

## EN ESTA EDICIÓN

Luego del colapso Miembros buscan salida	1
Comunidad Andina irá a Cumbre Presidencial en medio de fuertes diferencias	3
Banano, el acuerdo que no pudo ser	5
Centroamérica prepara su contrapropuesta a la Unión Europea	6
Mecanismo de protección agrícola terminó por romper las negociaciones de Doha	7
Mercosur: diferencias en Doha	8
Biocombustibles y crisis alimentaria: nuevas evidencias	9
Colombia: pedido para licencia compulsoria	11
¿Cuál será el futuro con la propiedad intelectual en la OMC?	12
EE.UU. redefiniría su política comercial internacional en el Congreso	13
El conflicto bananero con la Unión Europea: pasado, presente y futuro	15
Jorge Sauma Aguilar	
Tras el colapso: Reconsiderando el mecanismo de salvaguardia especial para la agricultura de los países en desarrollo	18
Alberto Valdés y William Foster	
¿Qué tan útil es el tope arancelario propuesto para los productos agrícolas?	21
María Marta Rebizo	
ICTSD al día	23
Eventos y publicaciones	24



International Centre for Trade  
and Sustainable Development



## Luego del colapso Miembros buscan salida

Una vez más se escapó la oportunidad de hacer avanzar a la Ronda Doha y de lograr reglas multilaterales más transparentes.

Desde un punto de vista técnico, en la pasada mini-ministerial que tuvo lugar del 21 al 29 de julio se estuvo mucho más cerca de alcanzar la meta que en ocasiones anteriores. Esto porque los negociadores aceleraron el paso de las discusiones desde septiembre pasado, y tuvieron una idea más clara de lo que podían llegar a obtener de la negociación.

### La causa aparente del colapso: el MSE

Lo más sorprendente de todo fue que la ruptura se hubiera causado por un tema que nunca antes fue motivo de titulares: el mecanismo de salvaguardia especial (MSE). En conferencia de prensa luego del colapso, Pascal Lamy anunció que de 20 temas de agricultura y acceso a mercados industriales, en 18 de ellos los países habían podido converger. Sin embargo, indicó que las diferencias sobre cómo proteger a los agricultores de aumentos imprevistos en las importaciones, se habían vuelto "irreconciliables". El último de los temas de la agenda, el algodón, ni siquiera fue abordado para disgusto de los países africanos, quienes se ven fuertemente afectados por los subsidios estadounidenses en este sector.

Pero ni la delicada situación financiera mundial ni los altos precios de los alimentos alentaron a que finalmente hubiera un acuerdo. Según la apreciación de Kim Elliot, del *Centre for Global Development* y del *Peterson Institute* en Washington, los países que están disminuyendo sus aranceles para contrarrestar la inflación, y precisamente por razones de seguridad

alimentaria, "querían maximizar su flexibilidad y no tomar ningún riesgo comprometiéndose a mayor acceso a mercado para todos", lo que explica la fractura en un tema como la salvaguardia especial (ver artículos relacionados en este número).

### Todo parecía listo

Durante las jornadas maratónicas de la mini-ministerial, al menos los gobiernos del G-7 (compuesto por China, India, Brasil, EE.UU., Unión Europea, Australia y Japón) parecían estar acercando sus posiciones y haciendo el canje entre mayores recortes a los subsidios agrícolas en los países ricos, y menores aranceles en los productos industriales en los países en desarrollo, aunque con ciertas dificultades con respecto a Sudáfrica y Argentina.

La Representante de Comercio de los EE.UU., Susan Schwab, casi al inicio de la cumbre anunció que limitaría la ayuda en subsidios agrícolas causantes de distorsión al comercio en 15 mil millones de dólares anuales, oferta que no sedujo ni a Brasil ni a la India. En las negociaciones de acceso a los mercados industriales se acordó una cláusula anti-concentración más benévola (que permitiría que los países en desarrollo ubicaran sus flexibilidades en determinados sectores industriales) y se acordó que la participación en liberalizaciones sectoriales sería facultativa.

El viejo conflicto del banano también había encontrado salida. A pesar del malestar de los países de África, Caribe y el Pacífico por la erosión de sus preferencias con la UE, los países

## Estimado lector,

Una vez más las negociaciones en la OMC no pudieron prosperar y transformarse en un acuerdo que logre dar impulso al comercio multilateral.

La vía regional tampoco presenta las condiciones más propicias. La Comunidad Andina está atravesando por momentos difíciles, con Colombia y Perú intentando negociar por su cuenta el pilar comercial con la Unión Europea, con todas las consecuencias legales y políticas que ello conllevaría.

Centroamérica a principios de octubre estará celebrando la V Ronda de negociaciones con el bloque europeo. Sin embargo, el panorama no es del todo prometedor, principalmente porque el conflicto del banano sigue sin encontrar cabida efectiva en la mesa de discusiones. Ya los europeos desconocieron el Acuerdo de Ginebra que se había logrado durante la mini-ministerial de julio, por lo que la conclusión en el contexto regional se estima mucho más complicada aún.

Justamente el tema agrícola nubló las apuestas de éxito en la OMC hace un par de meses. El mecanismo de salvaguardia especial fue el motivo del choque entre India y los Estados Unidos. La mini-ministerial estuvo liderada por las siete economías más poderosas, con una participación muy limitada del resto de los Miembros.

En este número de Puentes nos detenemos a mirar más de cerca estos temas, la polémica en torno a la proliferación de los biocombustibles y su efecto sobre los precios de los alimentos, así como las iniciativas que en materia comercial están rondando en el Congreso de los EE.UU.

Incluimos también las contribuciones de Jorge Sauma respecto a la disputa bananera; de Alberto Valdés y William Foster sobre cómo replantear el mecanismo de salvaguardia especial, y de María Marta Rebizo sobre las implicaciones del tope propuesto por Lamy para los aranceles agrícolas.

Esperamos sinceramente que la edición de septiembre sea de su agrado.

Cordialmente,

El equipo de Puentes

latinoamericanos habían alcanzado un acuerdo -el que finalmente desconoció la UE- para reducir los aranceles al banano y con ello finiquitar años y años de litigio en la OMC.

El ambiente era propicio para un acuerdo. Sin embargo, como uno de los principios más fundamentales de la OMC dicta que "nada está acordado hasta que todo está acordado", la incapacidad de resolver el tema del MSE hizo que la propuesta de Lamy que ponía punto final a una gran cantidad de asuntos quedara sin efectos.

¿Pero qué fue lo que falló? ¿Se necesitaba más paciencia, más trabajo previo? ¿El enfoque fue el adecuado? Muchos delegados expresaron resentimiento porque algunos países, especialmente los EE.UU., consideraron el paquete de Lamy como "sacroscrito", de "tomar o dejar". Algunos especularon que los EE.UU. pusieron todo el énfasis en el MSE para justamente evitar la atención y las críticas por sus subsidios al algodón. Las presiones internas también jugaron un rol preponderante. En el caso de la India, el gobierno necesitaba del respaldo político para permitir que los subsidios agrícolas de los EE.UU. fueran limitados dos veces por encima de sus gastos efectivos; lo que hubiera sido posible si se prometía una protección efectiva en contra de aumentos de las importaciones subsidiadas.

## Mirando hacia adelante

Los resultados de la conferencia mini-ministerial, ese humo blanco en 18 de los 20 temas, no pudieron ser jurídicamente resguardados; tampoco las "ganancias" de la 'conferencia indicativa' de servicios. El Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil, Celso Amorim, lo ponía en términos muy directos al decir que en el contexto de la reunión se habían dado concesiones que de otra manera no se hubieran aceptado.

Lamy mientras tanto, se ha dedicado a mantener vivos los ánimos de los principales actores. De acuerdo con las últimas informaciones, el Director General está intentando recabar el apoyo necesario para eventualmente convocar nuevamente a los ministros en Ginebra, pero este escenario cada vez parece más lejano. Brasil, en tal sentido, ha asumido un liderazgo notorio.

"Una cosa que podemos celebrar es que las reglas aquí no son más hechas por los países ricos", dijo Amorim, refiriéndose a que los países en desarrollo ejercieron un contrapeso muy relevante en la toma de decisiones durante la ministerial. En tal sentido, Kamal Nath, Ministro de Relaciones Exteriores de la India, también resaltó que esto implica una diferencia significativa en relación con la Ronda Uruguay. Idealmente, en una organización justa e imparcial que abarca una totalidad de 153 Miembros, los intereses de todos sus Miembros tendrían que tomarse en cuenta.

Finalmente, si el sistema multilateral no brinda soluciones, sería entonces la vía bilateral la alternativa a seguir. Sin embargo, los acuerdos bilaterales presentan diferencias en relación a las características de mayor transparencia e igualdad de las normas multilaterales de comercio. Ello en parte explica el interés de las delegaciones por retomar las negociaciones y llevarlas a buen puerto a pesar del fracaso de julio.

Habrà que ver si en realidad existe toda la disposición por hacer avanzar la organización y el sistema multilateral. Recordemos que el acuerdo sobre modalidades — o de agricultura y acceso a mercados no agrícolas — sería sólo el principio porque varios temas todavía están en el aire: algodón es uno de ellos, propiedad intelectual, subsidios y antidumping, son otros. En otras palabras, el camino que la OMC tiene que recorrer hacia la conclusión de la "Ronda Doha para el Desarrollo" apenas estaría comenzando.

*"El acuerdo sobre modalidades, sería sólo el principio porque varios temas todavía están en el aire".*

# Comunidad Andina irá a Cumbre Presidencial en medio de fuertes diferencias

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) se reunirá en una Cumbre Presidencial a mediados de octubre, convocada por el Presidente de Ecuador y en ejercicio de la presidencia *pro tempore* del bloque, Rafael Correa, para tratar temas más que delicados. Estos son, el curso que habrán de tomar las negociaciones para un Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea (UE) y el análisis de la solicitud de Bolivia para destituir al Secretario General del bloque andino, Freddy Ehlers.

## Colombia y Perú impacientes

Los gobiernos de Colombia y Perú se han mostrado impacientes con la lentitud en que han caído las negociaciones para un AdA con la UE. El Canciller colombiano, José A. García Belaunde, aseveró en agosto pasado que la conclusión del AdA “no será en base (sic) al ritmo de los más lentos sino con las posibilidades que ofrecen los que están dispuestos más rápidamente, de manera comprehensiva, de llegar al Acuerdo”<sup>1</sup>. Ambos países esperan culminar el proceso de negociación a más tardar en el primer semestre de 2009.

Es así como con el afán de liberarse de lo que perciben como trabas de la negociación birregional, Colombia y Perú hicieron sendas solicitudes a la UE para continuar la negociación del pilar comercial del acuerdo de manera bilateral. El contenido de las misivas de los gobiernos de Colombia y Perú fue hecho público por la Cancillería de Bolivia, quien de acuerdo con su comunicado de prensa, obtuvo la información de manera extraoficial. En ese mismo comunicado lamenta que dichos países no hubieran

expresado primero a Bolivia y a Ecuador su decisión de abandonar la negociación conjunta. De la misma forma, la Cancillería boliviana deja constancia de que los negociadores, tanto colombianos como peruanos, habrían provocado que la negociación regional con la UE se complicara, precisamente “para

forzar una negociación bilateral”<sup>2</sup>.

Colombia y Perú habrían enviado cartas idénticas al Presidente de la UE, asegurando que la negociación birregional no prosperó a causa de las distintas visiones entre los andinos. Manifiestan además la necesidad de finiquitar las negociaciones “preferentemente durante la primera mitad de 2009”, dado que el mandato de la Comisión Europea finalizaría en noviembre de ese año. Por esa razón proponen la negociación de acuerdos comerciales bilaterales, los que ya tienen “un éxito probado”, haciendo alusión a los Acuerdos de Promoción Comercial negociados por ambos países con los EE.UU.

Al respecto, la Ministra de Comercio Exterior de Perú, Mercedes Araoz, expuso ante el Congreso de Perú la propuesta de que la negociación se asuma en un esquema bilateral, de manera tal que el avance en cada acuerdo dependa de las necesidades de cada uno, pero sin que ello afecte los intereses de los demás Miembros y “sin negar por ello que estamos dentro de un marco andino”<sup>3</sup>. Es decir, según su posición, no estarían dando por concluida la negociación bloque a bloque, sino bilateralizando el pilar comercial del acuerdo. Los otros dos pilares del AdA son el de diálogo político y el de cooperación.

El jefe negociador de Colombia, Ricardo Duarte, también habría corroborado la información asegurando que espera que Ecuador y Perú le acompañen en la negociación bilateral.

Por su parte, la UE ha dado señales positivas a dicha petición. El portavoz del Comisario de Comercio de la UE, Peter Power, manifestó que “la UE tiene muchos deseos de continuar con las negociaciones de acuerdos de libre comercio con los países andinos”, y agregó que “si alguno de los países andinos no está dispuesto, en esta etapa, a aceptar el nivel de integración requerido para los acuerdos de libre comercio según las normas de la OMC, estaríamos preparados a continuar las conversaciones con aquellos países que sí lo están”<sup>4</sup>.

## Escenario complicado para Bolivia

El momento que atraviesa la CAN es difícil y algunos creen firmemente que va rumbo a su ruptura. Para la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (Caneb), la CAN se mantiene en estos momentos solamente por el imperativo europeo de negociar en bloque, pero que si éste aceptara las peticiones colombiana y peruana de negociar bilateralmente, se estaría prácticamente asegurando el quiebre del bloque andino. Está claro que para la UE, la CAN en conjunto constituye un interlocutor interesante en términos comerciales, lo cual, a juicio de los exportadores bolivianos, no sucede con cada país por separado. Esto hace que la respuesta de la UE a Colombia y Perú sea aún incierta.

Ahora bien, la posición ambivalente de Ecuador ha traído a colación el interrogante de si podría negociarse el

*“El momento que atraviesa la CAN es difícil”.*

AdA entre la UE y los tres países, es decir, dejando por fuera a Bolivia, y aún así considerar que se trata de una negociación entre bloques. Para el sector exportador boliviano, se han enviado señales claras de que esta es una opción viable para la UE. Asimismo, el interés que tiene Ecuador en incorporar el tema del banano en la negociación birregional podría ser otra señal a favor de dicha posibilidad.

Este escenario podría ser sumamente riesgoso para Bolivia, pues lo dejaría en total dependencia de una preferencia unilateral e incierta como lo es el Sistema Generalizado de Preferencias. A lo anterior se suma la reciente decisión de los EE.UU. de incluir a Bolivia en la "lista negra" de países que no han hecho avances significativos para controlar el narcotráfico. Este hecho, según analistas, coloca a Bolivia en una situación incómoda, no sólo para lograr una extensión adicional de las preferencias otorgadas por los EE.UU. previstas en su Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga (ATPDEA por sus siglas en inglés) que vence en diciembre próximo, sino también, para negociar cualquier preferencia con la UE.

Como resultado, Bolivia ahora apuesta por la Alternativa Bolivariana de los Pueblos como uno de los pocos instrumentos de integración comercial regional, lo que preocupa a sectores comerciales bolivianos. El Instituto Boliviano de Comercio Exterior ha comentado que percibe esa opción como poco práctica y sobre todo mucho menos redituable de lo prometido.<sup>5</sup>

### Cumbre para lograr reorientación de la CAN

Por lo demás, el Presidente Correa ha anunciado que la Cumbre convocada para mediados de octubre habría de servir para abordar las "necesarias reorientaciones que debe tener la integración andina frente a las nuevas realidades que nos presenta el siglo XXI"<sup>6</sup>, sin que quede claro aún a qué se refiere el mandatario con dicha afirmación.

Lo que sí está claro es que se abordarán temas espinosos. Los presidentes habrán de decidir cómo continuar con las negociaciones del AdA con la UE. Es muy poco probable que Bolivia consienta en dejar de lado sus convicciones acerca de temas en que se ha mostrado sensible, como propiedad intelectual y servicios públicos. Por lo tanto, las opciones restantes son básicamente dos: la negociación bilateral del pilar comercial por parte de Colombia y Perú, o bien la negociación de Colombia, Ecuador y Perú con la UE, considerándose que la presencia de los tres miembros es suficiente para calificar como bloque andino, como antes se mencionó.

El segundo tema a tratar es la solicitud de Bolivia de destituir al Secretario General de la CAN, Freddy Ehlers, por considerarle responsable de la aprobación de una Decisión contraria a la normativa andina, la Decisión 689, la que modificó la Decisión 486 relativa al Régimen Comunitario de Propiedad Industrial.

La objeción boliviana surge debido a que la decisión modificatoria fue producto de la solicitud que había hecho Perú de realizar cambios con el fin de dar cumplimiento a los compromisos contraídos en el Acuerdo de Promoción Comercial firmado con los EE.UU. El gobierno de Bolivia y organizaciones sociales siempre se mostraron en contra por considerar que la petición de Perú ponía fin al equilibrio entre derechos de propiedad intelectual y salud pública logrado a través de la Decisión 486.

En las votaciones que se llevaron a cabo en el seno de la CAN, Bolivia se negó a aceptar el pedido peruano. Por esa razón recrimina a Ehlers la producción de un documento oficial de análisis sobre las posibles interpretaciones de la normativa relativa al quórum decisorio y los procedimientos de adopción de las decisiones de la Comisión, cuya aclaración solicitó Ecuador en su calidad de Presidente *pro tempore*. En el análisis en comento, Ehlers concluye que son igualmente válidas las posiciones que consideran que se puede aprobar una Decisión en segunda vuelta, aún con voto en contra — justamente lo ocurrido en esta ocasión; o bien, que es necesaria una mayoría absoluta y ningún voto en contra en segunda vuelta.

La actuación boliviana fue calificada por el Presidente del Ecuador y Presidente *pro tempore* de la CAN como un "apresuramiento".

La Cumbre Presidencial Andina de octubre será más que el escenario de debate de temas controversiales. Las decisiones que allí se tomen podrían comenzar a definir rápidamente cuál es el futuro, no únicamente de las situaciones concretas por las que atraviesa el bloque, sino de su existencia misma. Al respecto, el Presidente de Perú, Alan García, recientemente aseguró que la CAN y el Mercosur son entes creados hace 40 y 25 años respectivamente, y que no son fines en sí mismos, sino instrumentos que deben adecuarse con "las nuevas corrientes".

**"Está claro que para la UE, la CAN constituye un interlocutor interesante".**

<sup>1</sup> Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú. (2008, 7 de agosto). *Discurso del Canciller José A. García Belaunde en acto central por el 187 Aniversario del Ministerio de Relaciones Exteriores*. Lima.

<sup>2</sup> Colombia y Perú deciden negociar TLC con la UE al margen de la CAN. (2008, 12 de septiembre). *Agencia Boliviana de Información*

<sup>3</sup> Cárdenas, J. (2008, 9 de septiembre). *Buscarán TLC bilateral con UE. La República Online*.

<sup>4</sup> Schomberg, W. (2008, 22 de septiembre). *Perú y Colombia piden agilizar pacto comercial con UE. Reuters*.

<sup>5</sup> IBCE. (2008). *Crisis andina: gobierno insiste en dar la espalda a la globalización*. Santa Cruz.

<sup>6</sup> Correa convoca a cumbre Andina para abordar negociación para acuerdo con UE. (2008, 12 de septiembre). *Telesur*.



# Banano, el acuerdo que no pudo ser

Una vez más el intento por poner fin a la 'pelea' del banano quedó en la nada. Esta vez, el acuerdo que terminaba con 16 años de disputas a cambio de una reducción arancelaria de 62 € a partir de 2014, quedó trunco.

Para contextualizar las discusiones más recientes sobre el banano, habría que retrotraerse al mandato contenido en el 'paquete de julio de 2004'. Dicho documento establece que las negociaciones agrícolas en la Ronda de Doha deben abordar de manera efectiva "el compromiso de larga data de lograr la más completa liberalización del comercio de productos agropecuarios tropicales" para diversificar la producción y desincentivar los cultivos de narcóticos. Directamente ligada a este mandato se encuentra la erosión de las "preferencias de larga data" de acceso a mercado para ciertos países, que también debía ser abordada en las negociaciones.

Los avances en estas dos áreas han sido escasos debido al conflicto de intereses que existe entre aquellos países receptores de las preferencias por un lado, y los Miembros que buscan la reducción arancelaria en los productos tropicales, por el otro. En este contexto el escollo más grande ha sido el banano. El grupo de África, Caribe y Pacífico (ACP) siempre intentó excluir dicha fruta de las negociaciones sobre productos tropicales con la intención de conservar el trato preferencial que la Unión Europea (UE) otorga a sus exportaciones. En contraste, los exportadores latinoamericanos (que ganaron numerosas disputas ante la OMC contra este régimen) buscaron más acceso a mercado, ya sea a través de la designación del banano como producto tropical (lo que implicaría un posible recorte arancelario del 85 por ciento), o por medio de un acuerdo separado con la UE.

## El acuerdo en la mesa de negociaciones

Previo a que las negociaciones ministeriales de la OMC comenzaran en Ginebra, su Director General, Pascal Lamy, había logrado plasmar un proyecto de acuerdo llamado 'Acuerdo de Ginebra para el comercio del banano', con el que se buscaba el consenso de 11 países latinoamericanos, de EE.UU. y de la UE, respecto de un nuevo régimen de importación del banano.

El 27 de julio, Colombia, Panamá, Ecuador, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Perú, Brasil, México, Nicaragua y Venezuela acordaron con la UE sacar al banano de la negociación de productos tropicales. El canje era que el bloque europeo debía reducir el arancel de 176 euros aplicado a los exportadores 'Nación Más Favorecida' (NMF), lo que abarcaba a productores y distribuidores, a cambio de que éstos se comprometieran a dar por terminado con las disputas en la OMC.

El acuerdo preveía que la UE reduciría sus aranceles NMF a 114 euros por tonelada a partir de 2016, y aplicaría una reducción inicial de 28 euros por tonelada a partir del 1 de enero de 2008. Con este acuerdo, Bruselas pretendía llegar a una "solución mutuamente convenida" (artículo 3.6 del Entendimiento de Solución de Diferencias) con todos los países que fueron parte en los múltiples reclamos ante la OMC. Hasta el día de hoy, los distintos regímenes de importación de banano de la UE han sido objeto de reiteradas condenas en la OMC.

El acuerdo 'alcanzado' permitió avanzar rápidamente en las discusiones sobre la erosión de preferencias de los productos tropicales. Como consecuencia, la larga lista de productos tropicales pasibles de reducción se achicó a 42, y aunque persisten desacuerdos en una docena de productos, los Miembros acordaron excluir al azúcar, el ron y la piña.

## Un acuerdo que no incluía a todos

Inmediatamente después de acordar, la mayoría de los representantes latinoamericanos manifestaron que dicho compromiso representaba un avance importante en las negociaciones sobre productos tropicales. En contrapartida, los Miembros ACP mostraron su malestar con el pacto, alegando que no se los había consultado al respecto. El Ministro de Camerún, Luc Magloire Atangana, había dicho que los ACP bloquearían cualquiera que fuera el resultado de las reuniones de Ginebra si no se aceptaba la contrapropuesta presentada por ellos a la UE: una reducción de 117 euros por tonelada a partir de 2016. Los negociadores latinoamericanos insistieron en que el acuerdo estaba cerrado, y que correspondía a la UE invitar 'a bordo' a los países ACP. Algunos miembros de este último bloque manifestaron que podrían mostrar mayor flexibilidad si los europeos les ofrecían mayor asistencia financiera durante el periodo de transición.

## El acuerdo fuera de la mesa de negociaciones

Más allá de todas las 'idas y vueltas', el acuerdo finalmente no se concretó. Dos días después, las negociaciones en el resto de rubros fracasaron y la UE dejó en claro que el 'Acuerdo de Ginebra para el comercio del Banano' corría la misma suerte. El Comisario de Comercio de la UE, Peter Mandelson, señaló que el bloque no firmaría el pacto porque Bruselas consideraba que forma parte de un acuerdo general dentro de la negociación de la Ronda Doha.

La reacción de algunos países como Ecuador, Colombia y Costa Rica fue inmediata; todos ellos afirmaron que el acuerdo era independiente del resultado de la conferencia mini-ministerial. Quito le solicitó a la UE que se respetara el compromiso, pero Bruselas no mostró signos de cambio en su postura.

Sin un acuerdo, las negociaciones sobre productos tropicales podrían estancarse nuevamente y la interminable disputa comercial por el acceso al mercado europeo del banano podría continuar, como ya está sucediendo con la reciente y reiterativa apelación de la UE.

Una esperanza de salida al conflicto sería que los delegados comerciales consideraran aquello que se logró durante el mes de julio en Ginebra como algo 'casi cerrado' mientras continúan negociando los temas que quedaron irresueltos cuando las negociaciones colapsaron.

Visto que dicho compromiso se había logrado a partir de una propuesta hecha por el Director General, habría que ver si Lamy intentará mediar de nuevo para revivir el arreglo. Pero hasta el momento, nadie se ha pronunciado al respecto.

# Centroamérica prepara su propuesta para la Unión Europea

Tras la IV Ronda de Negociaciones para la constitución de un Acuerdo de Asociación (AdA) entre Centroamérica (CA) y la Unión Europea (UE), se hizo evidente la disconformidad del Istmo con la oferta europea en acceso a mercados, así como la necesidad de que CA trabaje en la consolidación de una posición conjunta que le permita arribar a la V Ronda verdaderamente como bloque.

Para ello se celebró en Guatemala, del 18 al 22 de agosto, una ronda preparatoria de negociadores centroamericanos orientada a perfeccionar la propuesta conjunta que habrá de fungir como contrapropuesta a la presentada por la UE. Uno de los aspectos que más destacó de esta reunión fue la fuerte presión que está ejerciendo el sector empresarial centroamericano para defender sus intereses.

## Complicaciones en el pilar comercial

Si bien durante la IV Ronda de negociaciones la UE resaltó su buena voluntad para consolidar el Sistema Generalizado de Preferencias Ampliado (SGP+) el cual Centroamérica goza en la actualidad, los empresarios manifestaron su preocupación. Esto debido a que la UE aún no ha garantizado la totalidad del universo arancelario que representa el SGP+, mientras que Centroamérica sí ha aceptado ampliar su oferta, que supera el 80% de la lista arancelaria<sup>1</sup>. Además, CA ha colocado el 47,7% de las líneas arancelarias en la canasta "A" de libre comercio inmediato, y ha reducido de 15 a 10 años los plazos máximos de desgravación.

En tal sentido, los empresarios han pedido a los negociadores centroamericanos condicionar los avances del pilar de diálogo político del AdA a avances palpables en el Comercial. Asimismo, han planteado la necesidad de no dar mayor acceso a los productos europeos si no se garantiza la totalidad del SGP+, y de no brindar acceso inmediato a los productos que son de interés exportador tanto en este momento como potencialmente.

Dicha perspectiva empresarial, sin embargo, no es unívoca, y dentro del sector existen fuertes divergencias que están produciendo presión sobre los gobiernos. Profundo desacuerdo hay particularmente dentro del sector alimentario, entre los productores de materias primas y la agroindustria; esto en cuanto al nivel de apertura que debe dársele a los insumos. Los sectores arroceros, lácteos y porcinos han solicitado ser excluidos de las negociaciones, o en su defecto, que se inicie el proceso de apertura a partir del establecimiento de un arancel común equivalente al del país que tenga el nivel consolidado más alto<sup>2</sup>.

En septiembre está planeada la celebración de una segunda ronda preparatoria y con ella debería quedar lista la contrapropuesta que se presentará a la UE en octubre. Dicha contrapropuesta abordará productos sensibles para la región como el café, el azúcar, el banano, el alcohol, el ron, el camarón, los vegetales, las manufacturas de madera y las plantas ornamentales.

Otro tema crítico para CA sería además lograr la flexibilización de las normas de origen por parte de la UE, pues el acceso preferencial de productos industriales centroamericanos se vería minado dado que la ausencia de cadenas productivas en la región lleva a que un alto porcentaje de dichos productos sean elaborados con materias primas que no provienen de la región.

En el ámbito de derechos de propiedad intelectual, los centroamericanos elaboraron propuestas durante la ronda de coordinación, que serán presentadas a la UE en los temas de transferencia de tecnología, diseños industriales y medidas alternativas. Además, se elaboró un documento explicativo sobre el tema de biodiversidad y conocimientos tradicionales que fue solicitado por la UE para aclarar "el alcance y objetivo" de la propuesta centroamericana.

## No hay solución para el banano

Particularmente en el "tema banano", CA debe buscar la vía de arribar a un acuerdo que sustituya el denominado "Acuerdo de Ginebra para el comercio del banano" que se logró en Ginebra en julio pasado durante la mini-ministerial de la OMC (ver artículos relacionados en este número). Dicho Acuerdo fue posteriormente desconocido por la UE al estimar que formaba parte indivisible de la Ronda Doha, que sufrió un revés hasta ahora indefinido. La UE en tal sentido, ha expresado que esperará la propuesta de los países latinoamericanos. Es por tal motivo que aún no se sabe de qué manera quedará zanjado dicho tema; si a nivel UE-latinoamericanos, o si habrá oportunidad de hacerlo en el marco del AdA con CA.

## Avances en otros pilares

Fuera del ámbito comercial, los negociadores centroamericanos han llegado a acuerdos en el pilar de diálogo político, particularmente en cuanto a migración, terrorismo y seguridad ciudadana. Mientras tanto, en el pilar de cooperación, se habría avanzado en temas como migración y cooperación para las micro, pequeñas y medianas empresas.

La quinta ronda de negociación entre Centroamérica y la Unión Europea se efectuará del 6 al 10 de octubre próximos en la ciudad de Guatemala.

<sup>1</sup> Sector empresarial pide a UE mayor atención comercial a Centroamérica. (2008, 22 de agosto). *Agence France-Presse*.

<sup>2</sup> Quintanilla, L. (2008, 29 de agosto). El agro busca blindarse ante apertura con UE. *La Prensa Gráfica*.

# Mecanismo de protección agrícola terminó por romper las negociaciones

Un tema altamente técnico, como es el del mecanismo de salvaguardia especial (MSE), produjo el colapso de la reunión ministerial de fines de julio. Los negociadores se extrañaron con esa situación, sobre todo tomando en cuenta que asuntos como la reducción general de los subsidios que causan distorsión al comercio, así como los toques arancelarios, ya habían sido acordados en gran medida.

La herramienta prevista para permitir que los países en desarrollo impusieran aranceles cuando los volúmenes de importación aumentaran o los precios bajaran estrepitosamente, fue el conflicto que provocó el quiebre de las negociaciones en esta ocasión. Algunos sugieren que fue en general la falta de equilibrio en el paquete. La división política también jugó un papel muy determinante.

## Posturas diferentes no lograron converger

La cuestión más crítica a propósito del MSE fue determinar cómo y hasta qué monto los países en desarrollo podían imponer aranceles por encima de los niveles consolidados actuales (pre-Doha), los que conforman los compromisos adoptados durante la Ronda Uruguay.

El texto de Lamy del 25 de julio proponía que se permitieran medidas de salvaguardia que excedieran esos niveles consolidados cuando los volúmenes de importación aumentaran en un 140 por ciento por encima del promedio registrado en un período de tres años. Los países podrían entonces imponer una salvaguardia del 15 por ciento del nivel consolidado o de 15 puntos porcentuales, a elegir entre la cantidad que resultara más alta y protectora para el país interesado en salvaguardar a sus agricultores. India no obstante consideró que el 'activador' de 140 por ciento era muy elevado. El Ministro Kamal Nath había mencionado que aprobar el compromiso de Lamy hubiera permitido que los países desarrollados hicieran pagos "por el doble de los subsidios que efectúan".

En contrapartida, la coalición G-33 presentó una propuesta distinta que contemplaba un 'activador' más bajo de 115 por ciento, pero una salvaguardia más elevada de 30 por ciento o 30 puntos porcentuales. Sin embargo, los EE.UU. no estuvieron de acuerdo con esa iniciativa, por lo que luego Lamy circuló una propuesta sin números y en la que pedía que el país afectado notificara a la OMC y probara que el aumento repentino de aquellas había producido un "daño demostrable". Subsecuentemente, la delegación europea sugirió rangos escalonados dependiendo del monto de las importaciones imprevistas, pero con un tope en el porcentaje de las líneas sobre las que la salvaguardia podía tener efectos. Aún así, la crónica cuenta que los EE.UU. no fueron capaces de endosar su aprobación. La Embajadora Susan Schwab habría dicho que permitir un MSE que excediera los niveles consolidados equivaldría a "retroceder hacia los montos de 1979", vigentes al fin de la Ronda Tokio.

## ¿Por qué la preocupación de EE.UU. y la India?

El principal temor de los EE.UU. con la aceptación del criterio del 140 por ciento era que la exportación de algunos productos clave pudiera verse perjudicada. Según advirtió Schwab, el escenario propuesto hubiera permitido que China o India frenaran la entrada de exportaciones de carne de cerdo o aceite de palma. La apreciación de Peter Mandelson fue que los EE.UU. estaban renuentes a la propuesta de Lamy porque ésta podía traducirse en nuevos aranceles sobre sus exportaciones de soja y algodón, cuyo principal destino es justamente China. Como parte de las condiciones para su adhesión a la OMC, China tuvo que reducir de manera importante sus aranceles. En el caso de la soja, el país asiático mantiene un arancel del 3 por ciento, por lo que un pequeño aumento en términos absolutos, como 15 puntos porcentuales previstos en la propuesta de Lamy, podía representar un incremento muy significativo en términos relativos, pasando de 3 a 18 por ciento.

El tema del algodón era otro de los entramados de esta controversia. Y aunque no se discutió durante esta reunión, seguramente hubiera sido punta de lanza.

Para el caso de la India, dado que el arancel tanto aplicado como consolidado para el arroz es del 70 por ciento, los importadores estaban preocupados de que la propuesta de Lamy tuviera un alcance limitado.

Raúl Montemayor, Presidente de *Federation of Free Farmers* de Filipinas, ha comentado que un problema serio para los países en desarrollo es el hecho de que para el momento en que el aumento haya alcanzado el 140 por ciento, el daño sea tan severo que un arancel elevado no sea el remedio adecuado.

## Continúan las negociaciones

Durante la semanas del 22 al 29 de septiembre el presidente del comité de negociaciones agrícolas, Crawford Falconer, se reunirá con los negociadores de manera informal para evaluar su estado de ánimo. El 25 de septiembre el presidente de agricultura tiene pensado congrega a 25 Miembros para escuchar sus puntos de vista respecto de la situación actual y analizar cómo proceder en adelante. Se espera que al finalizar las consultas Falconer convoque a una treintena de delegaciones para reportar sobre los resultados de éstas. En este mismo sentido estaría prevista una reunión informal con todos los Miembros, no obstante dichas reuniones aún no han sido confirmadas.

# Mercosur: diferencias en Doha

El colapso de la negociación de Doha generó desconcierto en el seno de la Organización y dejó secuelas en actores regionales como el Mercosur, que una vez más mostró algunos cortocircuitos.

Durante las negociaciones que se desarrollaron en Ginebra, los Miembros del Mercosur evidenciaron sus diferentes posiciones frente a la oferta que en ese momento estaba sobre la 'mesa'. Brasil, quién fue uno de los actores centrales de estas conversaciones, estaba dispuesto a aceptar la propuesta hecha por el Director General de la OMC, Pascal Lamy, en materia de bienes industriales (ver más detalles en la portada). Tanto Uruguay como Paraguay habían decidido secundar la postura de Brasil. Por su parte, el gobierno argentino había reiterado que las reducciones que tenían que hacer los países en desarrollo en el área de bienes industriales conllevaban un esfuerzo muy grande en comparación con los beneficios que obtendrían en el sector agrícola.

*"Brasil estaba dispuesto a aceptar la propuesta de Pascal Lamy en materia de bienes industriales".*

Néstor Stancanelli, negociador principal del gobierno argentino, había dicho que los coeficientes propuestos para los países en desarrollo en bienes industriales van en contra del principio de 'no reciprocidad plena'. Stancanelli remarcó que el coeficiente de 8 para los países industrializados haría posible la reducción de aranceles de EE.UU. y la Unión Europea (UE) en un 42 por ciento. Sin embargo, para Argentina, un coeficiente de

20 (el coeficiente más bajo para los países en desarrollo), implicaría una reducción media de 60 por ciento de sus actuales aranceles industriales consolidados.

Finalmente estas discrepancias en las posiciones no fueron más allá porque India y los EE.UU. no se pusieron de acuerdo respecto del mecanismo de salvaguardia especial (ver artículo relacionado en este número). No obstante, el hecho volvió a hacer notar los roces y asimetrías que existen en el seno del bloque.

## Las diferencias entre Brasil y Argentina

En el caso concreto de la Ronda Doha, Brasil se ha convertido en uno de los líderes en las negociaciones multilaterales. Desde 2006 el gobierno de Brasil junto con los EE.UU., India y la UE, ha intentado sin éxito cerrar un acuerdo marco sobre las modalidades de negociación. Argentina, por el contrario, ha tenido una posición de menor peso, posiblemente por el tamaño de su economía que es mucho más pequeña. Luego del colapso de las negociaciones, el Secretario de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería Argentina, Alfredo Chiaradía, se había manifestado sorprendido por la postura del principal socio comercial de su país. El funcionario comentó a la prensa local que "...Brasil se podría haber resistido un poco más antes de estar de acuerdo con una postura que perjudicaba a su socio".

El gobierno argentino ha manifestado en varias oportunidades que se encuentra en una fase de reindustrialización luego de la crisis sufrida en 2001. El modelo actual argentino aplica regímenes especiales de apoyo para varios subsectores de su industria. Analistas sostienen que por tal motivo no estarían dispuestos a realizar ningún tipo de concesión en el sector de acceso a los mercados industriales, contrariamente a lo que sucede con Brasil, quien sí estaría dispuesto a ceder en algunas áreas.

Días después del colapso en las negociaciones de la OMC, el Presidente de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, visitó a su par de Argentina, Cristina Fernández de Kirchner. Los dos mandatarios habrían discutido sobre lo ocurrido en Doha. Durante esa gira el primer mandatario de Brasil dijo que "la frustración de la Ronda de Doha exige que multipliquemos en otros escenarios nuestros esfuerzos para eliminar las distorsiones y barreras al comercio internacional. Argentina y Brasil pueden liderar la respuesta del Mercosur y de América del Sur a esos desafíos".

## Uruguay y las diferentes velocidades

Quien no parece estar tan 'conforme' con el Mercosur es Uruguay. Dicho país junto con Paraguay han cuestionado en varias oportunidades las asimetrías que existen entre los Miembros. Por tal motivo el gobierno uruguayo ha buscado aumentar su intercambio comercial con su principal socio 'extra Mercosur', los EE.UU. Para ello, la administración de Tavaré Vázquez quiere negociar a 'diferentes velocidades'.

El Director de Asuntos Económicos de la Cancillería uruguaya, Elbio Rosselli, se preguntó "¿Por qué [...] no avanzamos a velocidades diferentes? ¿Por qué no se flexibiliza de tal modo que tres socios avancen en un acuerdo comercial más rápido que otro que tiene una estrategia nacional divergente?". Esto en clara alusión a la Argentina, quien en su apreciación, "eligió un modelo de desarrollo muy distinto al resto de los socios" (Brasil, Paraguay y Uruguay).

## Mercosur y la UE

Las negociaciones entre el Mercosur y la UE podrían retomarse visto el fracaso de Ginebra. En más de una oportunidad el bloque latinoamericano había manifestado que prefería esperar el desenlace de Doha antes de recomenzar con las conversaciones. Aún no se sabe cuándo se van a reunir las delegaciones y en qué términos se entablarán las conversaciones. Lo cierto es que el futuro acuerdo abarcaría además de los sectores agrícolas y de bienes industriales, la propiedad intelectual, las licitaciones públicas y los servicios.

Las negociaciones entre estos dos bloques comenzaron formalmente en 1999. Se realizaron diecisiete rondas oficiales de negociación, la última teniendo lugar en marzo de 2006 en Bruselas.



# Biocombustibles y crisis alimentaria: nuevas evidencias

Desde hace unos cuantos años se viene experimentando un creciente entusiasmo por los biocombustibles, sustentado sobre todo en la voluntad política de las grandes potencias para disminuir su dependencia del petróleo — y por ende de los países productores — pero también en la pretensión de reducir la emisión de gases de efecto invernadero sin tener que sacrificar el consumo energético. Sin embargo, efectos colaterales originados tanto por la producción como por la utilización de los biocombustibles están minando poco a poco el entusiasmo inicial.

En efecto, las bondades de los biocombustibles se han estado cuestionando desde distintos puntos de vista: medioambiental, social y económico. Desde una perspectiva medioambiental, se señalan graves daños a los suelos, a la biodiversidad y a los sistemas hídricos por la intensificación de los monocultivos y el uso de fertilizantes y plaguicidas. En cuanto a la calidad de las emisiones de etanol después del proceso de combustión, algunos estudios muestran que éstas podrían ser incluso más tóxicas que aquellas provenientes del petróleo<sup>1</sup>.

Pero quizá el factor que acapara la atención del debate actual es el impacto de los biocombustibles en la crisis alimentaria mundial. En tal sentido, el Banco Mundial<sup>2</sup> se ha encargado de revelar cifras muy serias en un reciente informe.

## Los alimentos son insuficientes

A pesar de que el mundo registró una cosecha récord de granos en 2005, en ese año dio inicio un intenso y sostenido ascenso en los precios de dicho producto. Esto provocado por una baja en las reservas mundiales que fuera desencadenada por una gran demanda de granos para la producción de biocombustibles. En consecuencia, los precios del maíz casi se triplicaron de enero de 2005 hasta junio de 2008, los del trigo aumentaron un 127 por ciento y los del arroz un 170 por ciento. En el caso del aceite de soja el aumento fue de 192 por ciento, y de hasta un 200 por ciento para el aceite de palma.

Establecer las causas de estos aumentos que han generado violentas manifestaciones en decenas de países y que han empujado a la miseria a millones de personas, no ha estado exento de polémica y debate.

A manera de ejemplo, los Departamentos de Agricultura y de Energía de los EE.UU. habían manifestado en un documento presentado en junio pasado al Presidente del Comité de Agricultura y Recursos Naturales del Senado<sup>3</sup>, que el auge en la producción de biocombustibles en su país sólo era responsable de un 3% en el aumento de los precios mundiales de los alimentos. Asimismo, establecieron que las causas más importantes del alza eran los elevados precios del petróleo, la alta demanda de energía y de alimentos por parte de economías emergentes — haciendo énfasis en China e India — y los embates climáticos.

## Banco Mundial: La responsabilidad de los biocombustibles es del 75 por ciento

No obstante, el informe del Banco Mundial da cuenta de un panorama muy distinto, ofreciendo datos nada acordes con la posición oficial del gobierno estadounidense.

Dicho documento señala que entre un 70 y un 75 por ciento del alza en los precios de los alimentos está directamente causado por la demanda de biocombustibles. Según el informe, las razones son prioritariamente dos: que los granos producidos se desvían del consumo humano hacia la producción de biocombustibles; y que el uso de las tierras cultivables se reorienta a la producción de materias primas para biocombustibles, desfavoreciendo la producción de alimentos. Como ejemplo se hace referencia a que en 2007 los EE.UU. ampliaron su área sembrada de maíz en un 23 por ciento, provocando una disminución de un 16 por ciento en el área cultivada de soja, y contribuyendo con ello al aumento de un 75 por ciento en el precio de ese grano. El mismo fenómeno de reorientación de cultivos estaría ocurriendo en la Unión Europea (UE), pero en este caso desfavoreciendo la siembra del trigo.

Si bien el informe evalúa otras causas como el clima, la especulación, las alzas en los precios del petróleo y la caída del dólar como copartícipes en el dramático incremento de los precios de los alimentos, concluye que de no haberse dado el auge en la producción de biocombustibles, los demás factores habrían tenido un peso apenas moderado y no se habrían registrado estas alzas significativas. Como responsables directos podrían señalarse a los EE.UU. y la UE, quienes con diferentes medidas legales e incentivos, generaron una gran inclinación por producir biocombustibles en vez de alimentos<sup>4</sup>.

Esta última consideración llevó al Banco Mundial a instar a ambas potencias para que desistan de sus programas de subsidios a la producción de biocombustibles a partir de semillas oleaginosas y cereales; y a afirmar que la utilización del maíz para producir etanol "ha quitado ese cereal de la mesa de la gente"<sup>5</sup>.

La crítica del Banco Mundial ya ha generado la reacción de la Asociación de Combustibles Renovables de los EE.UU., quien a través de un comunicado de una consultora internacional, critica la manera en que se llega al resultado del estudio<sup>6</sup>.

Según su apreciación, el autor (Mitchell) atribuye a los biocombustibles la gran parte de la responsabilidad en el alza en los precios de los alimentos con demasiada facilidad e insuficiente sustento.

### La situación en Latinoamérica

Latinoamérica, por su parte, está fomentando el negocio de los biocombustibles con el claro respaldo de los gobiernos. Pareciera que sus condiciones naturales idóneas y los precios récord de los derivados del petróleo son mucha tentación como para no entrar en el “boom” de las “energías verdes”. En tal sentido, Brasil y Costa Rica firmaron en julio pasado un acuerdo para la producción de biodiésel en el país centroamericano a partir de tecnología brasileña. Al mismo tiempo, El Salvador fue elegido como país piloto para emprender una estrategia productiva conocida como “Programa Nacional de Etanol”, la cual será financiada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Otros países que están trabajando intensamente para convertirse en importantes productores de etanol son Argentina, Colombia, Ecuador, México, Perú, República Dominicana y hasta Venezuela (públicamente opositor de los biocombustibles).

Aún más, el BID otorgó en julio pasado un préstamo por un monto de 269 millones de dólares para la construcción de tres plantas de etanol en Brasil. Según el Presidente de la institución financiera, Luis Alberto Moreno, ya han sido evaluadas todas las variables para garantizar que la producción sea realmente sostenible. Cabe destacar que el informe de Mitchell no encuentra relación entre el etanol a base de caña de azúcar producido en Brasil, y el aumento en el precio de los alimentos.

### Biocombustibles: ¿motor de desarrollo rural para el continente?

Desde el punto de vista económico-social, genera desconfianza el argumento de que la producción intensiva de biocombustibles en la región puede contribuir a potenciar el desarrollo rural, y a frenar la migración del campo a la ciudad. Ese ha sido uno de los argumentos de la industria de los biocombustibles para rebatir las acusaciones por las alzas en los precios de los alimentos.

Al respecto, se ha sugerido que la producción en masa de biocombustibles podría propiciar el latifundismo y la concentración de grandes capitales<sup>7</sup>. Esto debido a que el tipo de producción para biocombustibles en realidad favorece a la gran agroindustria, es decir, a mega plantaciones, mayoritariamente de producción mecanizada. De hecho, para finales de 2006, el BID recomendaba efectuar un análisis exhaustivo de aspectos considerados como cruciales; ello antes de que la región latinoamericana se volcara sobre la producción intensiva de biocombustibles. Tres aspectos clave para la producción eran: el acceso al mercado internacional, la innovación en la producción de materias primas y la manera en que los programas tenían que ser diseñados para que fueran inclusivos.

En cuanto al primer punto, se ha dicho que mientras exista demanda global de biocombustibles, el negocio marchará sobre ruedas para los latinoamericanos. Lo anterior debe evaluarse dentro del marco del estado actual en la Ronda Doha de las negociaciones para la reducción de los aranceles para los biocombustibles. No debemos olvidar que Brasil, el gigante productor de biocombustibles a partir de caña de azúcar, no ha logrado materializar su pretensión de incluir los biocombustibles dentro de la lista de “bienes ambientales”, y tiene la oposición de Australia, Japón, la UE y los EE.UU., entre otros. Por otro lado, debido a que no hay intenciones por parte de estos dos últimos países de reducir los altos subsidios a la producción de biocombustibles, la ventaja comparativa de los países latinoamericanos se termina minando.

Precisamente y en relación al segundo punto, se ha esgrimido que la región cuenta con una ventaja comparativa natural inigualable para la siembra de la caña de azúcar.

Respecto al tercer punto, ¿se estarán tomando las previsiones para que la empresa sea verdaderamente inclusiva? Queda sin solucionar el hecho de que la región, al menos Centroamérica, recientemente se planteó intenciones de reactivar su producción doméstica de granos para consumo local, ¿Pero se ha previsto que ese proyecto no riña con la producción de biocombustibles? Este es un análisis que nuestros gobiernos deben abordar de manera cautelosa, con visión y respaldo técnico, más allá de si se trata de negocio prometedor.

**“Latinoamérica está fomentando el negocio de los biocombustibles con el respaldo de los gobiernos”**

<sup>1</sup> Ver Etanol ¿panacea económica y ecológica? *Puentes Entre el comercio y el desarrollo sostenible*, Vol. VIII No. 2 mayo 2007.

<sup>2</sup> Mitchell D. (2008). *A Note on Rising Food Prices*. Washington D.C., Banco Mundial.

<sup>3</sup> U.S. Department of Energy & U.S. Department of Agriculture (2008). *Responses to Questions From Senator Bingaman*. Washington DC.

<sup>4</sup> La UE, al igual que los EE.UU., se planteó la meta de aumentar la utilización de biocombustibles para el transporte. Para el 2020 la UE planea que el 10% de sus combustibles sean de biocombustibles. El informe del profesor Ed Gallagher (julio de este año) concluye que la correlación entre el aumento del precio de los alimentos y la producción de biocombustibles es más fuerte de lo que se estimaba. Por ello recomienda a la UE ralentizar su plan de introducción de biocombustibles para que esto conlleve a una mayor inversión en investigación en los llamados biocombustibles de segunda generación.

<sup>5</sup> Banco Mundial. (julio 2008). *Biocombustibles y alza de precios de los alimentos*. Consultado el 17 de agosto en <http://go.worldbank.org/DAA82N6NGO>

<sup>6</sup> Urbanchuk, J. (2008) *A Critique of World Bank Working Paper “A Note of Rising Food Prices”*. Disponible en [http://www.ethanolrfa.org/objects/documents/1812/lecg\\_work\\_bank\\_critique.pdf](http://www.ethanolrfa.org/objects/documents/1812/lecg_work_bank_critique.pdf)

<sup>7</sup> Ver por ejemplo Pfaumann, P. (2006). *Biocombustibles ¿La fórmula mágica para las economías rurales de ALC?* Washington D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.

# Colombia: pedido para licencia compulsoria

Organizaciones representantes de la sociedad civil colombiana apoyadas por una coalición internacional de grupos que abogan por la salud pública, han solicitado al gobierno de Colombia que otorgue una licencia compulsoria para la droga contra el SIDA llamada Kaletra.

Kaletra es un cóctel de medicamentos muy utilizado contra el HIV/SIDA, el cual es fabricado por los laboratorios Abbott con sede en Chicago, Estados Unidos. Según activistas de la salud, el sector público colombiano paga anualmente alrededor de 1683 dólares por paciente. Si el mismo tratamiento se realiza por intermedio de entidades privadas, el costo ascendería a 4449 dólares. Por su parte, Perú y Bolivia pagan por lopinavir/ritonavir, la versión genérica de Kaletra, menos de 800 dólares por año.

## Activistas dicen que Colombia paga un precio muy alto

El 16 de julio pasado, grupos de la sociedad civil colombiana le pidieron al gobierno que otorgue una licencia compulsoria para lopinavir/ritonavir debido a que Abbott no había atendido su solicitud para que la firma otorgue una licencia voluntaria de su patente Kaletra. Los proponentes argumentaron que el uso de una versión genérica de Kaletra les ahorraría a los contribuyentes más de 1 millón de dólares por año, una suma que podría usarse para mejorar el tratamiento contra HIV/SIDA y para reforzar el sistema de salud pública colombiano.

El seis de agosto más de 35 organizaciones internacionales que abogan por los derechos de los pacientes y por la salud pública — incluyendo a premios Nobel y a la organización Médicos sin Fronteras — apoyaron la solicitud de los grupos locales a través de una carta enviada al gobierno colombiano.

Todos los solicitantes de la licencia compulsoria subrayaron que estaba en poder del gobierno el utilizar las flexibilidades disponibles en el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). En 2001 la Declaración relativa al acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública confirmó que las flexibilidades contenidas en el Acuerdo le otorgó a cada gobierno Miembro de la OMC “el derecho de conceder licencias obligatorias y la libertad de determinar las bases sobre las cuales se conceden tales licencias”.

No obstante, para las autoridades colombianas probablemente será difícil cumplir con la solicitud de los activistas mientras el acuerdo de libre comercio con los EE.UU. esté en el limbo. El Congreso de este país ha suspendido el tratamiento de la ratificación del Acuerdo hasta tanto la administración del presidente Bush no aborde las preocupaciones de los trabajadores respecto de la globalización comercial, así como la violencia contra los sindicalistas en Colombia. La concesión de una licencia

compulsoria para Kaletra podría hacer que el sector farmacéutico norteamericano, que actualmente apoya la ratificación del pacto, se convierta en un oponente. Según una fuente contactada por esta revista, sería más probable que el gobierno colombiano intente negociar una reducción en el precio con Abbott, a pesar de que sostuvo que las posibilidades de tener éxito eran bastante magras, debido a la gran diferencia de precio entre la droga genérica lopinavir/ritonavir y la marca Kaletra (menos de 50 centavos de dólar cada tableta de la primera y al menos 3 dólares con 10 centavos por cada tableta de la última).

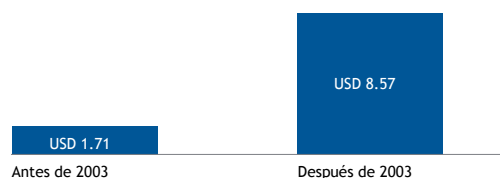
*“una versión genérica de Kaletra les ahorraría a los contribuyentes más de \$1 millón por año”.*

## Más problemas para Kaletra

No es la primera vez que Abbott enfrenta críticas respecto del costo de Kaletra. Tailandia, por ejemplo, otorgó una licencia compulsoria para dicha droga el año pasado. Tiempo después Brasil había amenazado con hacer lo mismo, obteniendo una reducción significativa en el precio luego de duras negociaciones.

La compañía también enfrenta una serie de juicios en el Estado de California por prácticas monopólicas interpuestos por sus competidores, mayoristas y por farmacias. Los denunciantes alegan que en 2003 Abbott aumentó drásticamente el costo de Norvil — un componente clave en todos cocktails contra el SIDA, incluyendo Kaletra — únicamente para dejar a la competencia fuera del mercado. Abbott posee la patente de Norvil, que aumenta la efectividad de muchos de los tratamientos para el SIDA con multi-drogas. La subida en el precio — de 1.71 dólares a 8.57 para una dosis diaria — pone a los competidores en desventaja respecto de Kaletra, el cual Abbott sigue vendiendo al mismo precio que antes.

## Costo del Norvil



# ¿Cuál será el futuro con la propiedad intelectual en la OMC?

El fracaso de la cumbre mini-ministerial de la OMC en julio pasado no fue causado por desacuerdos en asuntos de propiedad intelectual. Sin embargo, las discusiones de alto nivel durante dicha reunión sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), representaron el primer intento serio de abordar en conjunto tres complejas y polémicas cuestiones de la Ronda Doha. Si dichas negociaciones se reanudaran, la vía para avanzar en los asuntos de los ADPIC podría ser proseguir con el plan sugerido por el mediador, aunque su propuesta no sea garantía de solución.

Los temas controvertidos a los que hacemos alusión, y que desde el comienzo de la Ronda Doha en 2001 han trabado las negociaciones son: la extensión de protección de indicaciones geográficas, la revelación de recursos genéticos o conocimiento tradicional en invenciones y el establecimiento de un registro de indicaciones geográficas (IG) para vinos y licores.

En las semanas que antecedieron a la reunión, los asuntos sobre los ADPIC se movilizaron considerablemente. El 26 de mayo una coalición sin precedentes de países desarrollados y en desarrollo anunció su acuerdo para incluir los temas de propiedad intelectual "como parte del proceso horizontal" de la Ronda Doha, o en el "todo único". Posteriormente, también presentó un proyecto en el que detallaba "los parámetros clave para negociar los textos legales de los proyectos finales con relación a cada uno de estos asuntos".

La coalición, liderada por Brasil, la Unión Europea (UE), India y Suiza, incluía a más de cien Miembros de la OMC. Pero la propuesta del grupo no generó el apoyo de todos: fue rechazada por Australia, Canadá, Chile, México, Nueva Zelanda, Corea del Sur, el Taipei Chino y los Estados Unidos. Estos países objetaron "el paralelismo artificial" establecido entre los tres temas de propiedad intelectual y argumentaron que las discusiones no habían generado el consenso necesario.

## Los esfuerzos del mediador

### El registro

De los tres asuntos de propiedad, el registro para vinos y licores resultó ser el más fácil de tratar para el Ministro de Relaciones Exteriores de Noruega, Jonas Gahr Støre, y mediador en estos temas. Ello gracias al parecer general de que existe un mandato para negociar el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las IG.

Algunas delegaciones como la UE desean que todos los Miembros de la OMC participen en el registro; de hecho Bruselas ha abogado para que los países estén obligados a consultar el registro "al tomar decisiones sobre registro y protección de marcas registradas e IG de conformidad con leyes nacionales". Otras, incluyendo Argentina, Australia, Canadá y los Estados Unidos, proponen que la participación en el sistema sea voluntaria y que los Miembros participantes estén obligados a insertar disposiciones para consultar la base de datos al tomar decisiones relacionadas con las IG.

Bajo la guía del Ministro Støre, los delegados reflexionaron sobre si un registro debería ser un factor relevante a la hora

de que las autoridades nacionales tomen decisiones sobre IG, así como si en las futuras negociaciones se debería cuestionar y hasta qué punto se debería tratar como prueba suficiente la información contenida en el registro y la posible naturaleza genérica del producto.

En lo referente a la participación, se les pidió a los Miembros ponderar si una participación más amplia en el registro dependería de la comprensión de las consecuencias legales de registrarse, así como en la manera en que las leyes nacionales deberían tratar dichas consecuencias.

### La extensión de las IG

De acuerdo con la posición continuamente defendida por la UE, Suiza y algunos países en desarrollo, el "proyecto de modalidades" presentado por la coalición a mediados de julio, extendería a todos los productos el nivel de protección adicional para indicaciones geográficas que el Acuerdo sobre los ADPIC otorga actualmente a los vinos y licores. El enfoque asumido por la UE y sus aliados ha sido persistentemente rechazado por Argentina, Australia, Canadá, Chile, Corea del Sur y los Estados Unidos. Esto debido a que muchas IG se han convertido en nombres de productos genéricos o semigenéricos que son ampliamente utilizados alrededor del Nuevo Mundo.

Debido a este complejo trasfondo, el Ministro Støre abordó la extensión de las IG de manera cautelosa. Incluyó un reconocimiento de tres factores: la importancia económica y legal de la extensión de la protección más allá de los vinos y los licores; la constante necesidad de comprender mejor sus implicaciones; y la oportunidad de formular un programa de trabajo que tome en consideración a las partes interesadas.

### El requisito de divulgación

La idea de entablar negociaciones sobre el requisito de divulgación en la Ronda Doha, ha sido apoyada por cerca de 100 países en desarrollo, entre ellos India, Brasil, China y Perú. Estos países consideran que un requisito de divulgación es necesario para impedir el otorgamiento de patentes "malas" que usan recursos biológicos o conocimiento tradicional sin la compensación ni el reconocimiento correctos. Impedir esa "biopiratería" es importante para garantizar la existencia de una relación colaborativa entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre Diversidad Biológica (CDB). En tal sentido, el Ministro Støre sugirió que los Miembros primero deberían aceptar ciertos parámetros para guiar el trabajo futuro sobre la relación ADPIC-CDB, y luego establecer un programa de trabajo para las negociaciones.



# EE.UU. redefiniría su política comercial internacional en el Congreso

En fechas recientes fueron presentados dos controversiales proyectos de ley al Congreso de los EE.UU. para su discusión. Ambas iniciativas, aunque difieren en su propuesta de fondo, buscan generar un cambio sustancial en la política existente en materia de comercio internacional, en el contenido de algunos acuerdos comerciales vigentes y futuros, así como en las reglas del juego para su negociación y aplicación.

## La propuesta del Senado

El primer proyecto es el de Reforma Comercial, Responsabilidad, Desarrollo y Empleo (TRADE por sus siglas en inglés), presentado en el Senado el 4 de junio de este año por los demócratas Mike Michaud y Sherrod Brown<sup>1</sup>. El texto busca introducir criterios más estrictos que protejan

*“se proponen cambios importantes en las reglas del Fast Track”.*

los intereses de los EE.UU. en los temas laboral, ambiental, seguridad de productos y alimentos, servicios públicos, inversiones y medicamentos asequibles. Asimismo, exige al Presidente la renegociación de los acuerdos comerciales vigentes, entre ellos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y República Dominicana con los EE.UU.

(CAFTA-DR, por sus siglas en inglés) y la reformulación del Acuerdo de Promoción Comercial (APC) con Colombia.

En cuanto al proceso de aprobación de acuerdos comerciales, se proponen cambios importantes en las reglas del “Fast Track”, legislación que faculta al Ejecutivo a negociar acuerdos comerciales bajo ciertos lineamientos con los socios que considere pertinentes, para que luego el Congreso apruebe o rechace los acuerdos. Según el proyecto, ahora sería el Congreso quien seleccione a los socios comerciales, y certifique que cumplan con los requisitos previamente mencionados, antes de que se inicie la negociación de un acuerdo comercial. Adicionalmente, invierte el orden actual del procedimiento del “Fast Track”, de manera que el Congreso primero aprobaría los acuerdos por votación antes de que sean firmados por el Poder Ejecutivo.

El proyecto enlista una serie de medidas de seguridad para los productos, protección al medio ambiente y estándares laborales, reglas en materia de agricultura, excepciones por razones de seguridad nacional y una serie de reglas y remedios comerciales contra la manipulación, que deben ser incluidas en todos los acuerdos. Asimismo, dado que los acuerdos de la OMC y el TLCAN se extienden más allá del comercio de bienes, también se enlistan en el proyecto los temas que no se podrían incluir en futuros acuerdos comerciales. Entre

ellos están la privatización del sector de servicios, así como requerimientos de desregulación, políticas ambientales, nuevos derechos y privilegios para inversores extranjeros que promuevan la práctica del “offshore” y evitar la “exposición” de leyes relacionadas con la salud pública y las normas ambientales en tribunales internacionales.

Según sus impulsores, este proyecto corregirá los errores que se han cometido en el pasado al momento de negociar acuerdos de libre comercio sin tomar en cuenta importantes temas sociales. La iniciativa está siendo apoyada directamente por grupos de trabajadores organizados, grupos ambientalistas y representantes de la sociedad civil.

## La propuesta de la Cámara

Poco más de un mes después, el 17 de julio, se presentó el proyecto “Trade Enforcement Act of 2008” por parte del presidente del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, Charles Rangel y por el presidente del Subcomité de Comercio, Sander Levin<sup>2</sup>. Este proyecto pretende que el Congreso tenga mayor ingerencia en la política comercial del país. Asimismo, pretende dotar de más recursos a instituciones encargadas de velar por los intereses estadounidenses en áreas como propiedad intelectual, acceso a mercados y defensa comercial.

En cuanto a los derechos de propiedad intelectual (PI), la propuesta crea el cargo de Director de cumplimiento de derechos de PI, el cual contaría con su propio comité asesor. Ambos tendrían como objetivo hacer cumplir las normas de PI en el ámbito internacional, y estarían encargados de crear una lista de observación de países que incumplen los derechos de PI.

En materia de acceso a mercados, el proyecto de ley busca “eliminar las barreras a las exportaciones estadounidenses”. Para ello insta a la oficina del Representante Comercial de EE.UU. (USTR, por sus siglas en inglés) a identificar anualmente a los “países prioritarios” que mantienen, a juicio de este Órgano, “barreras injustas”, y hacer lo necesario para eliminarlas.

En esa línea el proyecto de ley reinstaura la legislación conocida como “Super 301”. Esta última categoriza anualmente las barreras comerciales a las exportaciones estadounidenses más importantes y prevé los mecanismos necesarios para combatirlas. Entre ellos la ley estipula

sanciones comerciales para aquellos países que a juicio de Washington no abren sus mercados.

Sobre el mismo tema de acceso a mercados, la propuesta de ley presentada por los senadores crearía una oficina en el Congreso para hacer cumplir la legislación comercial, la cual investigaría barreras a las exportaciones estadounidenses, desarrollaría las demandas y solicitaría al USTR llevar los casos. El cargo de USTR sería elevado al rango de Embajador, por lo que quien ocupe el puesto requeriría la confirmación del Senado.

Respecto a defensa comercial, el proyecto de ley se aseguraría de que el Departamento de Comercio de los EE.UU. (USDOC, por sus siglas en inglés) identifique las prácticas consideradas por Washington como anti-competitivas. También se limitaría la discrecionalidad que tiene el presidente respecto a negar la aplicación de medidas de salvaguardias a los productores locales cuando se sientan perjudicados por importaciones de China. Finalmente, la propuesta de ley quiere continuar aplicando el "zeroing" en las evaluaciones de prácticas antidumping que realiza el USDOC.

Los sectores que apoyan este proyecto estiman que de esta forma se está enviando un mensaje importante a la OMC. El proyecto está siendo directamente apoyado por sectores económicos importantes como el textil y el de los trabajadores del acero<sup>3</sup>.

### Las propuestas y el proceso electoral

Durante su campaña, el candidato demócrata Barak Obama ha insistido en que los futuros acuerdos comerciales deben concentrarse en mejorar la calidad de vida de la clase trabajadora y proteger los estándares ambientales<sup>4</sup>. En este sentido ha mostrado su apoyo a proyectos como los APC con Panamá y Perú. Respecto a este último, el candidato afirmó "Apoyo el tratado con Perú porque tiene provisiones vinculantes de ambiente y trabajo. Ese es el tipo de comercio que necesitamos: comercio que ayude a los trabajadores, que no sea sólo un mandato corporativo". Obama se ha defendido frente a los que le acusan de proteccionista diciendo que: "no hay nada proteccionista sobre exigir comercio que promueva los beneficios de la globalización, en vez de dirigirlos a intereses especiales y darle poco a trabajadores en los EE.UU. y en el extranjero"<sup>5</sup>.

Por otro lado, el candidato republicano John McCain considera que la globalización y el libre comercio no deben verse como una amenaza, sino más bien como una oportunidad que debe fortalecerse para los trabajadores. El candidato republicano ha criticado fuertemente la posición de los demócratas hacia el comercio, acusándolos de proteccionistas y enfatizando en que una oposición estadounidense a los APC dañaría las relaciones con importantes aliados. Por ende, McCain desea mantener los acuerdos comerciales actuales y negociar un nuevo tratado con los 27 Estados miembros de la Unión Europea.

Para el Senador Brown, en caso de quedar electo presidente Barack Obama, aceptaría más rápidamente la nueva política

comercial propuesta en el "TRADE Act", mientras que en caso de resultar ganador el Senador McCain, se necesitaría que la sociedad civil impulse su proyecto<sup>6</sup>.

En términos generales, las propuestas comerciales de McCain son vistas por los analistas como una continuación de las del actual residente de la Casa Blanca. Por otra parte, algunos expertos, han criticado las propuestas de Obama calificándolas como "muestras del retorno del proteccionismo y las guerras comerciales", y que de ello no se derivan beneficios ni para América Latina ni para el mundo<sup>7</sup>. Por otro lado, organizaciones más progresistas<sup>8</sup> destacan que dentro de las propuestas de Obama se encuentran el rechazo a los acuerdos comerciales tipo CAFTA-DR y la incorporación de normas laborales y ambientales más estrictas como parte de acuerdos comerciales. Obama no ha escondido su intención de utilizar la política comercial como instrumento de combate al problema del cambio climático.

Estos mismos grupos han destacado que en sus propuestas Obama favorece la política del "buen vecino" hacia ALC, y ha llamado al tema de la reforma migratoria como "la más alta prioridad de su primer año como presidente". En este punto plantea temas controversiales como un proceso ordenado de incorporación de los cerca de 12 millones de inmigrantes ilegales a la vida ciudadana de los EE.UU., el reforzamiento de la seguridad de las fronteras (incluyendo la continuación de la construcción del muro con México) y un mejor uso de las remesas en los países de destino. Además, ha ofrecido condonar la deuda de los Países Altamente Endeudados entre los que se encuentran Bolivia, Haití, Honduras y Paraguay.

Sin importar el resultado final de las elecciones presidenciales, tal parece que los lineamientos que guiarán las políticas comerciales de los EE.UU. serán discutidos ampliamente en el Congreso durante 2009. De aprobarse cualquiera de las dos propuestas sometidas al Congreso, las condiciones para los países que mantienen relaciones comerciales con los EE.UU. se verían altamente modificadas. Será necesario tomar las medidas pertinentes para que estos cambios se conviertan en una oportunidad positiva para las partes involucradas.

<sup>1</sup> Congressman Mike Michaud, representing the second district of Maine. (2008, 4 de junio). *Rep. Michaud and Sen. Brown Introduce TRADE Act (6/4/08)*.

<sup>2</sup> House of Representatives. (2008). *Bill Text bill text H.R. 6530*.

<sup>3</sup> USW Supports Newly Proposed 'Trade Enforcement Act of 2008' (2008, 22 de Julio). *iStockAnalyst*.

<sup>4</sup> Loeb, M. (2008, 8 de agosto). The conflicts ahead in trade Obama and McCain can tell you: What's fair is not free. *The Wall Street Journal*.

<sup>5</sup> Vedova. (2008, 26 de julio). Actualidad Económica. Obama y McCain: contraste ante TLC. *Actualidad Económica*.

<sup>6</sup> Gruenberg, M. (2008, 6 de junio). Union Leaders, Lawmakers Unveil New Trade Legislation. *Press Associates, Inc.*

<sup>7</sup> O'Grady, María A. (2008, 11 de septiembre). América Latina quiere más libre comercio. *Wall Street Journal*.

<sup>8</sup> Carlsen, L. (2008, 26 de agosto) ¿Habrá cambio en la América de Obama? Washington DC: Programa de las Américas Center for International Policy. y O'Neil, S. & Dillon, D. (2008, 30 de mayo). A New Direction in Latin America. *The Washington Post*.

# El conflicto bananero con la Unión Europea: pasado, presente y futuro

Jorge Sauma Aguilar\*

En la pasada reunión mini-ministerial de la OMC se estuvo a punto de concretar un acuerdo para la liberalización del comercio agrícola e industrial. En dicho encuentro se llegó a un acuerdo (llamado *Geneva Agreement on Trade in Bananas*; de aquí en adelante referido como Acuerdo Bananero) en torno al régimen de importación de banano en la Unión Europea (UE), quien luego de su aceptación inicial se negó a reconocerlo debido a la suspensión de las negociaciones multilaterales, prolongando así una de las más largas y complicadas disputas comerciales.

## Breve memoria del régimen europeo

Si bien el conflicto bananero data desde hace más de 15 años, su gestación tuvo lugar muchas décadas antes, que por cuestiones de espacio no abordaremos en este artículo. Sin embargo, cabe mencionar que con la firma del "Tratado de Roma" en 1957, que dio origen a la Comunidad Económica Europea, los seis Miembros originarios sentaron las bases para un trato preferencial para sus excolonias de África, Caribe y el Pacífico (ACP). Este sustento legal dio validez a las convenciones de Lomé y el Acuerdo de Cotonou, mediante los que se regularon las relaciones con dichos países y se ofreció un trato comercial favorable.

A principios de la década de los noventa existían los siguientes regímenes de importación:

1. Arancel *ad valorem* único de entrada del 20% para el banano de terceros países, aplicado por Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Luxemburgo y Holanda.
2. Importación totalmente libre por parte de Alemania.
3. Arancel *ad valorem* del 20%, cuotas de importación y asignación de licencias para el banano de Latinoamérica, con ingreso libre para los ACP, aplicado por Francia, Gran Bretaña, Italia, Portugal y Grecia.
4. Mercado cerrado para el ingreso de banano latinoamericano por parte de España con el objeto de proteger su producción de las Islas Canarias.

En diciembre de 1992 los ministros de Agricultura de la UE acordaron instaurar una Organización Común del Mercado del Banano (OCMB)<sup>1</sup>. Con ella se implementó un régimen de importación de contingentes arancelarios por la que se les impuso una cuota a los países ACP, pero sin que tuvieran que pagar arancel alguno. Por el contrario, la cuota a terceros países provenientes básicamente de Latinoamérica se sometió a un arancel de €75 por tonelada métrica (tm), además de que se establecieron aranceles extra-cuota tan altos que hicieron imposible sobrepasar la cuota. Esto ocasionó un recorte en el volumen histórico y una injusta repartición de la cuota latinoamericana en perjuicio de las exportaciones tradicionales y a favor de un grupo de importadores europeos, quienes, en algunos casos, nunca compraron fruta en Costa Rica o en el resto Latinoamérica. En síntesis,

de los distintos regímenes prevaleció el más restrictivo y con una inclinación a proteger la producción comunitaria y de los ACP, desconociendo así a la normativa del GATT.

Más tarde, de 1993 a 2005, la OCMB limitó el suministro de banano proveniente de América Latina mediante un tope a los volúmenes con un contingente arancelario. Luego, en 2006, dio paso a un arancel único de €176/tm, con exención arancelaria para un contingente exclusivo de los países ACP. A raíz de las distintas querellas, la UE ha modificado su sistema de importación pero ha mantenido el trato preferencial ofrecido a los ACP y la discriminación del banano de América Latina, en abierto incumplimiento al principio de trato de nación más favorecida (artículo I del GATT).

La insistencia en este sentido se sustenta en que los productores latinoamericanos son más competitivos que aquellos de sus excolonias, por lo que podrían verse desplazados. Mucho tiempo ha transcurrido ya y las condiciones han cambiado; algunos países ACP son iguales o incluso más competitivos que los del continente americano. Esta evolución ha sido impulsada por la globalización, la protección comercial, así como por el multimillonario programa de ayudas financieras otorgadas con los mismos fondos recaudados del impuesto que pagamos los latinoamericanos.

## Presente y perspectivas

Para los que hemos vivido la gestación, nacimiento, crecimiento y evolución de la larga disputa comercial ocasionada por el régimen de importación de banano en la UE, la mini-ministerial de la OMC realizada entre el 21 y 29 de julio pasado representó la oportunidad más clara y cercana de sepultar el conflicto y la discriminación de nuestra fruta.

Las conversaciones en torno al banano estuvieron fuertemente apoyadas por el Ministerio de Comercio de

*"Algunos países ACP son iguales o incluso más competitivos que los del continente americano".*

*“Es muy importante tener en cuenta que no puede haber un solo ganador en esta partida”.*

Costa Rica, así como de nuestra representación en Ginebra, que con el respaldo de la Corporación Bananera Nacional y de los productores, supieron presionar y buscar los mejores intereses y resultados para el sector bananero costarricense. Adicionalmente, se recibió el impulso necesario por parte de otros países para lograr un acuerdo para reducir el actual arancel de €176/tm. Como era de esperar, los ACP y los productores comunitarios hicieron todo lo posible para mantener dicha ventaja y seguir menoscabando

la competitividad de América Latina.

Pese a las presiones recibidas de diferentes flancos, el 27 de julio fue finalizado el Acuerdo Bananero y todas las partes lo cerraron y refrendaron con un apretón de manos (ver Cuadro 1). Inmediatamente después los medios de prensa internacionales comenzaron a anunciarlo y los negociadores y embajadores expresaron su satisfacción por lo que hasta ese momento era el mayor logro en los nueve días de trabajo. Sin embargo, dos días después las negociaciones multilaterales colapsaron, e injustificadamente la UE anunció que no reconocía el Acuerdo Bananero por considerarse éste como parte de la fallida Ronda de Doha.

#### Cuadro 1:

**Términos del Acuerdo Bananero logrado durante la ronda mini-ministerial de Ginebra**

Año	Arancel €/tm
2008	176
2009	148
2010	143
2011	136
2012	132
2013	127
2014	122
2015	117
2016	114

Fuente: Acuerdo Bananero

El conflicto bananero no es un tema fácil; sus aristas envuelven infinidad de intereses. No obstante, no se debe dejar de insistir en que se estuvo muy cerca de lograr una solución. Las fichas, sin embargo, deberán moverse en los siguientes escenarios de negociación.

Es muy importante tener en cuenta que no puede haber un solo ganador en esta partida. La UE debe entender que es posible que unos ganen más que otros, pero que no siempre debe existir un sesgo a favor de los países ACP en detrimento de los latinoamericanos.

No estamos en contra de que se otorgue ayuda a los ACP, pero consideramos que éstas deben venir del presupuesto de los países europeos y no de los aranceles que se cobran a los países de Latinoamérica, donde existen problemas sociales y de pobreza.

#### 1. Ronda Doha

Lo acontecido en Ginebra a finales de julio no es un fracaso, pese a los futuros cambios políticos en los Estados Unidos, la UE y la India. El optimismo debe prevalecer y pensarse que el avance logrado en la mini-ministerial no puede desconocerse o congelarse por mucho tiempo, ya que se corre el riesgo de perder todo el avance en el comercio agrícola y en el tema bananero. El mismo Director General de la OMC ha mencionado en varios de sus discursos post mini-ministeriales que el avance debe mantenerse. Asimismo varios Miembros han subrayado la importancia de conservar los compromisos logrados<sup>2</sup>.

Con las aguas en reposo y luego de un corto período de reflexión se podrían reanudar las conversaciones y consecuentemente, intentar que la UE reconsidere el Acuerdo Bananero, y de esta manera llegar como mínimo a un arancel de aterrizaje de €114/tm.

De no llegarse a un acuerdo consensuado y bajo el supuesto de finalizar la Ronda, el banano podría estar sometido a las modalidades de reducción arancelaria que se acordarán para liberalizar el comercio agrícola. De acuerdo con el último proyecto revisado de modalidades<sup>3</sup>, el arancel bananero actual equivalente al 30.3% *ad valorem*<sup>4</sup> estaría sujeto a reducciones del 57%, por lo que descendería a los €75.70/tm.

#### 2. Panel en la OMC

La ruptura del Acuerdo Bananero por parte de la UE podría reactivar los paneles de Ecuador o los Estados Unidos. El proceso normal implicaría que el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) adopte el informe del Grupo Especial, el cual ya ha sido apelado por la UE, abriendo paso a una nueva etapa procesal.

Esta opción implicaría retrasar las modificaciones durante el resto del presente año, sin garantizar una solución satisfactoria pues únicamente los Estados Unidos estarían en posibilidad de eventualmente imponer retorsiones al comercio de la UE. Pese a estas limitaciones, lo importante de las resoluciones del OSD es convertirlas en victorias legales que sumen piezas en el ajedrez de negociación.

#### 3. Acuerdo de Asociación

Actualmente se está negociando la conformación de una zona de libre comercio como uno de los tres componentes del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE, en el que Costa Rica ha pedido incluir al banano.

La negociación estaría marcada por dos escenarios posibles. El primero es partir de un eventual acuerdo en la Ronda Doha o fuera de ella, con lo cual se buscará que el sector bananero de Costa Rica y en general el centroamericano, obtengan



una mayor rebaja en relación con el arancel de terceros países. El otro es que no exista un acuerdo previo, por lo que se deberá negociar una reducción sustancial a partir del arancel actual y con base en el acuerdo desconocido por la UE.

Partiendo de cualquier base, hay sustento legal para obtener la mayor rebaja posible. El más evidente y reciente es la reanudación de una cuota de 2000 tm establecida en el Acuerdo de Asociación entre México y la UE, con un derecho de aduanas de €70/tm, muy por debajo del actual arancel de €176 y de los €114/tm que se determinaron como arancel de aterrizaje en la mini-ministerial.

## Expectativas

En general la pretensión de Costa Rica y de los países latinoamericanos ha sido lograr la mayor reducción posible del arancel actual. El acuerdo alcanzado en la mini-ministerial no es del todo satisfactorio, pero fue visto como un primer paso para luego buscar una disminución más profunda del arancel.

Nuestras pretensiones no son injustificadas; se sustentan en la evolución que han sufrido los ACP en su sector bananero, el cual es cada vez más competitivo, a tal punto que sus técnicas de cultivo y rendimientos por hectárea se asemejan o sobrepasan a ciertos países de América Latina.

Esta evolución, aunada al incremento del arancel a partir del 2006, evidencia que el margen de preferencia de los ACP se ha incrementado en relación con nosotros.

La UE tiene conocimiento de dicha evolución y sabe que el arancel actual está sobreprotegiendo a los ACP. Por eso no es de extrañar que eventualmente acepte una reducción, la que para nuestros intereses necesariamente debe ser superior con la finalidad de evitar una desviación del comercio del banano hacia los ACP en detrimento de nuestro desarrollo socioeconómico.

\* Gerente General por más de 15 años de la Corporación Bananera Nacional, S.A., cuyo fin principal es velar por el bienestar del sector bananero en Costa Rica.

1 Reglamento No. 404/93 del Consejo, del 13 de febrero, por el que se establece la Organización Común del Mercado en el sector del plátano. Diario Oficial No. L 047 del 25/02/1993.

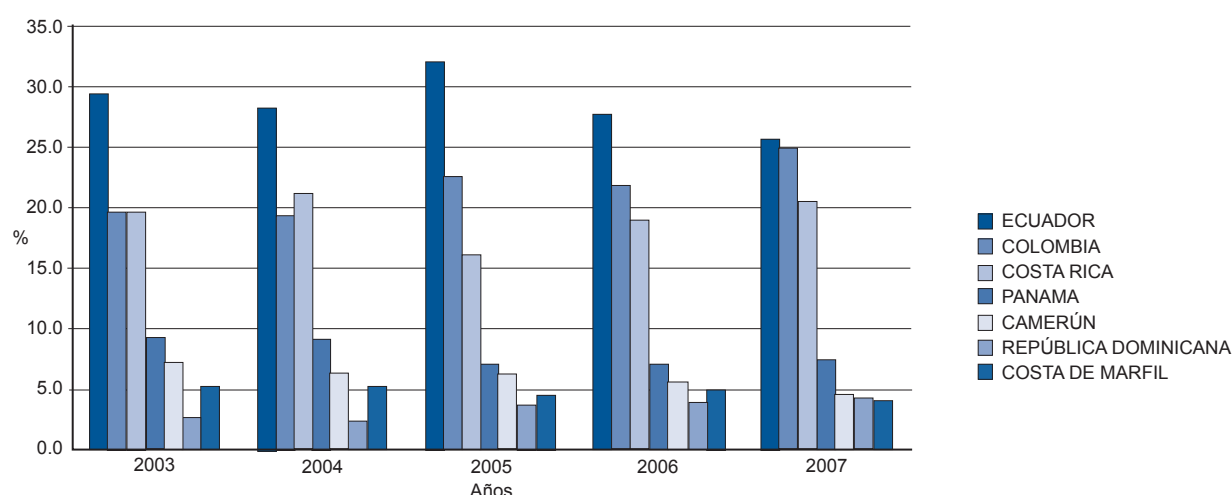
2 Discursos disponibles en: [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/news08\\_s/meet08\\_summary\\_30july\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/news08_s/meet08_summary_30july_s.htm)

3 WTO (2008). Comité de Agricultura. TN/AG/W/4/Rev.3. 10 de julio 2008.

4 OMC (2006). Metodología para el cálculo de los equivalentes ad valorem (EAV) y las disposiciones conexas establecidas en el anexo del Documento TN/AG/W/3 del 12 de julio del 2006. El equivalente ad valorem de un arancel específico como el del banano (176 euros/TM) se calcula dividiendo el arancel entre el precio del producto. Los cálculos pueden variar dado que los precios cambian según la fecha y la fuente de donde se tomen.

## ¿Sabía Ud.?

**Unión Europea (27): Cuota de mercado de las importaciones de banano según principales proveedores, 2003-2007 (en volumen).**



El gráfico muestra que a partir de 2006, cuando la Unión Europea instauró el régimen de importación de arancel único al banano de 176 euros por tonelada métrica, Ecuador vio decrecer seriamente su cuota de mercado. Su principal competidor es Colombia, quien viene aumentando sus exportaciones de forma sostenida desde 2004, y quien ha expandido a tal punto sus exportaciones que nuevamente superó a su rival más cercano, Costa Rica. Este último país dejó de ser el segundo proveedor de banano de la UE y actualmente ostenta el tercer lugar. Dentro de los países del grupo de África, Caribe y Pacífico, República Dominicana es quien parece aprovechar mejor el contingente libre de aranceles que les otorga la UE, y al cual los países latinoamericanos califican de discriminatorio.

Fuente: ICTSD y CINPE a partir de datos de Eurostat.

# Tras el colapso: Reconsiderando el mecanismo de salvaguardia especial para la agricultura de los países en desarrollo

Alberto Valdés\* y William Foster\*\*

En el contexto actual de altos precios mundiales de importantes productos básicos — la FAO cataloga la situación como una crisis — es irónico que el último intento de mantener a flote la Ronda de Doha encallara finalmente en el escollo del temido mecanismo de salvaguardia especial (MSE).

La idea fundamental del MSE, un sustituto mejorado de la vieja cláusula de salvaguardia especial (CSE), es permitir que los países en desarrollo incrementen transitoriamente sus aranceles por encima de los niveles consolidados con el fin de que protejan a sus agricultores ante caídas significativas en los precios internacionales que pudieran causar una caída aguda en los precios internos. Pero la pregunta de cuál debería ser el diseño exacto de un MSE aceptable fue lo que paralizó el debate.

En esta discusión, por un lado, existen muchos países en desarrollo sensibles debido a la vulnerabilidad de sus numerosos y en su mayor parte agricultores pobres. Del otro, hay países agro-exportadores, tanto desarrollados como en desarrollo, que buscan acceso a los mercados y previsibilidad en las normas comerciales. Buena parte del debate se ha enfocado en las circunstancias bajo las cuales el MSE podría ser evocado, y sobre hasta qué punto podrían aumentarse los aranceles de salvaguardia.

La mayoría de los países acepta la idea de que un aumento rápido en la cantidad de importaciones sea utilizado como criterio para activar el mecanismo, pero luego disienten acerca de las dimensiones exactas que debería tener dicho aumento. Como observó el Director General de la OMC, Pascal Lamy, “algunos Miembros temían que la salvaguardia diera lugar a la perturbación del comercio normal, y querían un nivel de activación lo más alto posible. Otros Miembros temían que la salvaguardia no fuera operativa si era demasiado gravosa, y querían un nivel de activación más bajo”.

Quizá la Ronda de Doha tenga problemas más profundos, pero el MSE fue ciertamente la causa inmediata del fracaso de las negociaciones de julio. Habrá que ocuparse de esto si se quieren salvar las negociaciones. Mientras algunos gobiernos ponderan cautelosamente sus posiciones futuras respecto del MSE, en este artículo deseamos ofrecer algunos comentarios sobre la idea básica.

Nos resulta curioso que en las últimas negociaciones los ministros se concentraran casi exclusivamente en un

mecanismo de activación basado en el volumen de importaciones — incluso Pascal Lamy dejó al MSE basado en precios fuera de su propuesta de acuerdo. Sin embargo, para los agricultores de países en desarrollo un MSE basado en precios parece más apropiado para protegerse de situaciones de precios mundiales excepcionalmente bajos. Después de todo, se propuso la idea de una salvaguardia para los países de bajos ingresos — en los cuales la agricultura frecuentemente emplea a casi tres cuartas partes de la fuerza laboral y en donde los recursos fiscales son limitados — para limitar su exposición ante caídas de precios agrícolas mundiales pronunciadas y destructivas, que pudiesen suceder debido a la disminución de los altos niveles arancelarios consolidados.

Los mecanismos de activación basados en volumen para el MSE son ex-post — independientemente de si el umbral de activación es alto o bajo — y muchos países en desarrollo carecen de los recursos necesarios para monitorear los flujos o aumentos rápidos de las importaciones en tiempo real. Además, las importaciones pueden no tener relación con los precios bajos, por ejemplo en el caso de una reducción en la cosecha nacional debido a una sequía. Un mecanismo de activación basado en el aumento de importaciones sería incongruente con el principio de proteger sectores potencialmente competitivos.

Lo que debería preocupar a los encargados de la formulación de políticas no es “castigar” a los consumidores, sino amortiguar los daños potencialmente graves a los ingresos de los agricultores normalmente competitivos y de los agricultores pobres en países que no cuentan con los recursos fiscales ni la capacidad institucional para ofrecer alivio. En una sequía, por ejemplo, tanto los precios nacionales como las importaciones podrían aumentar. ¿Justificaría esto el establecimiento de derechos adicionales sobre la base de mantener precios mínimos para proteger una industria

*“Un mecanismo de activación basado en precios parece más conveniente para enfrentar el daño”.*

viable? Un mecanismo de activación basado en volumen no indicaría confiablemente el daño hecho a la industria, el cual — al menos en principio — es el acontecimiento decisivo que se debe verificar. Los precios internacionales caen al anticipar mayores suministros mundiales que podrían competir con la producción nacional, aun si las importaciones son “manifiestamente insignificantes”. Los descensos de los precios en frontera podrían conducir a caídas de los precios nacionales aún antes de que sucedan aumentos rápidos de las importaciones, o incluso en su ausencia.

### **Cambio de énfasis hacia un mecanismo de activación basado en precios**

Un mecanismo de activación basado en precios parece más conveniente para enfrentar la cuestión del daño a los agricultores en los países en desarrollo, pero acarrea algunas dificultades técnicas — especialmente en lo que concierne a credibilidad y a transparencia — que tendrían que ser resueltas en las negociaciones. Ya en otro lugar hemos discutido el posible diseño de un MSE basado en precios<sup>1</sup>, pero podemos resumirlo así: las reglas para activar las salvaguardias tendrían que especificarse en términos de eventos de precios bajos bien definidos, y deberían ser uniformes para todos los países y estar sujetas al monitoreo de la OMC.

Adiferencia de la vieja CSE, un mecanismo de salvaguardia especial activado por precios no dependería de la arancelización de la Ronda Uruguay, y no estaría vinculado a un precio de referencia en una fecha específica. En cambio, bajo un MSE basado en precios, los precios de referencia específicos serían revisados periódicamente por la Secretaría de la OMC para dar seguimiento a los cambios a largo plazo en las condiciones de precios de los mercados mundiales. Además, debería entregársele una notificación detallada a la Secretaría indicando la selección de productos y la base de datos que se usaron en la determinación de los precios de referencia.

Respecto a dónde establecer el umbral del mecanismo de activación basado en precios: de 10, 15 u otro porcentaje por debajo de una referencia de tendencia a largo plazo en los precios mundiales, es un aspecto que se tendría que negociar. Mientras el mecanismo de actualización de precios de referencia sea transparente y fiel a las tendencias de mercado a largo plazo, el umbral exacto de porcentajes de activación entre el precio de referencia y el de frontera es menos crítico.

No obstante, mientras más bajo sea dicho umbral, más frecuentemente se activará y desactivará el MSE, y más se parecerá al derogado “arancel variable”. Por lo demás, una variación frecuente haría más difícil la administración del MSE, tanto a nivel del país como de la Secretaría de la OMC.

Para fomentar aún más la transparencia, la Secretaría de la OMC debería brindar asistencia a cada país que esté planeando usar la salvaguardia a través del establecimiento de un sistema de cálculo de precios de referencia y recargos que incluya la posibilidad de subcontratar a terceros para algunas operaciones. Nuestra conclusión es — aunque podría haber alternativas — que una tendencia de precios de referencia calculada estadísticamente evitaría la mayoría de las dificultades asociadas con los promedios móviles o con el uso de un período de referencia arbitrario. Sin embargo, es evidente que una tendencia estimada mantiene el problema de todos los precios de referencia: es un pronóstico inexacto de las condiciones futuras de mercado.

### **Productos comprendidos**

Independientemente de si se usa un mecanismo de activación basado en volumen o en precio, tendría que haber consenso sobre los productos comprendidos. En términos prácticos, y en ánimo de liberalizar el comercio, la aplicación del MSE debería estar restringida en cualquier período a un número limitado de productos, aunque el instrumento podría estar disponible para cualquier producto.

A pesar de que un país podría establecer sus propias prioridades con respecto a la definición de “productos sensibles”, la aplicación simultánea del MSE a un gran número de productos por país no sería práctica en términos del monitoreo de la OMC y de la administración de datos por parte de los países.

Como regla general, un número limitado de productos a los cuales se les podría aplicar simultáneamente el MSE, ayudaría a evitar su uso indebido y a mantener el énfasis en productos políticamente sensibles, para los que la falta de protección sería un obstáculo para la liberalización del comercio. La propuesta reciente del G-33 sobre contemplar un número ilimitado de productos para los países más pobres — y de un 30 por ciento para países “pequeños y vulnerables” — pareciera exceder lo que nos parece ser un conjunto razonable de productos políticamente sensibles; aparte de que forzaría al máximo la capacidad de monitoreo de la OMC y socavaría la credibilidad de todo el mecanismo del MSE.

### **Contener los ánimos**

El mecanismo de activación basado en precios ofrece una ventaja adicional en el contexto del tema que dividió las recientes negociaciones. La intensidad del debate sobre si se debe permitir que el arancel del MSE exceda los límites arancelarios previos a la Ronda de Doha, probablemente decrecería si en particular se permitiese una fórmula basada en precios en el que los países solamente compensen una porción

de la disminución de precios. Esto fue lo que se propuso en el texto de Falconer del 10 de julio. Los exportadores tendrían así alguna seguridad de que conservarían las oportunidades de mercado en tiempos de precios normales y altos; a la vez de que se seguiría protegiendo a los agricultores de caídas excepcionales de precios.

Los aumentos arancelarios de salvaguardia podrían implementarse casi automática — y transparentemente — tal como los negociadores ya han acordado con respecto a cualquier MSE nuevo; sin la necesidad de probar el daño ni negociar compensación (como sucedía bajo la vieja salvaguardia general). Algunos países podrían querer insistir en apegarse al principio de que ningún arancel en un mundo posterior a Doha debería exceder los tipos consolidados previos a Doha, y de ese modo, también insistir en un límite para las alzas arancelarias activadas por volúmenes de importación o precios en frontera. Pero hay ciertamente una diferencia cuantitativa, si no cualitativa, entre exceder los tipos consolidados previos a Doha en un evento de precios mundiales excepcionalmente bajos y sobrepasar dichos límites en condiciones normales de mercado.

*“Muchos países en desarrollo carecen de los recursos necesarios para monitorear los flujos de las importaciones en tiempo real”.*

Incluso, a diferencia de los mecanismos de activación basados en volumen, una restricción sobre el período de tiempo en que aplicaría un MSE basado en precios, también parecería contradictoria para su propósito. En el caso de los mecanismos de activación basados en el volumen de importaciones, un límite en la duración de la salvaguardia tendría sentido para asegurar la transmisión de tendencias de precios mundiales de larga duración y para evitar

distorsionar la evolución natural del comercio. Los límites de tiempo permitirían que se revelaran condiciones comerciales normales durante los períodos de transición. Sin embargo, en el caso de mecanismos de activación basados en precios, que (creíblemente) siguen las tendencias de precios mundiales, estos problemas están minimizados. Un mecanismo de activación basado en precios, al tiempo que proveería un amortiguador provisorio contra episodios de precios bajos, se ajustaría a tendencias de largo plazo. Así, el derecho de aplicar un MSE activado por precios podría ser irrestricto en cuanto a la duración, es decir, podría mantenerse mientras los precios mundiales sean excepcionalmente bajos. Si una caída abrupta de los precios mundiales fuera realmente parte de una tendencia de largo plazo, la evolución del

precio de referencia eventualmente lo reflejaría y el MSE ya no aplicaría.

Actualmente en Ginebra, de acuerdo con nuestra perspectiva, hay una preferencia por los mecanismos de activación basados en volumen. Incluso en la presentación de un MSE basado en precios los volúmenes de importación entran en juego para bloquear la aplicación de la salvaguardia si sus niveles son “manifiestamente insignificantes” en comparación con la producción y el consumo nacionales<sup>2</sup>. Esto nos parece una restricción muy peculiar si el propósito del MSE es proteger a los agricultores nacionales de precios excepcionalmente bajos transmitidos por los mercados mundiales. Los precios nacionales podrían seguir los precios descendentes en frontera sin ningún cambio simultáneo en las importaciones: los precios pueden caer respecto al potencial de importaciones, ya sea que los volúmenes de las importaciones hayan (o no) “evidentemente” aumentado. El mantener una condición relacionada con el volumen sobre un MSE activado por precios, equivale a mantener un tipo de criterio de daño *ex-post*, lo cual en nuestra opinión es una restricción inválida sobre lo que debería ser una póliza de seguros de bajo precio para los agricultores de los países más pobres.

### Cambio de curso en las negociaciones

Desde la perspectiva de aquellos familiarizados con la necesidad de ocuparse de evidencias legales, y desde la perspectiva que considera a las salvaguardias como semejantes a las medidas *antidumping*, los mecanismos de activación basados en volumen son ciertamente más fáciles de entender. Son atractivos para los negociadores. Sin embargo, sólo son aplicables después de sucedido el hecho. Por otra parte, los mecanismos de activación basados en precios dirigidos a mitigar episodios de precios mundiales excepcionalmente bajos, son más adecuados para cumplir el objetivo fundamental de las salvaguardias especiales para los países más pobres y para seguir los mercados mundiales. Algo para reflexionar durante esta ruptura de las negociaciones es cómo presentar un mecanismo de activación basado en precios que, a pesar de ser atractivo para economistas usualmente menos versados en diplomacia, carece de atractivos para los negociadores.

No obstante, creemos que es posible formular argumentos sólidos para un MSE que proteja la “subsistencia y los medios de vida” de los agricultores de los países en desarrollo — lo que ha defendido apasionadamente el Ministro Kamal Nath de India — y hacerlo de una manera que sea más convincente para los ministros.

\* Consultor independiente e investigador en la Universidad Católica de Santiago de Chile. \*\* Profesor de Desarrollo y Economía Agrícola en la misma institución.

<sup>1</sup> Valdés A. y Foster W. *The New SSM: A Price Floor Mechanism for Developing Countries*. ICTSD Issue Paper No. 1. Ginebra, julio de 2005.

<sup>2</sup> Secretaría de la OMC. *An Unofficial Guide to Agricultural Safeguards*. Ginebra.



# ¿Qué tan útil es el tope arancelario propuesto para los productos agrícolas?

María Marta Rebizo\*

El viernes 25 de julio, el Director General de la OMC, Pascal Lamy, presentó un documento que contenía un potencial compromiso para llegar a un acuerdo de modalidades en la OMC. Uno de los "párrafos" de ese documento estaba vinculado al tope arancelario aplicable a los aranceles agrícolas superiores al 100%. Sin embargo, la complejidad del tema hace que aparezcan algunas interrogantes, tales como: ¿la redacción implica efectivamente un tope para los aranceles? ¿Se aplicará a algún producto importante? ¿Será de provecho para los países en desarrollo?

## La propuesta para poner un tope a los aranceles agrícolas

La propuesta de Lamy en su tercer "párrafo" establece con un lenguaje muy sintético lo siguiente: *"Developed country tariff lines above 100% only for sensitive product + 1% allowance with payment as per text"*. Según el contexto de la negociación y la interpretación que prevalece, los países desarrollados (PD) deberán establecer un techo arancelario del 100 por ciento para los productos "no sensibles", pero podrán mantener aranceles superiores a tal límite para los productos designados como sensibles.

El proyecto de texto agrícola del presidente del grupo de negociación, Crawford Falconer, que fue presentado el 10 de julio, señala que para los productos sensibles que mantuvieran un arancel superior al 100 por ciento debe garantizarse un mayor acceso a los mercados a través de una ampliación adicional de las cuotas arancelarias, la que equivaldría al 0,5 por ciento del consumo interno de las respectivas líneas arancelarias. El documento sugiere que a los Miembros que mantengan aranceles muy altos, como Islandia, Japón, Noruega y Suiza (a los cuales se les podría sumar Canadá de acuerdo a los últimos desarrollos en Ginebra), se les permitiría, además, exceder el techo del 100 por ciento para el 1 por ciento de sus líneas arancelarias "no sensibles" a cambios de que ofrezcan:

- a) un incremento en las cuotas de todos sus productos sensibles en el orden del 0,5 por ciento del consumo interno;
- b) un recorte arancelario más rápido (o sea 3 años de implementación en vez de 5 años) en las líneas en cuestión; o
- c) un incremento en 5 puntos porcentuales de la tasa de reducción (o sea 75 por ciento de recorte en vez de 70 por ciento) en esas líneas.

Seguramente los PD beneficiados con este tratamiento diferenciado opten por las opciones b) o c) y no por la a), la que implicaría una expansión de las cuotas para todos los productos sensibles.

## El análisis para cuatro países

Analizando los casos de Canadá, EE.UU., Japón y la UE, mercados de destino importantes para las exportaciones provenientes de los países en desarrollo, dos de ellos países que podrían estar cubiertos por la excepción del 1 por ciento, se puede concluir que la gran mayoría de los aranceles que quedarían con aranceles superiores al 100 por ciento serían productos sensibles, y en consecuencia deberían realizar una expansión adicional de las cuotas de esos productos.

Si Canadá hiciera los recortes arancelarios correspondientes al mayor desvío de la fórmula (2/3), tendría alrededor de 87 líneas arancelarias con aranceles superiores al 100 por ciento. De ellas, el 90 por ciento probablemente serían sensibles<sup>1</sup>. Del 10 por ciento restante (los no sensibles), ningún producto mantendría aranceles superiores al 100 por ciento cuando se aplique la reducción general del 70 por ciento, requerida para los aranceles que sean superiores al 75 por ciento. Los productos sensibles con aranceles post-Doha superiores al 100 por ciento pertenecerían a las categorías de producto: carne bovina, carne de cerdo, carne aviar, suero de mantequilla, quesos, leche condensada, leche fluida, helado, leche desnatada en polvo, leche entera en polvo, yogurt, otros productos lácteos, huevos con cáscara y huevos procesados.

En el Cuadro 1 pueden observarse algunas expansiones adicionales de las cuotas que se producirían bajo esta regla. En la mayoría de los casos, la expansión adicional que se generaría es pequeña, debido a que la magnitud de consumo derivada de la metodología de designación parcial es escasa y en consecuencia el 0,5% del consumo se tornaría irrelevante.

Para los EE.UU. únicamente 18 líneas arancelarias mantendrían aranceles superiores al 100% después de efectuarse la menor reducción arancelaria posible para los productos sensibles. Todas esas líneas podrían llegar a

*"En la mayoría de los casos, la expansión adicional de acceso a los mercados es pequeña".*

*“No existiría en la práctica un tope arancelario en los países analizados, por lo que se habrá convertido en una quimera”.*

ser sensibles y pertenecer a las categorías de cacahuate, suero de mantequilla y tabaco. Si bien los EE.UU. aún no han presentado los datos de consumo en cacahuate y tabaco, lo cual podría dar indicios de que no los consideraría como sensibles, éstos muy probablemente lo serán, debido a que han sido productos históricamente protegidos. Si no lo fueran y se aplicara el recorte dictado por la fórmula general (70 por ciento), las líneas arancelarias correspondientes al tabaco no podrían mantener un arancel superior al 100 por ciento y el tope del 100% se activaría. En cambio, las líneas arancelarias de la categoría cacahuate son 5, y de aplicarse el recorte general del 70 por ciento quedarían por debajo del 100 por ciento. En tanto, la cuota arancelaria adicional del 0,5% para el suero de mantequilla parece poco atractiva, con únicamente 6 mil toneladas métricas (tm) (Cuadro 1).

En cambio, dentro de los cuatro analizados, Japón, parecería ser el país, que más aprovecharía esta disposición. Aplicando la reducción correspondiente con el desvío máximo (2/3), Japón tendría 120 líneas arancelarias con arancel superior al 100 por ciento, de las cuales 73 muy probablemente sean sensibles. De las restantes (que serían las “no sensibles”), 7 mantendrían un arancel superior al 100 por ciento, lo que es perfectamente compatible con el 1 por ciento de las líneas de Japón (13 líneas). Las líneas arancelarias que quedarían con aranceles superiores al 100 por ciento corresponden a diferentes variedades de habas, konjac, manteca, suero de mantequilla, leche condensada, leche luida, helado, leche desnatada en polvo, leche entera en polvo, yogurt, otros productos lácteos, cacahuate, despojo de carnes, carne de cerdo, trigo, arroz, almidón y seda. Algunos ejemplos de expansiones de las cuotas adicionales se presentan en el Cuadro 1.

Finalmente, en la UE son 43 las líneas arancelarias que quedarían con un arancel superior al 100 por ciento al aplicar la mayor desviación posible de la fórmula. De éstas, 27 serían sensibles y pertenecería a las siguientes categorías: carne vacuna, despojos de carne, manteca, yogurt, otros productos lácteos, hongos agaricus preparados/conservados, glucosa y azúcar. De las líneas restantes (las “no sensibles”), sólo la categoría de despojos de carne mantendría el arancel por encima del 100 por ciento al aplicársele la reducción general del 70 por ciento. En este caso el tope del 100% se activaría. Para productos como la carne bovina congelada y el azúcar, el incremento del 0,5 por ciento de consumo doméstico puede llegar a ser interesante, mientras que en la manteca podría ser irrelevante (Cuadro 1).

Cuadro 1. Posible expansión de cuota adicional en productos sensibles con arancel superior al 100% (en tm)

	Cuota 4% CD	Adicional 0,5% CD	Total
<b>Canadá</b>			
Quesos	15.173	1.896	17.069
Manteca	2.918	365	3.284
Leche condensada/evap	1.677	210	1.887
Huevos con cascara*	19.132	1.287	20.419
Leche fluida	104.191	13.024	117.214
Leche en polvo entera	438	55	493
Carne aviar	41.425	3.553	44.978
<b>EE.UU.</b>			
Suero de mantequilla	1.022	6	1.028
<b>Japón</b>			
Cebada	91.987	10.349	102.335
Arroz	347.683	41.772	389.455
Trigo	250.595	31.324	281.920
Cacahuate	5.516	689	6.205
<b>UE</b>			
Manteca	75.135	2	75.137
Carne bovina congelada	163.297	17.613	180.910
Hongos prep/cons	7.715	964	8.680
Azúcar en bruto	391.152	51.015	442.167
Azúcar procesada	235.988	30.778	266.766

Fuente: estimadas por Fundación INAI.

Nota: CD = Consumo doméstico; \* miles de docenas

### ¿El tope arancelario se ha convertido en una quimera?

De lo expuesto, puede concluirse que, en los países analizados, la inmensa mayoría de los productos que quedarían con aranceles superiores al 100 por ciento serían productos sensibles, y aquellos que no lo son quedarían amparados en su gran mayoría por la excepción del 1 por ciento de las líneas no sensibles. En consecuencia, no existiría en la práctica un tope arancelario en los países analizados, por lo que el tope arancelario se habrá convertido en una quimera.

Sin embargo, resta analizar caso por caso si la mayor apertura de las cuotas arancelarias ofrecidas en estos productos serían lo suficientemente relevantes como para que los países latinoamericanos abandonasen la lucha por un tope arancelario. Un primer análisis da la sensación de que para algunos productos la expansión adicional puede ser interesante, pero para otros resulta poco atractiva.

\* Economista Jefe de la Fundación Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales (INAI), Argentina.

<sup>1</sup> Ibañez, A., Rebizo, M. y Tejeda, A. (2008). *Implications of the Chair's Modalities Text for Sensitive Products*. ICTSD, Ginebra, Suiza.

# ICTSD al día

## Cambio climático, tecnología y comercio

ICTSD lanza una iniciativa para contribuir a un mejor acceso a las tecnologías destinadas a la mitigación del cambio climático.

Puesto que las respuestas de tipo tecnológico serán fundamentales para hacer frente a los retos provocados por la mitigación y adaptación al cambio climático, así como un factor crítico para reducir las emisiones de efecto invernadero, ICTSD puso en marcha una *Iniciativa sobre Tecnología del Clima y el Comercio*. La iniciativa consiste en una plataforma informal compuesta por prominentes expertos internacionales en desarrollo y transferencia de tecnología, quienes con un enfoque multidisciplinario, intentarán complementar y reforzar los mecanismos existentes en la materia.

Algunas de las cuestiones que abordará este novedoso proyecto son: ¿cuáles son las implicaciones de la protección de la propiedad intelectual para el acceso a tecnologías que sean amigables con el cambio climático?, ¿cuál es el potencial del comercio y de las políticas comerciales para fomentar la difusión de bienes y tecnologías con bajas emisiones de carbón?, y ¿cómo ese potencial puede ser aprovechado a nivel multilateral?, entre otras.

## Nuevas publicaciones

Entre los documentos informativos que nuestra institución ha preparado y que les invitamos a consultar se encuentran:

- *Propiedad intelectual y derecho de la competencia, Explorando algunos temas de Relevancia para los Países en Desarrollo*, de Carlos Correa de la Universidad de Buenos Aires. El profesor Correa se ocupa del estudio de la relación entre la propiedad intelectual y el derecho de la competencia. Mientras que la legislación en esta materia somete deliberadamente un activo intelectual al control exclusivo de los titulares del derecho, el derecho de la competencia procura evitar las barreras de mercado y beneficiar a los consumidores alentando la competencia entre una multiplicidad de proveedores de bienes, servicios y tecnologías. Debido a la limitada experiencia de los países en desarrollo en esta área, el documento se basa principalmente en antecedentes de los países desarrollados.
- *Post-mortem for the Geneva mini-ministerial: Where does TRIPs go from here?* En esta nota informativa, Frederick M. Abbott de Florida State University, hace un repaso de los asuntos de propiedad intelectual que finalmente no fueron la causa del colapso de la reunión mini-ministerial de julio, pero que seguirán a la espera de consenso y de una decisión. Abbott hace una reflexión sobre lo que podría suceder a partir de ahora en propiedad intelectual.
- *Climate Change and Trade on the Road to Copenhagen* aborda las implicaciones de la conexión entre cambio climático y comercio en el contexto de las negociaciones preparatorias para la Conferencia de Copenhagen de 2009. Estos puntos de encuentro integran temas como competitividad, tecnología, etiquetado y uso de la tierra.
- Otro documento de nuestra colección es *Regulatory Principles for Environment Services and the General Agreement on Trade in Services*, de Massimo Geloso Grosso, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. El estudio examina los principios e instituciones entorno al sector de los servicios ambientales, así como los aspectos más relevantes del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios para regular dicho sector.

Para consultar más detalles sobre los diferentes programas y proyectos de ICTSD, le invitamos a conocer la nueva imagen de nuestro sitio web: <http://www.ictsd.net>

## 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  
Haydée Rodríguez Romero

### ICTSD

Director ejecutivo: Ricardo Meléndez Ortíz  
7, chemin de Balxert  
1219, Ginebra, Suiza  
[puentes@ictsd.ch](mailto:puentes@ictsd.ch)  
[www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)

### CINPE

Director: Rafael Díaz  
Tel.: (506) 2263-4550  
Apdo. Postal 2393-3000 Heredia,  
Costa Rica  
[www.cinpe.una.ac.cr](http://www.cinpe.una.ac.cr)

La producción de PUENTES entre el comercio y el desarrollo sostenible ha sido posible gracias al apoyo generoso de todos nuestros donantes.

Para suscribirse gratuitamente a PUENTES, envíe un correo electrónico a [puentes@ictsd.ch](mailto:puentes@ictsd.ch) incluyendo la palabra "suscripción" en el asunto.

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

## EVENTOS

24-26 de septiembre: **Feria Mundial del Desarrollo 2008**, Banco Mundial. Lugar: Washington D.C., EE.UU. Información: <http://web.worldbank.org>

29 de septiembre-3 de octubre: **25ª Comisión Forestal para América Latina**, FAO. Lugar: Quito, Ecuador. Información: +39 0657051 +39 0657053 <http://www.rlc.fao.org>

3 de octubre: **Costos de transporte y comercio en América Latina y el Caribe**. Lugar: Buenos Aires, Argentina. Información: <http://www.iadb.org>

5-14 de octubre: **Congreso Mundial de la Naturaleza**, UICN. Lugar: Barcelona, España. Información: <http://cms.iucn.org>

6-13 de octubre: **Reuniones Anuales de 2008 Juntas de Gobernadores Fondo Monetario Internacional y Grupo del Banco Mundial**. Lugar: Washington D.C., EE.UU. Información: <http://www.bancomundial.org>

8-10 de octubre: **XI edición del Foro Interamericano de la Microempresa (FOROMIC)**, BID. Lugar: Gran Asunción, Paraguay. Información: <http://www.iadb.org>

13- 17 de octubre: **34º Comité sobre seguridad alimentaria mundial**, FAO. Lugar: Roma, Italia. Información: <http://www.rlc.fao.org>

15-16 de octubre: **Evaluación del potencial económico para la mitigación del cambio climático en cinco países de América Latina y el Caribe**. Lugar: CEPAL, Santiago, Chile. Información: <http://www.eclac.org>

17- 18 de octubre: **VIII Reunión Anual BID**, Sociedad Civil. Lugar: Montevideo, Uruguay. Información: <http://www.iadb.org>

22-24 de octubre: **Primera Exposición y Conferencia Internacional de Combustibles – Biocombustibles – GNC e Hidrógeno**. Lugar: Buenos Aires, Argentina. Información: <http://www.expoaes2008.com>

27- 31 de octubre: **4ª Conferencia de las Partes del Convenio de Róterdam (plaguicidas y químicos peligrosos objeto de comercio internacional)**. Lugar: Roma, Italia. <http://www.pic.int>

29-30 de octubre: **Oportunidades de Mitigación en Cinco Países de América Latina y el Caribe**. Lugar: CEPAL, Raúl Prebisch, Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura, Santiago, Chile. Información: <http://www.eclac.org>

29-31 de octubre: **XVIII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno**. Lugar: San Salvador, El Salvador. Información: <http://www.iberuelsalvador.org.sv>

## PUBLICACIONES

Botto, M. (Comp). (2008). *Saber y política en América Latina. El uso del conocimiento en las negociaciones comerciales internacionales*. Argentina: FLACSO.

Caballeros, R. (2008). *Centroamérica: los retos del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea*. México D.F.: Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL- (2008). *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2007-2008*. Santiago.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2008). *Los Países Menos Adelantados. Informe de 2008. El Crecimiento, la Pobreza y las Condiciones de la Asociación para el Desarrollo*. Ginebra.

Domike, A. (Ed). (2008). *Sociedad civil y movimientos sociales. Construyendo Democracias sostenibles en América Latina*. Washington D.C. Banco Interamericano de Desarrollo.

Gallagher, E. (2008). *The Gallagher Review of the indirect Effects of Biofuels Production*. U.K.: Renewable Fuels Agency.

Greenpeace (2008). *Food Security and Climate Change: the answer is Biodiversity*. Amsterdam.

Lizano, A. (Ed). (2008). *América Latina y la segunda Administración Bush: un Debate sobre Comercio*. San José: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – FLACSO.

Osterlof, D. (Ed). (2008). *América Latina y la Unión Europea: una integración esperanzadora pero esquivada*. San José.: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – FLACSO.

Sercovich, F.C. (2008). *Tratados de Libre Comercio, Derechos de Propiedad Intelectual y Brecha de Desarrollo: Dimensiones de Política desde una Perspectiva Latinoamericana*. México D.F.: Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL.

United Nations Department of Economic and Social Affairs -UNDESA- (2008). *World Economic and Social Survey 2008. Overcoming Economic Insecurity*. New York.

World Resources Institute in collaboration with United Nations Development Programme, United Nations Environment Programme, & World Bank. (2008). *World Resources 2008: Roots of Resilience – Growing the Wealth of the Poor*. Washington, DC: WRI.

World Wide Fund For Nature -WWF- (2008). *G8 Climate Scorecards*. Gland.