

# Puentes

ENTRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE

## EN ESTA EDICIÓN

- 1 ¿G-20 construye nuevo orden económico internacional?
- 3 ¿Son los Objetivos de Desarrollo del Milenio efectivamente una prioridad?
- 5 El comercio toma notoriedad en el debate sobre cambio climático
- 6 El TLC entre la AELC y Colombia: Un hito hacia la conservación de la biodiversidad  
David Vivas-Eugui
- 9 Por crisis diplomática, Colombia y Venezuela buscan mercados alternativos
- 11 China vuelve su mirada a América Latina
- 12 Recientes desarrollos sobre el vínculo entre trabajo y comercio: cuatro modelos  
Pablo Lazo Grandi
- 14 ¿Podrá Brasil acabar con los subsidios estadounidenses al algodón?
- 15 Brasil y México podrían dirigirse hacia una mayor integración binacional
- 17 El CAFTA-DR y su impacto en la salud: el caso dominicano  
Magdalena Rathe, Ramón Pérez Minaya, Lesly Franco y Dania Guzmán
- 19 Chile próximo a presentar su Examen de Política Comercial
- 20 La economía política de las negociaciones del CAFTA-DR en Nicaragua  
Gloria Carrión
- 22 Políticas de competencia y competitividad: ¿elementos disímiles?  
Randall Arce, Donald Miranda y Guillermo Zúñiga



International Centre for Trade and Sustainable Development



## ¿G-20 construye nuevo orden económico internacional?

Las veinte economías más importantes del mundo podrían estar cambiando las reglas del juego. Más voz y presencia de los países emergentes como China, medidas orientadas a evitar los errores del pasado, regulación financiera y equilibrio de poderes marcaron la agenda del G-20.

Luego de dos encuentros magnos sucedidos en Washington y Londres para abordar de manera global los efectos de la crisis económica, la atención internacional se centró en Pittsburgh, EE.UU., los días 24 y 25 de septiembre, donde jefes de Estado y de gobierno se reunieron para hacer una evaluación de los apenas incipientes signos de recuperación económica, y por supuesto, de la larga lista de pendientes.

### Los anuncios políticos

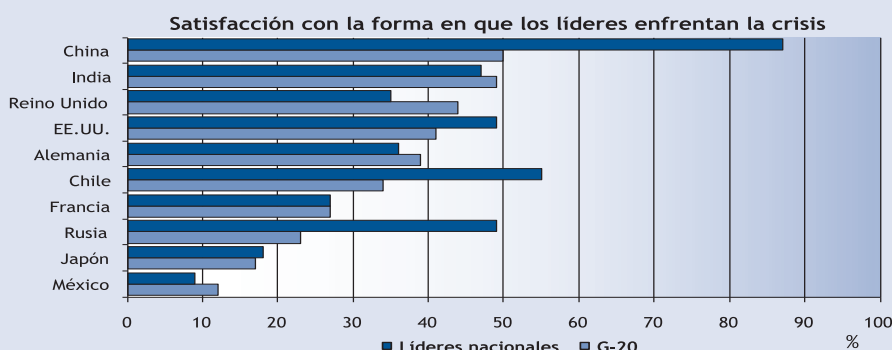
Entre los puntos más significativos de este encuentro está la recomposición del orden económico internacional, en el cual países como China tendrían un papel más preponderante, no solamente porque esta es la realidad geopolítica internacional, sino también porque se requiere de su intervención para las soluciones globales. El G-20 de esta manera se constituye como el órgano de coordinación de los asuntos económicos internacionales, suplantando el viejo poderío del G-8 de los países industrializados.

Pero los brazos abiertos del mundo desarrollado, o más concretamente de los EE.UU., también van acompañados de ciertas exigencias. El Presidente de los EE.UU., Barack Obama, pretende un equilibrio económico donde aquellas economías fuertemente dependientes de las exportaciones para su desarrollo, como es justamente el caso de China - y también Alemania - fomenten el consumo doméstico y diversifiquen sus mercados de destino. En contraposición, países como los EE.UU. con altos niveles de deuda, deben incentivar el ahorro de forma importante. Y es que, según afirman expertos, parte del recrudescimiento de la crisis se debió al superávit chino y las grandes reservas de dólares americanos que tienen en su poder, que se originaron en el alto dinamismo económico mostrado por la economía asiática, y la necesidad de colocar recursos en "inversiones seguras".

La invitación a esa estructura reformista entra a escena de la mano de un cambio en la representación y derechos de voto en el

### ¿Sabía Ud.?

Algunos países tienen más confianza en las acciones del G-20 para salir de la crisis, que en aquellas emprendidas por sus dirigentes nacionales.



## Estimado lector,

Grandes cambios en la agenda de desarrollo sostenible de América Latina han acontecido a raíz de la crisis financiera internacional.

La consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) parece estar cada vez alejada de las verdaderas necesidades de los países, recrudeciendo así problemas estructurales como la seguridad alimentaria. En esta edición de Puentes abordamos esta temática cuestionándonos qué tan prioritarios han sido los ODM y cuáles son sus efectos sobre América Latina.

La dinámica de las negociaciones comerciales y ambientales toma mayor relevancia pero a diferentes velocidades. Mientras que de momento la Ronda Doha yace contrariada por los buenos deseos de los ministros, pero los pocos progresos en la sustancia, las negociaciones sobre cambio climático continúan y ponen más atención en el comercio.

Para América Latina, China es socio o más bien competidor. La estrategia China de acercamiento a América Latina puede interpretarse en ambos sentidos. Sin embargo, en sectores sensibles como el de textil y de confección, esta vinculación merece un replanteamiento de la estructura productiva acorde a esta realidad.

A nivel regional, las represalias comerciales de Venezuela en contra de Colombia han propiciado que el gobierno y los empresarios colombianos miren hacia mercados alternativos para salir avantes.

En el sur del continente, Brasil explora un reforzamiento de sus relaciones comerciales con México, y Chile se prepara para el Examen de sus Políticas Comerciales en el marco de la OMC.

La biodiversidad en el TLC AELC-Colombia, las cláusulas laborales en los acuerdos comerciales regionales, el acceso a la salud pública para República Dominicana en el CAFTA-DR, así como la economía política para el caso de Nicaragua, y algunas enseñanzas adicionales en políticas de competencia, son otros de los asuntos tratados en Puentes en esta cuarta entrega del año.

Agradecemos los valiosos aportes de David Vivas, Pablo Lazo, Magdalena Rathe, Ramón Pérez Minaya, Lesly Franco, Dania Guzmán, Gloria Carrión, Randall Arce, Donald Miranda y Guillermo Zúñiga, quienes contribuyen con su análisis a un mejor entendimiento de los elementos que conforman el ajedrez del comercio y el desarrollo sostenible.

Esperamos que esta edición sea de su agrado.

El equipo de Puentes

Fondo Monetario Internacional. Tradicionalmente la Unión Europea y los EE.UU. mantienen el control de la institución encargada de préstamos internacionales con un 57% de participación. Un cinco por ciento más de cabida a los países en desarrollo, como se propone, permitiría un equilibrio, por lo menos formal en la toma de decisiones.

La regulación del sistema financiero, los topes a los bonos de altos ejecutivos bancarios, los planes de estímulo fiscal fueron tal vez los temas económicos más delicados de esta cumbre. Para el primero de ellos se vislumbra 2012 como la fecha para implementar nuevas normas que desincentiven el riesgo excesivo y por lo tanto, evitar volver a una crisis como ésta. En cuanto a los bonos, Francia y Alemania persiguieron acaloradamente que los topes fueran explícitos, distanciándose de la menos rígida posición estadounidense y británica, que finalmente fue la que prosperó. Respecto a los planes de estímulo fiscal y pese a la duda sobre la conveniencia de la continuidad de los mismos, los mandatarios decidieron proseguir hasta que la situación se normalice de forma más consistente.

## Combustibles y cambio climático

Entre las decisiones del G-20 también se enmarca la eliminación de los subsidios al petróleo y otros combustibles fósiles en el mediano plazo, que en su apreciación “promueven un consumo excesivo, distorsionan los mercados, impiden la inversión en fuentes limpias de energía y minan los esfuerzos por lidiar con el cambio climático”, según dicta el comunicado.

Cambio climático también estuvo presente en esta reunión, aunque desafortunadamente de una manera muy disimulada a pesar de lo preocupante y urgente de la problemática. El G-20 apenas dice intensificar sus esfuerzos para alcanzar un acuerdo a fin de año en Copenhague. La mención a los subsidios y el plan de acciones en ese ámbito podría representar el mayor avance en el contexto ambiental en esta cumbre, donde los mandatarios no quisieron o no tuvieron tiempo de ser más “verdes”.

## Comercio

La Ronda Doha volvió a encontrar cabida en el comunicado del G-20, que repite su ‘compromiso’ con la liberalización comercial y con la conclusión de un paquete ‘equilibrado’ y ‘ambicioso’ en 2010. Los líderes ordenan trabajar rápidamente para cumplir esa meta, así como revisar los progresos a principios del próximo año. ¿Pero será esta otra promesa, que no encuentre eco entre los mandos más operacionales de los gobiernos?

Apenas en Nueva Delhi a principios de mes los ánimos de los ministros de comercio fueron de total impulso. Pero días más tarde en Ginebra la consigna fue muy ambiciosa y el progreso sustantivo más bien escaso, por lo que los negociadores, más bien dubitativos, han advertido muy pocas esperanzas de acuerdo en la Ronda. Este impulso frustrado, según ha advertido más de una delegación, obedece en parte a la falta de compromiso de los EE.UU., quien tiene otras prioridades y enormes retos políticos internos, pero que además desea abrir nuevamente los textos de negociación de diciembre de 2008 - que son la base de la actual negociación - bajo el argumento de que no satisfacen sus necesidades. La estrategia, como era de esperar, no se interpreta en Ginebra sino como una muestra de exceso y poca flexibilidad.

## ¿Momento de aplaudir?

Es difícil hacer una estimación correcta de la efectividad del G-20, que en algunos casos ha cumplido sus promesas, pero en otras se ha alejado de sus palabras. Tan sólo en la promesa de resistirse al proteccionismo se estima que un total de 121 medidas de ese tipo han sido implementadas por los países del G-20 desde noviembre pasado, fecha de la primera cumbre<sup>1</sup>.

Quizás uno de los principales retos del G-20 es trasladar el mensaje a sus congresos, a sus ministros, a la esfera nacional. Es ahí donde finalmente las decisiones internacionales toman forma y tienen un efecto directo sobre la población, que es la primera afectada por esta crisis económica internacional y por la falta de acción a todos los niveles.

<sup>1</sup> Evenett, S. ed. (2009). Broken Promises: a G-20 Summit Report by Global Alert. Centre for Economic Policy Research. [http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/Broken\\_promises\\_GTA\\_second\\_report.pdf](http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/Broken_promises_GTA_second_report.pdf)

# ¿Son los Objetivos de Desarrollo del Milenio efectivamente una prioridad?

Son necesarios alrededor de US\$ 35.000 millones adicionales al año para cumplir con los compromisos de ayuda fijados en 2005 por el G-8 en Gleneagles. Aunque la asistencia al desarrollo alcanzó un récord histórico en 2008, sigue estando por debajo de lo requerido, según un informe de Naciones Unidas.

El documento del Grupo de Tareas para el seguimiento del desfase en los Objetivos de Desarrollo del Milenio (*Millennium Development Goals*, MDG u ODM), presentado el 16 de septiembre de 2009, afirma que la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) se elevó aproximadamente un 10% en 2008, hasta US\$ 119.800 millones<sup>1</sup>. Sin embargo esta ayuda continúa siendo insuficiente y se encuentra muy por debajo de los compromisos pactados en la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas en el año 2000, cuando se plantearon las actividades y metas a alcanzar en ocho objetivos globales: erradicar la pobreza extrema y el hambre, lograr la enseñanza primaria universal, promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer, reducir la mortalidad infantil, mejorar la salud materna, combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades, así como garantizar la sostenibilidad del medio ambiente y fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

La participación de la AOD en los ingresos nacionales brutos de los países donantes también, del 0,28% en 2007 al 0,30% en 2008. Pero este incremento sigue muy lejos del objetivo acordado del 0,7% que se debe alcanzar antes del año 2015. También se queda corto con respecto al compromiso de incrementar los flujos de ayuda anual a aproximadamente US\$ 155.000 millones por año para 2010.

## La crisis internacional ahonda la problemática

La actual crisis económica internacional ha menoscabado las finanzas públicas de muchos de los países donantes, por lo que se estará muy lejos de alcanzar los objetivos en lo que a combate a la pobreza, al hambre y mejoramiento al acceso a los servicios públicos y medicamentos se refiere. Además, la AOD, según señala el documento, se ha visto limitada desde 2000 prácticamente debido a la ayuda destinada a países en conflicto, incluidos Irak y Afganistán. En contraste, África y América Latina han visto un leve mejoramiento en los montos de dicha ayuda.

Recientemente, la Directora Ejecutiva del Programa Mundial de Alimentos (PMA), Josette Sheeran, declaró que el impacto de la crisis financiera y el alza récord del precio de los alimentos en todo el mundo sigue siendo devastador. Para 2009, el presupuesto del PMA para alimentar a 108 millones de personas en 74 países es de US\$ 6.7.000 millones, y actualmente tan sólo se cuenta con US\$ 2.6.000 millones. Sheeran hizo un llamado urgente por los US\$ 3.000 millones (déficit proyectado para el año 2009) requeridos para atender estas necesidades, una cantidad que representa menos del 0.01% de lo que se proporcionó para estabilizar el sistema financiero<sup>2</sup>.

## Más de mil millones de personas necesitan asistencia alimentaria

Según el PMA, el número de personas que padecen hambre superará, por primera vez en la historia, los 1.000 millones este año, mientras que el flujo de asistencia alimentaria estará en el nivel más bajo de los últimos 20 años.

El panorama para Latinoamérica no es más alentador. El pasado 17 y 18 de septiembre se realizó la Reunión sobre Seguridad Alimentaria en la sede del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) en Caracas, donde se anunció el entorno sombrío que presenta la región frente a la lucha contra la pobreza y la seguridad alimentaria. Según dicho organismo, en América Latina y el Caribe el número de personas con hambre alcanzó los 52 millones de personas en 2009, lo que representa un incremento del 12,8% con respecto a 2008. Sumado a esto, los precios de los alimentos comenzaron a aumentar nuevamente en el segundo trimestre de 2009, luego del marcado descenso registrado en la segunda mitad de 2008. La Nueva subida podría tirar por la borda los esfuerzos por mantener un crecimiento económico en la región, teniendo en cuenta que la merma en el consumo, además del desempleo, impactarán profundamente las economías haciendo que la recuperación se vea comprometida.

El gobierno de Guatemala instaló una mesa de ayuda para la seguridad alimentaria del país el 11 de septiembre. Según el Ejecutivo guatemalteco se hacen necesarios poco más de US\$ 110 millones para atender a más de 410 mil familias en riesgo alimentario. El país centroamericano recibe también ayuda del programa del Vitacereal del PMA que proporciona alimentos nutritivos a 100.000 niños y 50.000 mujeres embarazadas y lactantes, y que en estos momentos está bajo riesgo de ser interrumpido. En tal sentido, es prioritario que los gobiernos latinoamericanos tomen las medidas necesarias para frenar la crisis alimentaria que se está empezando a dar en ciertos países, y que evidentemente sobrepasa las capacidades de algunos gobiernos.

*“La actual crisis económica internacional ha menoscabado las finanzas públicas de muchos de los países donantes”*

## Desigualdad, un problema sin resolver

El jefe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) de América Latina y el Caribe, Luis López Calva, consideró recientemente que el Perú es un país con alta desigualdad en desarrollo humano<sup>3</sup>. Esta declaración no tendría un impacto especial, dados los problemas recurrentes de esta naturaleza para los países latinoamericanos, si no fuese porque otros organismos multilaterales recientemente se han pronunciado sobre la situación en el resto de la región. Las economías latinoamericanas, algunas enorgullecidas de haber estado en una mejor posición frente a la crisis financiera, no están en la misma postura frente a la lucha contra la desigualdad social. Para Olivier De Schutter, relator especial de las Naciones Unidas (ONU) sobre el derecho a la alimentación, México es un ejemplo de desigualdad ya que la mayor parte de la riqueza está concentrada en un pequeño sector de la población. La situación es reproducible en países como: Colombia, Ecuador, Perú, Brasil, Argentina entre otros.

*“En América Latina y el Caribe el número de personas con hambre alcanzó los 52 millones en 2009”*

La Organización de Estados Americanos convocó una reunión este 22 de septiembre, paralela a la Asamblea General de las Naciones Unidas en Washington, para estudiar una propuesta de creación de una red de lucha contra la pobreza en las Américas. El 30% de la población latinoamericana es pobre y el 13% vive en la pobreza extrema. La red, en un principio, buscará facilitar el intercambio de experiencias e información entre los países en su lucha contra la pobreza. Tales iniciativas son loables pero hacen falta recursos, como los destinados a apoyar los sistemas financieros nacio-

nales, para contener esta problemática de forma definitiva. No se puede seguir prorrogando esta situación, máxime cuando los indicadores sociales son los más lentos en mejorar. Retroceder a niveles de bienestar social y calidad de vida muy anteriores a cuando empezó la actual crisis, repercutirá en una recuperación económica con grandes letargos.

## Niñez también en la agenda

Los datos revelados por el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF, por sus siglas en inglés) revelan un descenso de un 28% en la tasa de mortalidad de menores de cinco años, desde 90 muertes por cada 1.000 nacidos vivos en 1990 hasta 65 muertes por cada 1.000 nacidos vivos en 2008. Según estos cálculos, la cifra absoluta de muertes infantiles en 2008 se redujo a alrededor de 8.800 millones con respecto a los 12.500 millones de 1990, el año de referencia para los ODM. Sin embargo para Ann N. Veneran, Directora Ejecutiva de UNICEF, lograr la meta de reducir en dos terceras partes

la mortalidad de menores de cinco años para 2015 exigirá un mayor sentido de urgencia, con recursos específicos para concretar progresos mayores<sup>4</sup>.

De acuerdo con UNICEF, la región con mejor desempeño es América Latina y el Caribe, que redujo la mortalidad de los menores de 5 años un 56% entre 1990 y 2008, y está proyectada a cumplir la meta<sup>5</sup>. Al parecer la cifra es alentadora, pero el problema de la infancia va más allá. El mismo organismo presentó un estudio donde estableció que cerca de 845.000 niños trabajan en Bolivia, lo que representa el 10% de la población activa boliviana. El caso boliviano es una realidad que se reproduce en muchos países latinoamericanos, de ahí también la dificultad de negociar acuerdos comerciales que incluyan cláusulas para proteger los derechos y condiciones laborales. Como respuesta al informe, el gobierno boliviano anunció que emitirá un decreto para reglamentar los trabajos e impedir que los niños y adolescentes sean empleados en regímenes de explotación laboral, situación que se presenta debido a que muchos de los jóvenes buscan fuentes de ingresos para apoyar a sus familias necesitadas.

Para Naciones Unidas, tras el último informe presentado, no sólo se han retardado los progresos hacia los ODM, sino que en muchos ámbitos incluso corren peligro los logros alcanzados durante los últimos años<sup>6</sup>. Aunque no existan datos preliminares de avances en el conjunto de los objetivos, para el organismo se hace más urgente la necesidad de fortalecer las alianzas mundiales para el desarrollo.

El panorama para el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio está en crisis profunda, pues no ha tenido el respaldo tan firme en financiamiento y recursos del que gozó en su momento la crisis financiera. La crisis humanitaria y alimentaria que se continúa viviendo no da tregua y las acciones de los gobiernos deben enfocarse en cambiar esta situación, si es que efectivamente desean que el desarrollo sostenible sea más cercano a la realidad de los países de Latinoamérica.

<sup>1</sup> Organización de Naciones Unidas, ONU (2009, 16 de septiembre). La ONU adopta una postura sobre los compromisos con respecto a la deuda, la ayuda y el comercio internacionales, en antelación a la reunión del G20.

<sup>2</sup> Programa Mundial de Alimentos, PMA (2009, 16 de septiembre). Directora Ejecutiva del PMA advierte sobre la creciente crisis mundial de hambre.

<sup>3</sup> Perú es un país con alta desigualdad en desarrollo humano, afirman Luis López Calva, del PNUD (2009, 11 de septiembre). RPP.

<sup>4</sup> Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia, UNICEF (2009, 10 de septiembre). Sigue reduciéndose la mortalidad infantil en todo el mundo.

<sup>5</sup> (2009, 8 de septiembre). Las niñas, niños y adolescentes, los más vulnerables a los efectos de la crisis económica en México (2009, 8 de septiembre). UNICEF.

<sup>6</sup> Organización de Naciones Unidas, ONU (2009). Informe Grupo de Tareas Fortaleciendo la asociación internacional para el desarrollo en tiempo de crisis. [http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/pdf/MDG\\_GAP\\_2009\\_SPANISH\\_web.pdf](http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/pdf/MDG_GAP_2009_SPANISH_web.pdf)



# El comercio toma notoriedad en el debate sobre cambio climático

Preguntas sobre cómo un eventual acuerdo global sobre cambio climático impactará la economía mundial - y en particular el comercio transfronterizo - se tornaron más relevantes en el último encuentro de negociación sucedido en Bonn, Alemania.

En un intento por inyectarle mayor impulso a las negociaciones que pronto se encontrarán frente al reto mayúsculo de acordar un sucesor al Protocolo de Kioto en Copenhague, del 10 al 14 de agosto los negociadores abordaron las implicaciones comerciales respecto a temas como mitigación y transferencia de tecnología.

## Mitigación

Mientras que los EE.UU. se están encaminando a la implementación de medidas en frontera para aquellos productos que sean altamente contaminantes, los países en desarrollo podrían discrepar de este enfoque de mitigación ya incluido en la iniciativa de ley Waxman-Markey. La India en tal sentido - y que es uno de los focos de atención para el grupo industrializado - presentó una propuesta que aboga porque los "países desarrollados no (...) recurran a ningún tipo de medidas unilaterales, incluidas las medidas fronterizas, en contra de los bienes y servicios importados de los países en desarrollo por razones de protección y estabilización del clima".

Sin embargo, el respaldo recibido por varios países en desarrollo no es compartido ni por los EE.UU., Japón, o la Unión Europea (UE), para quienes la adopción de medidas de esa naturaleza no violaría los principios de 'responsabilidad comunes pero diferenciadas' ni la relación entre las acciones de mitigación que competen a los países en desarrollo y la aportación de recursos financieros y tecnología por los países ricos, según alega la India.

Otro conflicto Norte-Sur versa sobre la necesidad de definir objetivos de mitigación que sean aplicables a todos los países en sectores específicos. Los países en desarrollo están en franca oposición, pues temen que se podrían generar circunstancias adversas para la competitividad y el comercio. Prefieren que su participación sea voluntaria, y que esos objetivos no reemplacen sus planes nacionales de acción.

## Transferencia de tecnología

Una de las declaraciones más contundentes que los EE.UU. hayan pronunciado en estas negociaciones es sobre su posición en materia de derechos de propiedad intelectual (DPI). Inicialmente la delegación estadounidense había señalado su interés en entablar un diálogo abierto al respecto, pero luego aclaró que se opondría a cualquier modificación a dicho régimen.

Sin embargo, la cooperación de los países desarrollados, en particular de los EE.UU., se estima vital en este debate. El G-77 + China han expresado en su mensaje conjunto que perciben los DPI como una barrera para acceder a la tecnología necesaria para abordar la problemática climática de manera urgente. Y es que cierta flexibilidad en propiedad intelectual se hace manifiesta en el texto de negociación para medidas tales como: licencias obligatorias para las tec-

nologías ambientales patentadas, patentes mancomunadas, precios preferenciales para las tecnologías ambientalmente racionales (ETS, por sus siglas en inglés), patentes de duración reducida, la creación de centros de tecnología en los países en desarrollo, etc.

La renuencia estadounidense - y hasta cierto punto la vacilación europea - procede de la inquietud de su sector privado que vaticina pérdidas monetarias importantes y falta de incentivos a la innovación. Esta postura, que permea en la Cámara de Representantes de los EE.UU., podría encontrar un equilibrio en los próximos meses, al menos con respecto a China. El país asiático demanda tecnología y el gobierno de Barack Obama quiere que China asuma compromisos, lo que generaría un espacio para negociar y posiblemente acordar.

## Presencia europea

A pesar de que los EE.UU. han asumido un papel de mayor participación en las negociaciones, aunque con ciertas abstracciones, por ahora es la Unión Europea (UE) quien marcha en búsqueda de resultados concretos de Copenhague. Apenas el 10 de septiembre la Comisión Europea planteó destinar de 2.000 a 15.000 millones de euros anuales a partir de 2020 para un fondo de ayuda a los países pobres para combatir el cambio climático, entre el 10 y el 30% del total de los recursos que se requerirían. La UE, eso sí, persigue la contribución económica de los países emergentes, como Brasil, China, México o la India, y condiciona la puesta en marcha del proyecto a la conclusión exitosa de la cumbre de diciembre.

En ese orden de ideas, Francia y Alemania ya han adelantado que una vez conseguido un acuerdo internacional en la materia, tratarán de convencer a los países del bloque para que adopten impuestos a las importaciones contaminantes, de manera parecida a la iniciativa de los EE.UU.

## Próximamente

El debate sobre cómo enfrentar el reto global del cambio climático continuará en Bangkok, Tailandia, del 28 de septiembre al 9 de octubre. Se espera que en esa ocasión las discusiones se centren en el papel de la agricultura, y se retomen los temas pendientes antes mencionados.

De cara a la cumbre de Copenhague del 7 al 18 de diciembre, Yvo de Boer, secretario ejecutivo de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático, identificó cuatro cuestiones esenciales que deberán ser decididas en ese encuentro: las reducciones a las emisiones que los países industrializados están dispuestos a efectuar, así como las acciones que los países en desarrollo podrían emprender; las fuentes de financiamiento para costear la transferencia de tecnología, y la manera en que dicho financiamiento será administrado. El plan se estima ambicioso y las discusiones intensas.

# El TLC entre la AELC y Colombia: Un hito hacia la conservación de la biodiversidad

David Vivas-Eugui\*

La ausencia de voluntad de los países industrializados para abordar y responder a las preocupaciones sobre la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad en los capítulos de propiedad intelectual (PI) ha sido recurrente en las negociaciones de acuerdos comerciales bilaterales. El reciente Acuerdo de Libre Comercio entre la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)<sup>1</sup> y Colombia constituye quizás la primera ocasión en la que esta temática se trata de una manera más comprometida.

En el centro del debate sobre la naturaleza de la relación entre las disposiciones de propiedad intelectual y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) está el hecho de que las mismas, bajo el Acuerdo sobre los Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) pueden ofrecer incentivos para incorporar o utilizar recursos genéticos, sus derivados o conocimientos tradicionales (CT) asociados en nuevas invenciones patentables o en los derechos de los obtentores vegetales.

Muchas son las críticas que se han producido se deben a que el Acuerdo sobre los ADPIC no ha provisto los mecanismos necesarios para evitar el acceso y uso ilegal a recursos genéticos y conocimientos tradicionales (la llamada “biopiratería”), ni se ha ocupado de la aparente baja calidad en los exámenes y otorgamiento de patentes en muchos países, especialmente en el campo de las patentes biotecnológicas.

En los Tratados de Libre Comercio (TLC) entre EE.UU.-Perú (ratificado), EE.UU.-Colombia (en proceso), Canadá-Perú y el Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre la Unión Europea (EU) y el Foro del Caribe del Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (Cariforum), se han dado algunos pequeños pasos a favor de medidas destinadas a crear un equilibrio entre los objetivos del CDB y la propiedad intelectual. Estos pasos incluyen la incorporación de objetivos generales a través de un lenguaje de *soft law* o de “mejores esfuerzos”, pero que sólo tienen un valor relativo en términos de cobertura y eficacia. Y no es hasta la aparición del TLC entre la AELC y Colombia que ciertos avances concretos se materializan.

## Colombia y Perú abren camino

Una de las principales razones por la que tan pocos TLC entre países industrializados y países en desarrollo no han incluido disposiciones acerca de la relación entre propiedad intelectual y biodiversidad, es porque éstos últimos no habían hecho ninguna demanda al respecto. La explicación a esta falta de iniciativa puede encontrarse en una posible falta de claridad sobre cómo enfrentar el problema en un contexto bilateral.

No obstante, esta situación comenzó a cambiar de forma paulatina durante las negociaciones del TLC entre los Estados Unidos y Colombia, por un lado, y Perú por el otro, debido a la presentación inédita de propuestas de texto destinadas a adoptar disposiciones sobre temas relacionados

con la biodiversidad en el capítulo de PI. Estas propuestas versaron sobre:

- La declaración de que los derechos de PI deben otorgarse con base al reconocimiento de las obligaciones bajo el CDB y la legislación nacional sobre biodiversidad y CT;
- La incorporación de un mecanismo de divulgación del origen y la fuente legal (es decir, quién suministró los recursos genéticos), así como pruebas sobre la existencia del consentimiento informado previo (CIP) y de acuerdos sobre la distribución de beneficios;
- La inclusión de un mandato para desarrollar a nivel nacional un sistema *sui generis* de protección de los conocimientos tradicionales que sea eficaz; y
- La inclusión de medidas para exigir la observancia y disposiciones de cooperación en materia de mejora de la calidad del examen de patentes e intercambio de información.

Sin embargo, éstas fueron rechazadas por los Estados Unidos y al final solamente se intercambiaron dos cartas diplomáticas complementarias, las que han sido muy criticadas por actores de la sociedad civil e incluso por ex negociadores principalmente por su carácter exhortativo y la carencia de obligaciones específicas.

## Suiza y Noruega apoyan la iniciativa a favor de la biodiversidad

En noviembre de 2008 se firmó el TLC entre la AELC y Colombia, el cual está en proceso de ratificación tanto en Colombia como entre los países que componen el bloque económico europeo. En una entrevista sostenida con representantes del Instituto Federal Suizo de Propiedad Intelectual (SFIIP) y la Secretaría Suiza de Asuntos Económicos (SECO), se señaló que esta etapa podría concluirse a mediados de 2010. Si bien inicialmente Colombia y Perú comenzaron las negociaciones con la AELC de manera conjunta, posteriormente tomaron rutas diferentes, lo que dio paso a que el tratado con Colombia finalizara primero.

El acuerdo AELC-Colombia contiene, por primera vez, una sección en el capítulo de PI llamada “medidas relacionadas con la biodiversidad”, un título que en sí mismo implica una posición activa en el tema y señala “medidas” específicas.

Según destacaron el SFIIP y la SECO, esto fue resultado de una solicitud concreta de Colombia y Perú durante las negociaciones.

Como antecedente a este desarrollo, debe mencionarse que Noruega<sup>2</sup> y Suiza<sup>3</sup> cuentan con una legislación progresista en materia de divulgación del origen y fuente legal de los recursos genéticos y sus vínculos con el sistema de PI, lo que muestra que pueden ser abiertos y receptivos a estos asuntos sin la necesidad de un acuerdo multilateral o de posibles ventajas comerciales.

Tradicionalmente Noruega ha promovido el acceso legal y uso sostenible de la biodiversidad y los CT. Ha pedido medidas precisas en el sistema de PI para reducir la biopiratería, mejorar la calidad de las patentes y asegurar el acceso legal y la participación en los beneficios<sup>4</sup>.

Suiza, por su parte, ha presentado varias propuestas<sup>5</sup> en las que se pone a disposición como “facilitador” para tratar asuntos relacionados con la biodiversidad en las negociaciones multilaterales. Las propuestas suizas incluyen enmendar el Tratado de Cooperación en materia de Patentes de la OMPI (PCT, por sus siglas en inglés) para que contenga una descripción concreta de cuándo sería pertinente la divulgación, así como un sistema de penalización por incumplimiento, en cuyo caso la patente sería rechazada o retirada.

Así entonces, los dos países tomaron la propuesta colombiana y peruana y plantearon un ajuste específico en el capítulo de PI con el fin de crear una nueva sección sobre “medidas relacionadas con biodiversidad”.

### La biodiversidad en el TLC AELC-Colombia

Esta parte del acuerdo comercial incluye disposiciones que reafirman los objetivos y las principales obligaciones asumidas en el marco del CDB. Principios básicos tales como los derechos soberanos sobre los recursos genéticos, así como la necesidad de un acceso legal y de la participación en los beneficios derivados del mismo, fueron agregados al texto. Asimismo se reconocen las contribuciones de los pueblos indígenas y las comunidades locales y de sus conocimientos al desarrollo económico y social.

Dado que este capítulo no fue solicitud de la AELC, sino una respuesta a las demandas de Perú y Colombia, el texto, según

indicaron los representantes europeos, servirá de modelo para el peruano, pero no necesariamente se reproducirá en otras negociaciones.

Un aspecto importante por discernir como consecuencia de esta novedad, son las implicaciones respecto a la aplicación de los principios de trato más favorable y nacional bajo el Acuerdo sobre los ADPIC. Algunas personas podrían pensar que este tema debería estar sujeto al Artículo 4 del mismo, y que cualquier privilegio concedido a una de las Partes se debería extender automáticamente a otros Miembros de la OMC. Lo mismo ocurriría con relación al trato nacional cuando el privilegio en cuestión esté previsto en la legislación nacional. Sin embargo, para responder a esta pregunta debe evaluarse si las “medidas relacionadas con la biodiversidad” pueden considerarse parte de cualquiera de las categorías de propiedad intelectual enumeradas en el Acuerdo sobre los ADPIC, o de ciertos tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), tales como el Convenio de París. Así también, debe observarse si las disposiciones en cuestión están creando o aumentando la protección de los derechos de PI para los nacionales de una de las Partes.

Es posible argumentar que algunas de las medidas de este capítulo pueden tener relación directa con disposiciones en materia de patentes. Las “medidas relacionadas con la biodiversidad” pueden afectar el examen de los criterios de patentabilidad (novedad, altura inventiva y la aplicación industrial), la descripción de la invención y la evaluación de las reivindicaciones hechas en una patente. Otros podrían considerar que este tipo de requisito de la divulgación es ajeno al sistema de patentes. Ambas líneas de razonamiento se pueden fundamentar en las propuestas y diversas declaraciones realizadas dentro del largo debate del Artículo 27.3 b) del Acuerdo sobre los ADPIC. También se puede afirmar que la protección de los CT en esa sección del TLC implica el reconocimiento de nuevos derechos “positivos” de PI para las comunidades locales e indígenas. Independientemente de cuál sea la respuesta a largo plazo, un debate sobre el tema es relevante dada sus implicaciones sistémicas.

Más específicamente, el TLC AELC-Colombia incluye las siguientes medidas relacionadas con la biodiversidad y el derecho de patentes:

Medida	Comentario
Colaborar en casos específicos de incumplimiento	Si bien la naturaleza de esta norma es de “mejores esfuerzos”, la misma podría implementarse de manera eficaz y suscitar acciones conjuntas dirigidas a evitar o resolver casos concretos de acceso y uso ilegal de recursos genéticos y CT, lo que facilitaría las aclaraciones y las soluciones bilateralmente aceptables.
Exigir, conforme a la legislación nacional, que las aplicaciones de patentes contengan una declaración de origen o de fuente de los recursos genéticos a los que ha tenido acceso el inventor	Tal vez es la disposición más “novedosa” de este TLC en materia de PI, y al mismo tiempo la principal medida propuesta por los países ricos en biodiversidad para afrontar la falta de sinergia entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el CDB. Este requisito implica que los solicitantes de patentes deben indicar, cuando corresponda, el país de origen de todos los recursos genéticos (para poder evaluar la procedencia geográfica, los ecosistemas relacionados, y lo que para algunos países es más importante, la jurisdicción) y la fuente legal <sup>6</sup> .

Medida	Comentario
Exigir, conforme a la legislación nacional, el cumplimiento del CIP y la voluntad para aplicar estas disposiciones a los CT	Dicha norma es pertinente para el cumplimiento de los objetivos del CDB y su implementación. El concepto de CIP ya es un principio sólido del derecho ambiental internacional y es común en muchos acuerdos ambientales multilaterales. El consentimiento informado previo implica, más que un simple acuerdo, la publicación completa de la información relevante y la realización de consultas entre todos los colectivos interesados para que se forme una voluntad informada. Este principio es especialmente importante cuando se trata de actores y/o colectivos débiles, como en el caso de los pueblos indígenas. El objetivo de la medida va más allá del propósito de mejorar la calidad de las patentes y la misma busca evitar la “biopiratería”.
Tomar medidas legislativas y administrativas, según corresponda conforme a la legislación nacional, con la meta de garantizar una distribución justa y equitativa de los beneficios, siempre que se basen en términos mutuamente acordados.	Esta disposición, que luce más como una disposición de acceso que de PI, de algún modo responde a la demanda de los colectivos interesados en que se asegure una verdadera repartición de beneficios.
Imponer sanciones civiles, administrativas o penales cuando el inventor o el solicitante de la patente deliberada o injustificadamente haga declaraciones falsas sobre el origen o la fuente.	Esta es la primera ocasión en la que se contemplan en un TLC reglas de observancia para casos de declaraciones erróneas o falsas en el origen o la fuente. Este texto es una parte esencial de un conjunto eficaz de normas diseñadas para enfrentar los problemas relacionados con la biodiversidad, pues prevé medios reales para su implementación. Mayor eficacia se añadirá gracias a las reglas de solución de diferencias del capítulo 12 del TLC. El texto es coherente con las posiciones de Noruega y Suiza, debido a que las declaraciones falsas o la falta de divulgación no afectarían la validez de la patente.
Tomar medidas políticas, legales y administrativas con el fin de facilitar el cumplimiento de los términos y las condiciones de acceso establecidas por las Partes para esos recursos genéticos.	De esta manera surgen obligaciones importantes para el país que proporciona los recursos genéticos, pues se le exige facilitar el cumplimiento de los términos y condiciones de acceso. Muchos casos han demostrado que una situación como esa no es irreal y que han ocurrido problemas relacionados con las regulaciones excesivas y la ineficiencia administrativa. Esta disposición podría generar alguna presión sobre los países proveedores para que gestionen e implementen mejor su propia legislación interna y para que no sólo busquen control, sino que también faciliten el flujo legal de los recursos genéticos.
Emprender esfuerzos razonables para que la protección de patentes esté disponible para las invenciones en plantas	Esta es una cláusula de “mejores esfuerzos” cuyo propósito es generar alguna coherencia entre el derecho de patentes y la necesidad de insertar un requisito de divulgación del origen y la fuente. El razonamiento es que si no hay patentes disponibles para las invenciones en planta, ¿qué es lo que se va a divulgar? Una posible respuesta sería: partes de plantas o químicos derivados de ellas. Sin embargo, es lógico que para lograr la distribución de beneficios a partir del uso de la biodiversidad se deben haber implementado ambos incentivos. Este razonamiento fue desarrollado por los negociadores de la AELC y finalmente aceptado por Colombia.

## Es posible

La nueva sección sobre “medidas relacionadas con la biodiversidad” del capítulo de PI del TLC AELC-Colombia muestra que es posible establecer sinergias entre las disposiciones de PI y los objetivos y principios del CDB, sin que los derechos de los titulares de patentes se vean afectados. La misma proporciona reconocimiento y apertura hacia las demandas hechas hasta la fecha por los países ricos en biodiversidad a los países de la AELC. Aún cuando la sección podría desarrollarse de forma más precisa, la redacción propuesta incluye varias de las propuestas planteadas en el Consejo de los ADPIC, la OMPI y en anteriores negociaciones de TLC. En este sentido, incluye - también por vez inédita- medidas precisas respaldadas por algunas disposiciones de observancia. Este precedente vierte una luz positiva sobre las negociaciones actuales entre la AELC y Perú, y sobre futuros TLC con la AELC. También podría usarse como referencia en los acuerdos comerciales y de cooperación que la UE actualmente negocia con América Central y los países andinos.

\* Subdirector de Programas de ICTSD. El autor desea agradecer a Mathias Schläli, Lucas von Wattenwyl y Benny Müller del Instituto Federal Suizo de Propiedad Intelectual (SFIIP) y la Secretaría Suiza de Asuntos Económicos (SECO), y a Andrew Aziz y Perla Buenrostro, de ICTSD, por sus valiosos comentarios.

<sup>1</sup> Entre los miembros de la AELC están Liechtenstein, Islandia, Noruega y Suiza. El primer TLC de la AELC con un país en desarrollo fue el Acuerdo con México en 2000 y el más reciente el realizado con Colombia en 2008. Actualmente las negociaciones con Perú están avanzadas. El texto está disponible en el sitio web: <http://www.efta.int>

<sup>2</sup> Ver la Sección 8b) de la Ley de patentes No. 9 de Noruega, del 15 de diciembre de 1967, enmendada por última vez por la Ley No. 20 del 7 de mayo de 2004.

<sup>3</sup> Ver el Artículo 49a) de la Ley Federal de Patentes de Invención de Suiza, 2007.

<sup>4</sup> Ver los documentos IP/C/W/491 de 2007 e IP/C/W/473 de 2006 de la OMC.

<sup>5</sup> Ver los documentos IP/C/W/433 de noviembre de 2004 e IP/C/W/447 de mayo de 2005 de la OMC.

<sup>6</sup> En el caso de Suiza esto implicaría saber cuál entidad es competente para otorgar el acceso o participar en la distribución de los beneficios. Ver el documento IP/C/W/433 de noviembre de 2004 de la OMC.



# Por crisis diplomática, Colombia y Venezuela buscan mercados alternativos

El acuerdo entre Colombia y los EE.UU. relativo a la utilización de siete bases militares para el desarrollo de un control conjunto del narcotráfico y el terrorismo, ha provocado represalias en el ámbito comercial de su socio más importante en la región: Venezuela. En consecuencia, ambas naciones se vuelcan a la búsqueda de mercados alternativos.

## Venezuela firme en la sustitución

La tensa situación bilateral se ha visto agravada desde que el Presidente de Venezuela Hugo Chávez amenazase a su vecino con impedir la compra de sus productos, acción que planea lograr en el transcurso de un año. En efecto, Chávez ya ha comenzado con la implementación de su plan al buscar afianzar su relación comercial bilateral con Argentina y Brasil.

Con Argentina, Hugo Chávez firmó a mediados de agosto pasado convenios de cooperación y de comercio por un monto de unos US\$ 1.100 millones. Resalta el compromiso de Venezuela de comprar a la Argentina 10.000 vehículos que en circunstancias normales habría comprado a Colombia. La situación al respecto es tan tensa, que el ministro venezolano de comercio Eduardo Samán, ha afirmado que Colombia bien puede pedirle ahora al Presidente de los EE.UU., Barack Obama, que le compre esos 10.000 automóviles.

Aparte del rubro automotriz, se incluyen en los convenios productos alimenticios como carne vacuna, leche, huevos, frijoles y maíz. El ministro Samán está seguro de que la Argentina es capaz de proveer a Venezuela de todo el universo de productos que actualmente provienen de Colombia. El trabajo sin embargo será mucho más arduo de lo planteado por las autoridades, pues para 2008 el intercambio comercial entre Venezuela y Colombia ascendió a unos US\$ 7.300 millones, de los cuales vale aclarar que un 90% corresponde a las exportaciones de Colombia, mientras que con Argentina llegó solamente a unos US\$ 1.400 millones. Con lo anterior, Venezuela se sitúa apenas en el puesto número 14 del ranking de socios comerciales de la Argentina<sup>1</sup>.

Con Brasil, el Presidente Chávez ha manifestado a su par Luiz Inácio Lula da Silva su interés de trabajar en un plan binacional para los próximos cuatro años. Este incluiría un fondo de financiación especial que abarque áreas como la automotriz, agroindustria, medicamentos, de construcción y de defensa, las cuales Chávez ha calificado como prioritarias.

El sector empresarial venezolano ha manifestado su preocupación al considerar que el plan de sustitución del mercado colombiano podría llevar no sólo a un encarecimiento de los productos para el consumidor, sino incluso al desabastecimiento. Por ejemplo, se ha asegurado que en algunos casos solamente el registro sanitario de un nuevo proveedor puede demorarse hasta un año. Además, debe tomarse en cuenta que el mercado colombo-venezolano ya está más que consolidado, denominándose a ambos países “socios

naturales”. Por ello, una sustitución de mercados ameritará la implementación de ajustes en los procesos, por ejemplo de logística que ya estaban por mucho superados y resueltos en la relación entre Colombia y Venezuela.

Por otro lado, a pesar de que es posible que el proveedor argentino o brasileño venda el producto más barato que el colombiano, se ha hecho notar que en la operación debe incluirse el precio final de todos los costos del proceso de importación que no se requerían para los productos colombianos, como los de estiba, caleta, movimiento de contenedores, seguridad y devolución del contenedor vacío a la naviera, entre otros. Por último, otro temor de los importadores venezolanos es que los exportadores argentinos o brasileños, al percatarse de que son los únicos proveedores, elevarán sus precios originales.

En medio de todas las expectativas y especulaciones de los impactos que en ambas economías pueda llegar a tener el conflicto, lo cierto es que actualmente ya hay sectores que están afrontando una serie de dificultades muy palpables. Particularmente para las zonas fronterizas tanto de Colombia como de Venezuela, la merma tan drástica en el comercio bilateral ha tocado a miles de empleos que se beneficiaban de una u otra manera del paso por tierra de las mercancías. Se estima que cuatro quintas partes del comercio colombo-venezolano se hacían vía transporte terrestre, generando unos 50.000 empleos directos y 250.000 indirectos, mayormente en el ámbito del transporte y las agencias aduanales. Industrias fronterizas del lado venezolano también están sufriendo los embates del desabastecimiento de materias primas que provenían de Colombia.

El Presidente Chávez también ha decidido girar la orden de dejar sin abastecimiento de gasolina a los departamentos fronterizos colombianos, a quienes vendía unos 4.500 millones de galones por mes a un precio intermedio entre el doméstico y el internacional. Se teme que dicha medida provoque un aumento en el contrabando de gasolina por parte de traficantes “de a pie”.

En relación al tráfico aéreo entre ambos países, la Aeronáutica Civil de Colombia informó hace unos días que el Instituto Nacional de Aviación Civil de Venezuela suspendió en algunos casos y en otros no renovó permisos de operación a las cuatro compañías colombianas de carga aérea. En consecuencia, la única empresa de carga aérea venezolana está asumiendo la totalidad de ese servicio entre ambas naciones. Las aerolíneas colombianas de pasajeros también

están experimentando restricciones de operación, lo cual podría comenzar a generar problemas de tráfico dado que no existe ninguna aerolínea venezolana que brinde el servicio de transporte aéreo de personas desde y hacia Colombia.

### El “problema Cadivi”

Un problema adicional entre Colombia y Venezuela es el de unos US\$ 275 millones que importadores venezolanos adeudan a exportadores colombianos a causa de las restricciones para el acceso a divisas extranjeras. Recordemos que en Venezuela la compra de divisas está centralizada en la Comisión de Administración de Divisas (Cadivi), la cual debe autorizar expresamente a cada empresario la compra de divisas. Actualmente existen importantes atrasos para las facturas de hasta 180 días, lo cual ha colocado a algunos empresarios colombianos en situaciones de falta de liquidez casi inmanejables. Si bien los colombianos aseguran que dichas faltas son parte del paquete de represalias, lo cierto es que países como el propio Brasil también lo experimentan. A empresarios brasileños se les adeudan facturas acumuladas por unos US\$ 4 millones, lo que ha llevado al Presidente Lula a enviar una comunicación al presidente Chávez para pedir que se agilicen los pagos.

Respecto a esta situación, Carlos Larrazábal, Presidente de la Confederación Venezolana de Industriales manifestó que muchos sectores han “mejorado” y logrado “bajar los tiempos de cancelación” a 100 días, pero que restan

aún muchos otros cuyos tiempos promedio rondan los 220 días<sup>2</sup>. La máxima preocupación de los exportadores venezolanos es que los atrasos provocan cierres en las líneas de crédito, llegando a afectar tanto a las pequeñas y medianas como a las grandes empresas.

Mientras tanto con Argentina, en el marco de los recientes convenios firmados, Venezuela - sabiendo que dichos problemas son conocidos en la región - se comprometió con los exportadores de dicho país a eliminar o evitar cualquier tipo de problemas con aranceles, certificados de importación o autorizaciones de compra de divisas.

*“Pareciese que ambos países se están tomando en serio sus diferencias y que sus respectivos sectores productivos están pagando las consecuencias”*

Ante dicha situación el gobierno venezolano anunció<sup>3</sup> en los últimos días que habría llegado a acuerdos con los sectores industriales para que Cadivi cancele un 85% de las deudas acumuladas. El ministro del Poder Popular para la Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias, Jesse Chacón, justificó el atraso en la disponibilidad de divisas en la caída de los precios del petróleo. Por ende, según cálculos del gobierno, para el primer semestre de este año han debido “manejar” menos del 50% de los dólares en comparación con igual periodo del año 2008. El ministro Chacón ha adelantado que

ciertos sectores contarán a partir de 2010 con una política de entrega de divisas diferenciada, basada en la realización de un “presupuesto por sectores”, aunque los detalles de su funcionamiento todavía no están claros.

### Colombia reacciona

Ante la intensa actividad de lado venezolano, Colombia ha reaccionado tanto a nivel de gobierno proponiendo y exhortando al sector productivo para que busque nuevos mercados, como a nivel del empresariado con manifestaciones de repudio en contra del Presidente Chávez.

“Lo más importante para lograr esa diversificación (de los mercados) es la voluntad de ustedes”, fueron las palabras del ministro de Comercio, Industria y Turismo, Luis Guillermo Plata para dirigirse al empresariado colombiano<sup>4</sup>. El ministro se mostró positivo acerca de los múltiples acuerdos comerciales que están por entrar en vigencia, como por los que se planea empezar a negociar. Entre los primeros estarían los de Centroamérica (El Salvador, Honduras y Guatemala) y la Asociación Europea de Libre Comercio (compuesta por Liechtenstein, Islandia, Noruega y Suiza). Mientras tanto entre las negociaciones por comenzar estarían un Tratado de Libre Comercio con República Dominicana y otro con Japón. Asimismo, se encuentran pendientes el acuerdo comercial con los EE.UU. que continúa “estancado” en el Congreso estadounidense, lo mismo que el acuerdo comercial con Canadá, frenado también en el Congreso, y el acuerdo comercial con la Unión Europea aún en negociación.

Por su parte miembros de la Cámara de Comercio Colombo-Venezolana se han mostrado indignados por lo que consideran se trata de una utilización de “las inversiones y el comercio con Colombia como un objeto para la retaliación política”. Adicionalmente, el resto del sector productivo también ha participado activamente en la organización de marchas y manifestaciones realizadas a inicios del mes de septiembre en contra del Presidente Chávez. Dichos sectores han apelado a argumentos como la necesidad de que Chávez garantice la seguridad alimentaria de su pueblo, la cual consideran se verá indefectiblemente amenazada al dejar de comprar alimentos a Colombia.

Si bien en los últimos años las relaciones entre Colombia y Venezuela han sido mayormente de tensión por desavenencias políticas y diplomáticas - algunas veces pasadas de tono - no habían suscitado hasta ahora medidas tan contundentes a nivel comercial. Por lo pronto, pareciese que ambos países se están tomando en serio sus diferencias y que sus respectivos sectores productivos están pagando las consecuencias.

<sup>1</sup> Cámara de Comercio Argentino Venezolana (s/f). Intercambio Comercial entre Argentina y Venezuela. <http://www.ccav.org.ar/fr-novedades.htm>

<sup>2</sup> Confederación Venezolana de Industriales (2009, 19 de agosto). Conindustria ratifica buscar soluciones por la vía diplomática.

<sup>3</sup> Ministerio para el Poder Popular para la Comunicación y la Información. (2009, 16 de septiembre). Cadivi cancelará pagos a industriales para cubrir 85% de la deuda actual.

<sup>4</sup> Ministerio de Comercio de Colombia (2009, 3 de septiembre). Exportadores, a diversificar mercados: ministro Plata.

# China vuelve su mirada a América Latina

Las relaciones entre la República Popular de China y Latinoamérica no son recientes, sin embargo, en los últimos 15 años su vinculación se ha acrecentado. Evidencia de ello es el aumento significativo en los flujos comerciales entre ambas regiones, que alcanza un importante repunte luego del ingreso de China a la OMC en 2001.

## ¿Qué representa América Latina para China?

En el continente americano, los socios de China se concentran primordialmente en el Cono Sur, siendo Brasil, Chile, Argentina, Perú y México (por orden de importancia) los principales países que exportan al país asiático. Por la dotación de recursos naturales, la región se ha transformado en un importante proveedor de productos primarios a China, suministrando por ejemplo, más del 60% de las importaciones chinas de soja (principalmente de Brasil y Argentina), un 80% de harina de pescado (de Perú y Chile), cerca del 69% de los despojos de aves troceados (Argentina y Brasil) y un 45% de vinos y uvas (Chile)<sup>1</sup>.

Actualmente China representa para América Latina el segundo socio comercial detrás de los EE.UU., con una dinámica comercial mayor a la desarrollada con Washington. China cuenta con dos tratados de libre comercio (TLC) con Chile y Perú, y se encuentra en proceso de negociación con Costa Rica. El acuerdo con Chile, que comienza en 2004 por iniciativa de China, fue muy particular, pues marcó la pauta en el ritmo de las relaciones comerciales de China con la región al constituirse en el primer TLC suscrito con una nación latinoamericana.

En el caso de Perú, las negociaciones se finiquitaron en abril de 2009. Este fue un largo proceso caracterizado por posiciones encontradas entre el gobierno y los sectores agroexportador e industrial. La principal preocupación de estos sectores radicaba en el perjuicio que la competencia china ocasionaría a los incipientes sectores textil, manufacturero y calzado. Pese a ello, Perú logró la exclusión de un 10% de sus partidas sensibles - que a su vez representa el 13,9% del comercio con China - y propuso para el 3,9% de las partidas restantes un proceso de desgravación arancelaria de 10 años. Aún así se presentan grandes reservas por parte del sector gremial<sup>2</sup>.

Con Costa Rica, se espera la conclusión del TLC en febrero de 2010. Durante la IV Ronda de negociaciones finalizada el pasado 10 de septiembre se discutió ampliamente sobre el acceso al mercado de los llamados productos sensibles. Debido a las características productivas de China, sectores industriales como el metal mecánico, el gráfico, plásticos y la industria de alimentos mantienen una dura posición contra este tratado y solicitan incluso quedar excluidos del acuerdo final<sup>3</sup>. A la fecha, Costa Rica ya ofreció la apertura de un 90% de las líneas arancelarias.

A pesar de las discrepancias que en los países de la región genera la cercanía con China, las relaciones entre la nación asiática y Latinoamérica han tenido un saldo positivo, pues en gran parte la demanda del mercado interno de China fue

la que salió al rescate de las exportaciones latinoamericanas en medio de la crisis internacional, según ha destacado la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

## Aprovechando las diferencias

Las relaciones de América Latina y China se han movido a razón de intereses muy disímiles, tanto en lo político como lo comercial. Para los países centroamericanos el primer aspecto (reconocimiento de Taiwán sobre China) ha tenido más importancia que el segundo. Por el contrario, las naciones suramericanas han apostado a dinamizar los flujos comerciales y de inversión, asegurando su terreno en esta área.

Haciendo un balance de percepción, América del Sur es para China el mercado de abastecimiento de materias primas y productos energéticos. Sin embargo, el bloque de Centroamérica y México es totalmente diferente, pues comprende más un mercado manufacturero (textiles, sector eléctrico y electrónico) que primario, prevaleciendo por esa razón un creciente déficit comercial de estos países con China por la reducida cuota de mercado para dichos sectores.

En vista de estas tendencias, la subregión podría fortalecer los vínculos comerciales con el país asiático, buscando mayor complementariedad productiva con China, tal y como se ha demostrado en los estudios de factibilidad comercial del TLC China-Costa Rica y China-Perú.

Expertos prevén que la región debe aventurarse hacia este mercado aún cautivo pero con gran potencial para los productos de exportación latinoamericanos. En los próximos años China se convertirá en el principal polo de crecimiento mundial por lo que instituciones como la CEPAL y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) han insistido en la necesidad de crear mayores puentes entre economías emergentes como las nuestras y el gigante asiático, siendo necesario que las economías latinoamericanas se acerquen por medio de otros mecanismos, diferentes a los TLC, a China. Los proyectos de inversión y financiamiento son valiosos recursos que recientemente se han logrado materializar luego del ingreso de China al BID en marzo de 2009<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2009, 25 de agosto). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008 2009. Crisis y espacios de cooperación regional*. [http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/36906/PANORAMA\\_DE\\_LA\\_INSERTION\\_INTERNAZIONALE\\_2008\\_2009.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/36906/PANORAMA_DE_LA_INSERTION_INTERNAZIONALE_2008_2009.pdf)

<sup>2</sup> Perú cede en TLC con China (2009, 5 de septiembre). *La República*.

<sup>3</sup> TLC con China quedará cerca del cierre esta semana (2009, 7 de septiembre). *La Nación*

<sup>4</sup> Durante 2008, China aportó 350 millones de dólares al BID, a través del cual la institución concedió 12,000 millones de dólares en créditos.

# Recientes desarrollos sobre el vínculo entre trabajo y comercio: cuatro modelos

Pablo Lazo Grandi\*

En la OMC aún no existe el consenso mínimo necesario para establecer un grupo de trabajo que pudiera abordar el tema del vínculo entre comercio y trabajo. No obstante, los tratados comerciales regionales ya han comenzado abordar esa relación de forma pragmática y más allá del debate conceptual, con un interesante componente de cooperación.

A lo largo del Siglo XX - e incluso desde antes - hubo acercamientos para vincular los temas comerciales con los laborales. Aunque la Organización Internacional del Comercio (OIC) no llegó a término, el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles Aduaneros (GATT) recogió parcialmente las negociaciones en torno a la Carta de la OIC. Sin embargo, la Carta de La Habana de los años cuarenta mencionaba en forma explícita el ámbito laboral.

En la escena internacional ha habido desarrollos producto del debate sobre el vínculo entre trabajo y comercio, como la Declaración de Copenhague sobre Desarrollo Social y el Programa de Acción de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, resultado de la Cumbre Mundial de Jefes de Estado de Copenhague de 1995; la Declaración Ministerial de Singapur, nacida de la I Conferencia Ministerial de la OMC de 1996, y la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento (1998) (Declaración de OIT de 1998). También en el contexto del Comité Económico y Social (ECOSOC) de la Organización de Naciones Unidas (ONU) se ha recogido el concepto de “trabajo decente” elaborado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), cuyo último desarrollo lo constituye la Declaración de la OIT sobre la Justicia Social para una Globalización Equitativa, de junio de 2008.

Este debate multilateral ha creado ciertos consensos básicos para abordar los temas laborales en conjunto con las agendas de comercio internacional, crecimiento y desarrollo, con especial atención al respeto y cumplimiento de normas laborales fundamentales, el empleo y el trabajo decente.

## Cuatro modelos sobresalen

A partir de 1993 se inicia un proceso de inclusión de acuerdos o cláusulas laborales con motivo de los tratados de libre comercio o acuerdos de asociación. Del análisis del conjunto de tratados comerciales de esta naturaleza, cuatro modelos merecen destacarse por su importancia relativa:

- Un primer modelo es el de Estados Unidos (EE.UU.), cuya trayectoria había comenzado unilateralmente con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Este modelo se plasma en el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN) suscrito entre EE.UU., Canadá y México en 1993, paralelo al Tratado de Libre Comercio (TLC) con esos países y que después de diversas evoluciones - pasando por las experiencias con Jordania y Camboya - se consolida con

la *Trade Promotion Authority* (TPA) de 2002. La última formulación de esta serie está en el Acuerdo que alcanzó EE.UU. con Perú, renegociado con posterioridad al Acuerdo Bipartito de Política Comercial producido en el Congreso de EE.UU. de 2007, el cual permitió la aprobación del tratado con Perú. En su esencia, conforme al modelo que emerge de dicho Acuerdo Bipartito, se incorporan obligaciones normativas sobre los derechos fundamentales establecidos en la Declaración de la OIT de 1998, además del cumplimiento de la propia legislación laboral. El incumplimiento de estas obligaciones normativas puede ser invocado siempre que afecten al comercio o inversión bilaterales. Se consagran sanciones comerciales en caso de incumplimiento de cualquier obligación laboral del tratado mediante un procedimiento expedito que pasa sólo por un breve sistema de consultas previas.

- Un segundo modelo que ha experimentado evolución es el sostenido por Canadá, el cual contempla en su última formulación con Perú compromisos normativos y de cumplimiento de la propia legislación del trabajo, con la variante de que se establece el pago de contribuciones monetarias destinadas a asegurar el cumplimiento de las normas laborales, manteniendo en este sentido el modelo del ACLAN. Sin embargo, las contribuciones monetarias pueden alcanzar un tope de hasta US\$ 15 millones anuales. Esto puede ocurrir si un panel arbitral determina que el incumplimiento está relacionado con el comercio y se trata de obligaciones referidas en la Declaración de la OIT de 1998.
- El tercer modelo ha sido el de la Unión Europea (UE). Este desarrolla una serie de Acuerdos de Asociación que reconocen como hitos los acuerdos de Lomé (Togo), Cotonú (Benín) y Chile, que concluye con el acuerdo con los estados del Cariforum. En síntesis, este último acuerdo establece el compromiso de cumplir con los convenios fundamentales de la OIT, agregando los que emanan de la agenda de trabajo decente de la OIT y los de la agenda de pleno empleo de ECOSOC y ONU de 2006. A su vez, contempla una fuerte participación política, incorporando a la sociedad civil en el control de las obligaciones sobre cumplimiento de las normas laborales. Sin embargo, si bien somete éstas últimas al mecanismo de solución de controversias, las excluye de las sanciones comerciales.
- Un cuarto modelo de negociación comercial es el impulsado tanto por Nueva Zelanda como por Chile. Este modelo está



basado en compromisos sustantivos pero con un enfoque de cooperación y sin sanciones comerciales. Dentro de las experiencias de Nueva Zelanda se registran acuerdos con Brunei Darussalam, Chile, China, Singapur y Tailandia. En el caso de Chile hay acuerdos con Australia, Brunei Darussalam, Canadá, China, Colombia, EE.UU., Japón, Nueva Zelanda, Panamá, Perú, Singapur, Turquía y la UE.

## Tendencias de los recientes acuerdos

Ante el lento desarrollo de la agenda multilateral, y particularmente de la Ronda Doha, diversos países han emprendido negociaciones bilaterales. Si bien es cierto que el debate en cuanto a la conveniencia de las cláusulas sociales sigue abierto, diversos Estados han abordado crecientemente los temas laborales bajo los modelos mencionados. Los países buscan mejorar su competitividad, agregar valor a sus bienes y servicios, procurando con ello crecimiento y sus derivadas en empleo y otros posibles beneficios del efecto multiplicador. Del proceso de los últimos años de negociaciones se advierten algunas tendencias:

1. Los acuerdos alcanzados en materia laboral evidencian algunos puntos de coincidencia con cláusulas muy homogéneas. No obstante, se advierten numerosas e importantes diferencias entre los modelos, especialmente en el plano de los compromisos y los mecanismos de cumplimiento y solución de diferencias. Los países en desarrollo podrían evaluar si no sería mejor una discusión multilateral sobre este tema a fin de evitar el efecto pernicioso de las distorsiones que pueden acarrear acuerdos múltiples entre diferentes actores.
2. El tema laboral es especialmente sensible y ha sido motivo de conflicto en el ámbito parlamentario, tanto al inicio de negociaciones comerciales como durante la aprobación de los acuerdos. En otros casos se han observado exigencias previas de tipo laboral, especialmente de carácter normativo, de tipo habilitante para cerrar negociaciones o para facilitar la aprobación de dichos acuerdos en instancias parlamentarias.
3. A pesar de su reticencia con las cláusulas laborales en los tratados de libre comercio, los países en desarrollo las han aceptado a la hora del cierre de las negociaciones sobre la base del balance del conjunto de temas negociados.  
En el caso de los mandatos de negociación de potencias como EE.UU. y la UE, éstos se conforman luego de difíciles negociaciones internas por lo que sus representantes exhiben un alto grado de rigidez.
4. Aún cuando se han registrado varios casos con motivo del ACLAN a nivel de consultas, todavía no se registran acusaciones ante paneles arbitrales comerciales respecto a ese acuerdo ni de ningún otro. En cambio, ha habido interesantes experiencias de cooperación.

En el sector privado, la relación entre disposiciones laborales y comercio ha generado una intensa actividad y en forma creciente se han adoptado cláusulas de tipo laboral que aseguren el cumplimiento de derechos laborales fundamentales como condición de contratación entre los proveedores de la cadena de valor. En esta línea, la Organización Internacional de

Normalización (ISO, por sus siglas en inglés) ha impulsado la Norma Internacional ISO 26.000 sobre Responsabilidad Social, cuyo proceso de aprobación está en su fase final, (el proceso de votación culmina el 14 de febrero de 2010)<sup>2</sup>.

## El papel de la OIT

No hay dudas acerca de la exclusiva competencia de la OIT para establecer regulaciones laborales internacionales y para verificar su cumplimiento. Sobre ese punto se ha estructurado un núcleo actualizado de 76 Convenios que incluyen ocho clasificados por la OIT como fundamentales y cuatro como prioritarios que serán objeto de examen más exhaustivo en el futuro. Asimismo, la institución se ha visto fortalecida en la medida de que sus dictámenes hoy cobran un mayor valor para determinar si un país vulnera normas laborales.

Debe destacarse que las acusaciones sobre el incumplimiento de normas laborales deben tener un carácter muy grave para que los gobiernos resuelvan tomar la decisión de formular quejas formales y aún más de adoptar sanciones. De igual forma, es absolutamente excepcional la imposición de sanciones comerciales a un Estado por incumplimiento de normas laborales, lo que sólo ha ocurrido en situaciones límite.

En cuanto a la relación de la OIT con la OMC, se puede esperar que ésta evolucione en la medida que se produzca mayor consistencia en las políticas públicas nacionales entre autoridades económicas y sociales/laborales. Naturalmente no puede ser indiferente a esta evolución el resultado final aún pendiente de la Ronda Doha.

## Reflexión final

En estas circunstancias y más allá de la ética, los países en desarrollo podrían evaluar la importancia comercial de mejorar sustancialmente el cumplimiento de las normas laborales fundamentales y desarrollar a fondo la agenda del trabajo decente ya que en definitiva es un elemento cada vez más importante para garantizar la competitividad.

A su vez, los países desarrollados podrían generar un plan de mayor cooperación con los países en desarrollo con vistas a una mejor implementación de la agenda del trabajo decente de la OIT, especialmente para garantizar más y mejores empleos en paralelo con una mayor apertura comercial.

Finalmente, todas las políticas públicas deberían centrar su atención en proveer condiciones de igualdad de oportunidades, abordando la crítica agenda de la resiliencia social, y propiciar un trabajo decente para todos con el objeto de promover sociedades más integradas y socialmente cohesionadas.

\* Abogado, Responsable de Asuntos Laborales y de Sociedad Civil, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Las opiniones vertidas son responsabilidad exclusiva del autor y no reflejan necesariamente posiciones institucionales.

<sup>1</sup> Dentro de los antecedentes de la ISO 26.000 se consideró de forma especial la experiencia del Pacto Global de Naciones Unidas desarrollado al amparo de la iniciativa de Kofi Annan en 2000. Igualmente, ha sido valiosa la experiencia de las Líneas Directrices de la OCDE para las empresas multinacionales (2000) que sigue la huella de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social de la OIT adoptada en 1977 y enmendada en 2000 y en 2006.

# ¿Podrá Brasil acabar con los subsidios estadounidenses al algodón?

A un monto de US\$ 294,7 millones anuales equivale la penalidad que Brasil podría aplicar a los EE.UU. por los subsidios al algodón declarados incompatibles con la OMC. ¿Pero podrán cumplir las sanciones comerciales su objetivo fundamental, es decir, inducir el cumplimiento de la primera potencia?

El fallo, dado a conocer el pasado 31 de agosto, podría ser el principio del fin de una disputa comenzada en 2002 en contra de diferentes programas de subsidios agrícolas al algodón estadounidense. Fue necesario un proceso de consultas, grupo especial, apelación, procedimientos de cumplimiento y siete años de entramado legal para que finalmente Brasil obtuviera la cantidad exacta de las represalias comerciales que puede hacer valer en contra de quien sigue desatendiendo las normas de la OMC, los EE.UU.

Para determinar el nivel de las sanciones en este arbitraje - irrevocable, por cierto - se midieron los impactos distorsionantes de las garantías de créditos a la exportación del programa GSM 102, identificados como subsidios prohibidos, así como los efectos adversos de otros subsidios recurribles. Para el primer caso, el grupo arbitral determinó que el daño equivalía a US\$ 147,4 millones - cantidad variable dependiendo de las transacciones que el gobierno estadounidense efectúe bajo ese concepto - y casi la misma, US\$ 147,3 millones, para el segundo supuesto.

La metodología y apreciación del grupo arbitral dio como resultado una cantidad muy por debajo de las aspiraciones brasileñas, que ascendían a US\$ 2.681 millones, pero también muy superior a las exigida por los EE.UU., US\$ 22,8 millones. Quizás la mayor pérdida para Brasil con este laudo no sea el monto, sino las reglas que debe seguir para activar la llamada 'retorsión cruzada' en la jerga de la OMC.

## La lógica de la 'retorsión cruzada'

El Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC autoriza, en primera instancia, la aplicación de medidas de represalias en el mismo sector (u otros, como segundo supuesto) y acuerdo en el cual se genere el daño. Pero si "las circunstancias son suficientemente graves", concede extender esa prerrogativa a otro acuerdo de la OMC, como servicios o propiedad intelectual.

Con su planteamiento de represalias cruzadas Brasil buscaba dejar de lado la posibilidad de imponer aranceles más elevados a las mercancías provenientes de los EE.UU., que lejos de resarcir el daño sufrido provocan estragos a la economía nacional debido a los altos precios que resultan para los consumidores y productores. Brasil quería por lo tanto enfocarse en esa opción y en su poder más contundente para provocar al gobierno estadounidense en un renglón por demás fundamental para el éxito de la Ronda Doha: la disminución de los gigantescos subsidios al campo estadounidense.

Sin embargo, la interpretación que recibió del árbitro fue "muy restrictiva", según Brendan McGivern, abogado de la firma White & Case, pues solamente podrá atacar las patentes o marcas de productos farmacéuticos o software, por ejemplo, en el caso de haber alcanzado cierto umbral, es decir, cuando el nivel de las contramedidas supere los US\$ 409,7 millones. Para McGivern, el grupo arbitral no justifica la lógica ni la conformación de este umbral, y con su decisión abre la puerta para que los EE.UU. ajusten el monto de sus subsidios de manera tal que se esquite la 'retorsión cruzada'.

## ¿Reprender o no reprender?

La suspensión de concesiones u obligaciones comerciales en propiedad intelectual puede ser una poderosa arma para inducir al cumplimiento. Ya en dos ocasiones la OMC ha autorizado sanciones en esa materia: para Ecuador en el caso de banano en contra de la Unión Europea, y para Antigua y Barbuda en la disputa sobre apuestas y juegos de azar frente a los EE.UU. Sin embargo, ninguno de estos países ha hecho efectivo su derecho debido a presiones internas y consideraciones de distinta naturaleza.

Brasil ciertamente se encuentra en otra situación, menos favorecida en el fallo en cuanto a "consideraciones de desarrollo", según el Profesor Frederick Abbott, de la Universidad de Florida, pero presumiblemente con mayor capital político y liderazgo internacional para incitar a la Administración Obama a responder.

Durante la semana del 14 de septiembre Ron Kirk, Representante Comercial de los EE.UU., estuvo de visita en Brasil y se reunió con su contraparte, Celso Amorim. "Estamos decidiendo ahora cómo reaccionar en caso de que esas negociaciones no produzcan resultados y en caso de que las políticas de Estados Unidos no cambien", afirmó el Canciller de Brasil, quien prefiere la vía diplomática y negociada para resolver este asunto. El gobierno de los EE.UU. sin embargo, esperará la reacción de Brasil y sus eventuales contramedidas para ponderar cómo responder. ¿Es éste un indicio positivo?

Brasil constituye un mercado relativamente pequeño para los EE.UU., que asciende a poco menos del 3% del total de sus exportaciones, por lo que unas represalias comerciales "regulares" poco podrían impactar su economía y grupos de interés. La 'retorsión cruzada' por lo tanto se visualizaría como una opción más efectiva y cabal, que sin embargo no garantiza el cumplimiento absoluto de los EE.UU.

# Brasil y México podrían dirigirse hacia una mayor integración binacional

Los presidentes de México y Brasil sostuvieron un encuentro para abordar temas como la intensificación del comercio binacional y la posible negociación de un acuerdo de libre comercio entre ambos países.

La visita, realizada el pasado 15 de agosto, tiene una mayor relevancia tanto por la actual crisis económica, como por el hecho de ser las dos principales economías de América Latina - en términos de territorio, población y producción económica - las que buscan suprimir sus barreras comerciales.

Uno de los temas abordados en la visita fue el resultado de la II Reunión de la Comisión Binacional Brasil-México celebrada el 23 de julio con la participación de una comitiva al más alto nivel integrada por la Ministra de Relaciones Exteriores de México, Patricia Espinosa, y el Ministro de Relaciones Exteriores de su contraparte, Celso Amorim<sup>1</sup>. En dicha ocasión, el pronunciamiento conjunto acotó la puesta en marcha de acuerdos de cooperación en distintas áreas, pero ante todo la reiteración de la necesidad de dar cumplimiento al mandato de ampliación y profundización del Acuerdo de Complementación Económica No. 53 México-Brasil de 2002, ampliado con un tercer protocolo en agosto de 2007<sup>2</sup>.

La visita de Felipe Calderón a Luiz Inácio Lula da Silva fue el sello para el inicio de este proceso que experimentaría un arduo e interesante camino por todo lo que está en juego. Ambos presidentes coincidieron en la necesidad de intensificar y diversificar sus balanzas comerciales a modo de disminuir la dependencia comercial respecto a un solo socio.

La relación de la economía mexicana con el mercado estadounidense, hacia el que dirige alrededor del 80% de las exportaciones, y su posterior merma productiva a raíz de la crisis que ocasionará una contracción del 5,5% del PIB este año según el gobierno mexicano, son las razones fundamentales por las cuales México busca afianzar aún más sus relaciones comerciales con grandes economías como la brasileña.

Para el gobierno brasileño, el actual acuerdo de preferencias comerciales es muy restringido, lo cual no ha permitido que se intensifiquen los flujos comerciales entre estos dos países que representan cerca del 70% de PIB latinoamericano. Por tal motivo Lula se mostró decidido a ampliar el acuerdo comercial Brasil-México. En el mismo sentido, el gobierno mexicano espera una mayor alianza entre México y Brasil en diversos planos, como el energético y de producción de hidrocarburos, meta que será posible gracias al establecimiento de dos reuniones de trabajo binacionales al año<sup>3</sup>.

## Alianza comercial contra la crisis

La búsqueda de socios comerciales ha sido una de las principales tendencias de los países para contrarrestar la actual crisis económica. México y Brasil no escapan a esto. Conforman un mercado conjunto de aproximadamente 300 millones de personas, y en palabras de Lula, no es posible que

sólo haya intercambios comerciales por US\$ 7.400 millones. Para 2008, las exportaciones brasileñas hacia el mercado mexicano fueron del orden de US\$ 4.281 millones, mientras que México exportó al Brasil US\$ 3.125 millones. En el primer semestre de 2009, las exportaciones brasileñas al mercado mexicano ascendieron a US\$ 1.694 millones, mientras que México, fuertemente impactado por la crisis, ha exportado al Brasil tan sólo US\$ 955 millones<sup>4</sup>.

Otro tema tratado fue el posible acuerdo estratégico para intercambiar conocimientos en las áreas de biocombustibles, refinación, petroquímica y de gestión entre las petroleras estatales Petrobras y Petróleos Mexicanos (Pemex), de forma que exista una mayor colaboración entre las empresas que permita mejorar la capacidad de producción de los dos países.

Actualmente Brasil se proyecta a ser uno de los mayores productores de crudo gracias a exploraciones realizadas en lo que se denomina los campos "pre sal", yacimientos que se encuentran debajo de una capa gruesa de sal en lo profundo de las aguas marinas que se extienden a lo largo de 800 kilómetros de las costas brasileñas. A una profundidad superior a los 5.000 metros, pasando por 1.000 metros de sedimentos y 2.000 metros de sal en promedio, los yacimientos se convierten en el principal reto petrolero del Brasil en toda su historia, pues se estima que poseen un potencial de 30 mil a 50.000 millones de barriles de petróleo<sup>5</sup>.

Además de los desafíos tecnológicos a los que se enfrentará, existen consideraciones ambientales altamente preocupantes por ser exploraciones en altamar nunca antes realizadas. Las inversiones que se emprenderían en investigación y desarrollo para este proyecto contrastan con un panorama internacional que aboga por el desuso de fuentes de energía no renovables y por el mayor impulso a implementar tecnologías limpias.

## Cambio climático en la agenda bilateral

La visita fue un escenario más para los pronunciamientos en torno a la urgencia de tomar acciones coordinadas para mitigar el impacto del cambio climático. La eventual necesidad de recursos es una de las principales interrogantes de las distintas propuestas. Mientras México basa su propuesta en la creación de un Fondo Mundial sobre Cambio Climático

*"La búsqueda de socios comerciales ha sido una de las principales tendencias de los países para contrarrestar la actual crisis económica"*

(Fondo Verde), Brasil propone, en concordancia con el G-77, un mecanismo financiero en el marco de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático.

La propuesta mexicana, ya debatida en escenarios multilaterales, incluiría, según la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, a todos los países del mundo y el porcentaje de lo que cada nación aportaría se determinaría según el porcentaje global de las emisiones de cada país, el porcentaje de las emisiones per-cápita de sus habitantes y su PIB. Además existiría una regla para que los países desarrollados puedan retirar, mediante el desarrollo de programas de mitigación y adaptación al cambio climático, un valor menor al depositado. Por su parte, los países de economías intermedias podrían retirar tanto la cantidad depositada como una cantidad adicional, mientras que las economías pequeñas, aunque su contribución sea mínima, podrían obtener grandes beneficios si se compara con las posibles actividades de mitigación a desarrollar.

*“Para el gobierno brasileño, el actual acuerdo de preferencias comerciales es muy restringido”.*

La propuesta brasileña, que será presentada en la XV Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático, busca crear un fondo internacional que compense financieramente a los países en desarrollo que disminuyan los niveles de destrucción de bosques tropicales, y el cual sería financiado mediante contribuciones voluntarias.

Cualquiera que sea el mecanismo por el cual se financien las medidas para disminuir el impacto adverso del cambio climático en las economías de los países en desarrollo, este llamado de los Presidentes Calderón y Lula se convierte en la voz

representativa de los países latinoamericanos. En efecto, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en su informe Cambio climático y desarrollo en América Latina y el Caribe<sup>6</sup>, recalca los estudios sobre economía y cambio climático que se están realizando para México y Brasil, así como el papel que éstos juegan como países de desarrollo medio, motivo por el cual deberían asumir algún tipo de compromiso en la reducción de emisiones.

## Otros acuerdos

Además de los compromisos anteriormente mencionados, tuvo lugar la III Reunión de Cooperación Consular entre México y Brasil los días 31 de agosto y 1 de septiembre<sup>7</sup>. En ella se examinaron distintas modalidades de cooperación para promover el incremento del flujo de turistas, empresarios y estudiantes entre los dos países. Asimismo, las delegaciones concluyeron la revisión de un proyecto de memorándum de cooperación para prevenir y reprimir el tráfico de migrantes y la trata de personas y para atender a las víctimas de esos delitos. En otros temas, convinieron convocar a una próxima reunión técnica para avanzar en la negociación de un pro-

yecto de tratado para el traslado de personas sentenciadas en ambos países.

Todo lo anterior, puede interpretarse como un esfuerzo integral de parte de ambos países, por fortalecer no solamente sus relaciones económicas, sino también otros aspectos de amplio impacto a nivel bilateral.

## Resistencias a la vista

Aunque no se usaron las palabras acuerdo de libre comercio, su omisión no es casualidad. Existe una resistencia por parte de ciertos sectores industriales en cada país. Existen presiones en el sector petroquímico en Brasil, y la simple idea de competir con un gigante como Brasil, hace temer al sector agrícola mexicano.

Sin embargo, para el Presidente Calderón, estas apreciaciones son sólo ideológicas o derivadas del desconocimiento sobre Brasil y su potencial. La verdad es que Brasil se ha convertido en una economía de peso a nivel mundial, y actualmente mantiene una activa participación en el escenario multilateral. Recuérdese que tanto Brasil como México forman parte del G-5 (donde también están China, India y Sudáfrica), por lo que dichos temores deberán ser disipados en las profundas consultas sectoriales que realizarán los respectivos gobiernos como preámbulo al inicio de una futura negociación de un acuerdo de libre comercio. En clara referencia al tema, el presidente del Consejo Empresarial de América Latina (CEAL), Marcus Vinicius Pratini de Moraes, en declaraciones a los medios internacionales propuso lo que Calderón consideró “un tema tabú”, al referir que “por qué no un tratado de libre comercio entre México y Brasil”.

Por lo pronto, se espera una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica suscrito por México y el bloque comercial Mercosur, integrado además de Brasil por Argentina, Paraguay y Uruguay, junto a Venezuela que se encuentra en proceso de admisión como miembro pleno. La ampliación viene impulsada por una serie de eventos empresariales organizados en los distintos países por el Consejo México Brasil América Latina (CAMEBRA) y las distintas cámaras de comercio nacionales.

<sup>1</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores de México. (2009, 23 de julio). Segunda Reunión de la Comisión Binacional Brasil-México Comunicado conjunto.

<sup>2</sup> Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2009). Acuerdo de Complementación Económica Brasil - México. [http://www.sice.oas.org/TPD/BRA\\_MEX/BRZ\\_MEX\\_s.asp#Protocol](http://www.sice.oas.org/TPD/BRA_MEX/BRZ_MEX_s.asp#Protocol)

<sup>3</sup> Presidencia de México (2009, 17 de agosto). Comunicado Conjunto de la Visita de Estado a Brasil del Presidente de México, Felipe Calderón.

<sup>4</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI (2009). Exportaciones mexicanas a Brasil semestre I 2009.

<sup>5</sup> Un desafío tras otro (2009). Petrobras Magazine Edición 56. <http://www.hotspotspetrobras.com.br>

<sup>6</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2009). Cambio climático y desarrollo en América Latina y el Caribe: una reseña. [http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/35435/28-W-232-Cambio\\_Climatico-WEB.pdf](http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/35435/28-W-232-Cambio_Climatico-WEB.pdf)

<sup>7</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores de México (2009). Comunicado III Reunión de Cooperación Consular México-Brasil.



# El CAFTA-DR y su impacto en la salud: el caso dominicano

Magdalena Rathe, Ramón Pérez Minaya, Lesly Franco y Dania Guzmán\*

**Mayores precios en los medicamentos y menor acceso para la población, especialmente los más pobres, es el escenario tentativamente causado por una mayor severidad en las cláusulas de los derechos de propiedad intelectual (DPI) en el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana (RD), Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR).**

La evaluación del impacto de estos nuevos estándares, denominados ADPIC-Plus, ha sido de suma importancia e interés para diversos organismos internacionales. El Modelo Agregado de Evaluación del Impacto de los Derechos de Propiedad Intelectual, creado por Joan Rovira de la Universidad de Barcelona, es una herramienta de evaluación empírica utilizada en la investigación aplicada a la RD<sup>1</sup>. Éste permite simular a largo plazo los efectos que varias disposiciones del tratado ejercerán sobre los precios de medicamentos respecto a la situación previa al tratado en cuestión, en este caso, el entorno legal previsto en el Acuerdo sobre los Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

## Los medicamentos en contexto

El estudio para el caso dominicano reveló que el mercado privado dominicano se caracteriza por la predominancia de los medicamentos de marca. En efecto, una cuarta parte corresponde a marcas originales y más de la mitad a productos genéricos con marca, siendo además muy limitadas las ventas en denominación común internacional (DCI).

En la RD existe una importante industria farmacéutica nacional, la cual produce fundamentalmente productos genéricos que intentan diferenciarse utilizando marcas o nombres de fantasía. Las ventas de estos laboratorios nacionales representan alrededor de la tercera parte del mercado en términos de valores, mientras que el resto proviene de la importación de medicamentos. En ambos casos existe una importante concentración en términos de empresas proveedoras. A su vez, el sector de exportación es todavía incipiente, pero ha estado presentando un crecimiento importante en los últimos años, particularmente en lo que respecta a la producción de insumos médicos (bajantes para sueros, ropa de cirugía y otros) en las zonas francas de exportación del país.

En el caso de las compras de medicamentos para abastecer los hospitales públicos y las farmacias populares, éstas se efectúan mediante un sistema de licitaciones a través del Programa de Medicamentos Esenciales y Central de Apoyo Logístico (PROMESE/CAL) de la Presidencia de la República. Existen enormes diferencias de precio entre los medicamentos que adquiere PROMESE/CAL y los de las farmacias privadas, lo que se explica por las compras mediante licitaciones de

grandes volúmenes, en el primer caso, y por la dispersión y ausencia de regulación e información en el segundo.

El gasto en medicamentos constituye alrededor de una cuarta parte del gasto en salud en la RD, siendo financiado en su mayoría con aportes que provienen del bolsillo de los hogares. Esta es una muestra de la inequidad financiera del gasto en salud que prevalece en el país, donde a la vez existe una baja cobertura de aseguramiento - típica de muchos países pobres - con sistemas de salud poco evolucionados en cuanto a protección financiera.

En el año 2007 entró en funcionamiento el régimen contributivo de la Ley No. 87/01, que crea el Seguro Familiar de Salud, alcanzando inmediatamente una cobertura de un millón y medio de personas. El régimen subsidiado, por su parte, comenzó parcialmente en 2003 y cuenta actualmente con cerca de un millón de afiliados. La población dominicana se estima en unos nueve millones de personas, por lo que representa un gran reto alcanzar la cobertura universal para el año 2012 como propone la reforma. La ley establece que cada persona asegurada en este régimen tiene derecho a la totalidad de medicamentos en hospitalización y un 70% del valor de los medicamentos ambulatorios hasta un monto máximo de RD\$ 3.000 al año (alrededor de US\$ 84).

## El marco legal y las conclusiones del estudio

En lo que concierne a las normas legales cuyo impacto se intentó cuantificar en el presente estudio, es importante reconocer que se pueden distinguir cuatro hitos en la evolución de la legislación nacional en materia de patentes. El primero de ellos se verifica en 1911, cuando se sentaron las bases del derecho de patentes en la República Dominicana con la promulgación de la primera ley que reguló esta materia, Ley No. 4994 sobre Patentes de Invención. El segundo corresponde al año 2000, con la promulgación de la Ley 20-00 sobre Propiedad Industrial que determinó la primera revisión y modificación sustantiva de la antigua ley de principios de siglo, e incorporó al país a los estándares de protección contenidos en el Acuerdo sobre los ADPIC.

El tercer hito sucede en 2005, cuando los procesos de apertura comercial y las negociaciones impulsadas por los EE.UU. llevaron a que la RD ratificara el CAFTA-DR para la integración conjunta con los países centroamericanos, marcando así la modificación de la Ley 20-00 y la adopción de estándares de

protección ADPIC-Plus. Se trata de la extensión del período de protección de las patentes farmacéuticas por retrasos irrazonables en el proceso de concesión de la patente o de autorización de comercialización, la protección con exclusividad de la información no divulgada sobre datos de prueba y el vínculo entre patente y registro sanitario. El cuarto hito finalmente sucede en 2007, cuando entra en vigencia dicho tratado y cuyos efectos se intenta estimar mediante el presente modelo respecto al precio de los medicamentos.

Las conclusiones derivadas de la aplicación del Modelo de Evaluación del Impacto Agregado, pueden resumirse como sigue:

- *Los nuevos estándares de propiedad intelectual tendrán ciertos efectos sobre los precios y el gasto en medicamentos en la RD, pero no serán de gran magnitud en el mercado medido de manera agregada.* Es muy factible que en el tratamiento de ciertas patologías su impacto sea grande (en aquellas donde suele haber innovaciones, que son los problemas de salud hacia los cuales tiende una población a medida que avanza en su desarrollo, como la diabetes, las enfermedades cardiovasculares, los problemas mentales, el sida y otras), pero esto escapa a las posibilidades predictivas del modelo agregado así como al alcance de este estudio.
- *El grueso del impacto fundamentalmente provendrá de la protección con exclusividad de los datos de prueba.* Estos efectos se traducirán en un aumento en la cantidad de nuevos principios activos protegidos, los cuales se espera sean comercializados a un precio superior. En qué medida puede preverse que ese precio será mayor, depende de investigaciones que aún no han sido realizadas en el país, por lo que es una de las limitaciones del estudio.
- *El mayor impacto tendrá lugar en el mercado privado, donde el aumento esperado de los precios de los medicamentos (sólo como resultado de dichos tratados, sin considerar situaciones de mercado) se proyecta entre un 9% y un 17% en 2027 en comparación con lo que hubiera sido la situación de no aplicarse los nuevos estándares de derechos de propiedad intelectual.* Esto obedece principalmente a que en este mercado el médico tiene libertad de seleccionar el medicamento a prescribir, sin limitaciones respecto a denominación (marca o DCI) o precio. El ajuste viene dado a través de las posibilidades económicas del paciente (reducción del consumo, en caso de que no pueda afrontar el aumento en el gasto).
- *El impacto es menor en el mercado institucional debido a las políticas de compra centralizada realizadas por PROMESE/CAL y las restricciones a la demanda impuestas por el establecimiento de un cuadro básico de medicamentos financiado por la seguridad social.* En tal sentido, el impacto se ve atenuado por la entrada en vigor del seguro familiar de salud, justamente el mismo año que el CAFTA-DR, lo cual supone, por un lado, un aumento en las compras centralizadas de medicamentos para abastecer el régimen subsidiado, y por el otro, el financiamiento de una parte de los medicamentos ambulatorios en el régimen contributivo. Además, uno de los supuestos adoptados es que el seguro familiar de salud alcanza la cobertura universal en 2012, como manda la ley.

- *Los nuevos estándares de propiedad intelectual tendrán también efectos sobre la industria nacional,* previendo una reducción de sus ventas de alrededor de un 14% en el mercado privado, y como consecuencia de ello, una disminución de su participación en el mercado nacional, la cual puede llegar a ser importante en el transcurso del tiempo (pasando del 33% en 2007 al 24% en 2027).

### Otras observaciones

Es preciso señalar que los efectos calculados en esta investigación son el resultado de una serie de supuestos, muchos de los cuales necesitan ser precisados con investigación adicional. Por ejemplo, se requiere revisar con datos sustentados en la práctica las informaciones relacionadas con el tiempo de aprobación de las patentes y del registro sanitario, así como los resultados y tiempos de la resolución de infracciones en los tribunales. También interesa saber si realmente la nueva normativa promueve o no mayores solicitudes de protección debido a que el tamaño del mercado puede no ser interesante para muchos productores internacionales.

Otro punto fundamental es el seguimiento a la forma en que operará la concesión de protección exclusiva para la información no divulgada. Este es un tema de especial interés dado que constituye el área crítica en términos de impacto, tanto en lo que concierne a la elevación de los precios, el gasto farmacéutico y la reducción de la participación de la industria nacional. Al momento de realizarse este trabajo aparentemente había sólo una solicitud en el Departamento de Drogas y Farmacias de la Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social (SESPAS) de la RD. En este sentido, no es posible saber a ciencia cierta cuál será la experiencia práctica de estas disposiciones.

Informaciones aisladas permiten saber que hay diferencias enormes entre los precios de los productos farmacéuticos en la RD, independientemente de que sean o no innovadores. Una forma de corregir esta situación es propiciar la publicación y divulgación de estas informaciones, por ejemplo los precios de adquisición de PROMESE/CAL, así como la realización de encuestas periódicas entre las farmacias y otros proveedores del sistema de salud.

Las constataciones del estudio permiten concluir que las imperfecciones del mercado de medicamentos en la RD son un elemento mucho más importante que el posible impacto de los tratados de libre comercio, al menos desde el punto de vista agregado. Una de las imperfecciones es justamente la falta de información adecuada, que se vuelve fundamental para la salud pública del país y para la equidad en el financiamiento del sector.

Posiblemente la recomendación más importante de este trabajo es el mejoramiento de la producción de información sobre el mercado farmacéutico dominicano, lo que indudablemente conducirá a una mayor transparencia que el país necesita en todos los ámbitos.

\* Investigadores de la Fundación Plenitud.

<sup>1</sup> Los resultados de su aplicación son objeto del presente artículo como parte del estudio realizado a solicitud del ICTSD por la Fundación Plenitud, un centro de investigación y difusión de la RD, y que pronto estará disponible.

# Chile próximo a presentar su Examen de Política Comercial

Próximamente y dentro del marco de la OMC, Chile iniciará el proceso de evaluación de su política comercial que determinará qué tan asertiva han sido las decisiones de dicho país en los últimos años.

Sin duda, Chile refleja uno de los modelos más firmes de aplicación de políticas de liberalización comercial en América Latina, con un enfoque “multidimensional”, basado en orientaciones unilaterales, bilaterales y multilaterales, que han definido sus prioridades en la materia. Sus acciones comerciales han estado compuestas por políticas de desgravación arancelaria<sup>1</sup>, celebración de acuerdos comerciales, de inversión y alcance parcial con socios en la región latinoamericana, Europa y Asia - Pacífico, así como en su participación en foros multilaterales, como el Foro Asia-Pacífico (APEC) y el tan esperado ingreso a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), propuesto para finales de 2009. Después de casi seis años, desde el cuatro de noviembre de 2003, la presentación del nuevo Examen de la Política Comercial de Chile está programada del siete al nueve de octubre del presente año.

## ¿Qué tan bien ha funcionado el modelo chileno?

Al igual que el resto de las economías mundiales y a razón de la crisis internacional, Chile presentó una fuerte contracción en el ritmo de sus exportaciones. Según cifras del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, durante el primer semestre de 2009 el ritmo anual de las exportaciones presentó una contracción de un 38,2%, totalizando una caída de US\$ 23.309 millones en comparación al año 2008. En cuanto a las importaciones, éstas disminuyeron en un 35,1%, alcanzando compras por un valor de US\$ 18.199 millones en el mismo periodo<sup>2</sup>.

El abrupto descenso de las exportaciones chilenas respondió en gran parte a la baja de un 50,5% en el volumen de envíos de cobre, aunado al descenso de las exportaciones “no cobre”, proveniente de la baja en el sector industrial. Esta situación demostró la fuerte incidencia que tienen los envíos mineros sobre el valor exportado por Chile, pues para este primer semestre de 2009 las menores exportaciones de cobre explicaron la disminución de un 72% del valor total exportado.

No obstante, en este contexto tan abrumador para la economía mundial, Chile evidenció un buen comportamiento en sus indicadores macroeconómicos. En este sentido, la diversificación de socios comerciales y su alta dependencia hacia el comercio exterior, donde cerca del 92% de sus exportaciones se dirigen a países o bloques con los cuales tiene acuerdos comerciales, permitió amortiguar los riesgos y dio resultados. A su vez, el rol de China fue fundamental, pues cerca del 21% de las exportaciones chilenas se dirigieron a este destino.

La fórmula de Chile parece ser efectiva. En su haber tiene 13 acuerdos de libre comercio, 50 acuerdos bilaterales de

inversión, cuatro acuerdos de complementación económicas, siete acuerdos de alcance parcial y dos acuerdos de asociación económica (P-4 y Unión Europea).

## Pasos a futuros

La agenda de política exterior de Chile tiene como puntos pendientes su ingreso a la OCDE y la finalización de tratados de libre comercio (TLC) con Vietnam y Malasia.

Con la OCDE, la prioridad es ingresar antes de que finalice 2009, para lo cual se requiere la ejecución de modificaciones fuertes tendientes a subsanar las insuficiencias en materia de regulación interna sobre libre competencia, mercado de trabajo, lucha contra el cohecho, reformas al sistema de gobiernos corporativos de empresas privadas y la Corporación Nacional de Cobre (Codelco). En este último grupo de reformas, el punto de partida es la transparencia en el actuar público y privado de Chile<sup>3</sup>, con lo que la OCDE pide señales para garantizar bases mínimas que regulen la información y conflictos de interés. La línea de reformas internas también incluye cambios en materia de relaciones laborales, en donde según la OCDE, Chile presenta complicaciones en los niveles de empleo informal en relación con el promedio de los países miembros de la organización, además de una débil legislación laboral.

En relación con los acuerdos comerciales en proceso, la III Ronda de negociación entre Chile y Vietnam (cuatro y cinco de septiembre en Hanoi) y la VII Ronda de negociaciones entre Chile y Malasia (ocho y nueve de septiembre en Kuala Lumpur) brindan luces de la senda chilena en materia comercial. Según Sergio Ramos, jefe de delegación negociadora del TLC con Malasia, Chile continuará apostando en los próximos años por el mercado de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés), explotando además la ventaja de ser el único país en América Latina que posee acuerdos con tres de las mayores economías asiáticas: China, Japón y Corea.

Chile así se prepara para recibir observaciones y preguntas de los Miembros de la OMC en un ejercicio, que aunque no es vinculante, sirve para hacer un escrutinio de su apertura comercial.

<sup>1</sup> Chile entre 1999 y 2003, redujo unilateralmente y de manera escalonada el arancel NMF de un 11% a 6%. Este arancel ha sido un elemento fundamental que permitido a este país negociar bilateralmente con distintos socios.

<sup>2</sup> Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (2009). Comercio Exterior de Chile. Segundo Semestre 2009.

<sup>3</sup> Sosa, Nelson (2009, 13 de septiembre). Saldo por pagar. *La Nación*, Chile.

# La economía política de las negociaciones del CAFTA-DR en Nicaragua

Gloria Carrión\*

Las ganancias y pérdidas atribuibles a actores no estatales en una negociación comercial están directamente relacionadas con la cuota de poder que éstos poseen a nivel nacional. En el Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA-DR) esto no fue una excepción.

Las diferencias de poder son una constante omnipresente en las negociaciones comerciales internacionales. Esto resulta evidente no sólo entre socios comerciales, sino también entre actores no estatales, como las empresas y la sociedad civil, que influyen en los procesos públicos de formulación de políticas.

Un análisis sobre las negociaciones del CAFTA-DR muestra que los países de bajos ingresos como Nicaragua pueden utilizar – y utilizan – su espacio de negociación (la capacidad de influenciar los resultados de un acuerdo comercial) en la creación de regímenes comerciales<sup>1</sup>. No obstante, sus estrategias y prácticas, así como las diferencias de poder en relación con otros actores, tienen un profundo impacto sobre el alcance de este espacio de negociación.

## El sector privado nicaragüense como grupo de poder

En efecto, en el CAFTA-DR el sector privado nicaragüense salió fortalecido frente a actores de la sociedad civil como el movimiento Anti-CAFTA y la red regional Iniciativa CID (Comercio, Integración y Desarrollo Sostenible), una aglomeración de organizaciones de la sociedad civil, que proponían una agenda complementaria social, regulatoria y productiva. La pericia de los grupos empresariales, sus estrechos vínculos con los negociadores clave y su acceso a ellos, así como sus crecientes relaciones regionales y transnacionales (General Electric, Ahold, Wal-Mart, y Carrefour, por ejemplo, han comprado acciones y/o empresas regionales como cadenas de supermercados, bancos, entre otros) les confirieron un poder estructural que no tuvieron los actores de la sociedad civil durante las negociaciones.

La Asociación Nicaragüense de la Industria Textil y de Confección (ANITEC) y la Comisión Nacional de Productores de Azúcar (CNPA) contaban con los contactos y recursos financieros necesarios para comisionar estudios a consultores internacionales y definir posibles escenarios de negociación. Las preferencias en materia comercial de estos actores fueron posteriormente incluidas en la estrategia nacional de negociación. El acceso al conocimiento técnico fue por lo tanto un elemento clave en la estrategia del sector privado.

La táctica dio resultados. Nicaragua obtuvo un régimen preferencial de reglas de origen que le permite importar hasta 100 millones de metros cuadrados equivalentes (sme)

de insumos para el ensamblaje de prendas de vestir provenientes de países fuera de la región del CAFTA-DR durante 10 años. Por su parte, la CNPA consiguió la tercera cuota más alta de azúcar en la región, 22.000 toneladas métricas (TM) después de Guatemala, 32.000 TM y El Salvador, 24.000 TM.

## El poder del USTR y las negociaciones “extra oficiales”

El empresariado nicaragüense se vio obligado a limitar su influencia ante el Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) y algunos grupos clave de cabildeo de la industria manufacturera y la agroindustrial estadounidense. En el caso de la CNPA, si bien la cuota obtenida representó una mejoría relativa al acceso que Nicaragua tiene en azúcar en el marco de la OMC, 11.000 TM, ésta no fue tan ambiciosa como los productores de azúcar esperaban. Por otro lado, los exportadores de carne representados por el Matadero San Martín obtuvieron una cuota de 10.500 TM, resultado que fue catalogado como “exitoso” por el equipo negociador. No obstante, la actual capacidad exportadora de los productores de carne es de 25.000 TM por año.

Asimismo, en el caso del sector textil confección, el CAFTA-DR se encontraba en discusión en el Congreso estadounidense cuando grupos de presión vinculados a las empresas textiles estadounidenses solicitaron a algunos congresistas la eliminación de la concesión de reglas de origen obtenida por Nicaragua en el marco del acuerdo. El USTR convocó entonces al equipo de Nicaragua a una negociación “extra oficial” a fin de alcanzar un consenso a pesar de que el CAFTA-DR ya había sido firmado y la foto oficial acababa de ser tomada. Los productores de *jeans* y pantalones de algodón del sur de los Estados Unidos argumentaban que la concesión de reglas de origen erosionaría su competitividad dado que el 60% de la producción nicaragüense se centra en pantalones de algodón.

Indudablemente, el proceso de aprobación del CAFTA-DR en el Congreso de los EE.UU. le confirió un poder estructural al USTR logrando así erosionar la concesión obtenida por Nicaragua al incluir la regla ‘uno a uno’. Esta regla consiste en que los 100 millones sme otorgados bajo el régimen preferencial de reglas de origen no disminuirán anualmente durante el periodo de 10 años, como se había acordado anteriormente. Sin embargo, la importación de telas catalogadas bajo las líneas 3-47 y 3-48, utilizadas en la producción de pantalones



de algodón, deberán provenir de los EE.UU. y aumentar en un 10% año con año. La producción estadounidense, no obstante, se caracteriza por sus altos costos. En efecto, estos costos han ya impactado la viabilidad del régimen preferencial de reglas de origen por parte de los empresarios en Nicaragua, por lo que muchos de éstos han optado por continuar la importación de insumos provenientes de países asiáticos y la exportación a Estados Unidos fuera de las cuotas preferenciales obtenidas en el CAFTA-DR.

## El papel reducido de la sociedad civil

La sociedad civil nicaragüense es un actor diverso y fragmentado debido a las reformas neoliberales (en particular la privatización de las industrias nacionales que restauró el poder estructural del sector privado), la reducción del aparato estatal, y la creciente influencia de los donantes internacionales. En el marco del CAFTA-DR, la sociedad civil se dividió en dos grupos: la Iniciativa CID que optó por influir las negociaciones a través del “cuarto de al lado” (un cuarto contiguo al lugar donde se llevaban a cabo las negociaciones) y el movimiento Anti-CAFTA que decidió ejercer su influencia desde las calles.

La iniciativa CID propuso, entre otras cosas, la protección de sectores agrícolas vulnerables en base a indicadores de seguridad alimentaria, generación de empleo, y/o contribución al valor agregado. Planteó igualmente la exclusión de productos centrales para la dieta y economía campesina como el maíz blanco y los frijoles a fin de proteger a los pequeños y medianos productores de granos básicos de los subsidios agrícolas que gozan los productores estadounidenses.

Asimismo, esta agrupación social introdujo propuestas para el establecimiento de mecanismos de sanciones monetarias a los perpetradores de daños ambientales y/o violaciones de los derechos laborales. Sin embargo, la mayoría de sus propuestas fueron excluidas de la estrategia de negociación. Y aunque el acuerdo prevé una liberalización gradual, el CAFTA-DR no contempla los distintos niveles de desarrollo ni las asimetrías en las estructuras productivas de ambas regiones. Por otro lado, si bien el maíz blanco es el único producto cuyo arancel no se reducirá en el marco del CAFTA-DR, Estados Unidos logró obtener una cuota de exportación de 5.100 TM anuales que irá aumentando en el tiempo.

Por su parte, la influencia del movimiento Anti-CAFTA en el proceso de negociación fue marginal. Sin embargo, en septiembre de 2003, el movimiento había manifestado públicamente su desacuerdo con las negociaciones desde una perspectiva de justicia comercial. Un estudio titulado “El estado de la opinión pública en relación al CAFTA-DR” presentado al gobierno por M&R Consultores (2003), una empresa consultora nacional, señalaba que las negociaciones se enfrentaban a dos obstáculos: un desconocimiento del CAFTA-DR por parte de la sociedad y la influencia del movimiento Anti-CAFTA en la opinión pública.

Para enfrentar esta situación, el gobierno desarrolló una estrategia mediática que consistió en crear folletos, viñetas radiales, y suplementos en los diarios con *slogans* vinculando

el CAFTA-DR con ideas positivas como “mayor inversión extranjera directa, más empleo, mejores productos y oportunidades para las PYMES”. El objetivo central era ocupar el terreno que el movimiento Anti-CAFTA había ganado ante los ojos de la opinión pública. La estrategia del gobierno resultó ser altamente exitosa. Para 2005, el 66% de las 1.200 personas encuestadas, por M&R Consultores apoyaban el acuerdo. A diferencia del sector privado, el movimiento Anti-CAFTA no contó con los recursos financieros, el conocimiento técnico, ni los contactos con negociadores clave para influenciar el proceso de negociación.

## Retos para Nicaragua y Centroamérica

A fin de apuntar hacia una inserción económica eficaz, países pequeños y vulnerables como Nicaragua deberán, cuanto antes, establecer una “agenda complementaria macro” que responda a las deficiencias estructurales y fortalezca a los potenciales perdedores de la liberalización del comercio a fin de velar por una distribución más equitativa de los costos y beneficios entre el sector empresarial y la sociedad civil.

*“El acceso al conocimiento técnico fue un elemento clave en la estrategia del sector privado”*

En el contexto de las negociaciones comerciales actuales y futuras será esencial establecer mecanismos eficaces de acceso tanto a los negociadores como al conocimiento técnico que se requiere para equilibrar los distintos niveles de poder entre los actores no estatales nacionales, regionales y transnacionales. Además, podría ponerse en práctica una serie de innovaciones en las estrategias de negociación de los gobiernos (como fortalecer y superar el enfoque único de acceso a los mercados y utilizar indicadores y referencias de desarrollo sostenible en las negociaciones) a fin de generar estrategias tangibles para la defensa de los espacios de política de los países.

Finalmente, es fundamental que los gobiernos centroamericanos confronten las disparidades y limitaciones de la oferta nacional y regional para promover el acceso al crédito, fomentar la innovación y reducir las desigualdades sociales. Si los países en desarrollo no consiguen crear o fortalecer la capacidad para conectar los regímenes comerciales a las políticas de desarrollo incluyente y sostenible, mejorar la vinculación con la economía mundial seguirá siendo un desafío elusivo.

\* Oficial del Programa de Comercio y Desarrollo Sostenible, ICTSD.

<sup>1</sup> Este artículo se basa en un estudio realizado por la autora para el Instituto de Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD) titulado “Trade, Regionalism and the Politics of Policy Making in Nicaragua” (2009), [http://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/\(httpPapersForProgrammeArea\)/B698684D4EDFB9A2C12575FA0044337A?OpenDocument](http://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/(httpPapersForProgrammeArea)/B698684D4EDFB9A2C12575FA0044337A?OpenDocument)

# Políticas de competencia y competitividad: ¿elementos disímiles?

Randall Arce, Donald Miranda y Guillermo Zúñiga\*

La globalización ha traído consigo el incremento en dos pilares importantes que caracterizan el actual entorno económico internacional, como lo son las políticas de competencia y la competitividad. Entre ambos elementos ha existido tradicionalmente un comportamiento disímil, pues han recorrido la senda del crecimiento de manera separada y en muchas ocasiones contrapuesta.

En una economía de mercado lo anterior puede deberse a distorsiones originadas en la actuación de ciertos agentes o a la estructura misma de algunos sectores. Un marco normativo ágil y efectivo es la respuesta para contrarrestar los efectos negativos de esas distorsiones y procurar un estado cercano a una sana competencia. Un ejemplo de este tipo de situación fue analizado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura y Diego Petrecolla (ver Puentes 10-3, julio de 2009) para el caso de las cadenas agroindustriales.

Un estudio más particular desarrollado por los autores de este artículo, que incluyó mediciones realizadas a través del indicador de Herfindahl-Hirschman, confirma el hecho de que el mercado de supermercados costarricense está altamente concentrado. Dicha concentración es consistente con la lógica internacional de este mercado, en el cual destacan las compras, fusiones y/o adquisiciones. Asimismo, factores como el poder negociación, modificación unilateral de los términos de los contratos y expansión de las marcas propias son aspectos cruciales sobre los cuales las entidades de promoción de la competencia deben estar muy atentas.

## Un acercamiento al caso costarricense

Coincidente con la situación latinoamericana, Costa Rica no escapa a esta dinámica de concentración, fusiones y adquisiciones. Un análisis de la dinámica existente en las relaciones entre proveedores y supermercados para el caso costarricense permite obtener las siguientes conclusiones que podrían ser relevantes para el resto de la región:

El indicador de concentración de Herfindahl-Hirschman (IHH) muestra que el mercado de supermercados es altamente concentrado pues es al menos 1,6 veces superior a los parámetros establecidos en la literatura.

En materia de establecimiento de contratos o acuerdos escritos, se debe destacar que los proveedores perciben una tendencia importante hacia la imposición de las condiciones del contrato por parte de los supermercados de mayor tamaño. Consistente con los aspectos de poder de negociación, se resalta que el principal supermercado de destino de las ventas por parte de los proveedores, es precisamente el que impone más fuertemente sus condiciones. Lo anterior es claramente un indicativo de que a mayor poder de compra, mayor capacidad de influir en sus proveedores.

Los proveedores también señalan que algunos supermercados les han solicitado información o sugerido modificar las condiciones de sus sistemas de negociación con otros supermercados.

Las solicitudes de información o de modificación se presentan principalmente en términos de precio y plazos de pago.

Otro tema relevante es el desplazamiento de productos de proveedores tradicionales por productos de marca propia de algunos supermercados. Esto podría tener su explicación en el hecho de que, según los proveedores, en algunos casos han existido condicionamientos, tanto en precios como en cantidades, para comercializar sus productos respecto a las marcas de los supermercados. Sobre este punto, una tercera parte de los proveedores indicaron que maquilan o han maquilado productos para los supermercados, y que en algunos casos la maquila ha tenido efectos negativos sobre las ventas de sus productos. Además, es preocupante que en ciertos casos el proceso de maquila para los supermercados fue una exigencia impuesta a los proveedores como requisito para continuar vendiendo sus productos.

Los resultados evidencian que la promoción de la competencia es un proceso de regulación necesario. Debe existir una legislación clara que permita a los agentes económicos que se sienten afectados por las conductas de otros, defenderse en un marco jurídico equilibrado, contribuyendo de esta manera a un ambiente de sana competencia. Más allá de estas consideraciones, es clave cuestionarse en qué medida los sistemas de control de las prácticas anticompetitivas en la región, dan señales claras a los agentes económicos para desincentivar los eventuales comportamientos de este tipo.

Este panorama nos induce a reflexionar que la vinculación entre competencia y competitividad necesita analizarse en relación con la legislación de promoción de la competencia existente en los países de la región latinoamericana, particularmente en lo concerniente a prácticas monopolísticas relativas. Específicamente es claro que la modificación unilateral de las condiciones del contrato, la imposición de nuevas condiciones y solicitud de información privada con respecto a las relaciones entre un proveedor y otros compradores, son prácticas típicamente contrarias a la legislación, por lo que deben estudiarse más a fondo.

\* Investigadores del Centro Internacional de Política Económica, Universidad Nacional, Costa Rica.

<sup>1</sup> Este artículo se basa en el estudio "Evaluación de posibles prácticas anticompetitivas en el mercado de abastecimiento y distribución de productos de consumo masivo: El caso de Costa Rica", desarrollado por los autores con el financiamiento del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC), y la cooperación de la Comisión para Promover la Competencia de Costa Rica. Documento disponible en [http://www.idrc.ca/uploads/user-S/12074943921Informe\\_Tecnico\\_CINPE\\_13\\_02\\_2008](http://www.idrc.ca/uploads/user-S/12074943921Informe_Tecnico_CINPE_13_02_2008)

## ICTSD al día

### El Foro Público de la OMC como escaparate para ICTSD

Con la sesión de este año titulada, “Problemas mundiales, soluciones mundiales: Hacia una mejor gobernanza mundial”, el encuentro de la OMC con la sociedad civil presenta una excelente oportunidad para que ICTSD e instituciones socias promuevan el diálogo de temas como:

- Un posible código sobre comercio y cambio climático con el World Trade Institute y WTI Advisors, como parte de la propuesta que presentan Gary Hufbauer, Steve Charnovitz y Jusun Kim en el libro *Global Warming and the World Trading System*.
- El mejoramiento de la participación de los países en desarrollo en el sistema de solución de diferencias de la OMC y papel de actores no estatales - con la Universidad Roskilde.
- Las disposiciones ambientales y laborales en acuerdos comerciales regionales y su conexión con el sistema multilateral de comercio. Como parte de esta exposición es que en este número de Puentes incluimos el artículo de Pablo Lazo sobre los diferentes modelos que prevalecen para la inclusión de cláusulas laborales en acuerdos bilaterales.
- El reforzamiento de la OMC y una eventual reforma con la Universidad de Oxford, donde se explora cómo la institución está siendo o no capaz de adaptarse a la realidad tan cambiante, incluyendo la fuerte crisis económica y la falta de credibilidad y gobernanza a nivel global.

Las sesiones tendrán lugar del 28 al 30 de septiembre en la sede de la OMC en Ginebra. Más información en <http://www.ictsd.net>

### CAFTA-DR y ADPIC-Plus: el caso de República Dominicana

Mayores precios y por lo tanto un menor acceso para las poblaciones pobres es el escenario potencial que la Fundación Plenitud destaca como consecuencia de las normas de propiedad intelectual aceptadas en el CAFTA-DR. El estudio, que a similitud del caso costarricense cuantifica los efectos de las normas ADPIC-Plus, fue presentado en Santo Domingo los días 20 y 21 de agosto. La Fundación Plenitud, ICTSD, la Organización Panamericana de la Salud, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social de la República Dominicana colaboraron al unísono en este esfuerzo. En la presente edición, Magdalena Rathe, Ramón Pérez, Lesly Franco y Dania Guzmán publican una versión breve del estudio comentado.

### Nuevas investigaciones

En temas como cambio climático y agricultura, propiedad intelectual y biocombustibles, ICTSD cuenta con los siguientes nuevos estudios:

**Greenhouse Gas Reduction Policies and Agriculture:** Implications for Production Incentives and International Trade Disciplines, de David Blandford y Tim Josling, y el cual fue elaborado conjuntamente con el *International Food & Agricultural Trade Policy Council*.

**Negotiating Trade, Innovation and Intellectual Property: Lessons from the CARIFORUM EPA Experience from a Negotiator's Perspective**, de Malcom Spence, realizado esfuerzos de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

**Biofuels Certification and the Law of the World Trade Organization**, de la Profesora Marsha A. Echols.

Más información en <http://www.ictsd.net>

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

Perla Buenrostro Rodríguez  
Gloria Carrión  
Maximiliano Chab  
Randall Arce Alvarado  
Carlos Murillo  
Pedro Roffe

#### Contribuyeron para este número

Suyen Alonso Ubieta  
Daniela Álvarez Keller  
Randall Arce Alvarado  
Perla Buenrostro Rodríguez  
Maximiliano Chab  
Miguel Rodríguez Mendoza  
Gustavo Salas Orozco

#### ICTSD

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

#### CINPE

Director: Gerardo Jiménez Porras  
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, accese a nuestra página en Internet.

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

### OCTUBRE

- 1 Climate Change and International Agricultural Trade Rules (WMO). Ginebra, Suiza.  
<http://www.agritrade.org>
- 1 Agricultura para el desarrollo y Seguridad Alimentaria en las Américas. Washington, D.C.  
<http://www.summit-americas.org>
- 3-7 Desafíos del cambio global: La transformación de los sistemas de energía. Nynäshamn, Suecia.  
<http://www.oie.int>
- 6-7 Reunión anual del Grupo del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional de 2009. Estambul, Turquía. <http://www.worldbank.org>
- 7-9 OMC: Órgano de Examen de las Políticas Comerciales - Chile. Ginebra, Suiza. <http://www.wto.org>
- 7-9 Foro Global de Energía Renovable 2009. León, México.  
<http://www.unido.org>
- 8-13 VII Foro Mundial sobre Desarrollo Sostenible: Ouagadougou 2009. Ouagadougou, Burkina Faso.  
<http://www.fmdd.fr>
- 20-21 Consejo General de la OMC. Ginebra, Suiza.  
<http://www.wto.org>
- 22-23 Conferencia de Alto Nivel sobre Cambio Climático. Nueva Delhi, India. <http://www.un.org>

### NOVIEMBRE

- 2-5 Agricultural Biotechnologies in Developing Countries: Options and Opportunities in Crops, Forestry, Livestock, Fisheries and Agro-industry to face the challenges of food insecurity and climate change. Guadalajara, México. <http://www.fao.org>
- 2-5 Tercer Foro Mundial sobre la Migración Internacional y Desarrollo. Atenas, Grecia.  
<http://www.gfmd2009.org>
- 3 Sustainable Energy for the World: Smart Solutions in Renewable Energy and Energy Efficiency. Washington, D.C. <http://www.iadb.org>
- 3- 8 45ª Sesión de la Organización Internacional de las Maderas Tropicales. Yokohama, Japón.  
<http://www.itto.or.jp>
- 10 Cumbre de Ministros 2009: Hoja de Ruta para la recuperación - Turismo Sostenible. Londres, Inglaterra.  
<http://www.unwto.org>
- 12-14 Cumbre de Líderes APEC 2009. Singapur.  
<http://www.apec2009.sg>

## PUBLICACIONES

Artecona, R. & Flores, F. (2009). Observatorio del control aduanero a las importaciones de Estados Unidos: estándares técnicos. Santiago: CEPAL.

Banco Centroamericano de Integración Económica, BCIE (2009). El turismo ante el desafío de la crisis. Tegucigalpa.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2009). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008 2009. Crisis y espacios de cooperación regional. Santiago.

Evenett, S. (ed.) (2009). Broken Promises: a G-20 Summit Report by Global Trade Alert. Centre for Economic Policy Research. Londres.

Foro Económico Mundial (2009). Reporte Global de Competitividad 2009-2010. Ginebra.

Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (2009). Aid for Trade at a Glance 2009 Maintaining Momentum. París.

Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD (2009). Integrating Climate Change Adaptation into Development Co-operation: Policy Guidance. París.

Organización de Naciones Unidas, ONU (2009). Fortaleciendo la asociación internacional para el desarrollo en tiempo de crisis. Nueva York.

Spence, M. (2009). Negotiating Trade, Innovation and Intellectual Property: Lessons from the CARIFORUM, EPA Experience from a Negotiator's Perspective. UNCTAD-ICTSD, Policy Brief No. 4. Ginebra.

United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD (2009). Report on G20 Trade and Investment Measures. Ginebra.

United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD (2009). Trade and Development Report 2009. Ginebra.

United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD (2009). World Investment Report 2009. Ginebra.

World Bank (2009). World Development Report 2010: Development and Climate Change. Washington, D.C.