.

Otra de las batallas diplomáticas que se suscitaron respecto al texto fue en relación a las diferentes categorías de países que la UNCTAD debe tomar en cuenta, como países de renta media -esto gracias al impulso de Perú. En realidad, detrás del interés de los PED por defender este lenguaje, está su preocupación mayúscula porque la Organización no se convierta exclusivamente en una agencia de cooperación técnica para los países menos adelantados (PMA). Esto porque de por sí el Acuerdo de Accra y las actividades mismas de la UNCTAD, se enfocan en mayor medida en ese grupo de naciones.

Sin duda, importantes novedades surgieron en el Acuerdo de Accra. Por un lado, en cambio climático, la consigna está en que la UNCTAD, sin duplicar el trabajo que ya están llevando a cabo otras agencias de NU en la materia, debe considerar este fenómeno en sus funciones de asistencia técnica. Por otro, los negociadores lograron hacer referencia a la Agenda de la OMPI para el Desarrollo, esto en materia de propiedad intelectual; o el buscar dar más realce a acuerdos internacionales de inversión que sean más que compatibles o amigables con el desarrollo.

Fortalecimiento institucional de la UNCTAD

Las delegaciones también trabajaron y debatieron sobre cómo mejorar el rol de la institución, precisamente en relación a los tres pilares de la UNCTAD; a saber; investigación y análisis, formación de consenso y cooperación técnica.

Finalmente y con miras a contribuir a su mayor eficiencia, los negociadores decidieron reestructurar las comisiones y mantener sólo dos en lugar de tres: una, llamada de comercio y desarrollo; y otra, de inversión, empresa y desarrollo. En este sentido, cabe resaltar que dichas comisiones son órganos subsidiarios de la Junta de Comercio y Desarrollo y están encargadas de revisar políticas adecuadas en sus áreas respectivas. La Junta, a su vez, es el cuerpo ejecutivo de la Organización, y la responsable de garantizar la consistencia general de las actividades de la UNCTAD.

Tal vez la mayor victoria para los países africanos fue el llamado a que el Secretario General, Supachai Panitchpakdi, convierta pronto la actual División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios de los Productos Básicos, en una unidad autónoma que le rinda informe directamente a él.

También se solicita que haya un control de calidad más efectivo en las publicaciones con la intención de asegurar mayor coherencia en todas las áreas de la Organización, y se prevé que las reuniones de expertos no sean exclusivamente anuales.

La pregunta obligada luego de haber visto las mejoras que se intentan hacer en la UNCTAD, es saber si en realidad éstas van a llevarse a cabo y cómo. Aparentemente todo indicaría que sí, aunque de momento son las NU las que están revisando la viabilidad de recursos para el plan de acción. También habría que ver si con ello se logra mejorar la imagen de UNCTAD, la que ha sido criticada en varias oportunidades por su supuesta falta de liderazgo y eficiencia en estos temas.

La Junta se reunirá en septiembre próximo y es ahí donde se decidirá sobre la implementación del Acuerdo de Accra.

EE.UU., el APC con Colombia nuevamente entre dos fuegos

A principios de abril la Cámara de Representantes de los Estados Unidos (EE.UU.) volvió a manifestarse en contra de la política comercial de la administración de George Bush. Esta vez quien quedó en medio de esa 'batalla' fue el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) con Colombia. La Cámara aprobó por 224 votos contra 195, una resolución que elimina el plazo perentorio de 90 días legislativos para aprobar o desechar el Acuerdo. Por consiguiente, se pospone indefinidamente cualquier tipo de acción sobre el Acuerdo.

Antes de someterlo al Congreso, la administración Bush había sostenido un intenso cabildeo entre la oposición demócrata para buscar la aprobación del texto. Al no ser esto posible, Bush trató de forzar la votación en un plazo perentorio y así medir si los demócratas asumirían el costo político de rechazar el APC. La decisión, adoptada a iniciativa de la presidenta de la Cámara, Nancy Pelosi, implicó modificar las reglas del "Fast Track" que obligaba al legislativo a votar los tratados sometidos por la Administración dentro de los 90 días posteriores a su presentación. De esta forma, ya no hay un plazo final para decidir sobre el APC y por lo tanto, el objetivo del Presidente Bush se vio truncado.

En noviembre pasado, muchos congresistas demócratas, incluyendo a Pelosi, votaron por la aprobación del APC con Perú, luego de que el Acuerdo fuera renegociado para reforzar ciertas disposiciones en materia laboral, medio ambiente y acceso a medicamentos. Las nuevas disposiciones fueron una exigencia de los EE.UU. para aprobar el APC. Dichas disposiciones surgieron luego de una negociación entre los líderes demócratas y la administración del presidente Bush.

"La decisión adoptada a iniciativa de Nancy Pelosi implicó modificar las reglas del Fast Track"

A pesar de que Colombia también renegó su acuerdo en forma similar, los sindicatos en EE.UU. se oponen al mismo. El motivo principal radica en que el país andino presenta una tasa de violencia contra los sindicalistas muy elevada, no obstante haya bajado significativamente en los últimos tiempos.

La Federación Americana del trabajo - Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO, por sus siglas en inglés), junto con organizaciones como Human Rights Watch, se oponen fuertemente al tratado comercial por considerar que el gobierno de Colombia no hace lo suficiente para proteger a los líderes sindicales. Juntos han hecho campaña en el Congreso norteamericano para manifestar su oposición.

Las elecciones

Muchos creen que el resultado de la negativa ha sido una suma de factores, por los cuales se les hacía imposible a los demócratas apoyar al APC con Colombia en este momento. Vale aclarar que los dos candidatos demócratas que aspiran

a las próximas elecciones presidenciales, Barack Obama y Hillary Clinton, habían apoyado el acuerdo con Perú y actualmente se manifiestan contrarios al pacto con Colombia en estas condiciones.

Kimberly Ann Elliott, del 'Centro para el Desarrollo Global' sugirió que, uno de estos factores son las elecciones presidenciales de los EE.UU. Ella dijo que tal vez si las elecciones no serían inminentes, el APC hubiera recibido el apoyo necesario por parte de los demócratas para que pase. Colombia es el aliado más férreo de EE.UU. en la región y representa un bastión contra los intentos de Hugo Chávez de aumentar su influencia en la región, sostuvo. En un año electoral, los sindicatos norteamericanos no van a permitir que los demócratas evadan el tema. Al mismo tiempo, los demócratas no pueden ignorar los reclamos de los sindicatos, ya que los mismos contribuyen financieramente y con poder de organización.

Respuesta de Colombia

El vice presidente de este país, Francisco Santos, había calificado los argumentos de AFL-CIO y de algunas organizaciones humanitarias opuestas al APC con EE.UU., como una "campaña maliciosa" que "trata de retratar a Colombia [...] como si fuera 15 o 20 años atrás". En esa misma reunión que se llevó a cabo el 18 de abril en la Cámara de Comercio estadounidense, Santos manifestó su frustración diciendo "no importa cuánto hagamos, no importa cuánto progreso demostremos, nunca es suficiente...".

Plazo indefinido

Los últimos acontecimientos sobre el tema relatan la existencia de negociaciones entre la Casa Blanca y el Senado norteamericano para que la aprobación del APC no quede postergada indefinidamente. La administración Bush estaría estudiando una propuesta del Comité de Finanzas del Senado para extender el Programa de Asistencia para Ajuste del Comercio (TAA, por sus siglas en inglés). Esta medida sería uno de los requerimientos de los Demócratas para afrontar la crisis económica que atraviesa ese país.

Se cree que Nancy Pelosi no se ocupará del asunto APC Colombia hasta junio de este año. Para esa fecha el Congreso estadounidense espera tener resueltas cuestiones prioritarias como la ley agrícola estadounidense y de los fondos de emergencia suplementarios para las guerras en Afganistán e Irak.

Acuerdo de Asociación (AdA) entre CA y la UE: ¿Qué está en juego?

Gloria Carrión*

La tercera ronda de negociaciones entre Centroamérica y la Unión Europea (UE), celebrada en El Salvador entre el 14 y 18 de abril 2008, permitió a los negociadores exponer y discutir con mayor detalle sus respectivas posiciones e intereses. Sin embargo, dejó también entrever las tensiones entre ambas regiones (ver recuadro).

Tres elementos primordiales están en juego en estas negociaciones para Centroamérica: el canje político económico (acceso a mercado vs. compromisos que van más allá de lo acordado en la OMC), la integración regional, y la creación de vínculos entre comercio y desarrollo sostenible. Para entender el alcance de tales elementos, sin embargo, es importante dimensionar el nuevo modelo económico reinante en Centroamérica y la reforma a la Política Agrícola Común (PAC) de la UE.

Centroamérica y el nuevo modelo económico

Desde la privatización y liberalización unilateral de los años 80 y 90, los ejes de acumulación de riqueza en Centroamérica han cambiado. Aún en economías altamente agropecuarias como las de Guatemala y Nicaragua, el nuevo modelo de acumulación se basa en el dinamismo del comercio, la maquiladora, el turismo, servicios de energía eléctrica, comunicaciones, bienes y raíces, y centros comerciales.

El comercio interregional ha aumentado a pasos agigantados generando una integración económica 'de hecho' que contrasta con la integración oficial que promueven los gobiernos centroamericanos. Según la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), el comercio intrarregional pasó de 671.2 millones de dólares a 3,439.7 entre 1990 y 2004¹.

De igual forma, la inversión extranjera directa se ha incrementado. En el período de 1990 a 1996, ésta aumentó de 389 millones de dólares a 897 millones². Empresas transnacionales como Wal-Mart, Carrefour, Ahold y General Electric han aumentado su presencia en la región. Las primeras tres empresas compraron supermercados locales regionales como La Fragua y Palí. General Electric, por su

parte, adquirió el 50% del paquete accionario del Banco de las Américas perteneciente al poderoso Grupo Pellas.

Esta integración económica, no obstante, ha avanzado de la mano de la pobreza, la desigualdad y la inseguridad ciudadana que continúan afectando a la mayoría de la población. En efecto, de los 34 millones de habitantes de Centroamérica, más del 60% vive en la pobreza. Por otro lado, en el primer semestre del 2006, 1,830 personas murieron en El Salvador de forma violenta, lo cual implica un promedio de diez personas diarias víctimas de la delincuencia y violencia ciudadana.

El canje político económico de las negociaciones

Los acuerdos comerciales bilaterales y regionales demandan un canje político económico a los países en desarrollo: mayor acceso a mercado a cambio de compromisos que van más allá de la OMC en servicios, compras públicas, inversión, y propiedad intelectual (PI). Desde una perspectiva de desarrollo, los países negocian reglas y marcos regulatorios que protegen o socavan sus espacios de política -la autonomía del Estado para utilizar instrumentos de políticas públicas-. Por lo tanto, dichos espacios de política constituyen uno de los elementos en juego en esta negociación.

El AdA, al igual que el CAFTA-DR (Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos, por sus siglas en inglés), restringen el espacio de política. A través de la patentabilidad de los procesos productivos, las variedades de plantas y animales, la tecnología, así como una mayor protección a los derechos de los inversionistas, los países desarrollados aseguran el *status quo* y la competitividad de sus empresas a nivel mundial. La estandarización de marcos regulatorios que

Una balanza comercial negativa para Centroamérica

El intercambio comercial entre Centroamérica y la UE ha estado marcado por un saldo negativo. En el período 2001-2005 el déficit comercial de Centroamérica aumentó de forma exponencial, particularmente en los tres primeros años.

Balanza comercial de Centroamérica con la Unión Europea

Millones USD	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	1,386.39	1,349.82	1,727.34	1,880.44	2,173.03
Importaciones	1,678.58	2,004.34	2,635.71	2,909.47	3,254.55
Saldo	-292.19	-654.52	-908.37	-1,029.03	-1,081.52

Fuente: Iniciativa Mesoamericana Comercio Integración y Desarrollo Sostenible (2006)³.

los acuerdos comerciales conllevan es esencial para lograr estos objetivos.

Europa persigue un CAFTA-DR *Plus*, particularmente en áreas de la negociación como las indicaciones geográficas-derechos de propiedad intelectual concedidos sobre la referencia a un origen geográfico específico en productos con ciertas cualidades o reputación que se atribuyan esencialmente a esta procedencia- cuya mayor protección sigue enfrentando resistencia en la OMC. Sin embargo, muchas de las exigencias en materia de PI, servicios, e inversión fueron acordadas ya en el marco del CAFTA-DR. Estas incluyen la adhesión al Convenio de Budapest (patentabilidad de microorganismos) y al UPOV (Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales), así como la eliminación de requisitos de desempeño y contenido local para las inversiones extranjeras. Sin embargo aún está por verse cuál será el techo que defina la UE para sus demandas en estas áreas en el marco del AdA.

Para Centroamérica es esencial asegurar y mejorar el actual acceso a mercado bajo el Sistema Generalizado de Preferencias ampliado (*SGP Plus*). Aunque será políticamente difícil, la región intenta igualar las condiciones de acceso que CARICOM obtuvo en sus negociaciones. Durante las tres primeras rondas de negociación algunos desafíos se han centrado en: 1) evitar la vinculación del capítulo comercial a los otros pilares de la negociación como el diálogo político y la cooperación, 2) negociar como región pese a la diversidad de intereses, y 3) proteger y crear herramientas de política que hagan efectivas las oportunidades del acuerdo.

Vínculos entre Comercio y Desarrollo Sostenible

En juego está también la capacidad que tenga Centroamérica para negociar reglas comerciales que apoyen la consecución de objetivos de desarrollo sostenible y mejoren la competitividad de la región. Esto en el marco de los acuerdos comerciales vigentes y las nuevas tendencias del mercado internacional.

En el caso del sector textil y confección, la región cuenta con reglas de origen bajo CAFTA-DR que podrían beneficiar la producción regional de textiles y otros insumos. La cláusula de acumulación con los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), por ejemplo, podría fomentar una integración vertical con México y/o Canadá. En el caso de Nicaragua, este país obtuvo un régimen preferencial por 10 años de hasta 100 millones de toneladas métricas de tela que pueden ser importadas de países fuera de la región del CAFTA-DR. En el contexto del AdA, está en juego la habilidad de la región para negociar reglas que fomenten la integración de pequeñas y medianas empresas, promuevan la transferencia tecnológica, creen una cadena de valor regional, mejoren la calidad, y desarrollen nuevos nichos de mercado.

Asimismo, las reglas comerciales que sean acordadas deberán ir dirigidas al fortalecimiento de las capacidades locales para crear una competitividad con dimensiones sociales y ambientales que hagan frente, entre otras cosas, a la reforma de la PAC en Europa. La UE tiene como objetivo convertirse en una potencia agroalimentaria global. Actualmente promueve una política de desarrollo

La tercera ronda de negociaciones del AdA

El AdA abarca tres pilares: diálogo político, cooperación, y un tratado de libre comercio. Según Johana Hill, Vice-ministra de economía salvadoreña, ambas partes intercambiaron propuestas sobre reglas de origen, bienes y servicios, salvaguardias y un programa de desgravación arancelaria. Los contornos de un posible acuerdo, sin embargo, parecen estar aún muy lejos.

Para Centroamérica el AdA debería asegurar y mejorar el acceso a mercado que la UE otorga a través del *SGP Plus*. Este esquema está dirigido a países que combaten el narcotráfico, y se concede a través del otorgamiento de acceso preferencial a 7,200 productos (300 más que en el SGP ordinario). La mitad de esos productos entran libres de aranceles mientras que la otra mitad son catalogados como "sensibles" y pagan aranceles de 3.5 puntos porcentuales por debajo del arancel de Nación Mas Favorecida, al cual están sujetos todos los países que no reciben preferencias comerciales de la UE.

Centroamérica se ha beneficiado del *SGP Plus*. Sin embargo, la mayoría de sus productos más competitivos como carne, azúcar, banano, y productos lácteos son considerados "sensibles" y deben pagar aranceles de 100% o más.

Para los negociadores centroamericanos como Roberto Echandi, jefe negociador de la delegación costarricense, la actual oferta arancelaria europea es poco ambiciosa. En efecto, el jefe negociador europeo, João Aguiar Machado, especificó que en este momento de las negociaciones el actual acceso bajo el SGP Plus no está asegurado. Asimismo, productos claves para lograr un acuerdo como el banano y la piña no fueron incluidos en la lista de oferta de la UE.

Por otro lado, algunos asuntos políticos generaron tensión en esta ronda. La UE demandó una serie de compromisos a su contraparte centroamericana en el marco de los derechos humanos y la proliferación de armas nucleares. Para Manuel Coronel, Canciller de Nicaragua, esto representa un atropello a la soberanía por parte de la UE. Machado, sin embargo, expuso que los AdA al igual que los SGP requieren la ratificación y puesta en vigor de una serie de convenios internacionales medioambientales, laborales y de derechos humanos. Las diferencias políticas, comerciales y de cooperación, por lo tanto, perduran entre ambas regiones.

La cuarta ronda se celebrará en Bruselas del 14 al 18 de julio.

rural integral dirigida a enfocar la producción hacia nichos de mercados con altos retornos económicos como los productos agrícolas de lujo. Igualmente, pretende diversificar los ingresos de las zonas rurales a través del turismo, generar cadenas de valor e integración vertical, y fomentar la investigación y el desarrollo a través de subsidios. Para esto, la UE cuenta con 70 billones de euros para el período 2007-2013. En contraste, el recién aprobado programa de cooperación para el desarrollo de la UE con Centroamérica para el mismo período es de 840 millones de euros.

La actual reforma de la PAC está también dirigida a evitar futuros litigios en la OMC al catalogar una gran parte de sus subsidios como esenciales para el desarrollo rural y el medioambiente (caja verde). Igualmente, pretende crear nuevos estándares de acceso en pro de la salud de los alimentos. En el futuro no será sólo necesario cumplir con los estándares sanitarios y fitosanitarios para entrar al mercado de la UE sino que los exportadores de terceros países deberán certificar que han alcanzado esos estándares de manera "eficiente". Por lo tanto, en el AdA, Centroamérica tendrá que negociar reglas que respondan a los desafíos futuros en el marco de estas transformaciones en la UE.

Hacia una Agenda Complementaria Regional

Centroamérica enfrentaría tres retos importantes. En primer lugar, la articulación de una posición consensuada dirigida a fortalecer la integración regional. En segundo lugar, la defensa de sus espacios de políticas en las diversas áreas de la negociación. En tercer lugar, la creación de una agenda complementaria regional que responda a los actuales obstáculos del lado de la oferta y promueva una competitividad desde un enfoque de desarrollo humano.

Asimismo, y pese a la diversidad de intereses, Centroamérica está negociando como bloque. Sin embargo, la región se encuentra ante la encrucijada de anteponer los objetivos de desarrollo sostenible a aquellos de los intereses nacionales y de dirigir la actual integración económica a fin de contrarrestar los niveles de pobreza, desigualdad e inseguridad ciudadana. Por otro lado, la participación efectiva de todos los actores de la sociedad sigue siendo un desafío para los equipos negociadores, así como la identificación de intereses "nacionales" en el marco de la proliferación de actores transnacionales.

Finalmente, la discusión y elaboración de una agenda complementaria regional consensuada será ineludible si Centroamérica desea crear capacidades competitivas e institucionales que apunten a una mejor inserción en la economía mundial.

* Oficial de Programa de Estrategias de Desarrollo basadas en el Comercio, ICTSD. Correo electrónico: gcarrion@ictsd.ch

¹ Segovia, A. 2007 "Quién tiene el poder en Centroamérica: Más desiguales y cada vez más integrados" *Envío*, No. 298-299, pp. 49-55.

² CEPAL 1997

³ Iniciativa CID 2006. "Primer Avance - Análisis y Propuestas ante el Acuerdo de Asociación y Libre Comercio entre la Unión Europea y Centroamérica".

¿Sabía Ud.?

La UE ocupó el segundo lugar como destino de las exportaciones extra-zona de la CAN en 2006. Como origen de las importaciones, la UE fue el segundo socio comercial.

CAN	Exportaciones FOB 2006
Zona o país	Millones de dólares
EE.UU.	22,517
UE-25	8,731
Mercosur	3,148
China	2,887

CAN	Importaciones CIF 2006
Zona o país	Millones de dólares
EE.UU.	13,390
Mercosur	6,624
UE-25	6,556
China	4,693

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina, Disponible en: http://www.comunidadandina.org/estadisticas/documentos_indicadores.htm

Respecto a CA, la UE fue su tercer socio comercial en 2007, tanto en destino de las exportaciones extra-zona de la CA como en origen de las importaciones.

CA	Exportaciones FOB 2007
Zona o país	Millones de dólares
EE.UU.	5,951
APEC, sin EE.UU.	3,419
UE-26	2,511

CA	Importaciones CIF 2007
Zona o país	Millones de dólares
EE.UU.	14,656
OCDE, sin EE.UU.	10,050
UE-26	3,543

Fuente: Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica. Disponible en: <http://www.sieca.org.gt/site/>

Nuevos enfoques para la gobernanza comercial

Mark Halle*

Desde que David Ricardo explicó la Ley de Ventaja Comparativa en 1817, se ha tenido la creencia de que el comercio internacional es algo bueno. El comercio contribuye a la prosperidad no solamente porque recompensa al comerciante exitoso, sino también porque expande la torta de beneficios, de modo que si logramos que la gobernanza funcione bien, habrá una porción adecuada para todos.

El comercio también contribuye a la paz, pues desarrolla la dependencia y la comprensión mutua. De hecho, el panorama que presenta la teoría del comercio es tan prometedor, que cabe preguntarse por qué los países se enfrascan en cambiar manzanas por bananas, proceso característico de las negociaciones comerciales multilaterales. ¿Por qué no simplemente dismantelar las barreras comerciales en forma unilateral y dejar que fluyan los beneficios?

¿Por qué cada paso sucesivo en la liberalización comercial parece ser un largo y arduo proceso en el cual los avances microscópicos se ven interrumpidos por períodos prolongados de estancamiento, y donde las esperanzas se truncan continuamente y se pierden incontables oportunidades? ¿Por qué la OMC, una institución fundada sobre los intachables principios de la no discriminación, la transparencia y la solución pacífica de controversias, suscita emociones tan negativas en el público en general? ¿Y por qué arrastra esa imagen tan ‘del malo de la película’?

Este artículo propondrá que gran parte de la explicación yace no tanto en el comercio mismo, sino en la manera en que se gobierna el comercio internacional. Planteará que las mejoras a la gobernanza del comercio podrían, en buena medida, corregir la mala imagen pública del comercio y facilitar avances en la liberalización comercial.

En el contexto de este artículo, se entiende por gobernanza la adopción de mecanismos utilizados para garantizar que un régimen o proceso avance eficazmente y sin complicaciones hacia la meta que se ha fijado. Asimismo, debe ser capaz de afrontar de manera eficiente y justa, los problemas que surjan en el camino. Cuanto mejor sea la gobernanza, más cerca se mantendrá el régimen o proceso de sus propósitos y objetivos manifiestos. Cuanto más viciada sea, mayor será la brecha entre las metas planteadas y la realidad.

Volvamos pues al régimen de comercio multilateral. ¿Existe una buena comprensión de su propósito y de sus objetivos? ¿Con dicho régimen se garantiza el tipo de gobernanza que permitiría un progreso óptimo hacia sus metas y objetivos? ¿Imparcialmente hay una diferencia importante entre la atención prestada a las metas y objetivos, y la manera en que éstos se perciben?

Si se le pregunta a un delegado de la OMC cuál es la meta de la liberalización comercial, probablemente su respuesta tendrá mucha relación con la estimulación del crecimiento económico. Si el comercio estimula el crecimiento, entonces la liberalización del comercio aumenta el volumen del comercio, y por lo tanto, promueve un crecimiento mayor

del que se disfrutaría en su ausencia. Hasta ahí vamos bien. Empero, el crecimiento económico, al igual que la liberalización comercial, es un medio para un fin y no un fin en sí mismo, excepto para los neoliberales más ortodoxos. Entonces, ¿cuál es la meta que el régimen comercial quiere alcanzar, y en relación con la cual debe inevitablemente ser juzgado?

Sin duda, gracias al alto perfil político que el medioambiente consiguió en la entonces recién concluida Cumbre de Río, los acuerdos que establecieron la OMC articularon una meta ambiciosa y responsable para el sistema comercial en los planos social y ambiental. Las Partes del Acuerdo convinieron “que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, *permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico*”.

Asimismo, reconocen la necesidad especial de un sistema comercial que fomente el desarrollo de los países más pobres, al afirmar que es preciso “realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo [PED], y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico”.

De este modo, la meta de un sistema comercial multilateral basado en normas y administrado por la OMC, consiste en poner el comercio al servicio del desarrollo sostenible; garantizar que la apertura comercial proporcione un impulso al desarrollo en los países menos adelantados; y reconocer las necesidades específicas de los países que se encuentran en diferentes etapas de desarrollo.

Anteriormente se dijo que las crisis de gobernanza pueden surgir cuando la brecha entre lo declarado y lo realizado crece demasiado. Tal es el caso de la OMC pues los resultados de la Ronda Uruguay se promocionaron de manera agresiva en los PED. Si bien se reconoció que algunos países se beneficiarían más que otros, sus promotores insistieron en que todos saldrían favorecidos. Además, reconociendo los desafíos a los cuales podrían enfrentarse los PED, se consideró que

era suficiente concederles un período adicional para que implementaran los nuevos acuerdos.

No obstante, muy pronto se hizo patente que las prometedoras predicciones habían sido muy simplistas, sino es que cínicas. No solamente había muchos países a los que se les estaba dificultando adaptarse a los nuevos requisitos, sino que algunos claramente sentían que saldrían perdiendo. También empezó a hacerse evidente que aunque la apertura comercial podría acarrear beneficios, tendía a hacerlo únicamente cuando se cumplían ciertas condiciones básicas -instituciones, capacidades, un servicio eficiente de aduanas, bancos sólidos, etc. Por el contrario, los beneficios eran escurridizos en ausencia de dichas condiciones, además de que los PED se topaban con poca solidaridad cuando buscaban ayuda. La brecha entre la retórica y la realidad demostraba ser difícil de cerrar. La OMC entonces entró en una crisis de gobernanza.

A menudo se dice que la buena gobernanza descansa sobre tres pilares: acceso a la información, participación y rendición de cuentas. En términos del acceso a la información, la OMC tiene una buena calificación, al menos en lo que concierne a sus Miembros.

La creación de la OMC condujo a un aumento masivo del interés público en el sistema de comercio. Hoy en día, hay acceso formal e informal a información precisa y actualizada sobre prácticamente cualquier aspecto de las operaciones del sistema de comercio para cualquiera que lo desee.

La participación ofrece mayores desafíos. Existe una opinión generalizada de que la expansión masiva, no sólo de los Miembros de la OMC, sino también de la cantidad y complejidad de los acuerdos y negociaciones, ha planteado dificultades considerables a los países más pobres, en especial a los más pequeños.

Sin embargo, la verdadera crisis de gobernanza se relaciona con el tercer pilar de la buena gobernanza: la rendición de cuentas. A cierto nivel, está claro, la OMC es plenamente responsable. La OMC es, en amplia medida, una organización impulsada por sus Miembros y cada Miembro es responsable ante su propio parlamento. Si hay una crisis, ésta se relaciona con el récord que tiene la OMC en cuanto a cumplir las metas que los fundadores fijaron para el sistema, las metas establecidas en el Preámbulo.

En la comunidad de la OMC -ni qué decir entre el público general- hay una verdadera sensación de que las estructuras formales de rendición de cuentas no la garantizan en términos de los objetivos establecidos para el sistema, imprecisos como son. Y es justamente esta fallida rendición de cuentas lo que ha desembocado en una pérdida progresiva de confianza sobre la manera en que trabaja la OMC, así como en el compromiso del Miembro más poderoso para encontrar soluciones compatibles con la meta general.

¿Qué ha ocasionado la brecha entre la promesa y su realización? ¿Qué ha conducido a que otros intereses comerciales, más inmediatos, predominen por encima de una noción de intereses a largo plazo, más compatibles con la equidad y el desarrollo sostenible? ¿Y qué se necesitaría

para que el sistema llegue a ser más responsable en términos de avance óptimo hacia las metas declaradas? En suma, ¿cómo superar la crisis de gobernanza?

Hoy en día está totalmente claro que los PED no aceptarán un resultado de las negociaciones comerciales multilaterales que no les conceda beneficios comerciales tangibles -al menos a los más enérgicos- y que no esté dirigido a corregir de alguna manera las inequidades y desequilibrios existentes. El desarrollo se ha convertido en un imperativo comercial genuino: debe ser algo en lo que se piense desde el principio, y no al último momento como se ha hecho.

La crisis de la OMC refleja las dudas cada vez mayores acerca de seguir el patrón que ha fallado en cumplir su promesa, y que cada día es más criticado. También refleja la creciente insistencia del mundo en desarrollo de que la liberalización del comercio no debe llevarse a cabo de forma tal que agrave los problemas de desarrollo de los países pobres. Por el contrario, la apertura comercial debe contribuir al alivio de la pobreza, al aumento de la justicia social y al uso responsable del medioambiente.

Todos estos elementos juntos -la identificación de la OMC con un paradigma económico fallido; su fracaso a la hora de garantizar que la liberalización del comercio nos acerca a la meta acordada para el sistema; y las placas tectónicas móviles del poder mundial (con el surgimiento de grandes potencias comerciales en el Sur)-, definen el desafío de corregir la gobernanza comercial para que el panorama prometedor expuesto por la teoría comercial pueda darse en la realidad.

Lo que sí sabemos es que queremos una economía sólida y eficiente, cuyo crecimiento cuantitativo y cualitativo ofrezca continuamente mayores oportunidades. Queremos corregir las inequidades que caracterizan nuestro mundo actual, reduciendo la brecha entre países ricos y pobres, así como entre ricos y pobres dentro de los mismos, y creando respeto hacia los derechos humanos y la justicia social. Además, queremos vivir dentro de los límites impuestos por los ecosistemas y los recursos naturales de la Tierra.

En suma, queremos avanzar hacia un desarrollo sostenible, y queremos que la OMC y los demás componentes del sistema de comercio multilateral funcionen como una fuerza que nos impulse en esa dirección.

De la OMC, esperamos que considere la meta fijada en su Preámbulo no como una afirmación de propósitos generales, sino como un imperativo, un parámetro contra el cual se la juzgue y se evalúen todas las propuestas para ampliar sus disciplinas.

Sólo volviendo a reorientar al sistema comercial hacia estas metas, la OMC podrá superar la crisis de gobernanza en la que actualmente se encuentra.

* Representante europeo y Director de Comercio e Inversiones del Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (IISD por sus siglas en inglés). Esta es una versión resumida y adaptada por el autor a partir de un trabajo publicado originalmente para The Worldwatch Institute, State of the World 2008, <http://www.worldwatch.org/stateoftheworld>

El comercio y el desarrollo sostenible: hacia un nuevo consenso

Steffen Grammling*

El artículo plantea que la controversia en torno a la relación entre comercio y desarrollo sostenible ha adquirido un nuevo ímpetu, y da las razones de ello. Asimismo, revisa anteriores estrategias de desarrollo e identifica posibles elementos para un nuevo consenso. En seguida explica en qué consiste la dimensión de desarrollo en el contexto de la OMC, y finalmente brinda conclusiones.

La relación entre comercio mundial, crecimiento económico y desarrollo sostenible, ha sido fuente de discusiones controvertidas en las últimas décadas. Las posiciones de economistas neoliberales y las instituciones de Bretton Woods por un lado, y los políticos de desarrollo e instituciones internacionales como la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) o el PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo) por el otro, han estado divididas. El choque entre las teorías económicas y la evidencia empírica ha dado lugar a un proceso de aprendizaje, a menudo a costa de los países en desarrollo (PED).

Recientemente el debate en torno al vínculo entre comercio y desarrollo ha vuelto a ganar ímpetu, y el supuesto de que "la liberalización del comercio es positiva para el desarrollo" ha sido ampliamente cuestionado. Este proceso de replanteamiento de ideas ha estado encabezado por académicos y ONG¹, y al que últimamente se han sumado las instituciones de Bretton Woods, así como algunos economistas conservadores. En este sentido, cabe resaltar que el Director General de la OMC, Pascal Lamy, proclamó a inicios de su mandato en 2005 el "Consenso de Ginebra", al cual describió como una convicción de que el comercio sólo podría favorecer el desarrollo si los costos y desequilibrios del ajuste que la liberalización del comercio ocasiona entre ganadores y perdedores, eran abordados adecuadamente².

¿Cómo explicar este cambio de mentalidad? ¿Qué podemos aprender de los anteriores paradigmas de comercio y desarrollo? ¿Qué conlleva la dimensión de desarrollo en el contexto de la OMC?

1. ¿Cómo explicar este cambio de mentalidad?

Este cambio radical de pensamiento fue motivado por las siguientes razones:

Primero, la percepción que las personas tienen acerca de la globalización ha cambiado. En una encuesta mundial de opinión realizada por el Servicio Mundial de la BBC, la mayoría de los encuestados consideró que la globalización económica estaba creciendo demasiado rápido y que los beneficios y las cargas se estaban repartiendo de manera injusta³.

Aunque los resultados de las encuestas siempre generan controversia, en este caso, estaban respaldados por datos del Banco Mundial, los cuales indican que los niveles de desigualdad en los ámbitos nacional y global han aumentado. Esto quiere decir que el crecimiento económico no se ha traducido significativamente en mayores niveles de desarrollo para el conjunto de la población de PED.

Principalmente pareciera que la globalización en sí misma no es problemática, sino la incompetencia de la gobernanza nacional y mundial para regularla de una manera por la que sus beneficios sean capaces de distribuirse de forma justa.

Segundo, la proliferación de acuerdos preferenciales de comercio e inversión a nivel bilateral y regional ha estimulado la discusión sobre los efectos de la liberalización. Estos acuerdos se pactan cada vez con mayor frecuencia entre países desarrollados (PD) y PED ("Acuerdos Norte-Sur"); incluyen aspectos más problemáticos y condiciones más estrictas que los acuerdos de la OMC ("OMC Plus"); y sus impactos se sienten de manera más directa y rápida. Por tal razón es que la UNCTAD, por ejemplo, basándose en evidencia empírica, ha advertido a los PED que ponderen bien los costos y beneficios esperados antes de concluir tales acuerdos con el objeto de no debilitar las posibilidades de desarrollo⁴.

Tercero, la Ronda de Doha de la OMC fue bautizada como la "Ronda del Desarrollo", lo cual generó altas expectativas entre los PED. Al mismo tiempo, economías emergentes como Brasil, India o China cambiaron los patrones de comercio y desarrollo sostenible, así como la dinámica de toma de decisiones en las negociaciones multilaterales de comercio. Un ejemplo que se puede destacar en este sentido es la conformación de poderosas coaliciones como el G-20.

Más aún, la capacidad técnica y analítica de las ONG ha mejorado y han surgido estudios detallados que destacan los impactos que tendría un posible Acuerdo de la Ronda de Doha. Los estudios más críticos pronostican que bajo las circunstancias actuales las ganancias agregadas a nivel global serán modestas, y que hasta habrá pérdidas para los PED más pobres⁵.

Cuarto -y esto es tal vez lo más importante-, existe una mayor conciencia y comprensión de fenómenos globales como el cambio climático, la seguridad energética, la seguridad alimentaria, la migración o los conflictos violentos, y sus interrelaciones. El comercio mundial y los patrones actuales del crecimiento económico son parte de la causa de esos problemas y deberían formar parte de sus soluciones para contribuir al desarrollo sostenible.

2. Paradigmas de comercio y desarrollo sostenible: lecciones aprendidas y pasos futuros

Dadas estas circunstancias globales, hay una imperiosa necesidad y al mismo tiempo una voluntad considerable por parte de muchos actores, para repensar los vínculos entre

comercio y desarrollo sostenible. El término “comercio” se ha vuelto mucho más amplio, y ya no solamente abarca el intercambio transfronterizo de bienes, sino que también incluye una serie de sectores “no comerciales” como los servicios, la inversión o los derechos de propiedad intelectual. El término “desarrollo sostenible”, definido ampliamente, abarca por lo menos a cinco dimensiones, a saber: la política, la económica, la social, la ambiental y la cultural.

¿Qué podemos aprender de las estrategias de desarrollo del pasado?; ¿Cómo sería una estrategia progresista de desarrollo?; ¿Qué papel deberían desempeñar las políticas comerciales?

Las estrategias de desarrollo económico han estado caracterizadas por un movimiento pendular entre el proteccionismo y un Estado fuerte por un lado, y la apertura y confianza en las fuerzas del mercado por el otro.

“Los países deberían adoptar una estrategia de comercio que esté motivada por el objetivo de lograr un desarrollo sostenible”

Las limitaciones de políticas de industrialización de sustitución de las importaciones que fueron impulsadas en varios países latinoamericanos durante los décadas de 1960 y 1970 como parte del concepto de “desarrollismo”, se

tornaron evidentes. Mientras la protección de las industrias incipientes puede ser una herramienta útil para el desarrollo si se aplica en forma temporal, lo entorpece cuando se utiliza como una política a largo plazo.

Por consiguiente, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) proclamaron el “Consenso de Washington” en las décadas de 1980 y 1990, el cual marcó un cambio radical de enfoque, pasando del ‘Estado dirigista’ al ‘Estado orientado al mercado’. De acuerdo con la teoría neoliberal, se recomendaba el comercio y la liberalización financiera, la privatización y la flexibilidad del mercado laboral. Sin embargo, los programas de ajuste estructural provocaron grandes distorsiones en muchos PED y no abordaron los costos del ajuste social; no tomaron en cuenta factores específicos de cada país, pues aplicaron un enfoque de “solución única”, y socavaron el que los países tomaran las riendas.

En contraste, los Tigres Asiáticos (como Taiwán, Singapur o Corea del Sur) demostraron de manera admirable cómo el comercio podía convertirse en una herramienta eficaz para el desarrollo económico y social. En ese sentido, impulsaron políticas heterodoxas aplicadas por un fuerte “Estado desarrollista”.

Tomando en cuenta esas experiencias anteriores y el debate científico de los últimos años, se pueden extraer las siguientes conclusiones generales, las que podrían formar parte de un nuevo consenso:

Primero, el comercio y su liberalización no son un fin en sí mismo, sino que necesitan ser parte integral de una estrategia exhaustiva de desarrollo basada en el concepto de desarrollo humano sostenible. Por lo tanto, los países deberían adoptar

una estrategia de comercio que esté motivada por el objetivo de lograr un desarrollo sostenible, y no una estrategia de desarrollo motivada por el objetivo único de aumentar el crecimiento económico y el comercio.

Segundo, si bien el crecimiento económico puede ser impulsado por la liberalización del comercio, finalmente es la “calidad” de éste la que determina el valor real que tiene para el desarrollo. Uno de los enormes desafíos consiste en superar el dilema persistente del “crecimiento sin empleos” y de los “trabajadores pobres”, y en su lugar promover un crecimiento económico que genere empleos más decentes y productivos para reducir la pobreza.

Tercero, el crecimiento económico es sólo uno de los factores del desarrollo sostenible. Si éste logra conciliarse con las dimensiones política, social, ambiental y cultural, de manera que todas juntas formen un círculo virtuoso, entonces parece posible llegar a largo plazo a un camino exitoso hacia el desarrollo.

Cuarto, no existe un enfoque de “solución única”. Cada país debe encontrar su propia estrategia coherente, así como su “punto medio” entre los extremos que van desde la liberalización prematura hasta la protección a largo plazo. Un factor crucial para el éxito es que exista una composición justa entre las políticas y su implementación, a través de una secuencia adecuada. Asimismo, es de suma importancia que las políticas sean originarias de ese país, y que estén basadas en una visión común y valores compartidos por la mayoría de la sociedad. Por consiguiente, debe garantizarse un grado mínimo de justicia social, la que requiere mecanismos de redistribución para asegurar la legitimidad de las políticas.

3. ¿Qué constituye la dimensión de desarrollo en el contexto de la OMC?

Esta sección se basa en las ideas elaboradas por el jefe de la delegación sudafricana ante la OMC, Faizel Ismail, quien distingue cuatro áreas que reflejan las opiniones de muchos PED⁶:

3.1 Comercio justo

El sistema multilateral de comercio, en su forma actual, está sesgado en contra de los intereses de los PED. Ismail lo explica por el hecho de que los PED no estuvieron involucrados activamente en rondas anteriores, y por consiguiente, la estructura arancelaria y las normas comerciales reflejaron los intereses de los PD. Por ejemplo, los aranceles elevados y la progresión arancelaria se aplican a los productos clave de exportación de los PED, como el cacao, el café o los textiles. Además, los PD invierten grandes cantidades en ayuda interna y subvenciones a la exportación en el sector agrícola, lo cual reduce los precios mundiales de mercado y socava las ventajas comparativas de los PED.

En tal sentido, los PD podrían hacer una valiosa contribución para aumentar las posibilidades de crecimiento de los PED de la siguiente forma: En primer lugar, eliminando las distorsiones globales con la abolición de sus programas de ayuda a la agricultura; y en segundo lugar, abriendo aún más sus mercados a los productos clave de los PED, es decir, limitando las diversas prácticas proteccionistas.

3.2 Fortalecimiento de capacidades

Muchos PED no pueden sacar provecho de las oportunidades mejoradas de acceso a los mercados debido a limitaciones de la oferta, tales como capacidades insuficientes de producción, falta de infraestructura o acceso limitado al financiamiento. Además, la liberalización del comercio suele conducir a costos de ajuste representados por pérdida de ingresos arancelarios o mayor desempleo, lo cual hace que los gobiernos se muestren reacios a liberalizar sus mercados.

La OMC ha reconocido que tiene la responsabilidad de considerar estas inquietudes y para ello emprendió la iniciativa de Ayuda para el Comercio en 2005. Si bien esta iniciativa ha sido ampliamente bienvenida, existe el riesgo de que pueda usarse como influencia para obligar a los PED a firmar un Acuerdo de la Ronda de Doha que se quede corto en lo concerniente a cumplir su objetivo principal, es decir, equilibrar las normas comerciales multilaterales. Asimismo, al buscar soluciones expeditas sin mucha reflexión, existe el peligro de que vuelva a convertirse en un proceso impulsado por los demandantes (PD), lo cual debilita a los PED.

3.3 Normas equilibradas

Los PED reciben un "trato especial y diferenciado" en la aplicación de acuerdos de la OMC, a través de condiciones más favorables o períodos de implementación más largos, por ejemplo. Aunque estas excepciones son importantes, no son suficientes si las normas en sí mismas no son justas.

¿Qué criterios deberán cumplirse para contar con normas justas de comercio multilateral? De acuerdo con Ismail, deben tomarse en cuenta de manera adecuada los costos y beneficios esperados. El Acuerdo sobre Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), por ejemplo, provocó altos costos de implementación para los PED sin que produjera beneficios. Los instrumentos que en su momento utilizaron los PD durante su camino al desarrollo, ahora se encuentran restringidos por los acuerdos de la OMC. Si bien los PED exigen contar con un margen de actuación, por definición, pierden parte de dicho margen al celebrar acuerdos multilaterales.

Más aún, las flexibilidades incorporadas en los acuerdos de la OMC rara vez se utilizan debido a la falta de capacidades para hacerlo; pero también por la presión de los PD por no usarlas, según se informó para el caso de las flexibilidades del Acuerdo sobre los ADPIC⁷. En consecuencia, solamente normas multilaterales equilibradas serán capaces de reestablecer su legitimidad (y la de la OMC), y ser consideradas como favorables para los PED.

3.4 Buena gobernanza

La OMC forma parte del sistema global de gobernanza económica, el que también incluye al Banco Mundial, el FMI y algunos organismos del Sistema de Naciones Unidas. Las organizaciones han sido cada vez más criticadas por sus procesos de toma de decisiones, caracterizados por falta de transparencia e inclusión. Aunque la OMC ha mejorado en esas áreas, son necesarias más reformas. Si bien las coaliciones de los PED, como el G-20 o el G-33, han venido influyendo cada vez más en las decisiones, los grandes actores económicos,

como EE.UU. o la UE, siguen dominando el proceso, a través de la promoción de sus intereses comerciales.

A largo plazo, el proceso de negociación en la OMC deberá reconsiderarse. Al respecto, se ha cuestionado si el enfoque de negociación mercantilista realmente tiene el potencial de abordar adecuadamente los desafíos económicos mundiales; o si por el contrario, es necesario un enfoque de gobernanza responsable basado en valores comunes.

4. Conclusión

Los fenómenos globales y los poderes emergentes han cambiado las interrelaciones entre comercio y desarrollo sostenible, y sus patrones. Asimismo, ha quedado claro que si deseamos que el comercio se convierta en una herramienta para el desarrollo, éste debe formar parte de una estrategia exhaustiva de desarrollo humano sostenible.

Recientemente se le volvió a recordar a la OMC su Preámbulo, el que afirma que las relaciones comerciales "deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo [...] de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible". Al mismo tiempo, el concepto de "dimensión social de la globalización" de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se ha vuelto cada vez más popular y ha influido en el debate sobre políticas en otras organizaciones internacionales.

Sin embargo, a pesar de que el clima internacional parece propicio, se necesitan ideas mucho más progresistas y un cambio fundamental en las estructuras de gobernanza a nivel nacional, regional y multilateral, para lograr que el comercio realmente sea un instrumento eficaz para el desarrollo sostenible. En este sentido, la UNCTAD podría jugar un papel importante debido a que su mandato inicial consistía en el desarrollo de nuevas ideas en el ámbito de comercio y desarrollo. Aún queda por ver si lo logrará y si se cumplirá el deseo que expresara el Secretario General de la UNCTAD durante la Conferencia celebrada en Accra, del 20 al 25 de abril. En esa oportunidad Supachai Panitchpakdi dijo que mientras que las décadas de los años ochenta y noventa habían estado orientadas en "lograr los precios correctos", ahora existe la obligación de "lograr el desarrollo correcto". Esto último es necesario, pero al mismo tiempo es mucho más difícil debido a la creciente interdependencia de factores y a la exigencia de encontrar soluciones que sean multilaterales.

* Gerente del Programa de Comercio y Desarrollo en la Oficina de Ginebra de la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES).

1 Por Kwa, Aileen. (2007). *Rethinking the Trading System*. FES Occasional Paper No. 32. Ginebra.

2 Lamy, Pascal. (2006). *Humanising Globalization*. (Discurso en Santiago de Chile, el 30 de enero de 2006).

3 BBC World Service. (2008). *Widespread Unease about Economy and Globalization - Global Poll*. 10 de abril de 2008, http://www.worldpublicopinion.org/pipa/pdf/feb08/BBCecon_Feb08_rpt.pdf.

4 UNCTAD. (2007). *Trade and Development Report 2007*. Ginebra.

5 Polaski, Sandra. (2006). *Winners and Losers. Impact of the Doha Round on Developing Countries*. Carnegie Endowment for International Peace. Washington.

6 Ismail, Faizel. (2007). *Mainstreaming Development in the WTO. Developing Countries in the Doha Round*. Jaipur.

7 Oxfam International. (2006). *Patents Versus Patients. Five years after the Doha Declaration*, Oxfam Briefing Paper No. 95.

ICTSD al Día

¿Quiénes son los ganadores en las reducciones arancelarias agrícolas?

Un análisis de ICTSD, el Consejo de Política Internacional y el Instituto Francés de Relaciones Internacionales, demostró que el texto de febrero del Presidente llevaría a una reducción general significativa de los aranceles de EE.UU. y la UE. No obstante, muchos PED van a continuar enfrentando importantes aranceles de importación.

El arancel aplicado promedio se reduciría de 7.9 a 3.5 por ciento para los bienes que entren al mercado de EE.UU. Sin embargo, los aranceles para algunos productos tales como el azúcar, el tabaco y los lácteos, se verán solamente reducidos a 16.5, 12.8 y 12.4 por ciento, de sus valores originales de 46.8, 42.6 y 28.1 por ciento respectivamente. Los aranceles para los productos considerados como 'sensibles' bajarían de 50.4 a 29.3 por ciento. Esta categoría incluye exportaciones de productos básicos provenientes de PED, como son los lácteos procesados, la carne de res, el azúcar, el chocolate, el tabaco y el jugo de naranja congelado.

El resultado respecto a la UE es muy similar, pero con algunas diferencias. Aunque la mayoría de los aranceles agrícolas disminuirían de 23.4 a 9.5 por ciento, el azúcar, los cereales, la carne y los productos lácteos, considerados como 'sensibles', van a continuar haciendo frente a aranceles más altos que otros productos.

Algunas estimaciones del dinero que EE.UU. dedicará a la agricultura hasta 2015, muestran que el total de los gastos para el compartimiento ámbar o azul, así como para la ayuda global causante de distorsión del comercio (OTDS, por sus siglas en inglés) muy probablemente van a permanecer constantes. Por el contrario, se calcula que los pagos del compartimiento verde van a aumentar significativamente. Los actuales aranceles consolidados para ayuda destinada a productos específicos como los lácteos, van a exceder los 400 millones de dólares en 2010 y los 700 millones en 2015. En 2015, el aumento en la ayuda al azúcar alcanzaría los 15 millones de dólares, y los 400 millones en el algodón.

En la UE, la reforma a la Política Agrícola Común va a producir importantes reducciones en la ayuda interna. Sin embargo, las modalidades de febrero no podrían resultar en cambios sustanciales en el gasto actual sino hasta 2013-2014, cuando los niveles proyectados del compartimiento ámbar y los pagos de OTDS alcanzarían los niveles propuestos. Respecto a la ayuda específica para ciertos productos, se espera que sea convertida en términos compatibles con el compartimiento verde.

Los resultados de esta investigación fueron presentados a través de un diálogo organizado por el ICTSD el pasado 12 de marzo en Ginebra. Más en: <http://www.ictsd.org/dlogue/2008-03-12/2008-03-12-desc.htm>

Pautas para el examen de patentes farmacéuticas, una perspectiva desde la salud pública

Por Carlos Correa

Mejorar la transparencia y la eficiencia del sistema de patentes de productos farmacéuticos en los países en desarrollo, es el propósito del documento de trabajo que el profesor de la Universidad de Buenos Aires, Argentina, Carlos Correa, realizara para ICTSD y la Organización Mundial de la Salud el año pasado. Dicho trabajo está disponible en el idioma inglés desde enero de 2007, y en español a partir de abril de este año.

El documento contiene directrices para mejorar la calidad del examen y del otorgamiento de patentes, así como para aumentar la eficiencia. Hace especial énfasis en las típicas reivindicaciones de las invenciones farmacéuticas, como las formulaciones, combinaciones, dosificaciones, etc. Su principal objetivo es evitar posibles efectos negativos provocados por el otorgamiento erróneo de concesiones bajo el supuesto de desarrollos carentes de actividad inventiva.

El material trata de dar auge a dos temas que son importantísimos en este contexto: la accesibilidad a los medicamentos a toda la población como elemento clave de una política de salud pública; y la innovación como un aspecto fundamental para la generación de nuevos medicamentos.

El trabajo del profesor Correa está principalmente destinado a las oficinas de patentes y a otras partes interesadas, como los productores de medicamentos genéricos. Se encuentra disponible en el sitio del Programa de Propiedad Intelectual de ICTSD IPRonline: http://www.iprsonline.org/resources/docs/Correa_Guidelines%20espanol%20FINAL.pdf

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 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
Greivin Hernández González
Carlos Murillo Rodríguez
María Julia Oliva

Contribuyeron para este número

Daniela Álvarez Keller
Perla Buenrostro
Maximiliano Chab
Greivin Hernández González
Adriana Verdier

ICTSD

Director ejecutivo: Ricardo Meléndez Ortíz
7, chemin de Ballexert
1219, Ginebra, Suiza
puentes@ictsd.ch
www.ictsd.org

CINPE

Director: Rafael Díaz
Tel.: (506) 263-4550
Apdo. Postal 2393-3000 Heredia,
Costa Rica
www.cinpe.una.ac.cr

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

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

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

EVENTOS

Junio

- 3-5 de junio:** Conferencia Internacional de Alto Nivel sobre la Seguridad Alimentaria Mundial, el Cambio Climático y la Bioenergía. Lugar: Roma, Italia.
- 4-6 de junio:** Expo Sustentabilidad. Lugar: World Trade Center de México D.F., México.
- 14 de junio - 14 de septiembre:** Expo Zaragoza 2008, Exposición Internacional "Agua y Desarrollo Sostenible". Lugar: Zaragoza, España.
- 16-17 de junio:** Symposium on Aid for Trade for the Caribbean - Making it a Reality. ICTSD - OEA. Lugar: Kingston, Jamaica. Información: pkabuleeta@ictsd.ch
- 18 de junio:** Hearings with Representatives of Civil Society and the Business Sector on Financing for Development. Lugar: Nueva York, EE.UU.
- 23- 27 de junio:** 60 Reunión de la Comisión Ballenera Internacional. Lugar: Santiago, Chile.
- 25-26 de junio:** Perspectivas Ambientales en América del Norte para el Año 2030. Lugar: Ottawa, Ontario, Canadá.
- 30 de junio - 10 de julio:** Coloquio OMPI-OMC para Profesores de Propiedad Intelectual. Lugar: Ginebra, Suiza.

Julio

- 1-5 de julio:** Fourth Meeting of the Scientific and Technical Advisory Committee (STAC) for the Protocol Concerning Specially Protected Areas and Wildlife (SPA) in the Wider Caribbean Region. Lugar: Gosier, Guadeloupe.
- 7-9 de julio:** Cumbre del G-8. Lugar: Hokkaido, Japón.
- 7-11 de julio:** IV Ronda de Negociaciones Acuerdo de Negociación Comunidad Andina - Unión Europea. Lugar: Bruselas.
- 7-11 de julio:** 11vo Simposio Internacional sobre los Arrecifes de Coral. Lugar: Fort Lauderdale, Florida, EE.UU.
- 14- 18 de julio:** IV Ronda de Negociaciones, Acuerdo de Negociación Centroamérica - Unión Europea. Lugar: Bruselas.
- 14-18 de julio:** 57th Meeting of the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES) Standing Committee. Lugar: Ginebra, Suiza. Información: cites@unep.ch
- 29 de julio- 3 de agosto:** 2008 International Biodiversity Conference. Lugar: Baños, Ecuador.

PUBLICACIONES

Bishop, J., Kapila, S., Hicks, F., Mitchell, P. & Vorhies, F. (2008). *Building Biodiversity Business*. Shell International Limited e International Union for Conservation of Nature: Londres, Reino Unido y Gland, Suiza.

Greenpeace International (2008). *A Future for Forests. An Amazon Case Study*. Amsterdam, Holanda.

Hanson C., Ranganathan J., Iceland C. & Finisdore J. (2008). *Guidelines for Identifying Business Risks and Opportunities Arising from Ecosystem Change*. World Resources Institute - WRI : Washington D.C., EE.UU.

Keeney D. & Nanninga C. (2008). *Biofuel and Global Biodiversity*. Institute for Agriculture and Trade Policy: Minneapolis, EE.UU.

Martínez J.M., Padilla R. & Schatan C. (2008). *Comercio internacional: de bienes a servicios. Los casos de Costa Rica y México*. Naciones Unidas: México D.F., México.

Martínez R. & Fernández A. (2008). *The cost of hunger: Social and economic impact of child undernutrition in Central America and the Dominican Republic*. Naciones Unidas: Santiago de Chile.

Murphy S. (2008). *The multilateral trade and investment context for biofuels: Issues and challenges*. International Institute for Environment and Development, Londres, Reino Unido e Institute for Agriculture and Trade Policy, Minneapolis, EE.UU.

Perry, S. (2008). *Tropical and Diversification Products: Strategic Options for Developing Countries*. International Centre for Trade and Sustainable Development: Ginebra, Suiza.

Quan, J. (2008). *Land Reform and Rural Territories: Experiences from Brazil and South Africa*. International Institute for Environment and Development: Londres, Reino Unido.

Secretaría General de la Comunidad Andina (2008). *El Cambio Climático no tiene fronteras. Impacto del Cambio Climático en la Comunidad Andina*. Lima, Perú.

Schatan C., Friedinger G., Mendieta A. & Romero I. (2008). *Integración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana*. Naciones Unidas: México D.F., México.

Taylor R., Govindarajulu C., Levin J., Meyer A.S. & Ward W.A. (2008). *Financing energy efficiency : lessons from Brazil, China, India, and beyond*. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank: Washington D.C., EE.UU.

Uthof A. & Vera C. (2008). *Una nota sobre el impacto de las políticas activas de gasto social*. Naciones Unidas: Santiago de Chile.