

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 14, NÚMERO 2 - ABRIL 2013



Desarrollo en primer plano

SEGURIDAD ALIMENTARIA

Flexibilidades en Acuerdo ADPIC a favor de la seguridad alimentaria

LATINOAMÉRICA

La experiencia de Perú en Ayuda para el Comercio

REPORTAJE ESPECIAL

¿Quién será el próximo Director General de la OMC?



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 14, NÚMERO 2 - ABRIL 2013

PUENTES

Plataforma global para el intercambio de información sobre comercio y desarrollo sostenible en América Latina.

PUBLICADO POR:

ICTSD

Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible
Ginebra, Suiza

PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL
Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR EN JEFE
Andrew Crosby

DIRECTORA EDITORIAL
Perla Buenrostro Rodríguez (ICTSD)

APOYO ADICIONAL
Lorena Rivera Orjuela

CONSEJO EDITORIAL
Carlos Murillo (CINPE)
Pedro Roffe, Investigador Senior (ICTSD)
Miguel Rodríguez (ICTSD)

DISEÑO GRÁFICO
Flarvet

LAYOUT
Oleg Smerdov

PUENTES agradece sus comentarios y sugerencias en puentes@ictsd.ch

Para eventuales contribuciones, consulte nuestra página web
<http://ictsd.org/news/puentes/>

SEGURIDAD ALIMENTARIA

- 4 **Los pobres y los altos precios de los alimentos: ¿qué pueden hacer los gobiernos?**

Alberto Valdés y William Foster

PROPIEDAD INTELECTUAL

- 6 **Flexibilidades en el Acuerdo sobre los ADPIC en materia de patentes y seguridad alimentaria: opciones para los países en desarrollo**

Carlos Correa

LATINOAMÉRICA

- 11 **Ayuda para el Comercio en Perú**

Ricardo Paredes

COMERCIO SUR-SUR

- 14 **Las relaciones comerciales entre África y el Mercosur: el caso de Brasil**

Ignacio Bartesaghi y Susana Mangana

REPORTAJE ESPECIAL

- 20 **Dimensión de desarrollo, fundamental en proceso de selección de Director General de la OMC**

- 24 **Sala de prensa**

- 26 **Novedades**

Desarrollo en primer plano



¿Es el comercio internacional realmente incluyente con el desarrollo? La Ronda Doha para el Desarrollo, lanzada en 2001, tenía el objetivo de privilegiar los intereses y las necesidades de los países en desarrollo y de los menos adelantados (PMA) mediante una agenda ambiciosa de liberalización comercial y nuevas normas multilaterales. Sin embargo, a casi 12 años de su lanzamiento, su ímpetu y ambición política se han diluido en una negociación que lucha por mantener el desarrollo en el centro de su atención.

En la próxima Conferencia Ministerial de la OMC, programada para tener lugar en Bali en diciembre, los miembros buscan concretar un 'mini-paquete de negociación' que podría abarcar un Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, algunos elementos en agricultura y una serie de decisiones para favorecer a los países en desarrollo y a los PMA. La OMC podría entonces reivindicar de algún modo el papel del comercio multilateral como catalizador para el desarrollo y el combate a la pobreza, así como la relevancia y vigencia de la institución. Sin embargo, el pronóstico sobre las probabilidades de éxito de dicha reunión es todavía reservado.

En una revisión de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), cuyo cumplimiento vence en 2015, ¿cuál es la verdadera aportación del comercio internacional y en concreto de la OMC para fomentar una asociación mundial para el desarrollo y madurar un sistema comercial abierto, basado en normas, previsible y no discriminatorio?

No obstante las oportunidades que las eventuales agendas post-Doha y post-ODM podrían brindar para actualizar compromisos y responder a nuevos y cambiantes retos, es imperativo primero cumplir con los mandatos actuales y entregar resultados, donde el desarrollo no pueda sino estar en primer plano.

En este número de Puentes incluimos algunas reflexiones que ponen énfasis en la preponderancia del desarrollo en el comercio internacional, como la labor que deben cumplir los gobiernos para enfrentar la volatilidad de precios de los alimentos; las flexibilidades en materia de propiedad intelectual al alcance de los países en desarrollo para garantizar la seguridad alimentaria; la experiencia de Perú en Ayuda para el Comercio; y el comercio Sur-Sur entre África y América Latina, donde Brasil mantiene un liderazgo muy destacable. Asimismo, agregamos un informe especial sobre el proceso de selección del Director General de la OMC, donde inéditamente la gran mayoría de los contendientes procedieron de países en desarrollo y no hicieron más que enviar un mensaje claro: comercio internacional y desarrollo van de la mano.

El equipo de Puentes

SEGURIDAD ALIMENTARIA

Los pobres y los altos precios de los alimentos: ¿qué pueden hacer los gobiernos?

Alberto Valdés y William Foster

Con cifras recientes de Naciones Unidas que demuestran que los precios de los alimentos casi alcanzan los máximos históricos, ¿cómo pueden los gobiernos ayudar a asegurar que los pobres tengan lo suficiente para comer?

En un nuevo estudio del Centro de Comercio Internacional y Desarrollo Sostenible (ICTSD), revisamos el tipo de políticas y mecanismos que los países pobres importadores netos puedan implementar para superar los desafíos asociados a la seguridad alimentaria en períodos de altos precios¹. En tal sentido, consideramos que los gobiernos deben prestar atención a las lecciones de los picos de precios de 2007-2008, si tal y como se predice, los precios permanecerán altos y volátiles en los próximos años. Los consumidores en los países importadores netos de alimentos, como el África Subsahariana, son los que tiene más en juego. Los agricultores en los grandes países exportadores, como Argentina y Brasil, son los que más tienen que ganar.

En nuestra investigación demuestra que 89 de los 136 países examinados son importadores netos tanto de productos agrícolas como no agrícolas. Asimismo, existen 22 países que siendo exportadores netos de bienes agrícolas son importadores netos de alimentos. Incluso y desde hace una década, 20 países han transitado de ser exportadores netos a importadores netos de productos agrícolas. Las naciones afectadas por guerra civil o disturbios políticos figuran de manera importante en esa categoría que ha dejado de exportar materias primas agrícolas, como Somalia, Sudán y Zimbabwe. Otros países son ahora importadores netos de productos agrícolas simplemente debido a cambios en su competitividad en otras actividades relacionadas con los alimentos.

En el lado positivo, las personas con más altos ingresos han diversificado sus dietas, amortiguando así los shocks de los precios internacionales que afectan los precios de las materias primas. Más preocupante es el caso de los consumidores más pobres, "presos" de los granos básicos. Incluso en los países de ingresos medios el componente de alimentos en los índices de costo de vida ha aumentado más rápidamente que otros precios, con el consecuente incremento en los niveles de pobreza.

En efecto, incluso en los países importadores netos de alimentos, los agricultores podrían ganar con acceso a los precios internacionales que siguen en aumento. Las políticas de gobierno y los escasamente integrados mercados internacionales podrían implicar, sin embargo, que los precios internacionales no sean transferidos a los productores pobres, especialmente aquellos que se encuentran en áreas remotas. Debe mencionarse que las áreas rurales más pobres son las que gastan más en comprar alimentos en comparación a lo que perciben en venderlos, por lo que los picos de los precios dañan más de lo que ayudan.

Observaciones del pico de precios 2007-2008

Como resultado del episodio de rápido incremento de los precios de productos agrícolas durante 2007 y 2008, nuestro estudio identificó ciertas consideraciones que se deben tener en cuenta en la formulación de políticas públicas en materia de precios de alimentos. La primera de ellas es que los incrementos súbitos en los precios perjudican proporcionalmente el nivel de importaciones netas de cada país, lo que es una preocupación para la mayoría de los países en desarrollo.

El segundo aspecto es la heterogeneidad en el sector agrícola. No importa si un país es importador o exportador neto de alimentos, los pequeños agricultores siempre son

más pobres y tienden a ser compradores netos de alimentos. Igualmente, en los países de ingreso medio, los más pobres en áreas rurales, además de contar con ingresos relacionados con actividades agrícolas, dependen de fuentes de ingreso de actividades no agrícolas. Teniendo en cuenta estos factores, es un hecho que ninguno de estos grupos se beneficia directamente de los incrementos en los precios internacionales de productos agrícolas.

El tercer aspecto es que los incrementos en los precios internacionales generalmente afectan más a productos específicos que a los alimentos debido a que estos reflejan no únicamente los precios de los productos agrícolas, sino también otros costos presentes a lo largo de la cadena de valor.

Finalmente, en la formulación de futuras políticas sobre precios de los alimentos, es importante tener presente que los países de ingreso medio tienen dietas más diversificadas, los hogares gastan una menor proporción del ingreso familiar en alimentos y los gobiernos tienen mayores posibilidades de financiar programas de compensación, contrario a lo que sucede en países menos desarrollados.

¿Qué pueden hacer los gobiernos?

En el caso de los países exportadores, lo que sabemos es que hay externalidades negativas de las restricciones a la exportación, las cuales han exacerbado los incrementos de los precios globales y dañado la fiabilidad de los mercados mundiales de alimentos. Existe un círculo vicioso: los mercados no confiables impulsan a los países hacia la autosuficiencia, provocando altos costos sociales tanto en la esfera nacional e internacional. La volatilidad mundial de los precios refuerza los incentivos políticos domésticos para aislar los mercados nacionales.

Aunque hay estudios sobre las políticas de respuesta respecto a los recientes picos de los precios, los efectos sobre el bienestar de los hogares todavía no han sido del todo asimilados. Las políticas de los países importadores pueden disminuir los impactos sobre los más vulnerables, así como fomentar la productividad agrícola en el largo plazo. Más allá de reducir los aranceles de importación, los gobiernos pueden usar medidas no comerciales como la creación o fortalecimiento de 'redes de seguridad' y asistir con transferencias monetarias a aquellos que lo requieran, estableciendo un mecanismo de transferencia de ingresos que se active bajo circunstancias de picos de precios.

Los países importadores deben concluir que un mayor gasto en servicios de consultoría agrícola o acceso mejorado a semillas y fertilizantes es dinero bien invertido en el largo plazo: estimula los campos e incrementa los ingresos agrícolas, permitiéndoles a los agricultores pobres responder efectivamente ante una creciente demanda. Esa inversión adicional puede hacer la diferencia en el futuro entre lo que puede ser solamente un incremento de los precios de los alimentos, o bien otra crisis internacional de precios.



Alberto Valdés

Investigador asociado en la Universidad Católica de Chile en Santiago.



William Foster

Profesor en la Universidad Católica de Chile en Santiago.

① Este artículo está basado en un estudio preparado para ICTSD: Valdés, Alberto y Foster, William (2012), *Net Food-Importing Developing Countries: Who They Are, and Policy Options for Global Price Volatility*, ICTSD Programme on Agricultural Trade and Sustainable Development, Issue Paper No. 43, ICTSD, Ginebra, Suiza, disponible en: <http://ictsd.org/i/publications/142558/>

PROPIEDAD INTELECTUAL

Flexibilidades en el Acuerdo sobre los ADPIC en materia de patentes y seguridad alimentaria: opciones para los países en desarrollo

Carlos Correa

Para garantizar la seguridad alimentaria es necesario un sistema legal que permita la libre circulación de conocimientos y materiales vegetales a fin de generar un proceso constante de mejora y adaptación de las variedades vegetales a través de la investigación y el fitomejoramiento, asegurar la disponibilidad de materiales que respondan a las diversas necesidades y a las condiciones climáticas variables de las distintas zonas, y diversificar la oferta de semillas y de tecnología.

L ograr la seguridad alimentaria es un objetivo clave de la comunidad internacional¹. El esfuerzo por reducir el número de personas que padecen de inseguridad alimentaria se enfrenta a varios obstáculos, como son la falta de inversión en agricultura y desarrollo rural, el notable incremento de los precios de los alimentos, la pobreza e incluso los derechos de propiedad intelectual (DPI)².

Existen factores relacionados con la producción de semillas y el control sobre los materiales vegetales y la tecnología que pueden ir en detrimento de la seguridad alimentaria. El desarrollo y la producción de semillas comerciales está muy concentrado. La investigación y el desarrollo (I+D) se orientan cada vez más a aquellos cultivos y variedades más atractivos desde el punto de vista comercial en perjuicio de los sistemas tradicionales de provisión de semillas. Con la expansión del uso de las variedades comerciales de plantas se ha reducido de forma significativa la variabilidad genética y se ha incrementado el grado de vulnerabilidad de la producción agrícola. Inclusive algunas formas de derechos de propiedad intelectual (DPI) podrían resultar en una barrera para la libre circulación de información y materiales, la cual resulta fundamental para alcanzar niveles sostenidos en la producción de alimentos y desarrollar nuevas variedades.

Los derechos de propiedad intelectual fueron concebidos en principio para las innovaciones de la industria (por ejemplo, nueva maquinaria y productos y procesos industriales) y las creaciones artísticas (tales como obras literarias o musicales). Más recientemente, los DPI se han aplicado a procesos y productos biológicos, incluidos los organismos vivos. La extensión de los DPI a los materiales vegetales y alimentos ha creado preocupación respecto a sus posibles implicaciones para la seguridad alimentaria.

Los derechos de propiedad intelectual, por lo general, otorgan derechos exclusivos, lo que significa que el titular del derecho puede privar a cualquier persona, durante un período de tiempo, de hacer uso de la materia protegida, a menos que la legislación nacional disponga excepciones o limitaciones específicas. Así pues, con los DPI se elimina la competencia y se permite que el titular del derecho cobre el precio que el mercado esté dispuesto a pagar; es decir, la concesión de derechos de propiedad intelectual afecta la accesibilidad a los productos protegidos. El aumento del precio de las semillas y otros insumos agrícolas puede ser perjudicial para los pequeños agricultores y conducir a una mayor concentración de la producción agrícola destinada a la alimentación.

El creciente uso de las patentes para proteger las innovaciones en materia de plantas, como consecuencia de las obligaciones derivadas del Acuerdo sobre los Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y de los acuerdos bilaterales y regionales de libre comercio (TLC) firmados por varios países desarrollados y en desarrollo podría transformar radicalmente el paradigma de la libre circulación de conocimiento y materiales vegetales (por ejemplo, los intercambios de semillas entre los agricultores) sobre la base de la cual se ha desarrollado la agricultura a lo largo de los siglos pasados.

El Acuerdo sobre los ADPIC contempla la exclusión de la patentabilidad de plantas, procedimientos esencialmente biológicos y variedades vegetales



El Acuerdo sobre los ADPIC, no obstante, contempla que los miembros de la OMC disponen de flexibilidades para aplicar las disposiciones de manera que sean compatibles con sus objetivos de política agraria y alimentaria, pero hasta ahora no se les ha prestado demasiada atención. De hecho, son muchos los miembros de la OMC que nunca han hecho uso de dichas flexibilidades, o han recurrido a ellas de forma limitada. Esto contrasta con lo que sucede en el ámbito de

la salud pública, donde se han debatido y adoptado gran cantidad de medidas a escala nacional e internacional para garantizar el acceso a los medicamentos³.

Las exclusiones de patentabilidad

El artículo 27.3 (b) del Acuerdo sobre los ADPIC proporciona a los miembros de la OMC un considerable margen de acción para definir sus legislaciones nacionales para proteger la seguridad alimentaria. Algunas de las opciones disponibles se refieren a la exclusión de la patentabilidad de plantas, procedimientos esencialmente biológicos y variedades vegetales. Estas son aplicables de la siguiente manera:

Plantas

La exclusión de las plantas de la patentabilidad contribuye a garantizar la seguridad alimentaria. Según el artículo 27.3 (b), los miembros de la OMC pueden (aunque no es obligatorio) excluir las plantas de la protección mediante patente. Sin embargo, al no existir ninguna definición en el propio Acuerdo sobre los ADPIC, la exclusión de plantas se puede interpretar en términos amplios, incluyendo tanto plantas en sí como variedades y especies vegetales. Además, los países que opten por aplicar esta excepción pueden excluir plantas obtenidas tanto mediante procesos de cultivo convencionales como a través de ingeniería genética. Sin embargo, la posibilidad de que las plantas y sus componentes en general queden excluidos de la patentabilidad es escasa o incluso inexistente en aquellos países que han firmado TLC con los EE.UU., donde existe la obligación de conceder patentes sobre las plantas, o de, por lo menos, hacer algún esfuerzo para establecer legislación al respecto⁴.

En aquellos países cuyas legislaciones permiten patentar partes o componentes de plantas se puede eludir la exclusión de las plantas o variedades vegetales de la patentabilidad, ya que un control sobre las primeras lleva a controlar las segundas.

Procedimientos esencialmente biológicos

El artículo 27.3 (b) del Acuerdo sobre los ADPIC permite la exclusión de patentabilidad de "procedimientos esencialmente biológicos" para la producción de plantas. El significado de "procedimientos esencialmente biológicos" — un concepto que procede de la Convención sobre la Patente Europea (CPE) — ha sido analizado en numerosas ocasiones por la Oficina Europea de Patentes (OEP), la que ha dado una interpretación bastante restrictiva.

Las leyes nacionales no deberían permitir la patentabilidad de los métodos de mejoramiento genético convencionales, aun cuando se trate de selección asistida por marcadores genéticos.



Cada vez son más las solicitudes de patentes que reivindican la protección de la propiedad intelectual de métodos de mejoramiento convencionales. Este aumento tiene su explicación en el uso de la selección asistida por marcadores (MAS, *Marker-assisted selection*). La selección mediante marcadores permite a los obtentores localizar los genes que les interesan en el genoma de una planta. Luego pueden seleccionar la línea de plantas que poseen el carácter deseado. Este método posibilita obtener plantas con los caracteres deseados sin necesidad de introducir genes exógenos, evitándose así el costoso proceso de pruebas que requiere la aprobación y comercialización de variedades transgénicas.

Las leyes nacionales no deberían permitir la patentabilidad de los métodos de mejoramiento genético convencionales, aun cuando se trate de selección asistida por marcadores genéticos. El uso de dichos marcadores no se puede considerar razón suficiente para conceder patentes sobre los productos obtenidos mediante este método.

Variedades vegetales

El Acuerdo sobre los ADPIC obliga a proteger las variedades vegetales para lo cual existen varias opciones: "patentes, un sistema eficaz *sui generis* o una combinación de aquéllas y éste". Esta ha supuesto una de las disposiciones más controvertidas del proceso de negociación del Acuerdo sobre los ADPIC. Así, las legislaciones nacionales podrán disponer sobre el uso de patentes, una combinación de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV) y patentes y/o formas de protección *sui generis*, basadas o no en el Convenio de la UPOV.

Los países deberían analizar las distintas opciones de protección de las variedades vegetales de manera que sean coherentes con su política agrícola y con los objetivos de seguridad alimentaria. Tanto si su producción agrícola se basa en variedades comerciales como en variedades autóctonas, no resulta aconsejable proteger las variedades vegetales mediante patente, ya que esta forma de protección podría limitar el fitomejoramiento y el derecho de los agricultores a reservar y compartir las semillas.

El hecho de permitir la apropiación de materia vegetal que se encuentra en la naturaleza mediante la concesión de un derecho de propiedad intelectual crea barreras que pueden afectar negativamente a la investigación agrícola.

Orden público y moralidad

En el artículo 27.2 del Acuerdo sobre los ADPIC se contempla la posibilidad de que los miembros puedan "excluir de la patentabilidad las invenciones cuya explotación comercial en su territorio deba impedirse necesariamente para proteger el orden público o la moralidad, inclusive para proteger la salud o la vida de las personas o de los animales o para preservar los vegetales, o para evitar daños graves al medio ambiente, siempre que esa exclusión no se haga meramente porque la explotación esté prohibida por su legislación".

Por lo tanto, es posible denegar aquellas patentes que, con base en motivos de orden público o moralidad, pongan en riesgo la seguridad alimentaria o el medio ambiente; por ejemplo, en el caso de que la diseminación de un gen pueda afectar negativamente a ciertos cultivos o ecosistemas.

Proliferación de patentes sobre materiales vegetales

A pesar de que la concesión de patentes sobre materiales vegetales plantea una serie de problemas desde el punto de vista de la seguridad alimentaria, son numerosos los países que permiten este tipo de patentes. Sin embargo, hay varias flexibilidades y



recomendaciones que podrían implementarse a fin de minimizar los posibles impactos negativos:

- Todas las legislaciones nacionales deberían establecer una distinción clara entre "invención" y "descubrimiento" y considerar que no existe una "invención" cuando se aísla una sustancia natural, como un gen, o se identifican sus propiedades o una función de la misma. El hecho de permitir la apropiación de materia vegetal que se encuentra en la naturaleza mediante la concesión de un derecho de propiedad intelectual (aunque quien lo reivindica haya estado trabajando en su aislamiento o en la identificación de sus propiedades) crea barreras que pueden afectar negativamente a la investigación agrícola. El Acuerdo sobre los ADPIC no obliga a los miembros de la OMC a otorgar patentes sobre materiales biológicos naturales.
- Las leyes de los distintos países deberían considerar que una sustancia que se encuentra en la naturaleza no es "nueva", a pesar de que no se haya descrito previamente su composición, sus propiedades o sus características. Disponer de acceso a recursos genéticos, que puedan ser utilizados y mejorados, es fundamental para el desarrollo agrícola y la seguridad alimentaria.
- Un bajo nivel de exigencia respecto al requisito de actividad inventiva podría reducir las fuentes de recursos y limitar la investigación y el fitomejoramiento. Las oficinas de patentes deberían aplicar criterios rigurosos a la hora de establecer el grado de actividad inventiva de las innovaciones relacionadas con las plantas, de forma que sólo concedan patentes cuando la invención no sea evidente para una persona, o un grupo de personas, expertos y con experiencia en la materia.

El alcance de los derechos exclusivos

En el caso de las patentes relativas a genes, una cuestión importante es si los derechos exclusivos se extienden a cualquier posible utilización del gen. Si este fuera el caso, nadie podría utilizar el gen patentado, ni siquiera para funciones no descubiertas o reveladas por el titular de la patente. Una protección absoluta de este tipo desalienta a la comunidad

En caso de conceder patentes sobre genes, éstas deberían estar limitadas a la función o uso efectivamente descubierto por el titular de la patente.

investigadora e impide cualquier posible uso de un gen patentado hasta que expira su patente. Incluso aunque se permita la investigación en virtud de una "excepción de investigación" — contemplada en las legislaciones de muchos países —, un producto que contenga el gen patentado no podría ser comercializado sin la autorización del titular de la patente hasta que expiren sus derechos. Así entonces, en caso de conceder patentes sobre genes, éstas deberían estar limitadas a la función o uso efectivamente descubierto por el titular de la patente.

En ese mismo orden de ideas, y conforme a lo estipulado en el artículo 44.1 del Acuerdo sobre los ADPIC, las leyes nacionales deberían eximir de responsabilidad a aquellas personas que cometan una infracción involuntaria por la utilización de materiales genéticos patentados.

Pocas leyes de patentes son claras respecto a los derechos conferidos respecto a materiales de reproducción, tales como las semillas⁶. En ese sentido sería recomendable que todas las leyes de patentes, cuando contemplen la patentabilidad de plantas y/o sus componentes, establezcan excepciones semejantes al privilegio de los agricultores que contempla la UPOV, bajo las cuales un agricultor puede reservar y reutilizar semillas obtenidas del cultivo de una variedad protegida⁶.

Asimismo, para lograr una mejora constante de las variedades vegetales es preciso otorgar libertad para llevar a cabo labores de investigación y fitomejoramiento cuando haya alguna patente implicada. Para ello, es necesario adoptar y aplicar excepciones, incluso en aquellos países donde no se prevé la concesión de patentes sobre plantas (o variedades vegetales), ya que es posible que sí permitan patentar partes de una planta. Las legislaciones nacionales pueden autorizar la comercialización de las nuevas variedades obtenidas, por ejemplo de tipo no retributivo. No obstante, todavía no se ha podido comprobar la compatibilidad de una excepción de este tipo con el Acuerdo sobre los ADPIC.

Por último, las legislaciones de patentes deben disponer sobre la concesión de licencias obligatorias en aquellos casos donde la explotación de una variedad vegetal protegida vulnere una patente. Se puede otorgar una licencia cruzada al titular de la patente con respecto a la variedad en cuestión.

Reflexión final

A la hora tanto de diseñar y aplicar regímenes de propiedad intelectual se requiere tomar decisiones respecto al ámbito de aplicación y al tipo de derechos de propiedad intelectual conferidos respecto de los materiales vegetales y alimentos. Los avances en el mejoramiento de plantas destinadas a la alimentación son el fruto de siglos de libre circulación de materiales y conocimientos, gracias al intercambio de semillas y de información sobre éstas que tradicionalmente han venido practicando los agricultores. Todos los países podrían hacer mucho más para desarrollar sistemas de protección de PI que, aun siendo compatibles con el Acuerdo sobre los ADPIC, se adaptasen a las condiciones locales, premien la innovación genuina y favorezcan la seguridad alimentaria.

- ❶ Este artículo está basado en un estudio preparado para ICTSD: Correa, Carlos (2012), *Flexibilidades en el Acuerdo Sobre los ADPIC en Materia de Patentes y Seguridad Alimentaria: Opciones para los Países en Desarrollo*, QUNO-ICTSD Ginebra, Suiza, disponible en: <http://ictsd.org/i/publications/146808/>
- ❷ La seguridad alimentaria implica "tener acceso en todo momento a alimentos nutritivos y aptos para el consumo en cantidades suficientes para satisfacer las necesidades y preferencias de alimentación que hacen posible llevar una vida activa y saludable". Artículo 1 de la Declaración de Roma sobre la Seguridad Alimentaria Mundial de 1996.
- ❸ Como lo demuestra la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública, adoptada por la cuarta Conferencia Ministerial de la OMC en noviembre de 2001.
- ❹ Por ejemplo, los TLC de EE. UU. con Chile, Perú, Colombia y el CAFTA-DR incluyen las denominadas cláusulas "de esfuerzo razonable" para otorgar patentes sobre plantas, mientras que otros (por ejemplo, acuerdos de libre comercio con Marruecos) contienen una obligación directa de otorgar patentes de plantas.
- ❺ Véase, por ejemplo, el artículo 22.VI de la ley de patentes mexicana; el artículo L613-2-4 (incorporado en 2004) de la ley sobre patentes francesa; el artículo 8.1 de la Directiva 98/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a la protección jurídica de las invenciones biotecnológicas.
- ❻ Mientras que en la versión de 1978 de la Convención de la UPOV el privilegio del agricultor es automático, en la de 1991 es una excepción facultativa con respecto al derecho de obtentor, sujeta a ciertas condiciones. La aplicación de esta excepción puede ser sujeta, por ejemplo, al pago de una indemnización al obtentor. Véase el Reglamento (CE) N.º 2100/94 del Consejo de 27 de julio de 1994 relativo a la protección comunitaria de las obtenciones vegetales, disponible en: <http://bit.ly/11y32L3>



Carlos Correa

Director del Centro de Estudios Interdisciplinarios de Derecho Industrial y Económico (CEIDIE) de la Universidad de Buenos Aires.

LATINOAMÉRICA

Ayuda para el Comercio en Perú

Ricardo Paredes

El Centro de Comercio Internacional y Desarrollo Sostenible (ICTSD) realizó la evaluación del impacto y de la efectividad de la ayuda para el comercio en Malawi, Camboya, Nepal, Perú, Mauricio, Guatemala, Bangladesh, Filipinas, Ruanda y Ghana utilizando una metodología común que permitió comparar resultados sobre la base de una serie de indicadores cualitativos y cuantitativos.

El artículo presenta una evaluación sobre la efectividad y el impacto sobre el desarrollo de la ayuda para el comercio en el Perú basado en el estudio "Una evaluación de la Ayuda para el Comercio en la Práctica – Lecciones del Perú" preparado para ICTSD¹. Según los indicadores propuestos por la metodología, la efectividad de la ayuda para el comercio ha sido alta en términos generales. No obstante, se extiende una serie de conclusiones y recomendaciones para aumentar las ventajas de dicha iniciativa en Perú.

Perú ha tenido en los últimos años un importante desempeño económico, de alto crecimiento y baja inflación, que lo ha consolidado como una economía de ingreso medio y una de las más dinámicas de América Latina. Los indicadores sociales también muestran avances significativos en la lucha contra la pobreza y la pobreza extrema (la pobreza ha caído del 42,4% al 27,8% entre 2007 y 2011). Sin embargo, el progreso observado ha sido desigual en términos geográficos; la tasa de pobreza rural es casi tres veces superior a la tasa de pobreza urbana, 18% versus 56,1% en 2011.

dPor lo tanto, a pesar de haber alcanzado en promedio el nivel de economía de ingreso medio, todavía existen importantes niveles de pobreza en zonas del Perú que merecen atención de las políticas públicas de alivio de la pobreza y la generación de capacidades para lograr el crecimiento que permita salir de esta condición.

En cuanto al comercio exterior, las exportaciones peruanas totales tuvieron un robusto desempeño mostrando un crecimiento de más de 550% entre 2001 y 2012. Es cierto que las exportaciones "tradicionales" (minería, petróleo y aceites, pesquería de consumo humano indirecto y agricultura tradicional) son el sector dominante con casi el 75% de las exportaciones totales, pero su crecimiento fue reforzado por un escenario internacional de continuo aumento de precios. En cambio, las exportaciones "no tradicionales" (agroindustria, pesquería para consumo humano directo, textiles y confecciones, químicos, metalmecánicos y otros) crecieron más de 400% en el mismo periodo debido principalmente a aumentos de la inversión y producción.

Este crecimiento se logró con una política comercial con una visión clara hacia la apertura comercial e integración con el mundo. Por un lado, desde los noventa se redujeron drásticamente los aranceles y se eliminaron las barreras no arancelarias, proceso que se enfatizó en la segunda mitad de la década anterior. Por otro lado, en el plano institucional, en 2002 se creó el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) y se lanzó el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2003 – 2013, que busca desarrollar y diversificar la oferta exportable peruana particularmente mediante la promoción de cadenas de valor agregado. Finalmente, a partir de 2003 se inició una dinámica agenda de negociaciones comerciales con sus principales socios comerciales con el objetivo de abrir mercados y atraer inversión extranjera directa.

La experiencia de Perú en Ayuda para el Comercio

La iniciativa de Ayuda para el Comercio se lanzó en el marco de la Ronda Doha del Desarrollo con el objetivo de integrar a los países en desarrollo en el comercio internacional para que disfruten de sus beneficios y, con ello, dinamizar el proceso de negociación multilateral.

US\$ 300 millones

Monto que recibe Perú al año por Cooperación Técnica Internacional No Reembolsable para proyectos de carácter nacional, regional y local.

Fuente: El autor.

La Ayuda para el Comercio ha aumentando en los últimos años en cuanto a recursos disponibles y número de proyectos y programas. Esto se debe a que la cooperación reconoce el esfuerzo del Perú en fomentar políticas comerciales efectivas y tratados de libre comercio que incluyen compromisos en cooperación externa, además de que en el país todavía existen importantes sectores con altos niveles de pobreza que necesitan de la cooperación para insertarse en el mercado.

La efectividad de la ayuda para el comercio ha sido alta principalmente debido a importante grado de incorporación del comercio entre las estrategias de desarrollo del Perú, tanto a nivel formal como informal. No sólo las políticas y sus herramientas en el gobierno central están claramente dirigidas a una mayor apertura e integración con el mundo para aprovechar los beneficios del comercio exterior, sino que varios gobiernos regionales, el sector privado gremial y empresas de todo tipo están interesadas en el mismo fin. Otros factores que apuntalan su efectividad son la alineación y relevancia de los proyectos con las prioridades e intereses del Perú.

No obstante, algunos indicadores tienen una evaluación media baja o baja por lo que existen importantes espacios para su mejora, por ejemplo, el uso de los sistemas nacionales del país receptor. Tanto los funcionarios del gobierno como los donantes prefieren no utilizar los sistemas nacionales de compras y contratación ya que los consideran demasiado engorrosos e inflexibles para sus necesidades e incluso volver inviables algunos proyectos. Por un lado, si el comercio está incorporado, las prioridades establecidas, las necesidades identificadas y las actividades alineadas y coordinadas cercanamente, podría ser menos relevante cuál es la institución que implementa los proyectos. Sin embargo, ello no puede ser una excusa permanente para utilizar los sistemas de los donantes o unidades de implementación paralelas, ya que al menos en alguna medida, esto puede afectar la apropiación y alineación de los proyectos de cooperación. Además, se entiende que la idea de estos proyectos es también crear capacidades de administración de los recursos.

Otros indicadores tienen un resultado medio-bajo como la "Cooperación Sur-Sur y la integración regional" y la "sostenibilidad ambiental". En el primero, los ejemplos de cooperación entre países de la región son pocos pero crecientes, especialmente en el área del Asia Pacífico a través del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Asimismo, el Perú ha comenzado a ser cooperante internacional en temas muy concretos como promoción y negociaciones comerciales internacionales. En el segundo, es claro que los proyectos que se financian con cooperación internacional no pueden tener impactos negativos sobre el medio ambiente. Y de manera creciente, algunos donantes incluyen evaluaciones de impactos medioambientales previas a la aprobación de los proyectos y consideran criterios de sostenibilidad ambiental al momento de decidir la renovación de los mismos.

Sobre el impacto de la Ayuda para el Comercio en el Perú, se reconoce la imposibilidad técnica de aislar los efectos específicos de los proyectos de este tipo sobre el desempeño de las exportaciones peruanas, ya sea por falta de información, por los reducidos montos involucrados o por los numerosos factores adicionales que explican el crecimiento de los últimos años: políticas públicas, institucionales, internacionales, entre otros.

No obstante, del análisis de proyecto específicos, es claro que la ayuda ha tenido un rol muy importante porque ha servido de catalizador para la implementación de las políticas comerciales mencionadas o como "capital semilla" para el establecimiento de programas piloto que luego han sido continuados por el Estado a escala nacional. Por ejemplo, en el caso de los proyectos en facilitación de comercio, la cooperación internacional ha ayudado al Perú en diversos aspectos como el establecimiento de una Ventanilla Única de Comercio Exterior, herramientas financieras para reducir costos en operaciones de comercio exterior, temas aduaneros como el diseño e implementación de un nuevo y moderno Sistema de Despacho Aduanero, y de transporte y logística como la elaboración de un Plan Nacional de Logística, entre otros.

El camino a seguir

De la experiencia peruana se pueden extrapolar las siguientes recomendaciones para que la ayuda para el comercio sea exitosa:

- El liderazgo en el diseño e implementación de reformas (o programas de ayuda para el comercio) corresponde ineludiblemente al Estado. La cooperación sólo colabora con esa línea. En ese sentido, una visión de política comercial de integración y apertura al mundo es fundamental porque es el impulso que necesitan las reformas adecuadas para aprovechar el comercio.
- Es necesario que los proyectos tengan flexibilidad en el momento de su implementación. Aunque la política nacional sea clara, hay instituciones donde el comercio exterior no es prioritario, por lo que resulta complicado para la cooperación poder avanzar. Por ello, los implementadores opinan que se debería tener la flexibilidad de poder progresar con otras instituciones cuando el resto no esté en ese supuesto.
- Sobre las condiciones para la implementación de proyectos, la relación de confianza entre las instituciones y los cooperantes es clave. Los organismos donantes más efectivos invierten en construir una relación de confianza con sus contrapartes. Todos los especialistas en sus equipos cuentan con experiencia en el sector público, por lo que saben que no es fácil concretar avances. Asimismo, son respetuosos con el intercambio de información potencialmente sensible.
- Las entidades donantes tienen que ser rápidas y eficientes. A veces el Estado tiene los recursos financieros, pero es complicado y engorroso tramitar los proyectos en las oficinas generales de administración de los ministerios. Las entidades donantes también deben seguir normas, pero pueden ser más rápidas, lo cual es muy apreciado por los funcionarios del Estado. Es decir, es necesario tener una buena capacidad de reacción, actuar rápidamente y ser un cooperante más útil para el Estado.
- Las entidades donantes deben brindar apoyo técnico para la gestión de los proyectos con el Estado. Primero, no sólo se trata de llevar a cabo la consultoría, sino que es importante elaborar términos de referencia precisos y detallados a fin de que queden claros los productos y las actividades. Segundo, es necesario buscar buenos consultores. Tercero, se deben supervisar los avances que presenta el consultor sobre el plan de trabajo acordado, con los plazos y entregables muy claros sobre los cuales se realiza el monitoreo. Cuarto, es necesaria la revisión y opinión de los informes. Todo estas condiciones son apreciadas por el Estado e inciden en la calidad de los productos finales.

❶ Este artículo está basado en un estudio preparado para ICTSD: Paredes, Raúl, (2012), *Una Evaluación de la Ayuda para el Comercio en la Práctica: Lecciones del Perú*, Serie sobre la Ayuda para el Comercio, Documento de Fondo No. 24, ICTSD, Ginebra, Suiza, disponible en: <http://ictsd.org/i/publications/135927>



Ricardo Paredes
Consultor Principal y Socio
Director de METIS GAIA.

COMERCIO SUR-SUR

Las relaciones comerciales entre África y el Mercosur: el caso de Brasil

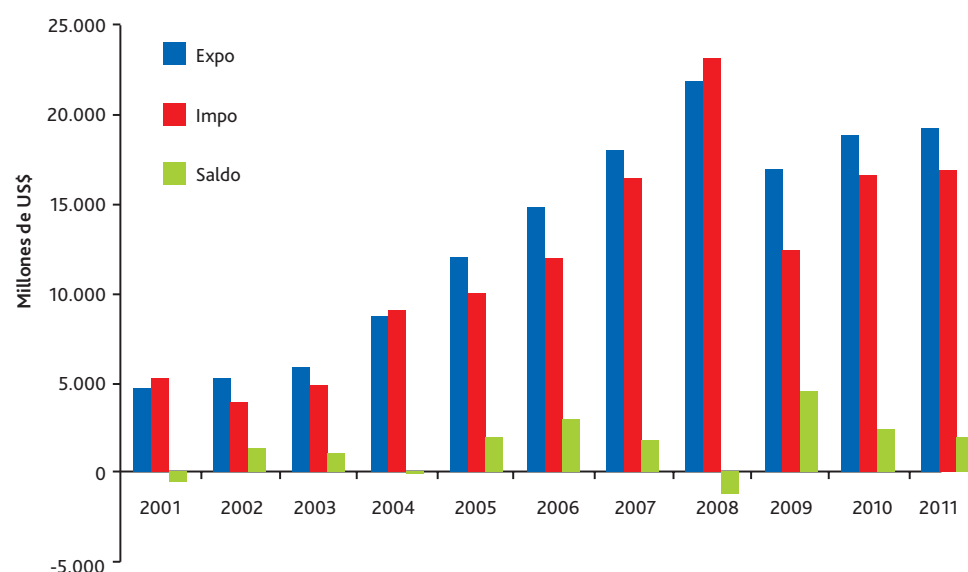
Ignacio Bartesaghi y Susana Mangana

El presente artículo caracteriza las relaciones comerciales entre África y el Mercosur en un contexto de importantes transformaciones. En particular, se hace especial énfasis en la estrategia de inserción seguida por Brasil en el continente africano y en las perspectivas de una mayor profundización de las relaciones entre dos de las regiones más dinámicas en cuanto a desempeño económico y comercial internacional de los últimos años.

Hasta el presente, si bien la relación comercial entre el Mercosur¹ y los países del continente africano es poco significativa en términos de comercio, como se verá seguidamente presenta gran potencialidad en el futuro.

Las exportaciones totales de bienes del Mercosur con destino a África explicaron sólo el 3,6% de las importaciones totales del continente en 2011, mientras que África participó en el 4,3% de las ventas totales del bloque sudamericano en el mismo año.

Gráfico 1 – Evolución del comercio exterior entre el Mercosur y África



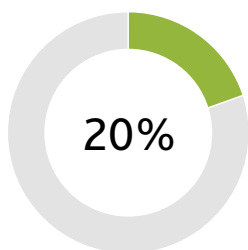
Fuente: DNII con base en Trade Map.

De todas formas, el intercambio comercial entre el bloque y el continente ha presentado un dinamismo importante en los últimos años (el comercio bilateral es un 23% mayor si se lo compara entre los años 2011/2008) y gana cada año mayor participación en los totales comercializados.

En términos históricos, Egipto y Sudáfrica son los dos principales importadores de productos exportados por el Mercosur, si bien dichos países han perdido importancia en la participación presentada en los últimos años, especialmente en el caso de Sudáfrica, que en 2011 fue relegado al tercer lugar por Argelia.

Además de Argelia, Ghana, Senegal, Angola y Congo² registraron aumentos en la participación como importadores de productos exportados por el Mercosur hacia dicho continente entre los años 2001 y 2011.

En lo que refiere a las exportaciones africanas con destino al Mercosur por país, las mismas se encuentran más concentradas que las importaciones, ya que sólo Nigeria



Anual crecieron las exportaciones de Brasil a África entre 2001 y 2011.

Fuente: Los autores.

explica más del 50% (además fue el país que ganó más participación entre los años 2001 y 2011) del total de lo adquirido por el Mercosur desde África, hecho que se encuentra vinculado a la importancia que presentan las exportaciones de combustibles minerales en el total adquirido por el Mercosur desde este continente. En importancia le siguen Argelia, Sudáfrica, Marruecos, Angola, Guinea Ecuatorial, Egipto y Túnez, que en conjunto justificaron otro 47% del total adquirido por el Mercosur en 2011.

Por otra parte, si se atiende a los productos exportados por el Mercosur con destino a África, en primer lugar se ubica el azúcar y artículos de confitería, seguido de los cereales, las grasas y aceites animales o vegetales y la carne, bienes que en conjunto explicaron el 60% de las colocaciones totales del bloque hacia África en 2011.

Cabe señalar que en algunos de los productos anteriormente mencionados, el Mercosur es un proveedor de suma importancia para los países africanos: azúcar, carne y despojos comestibles, semillas y minerales, entre otros.

Como se observó, la relación comercial entre el Mercosur y África, al menos en sus primeros productos de exportación no es la característica del comercio sur – sur, donde el componente de manufacturas de origen industrial suele ser de mayor importancia (comercio intra Mercosur, por ejemplo). En efecto, África se transforma cada vez más en un demandante de alimentos; esto por la combinación de un incipiente desarrollo y crecimiento poblacional, a lo que hay que sumarle que el continente no logra autoabastecerse, lo que se asocia a los bajos niveles de productividad agrícola alcanzados en los últimos años en relación con otras regiones del mundo.

En la relación comercial entre el Mercosur y África, al menos en sus primeros productos de exportación, no se destaca el componente de manufacturas de origen industrial; África se transforma cada vez más en un demandante de alimentos.

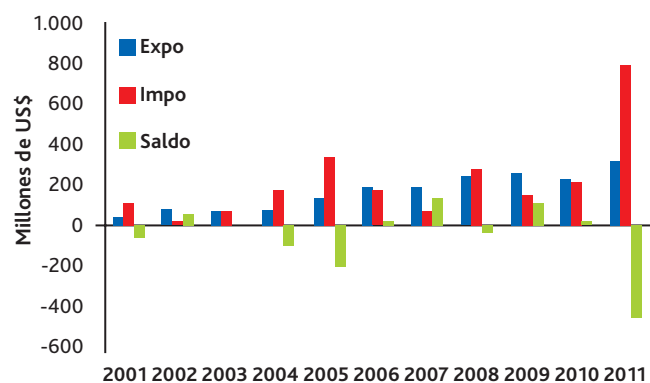
De todas formas, debe reconocerse que principalmente por impulso de Brasil, el Mercosur exporta a África considerables montos de vehículos automóviles y sus partes (más de US\$ 900 millones en 2011), máquinas, rectores nucleares, calderas y aparatos mecánicos (cerca de US\$ 640 millones en el mismo año), máquinas, aparatos y material eléctrico, plásticos, químicos, papel y cartón, entre otros. En este caso y a diferencia de lo que ocurre en algunos de los productos primarios y de manufacturas de origen agropecuario, el Mercosur no suele ser un proveedor de importancia, ni tampoco África un mercado con elevadas participaciones en el destino de este tipo de bienes exportados por el Mercosur.

En referencia a las importaciones originarias de África, existe una elevadísima concentración de las adquisiciones del Mercosur en combustibles minerales, ya que en 2011 más del 80% del total adquirido desde dicho continente correspondió a ese producto. En importancia, pero en bastante menor medida, le siguen los abonos, la sal, productos químicos inorgánicos y la fundición de hierro o acero.

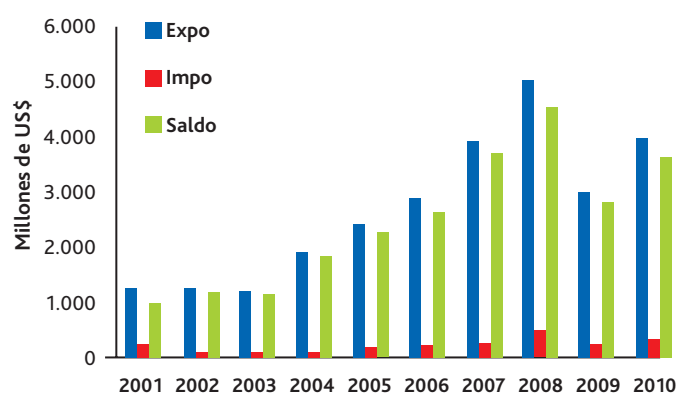
Brasil como líder

Ahora bien, si se analiza la importancia que presenta el comercio con África por cada miembro del Mercosur, Brasil es el principal exportador, explicando cerca del 70% de las exportaciones totales del bloque con destino a África. En lo que refiere a las importaciones, prácticamente la totalidad de las mismas están justificadas por las compras de Brasil.

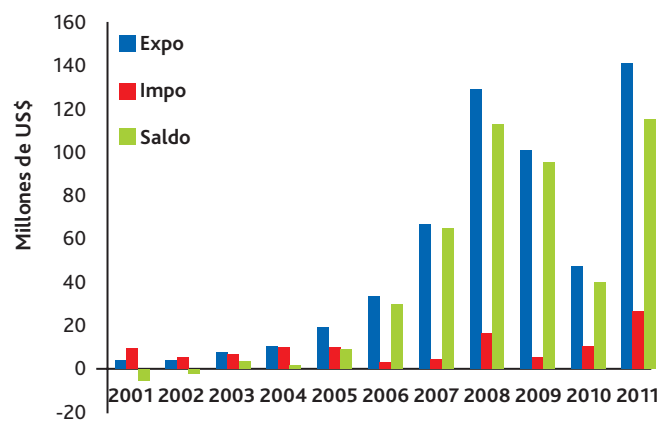
Gráfico 2 – Comercio exterior del Mercosur con África



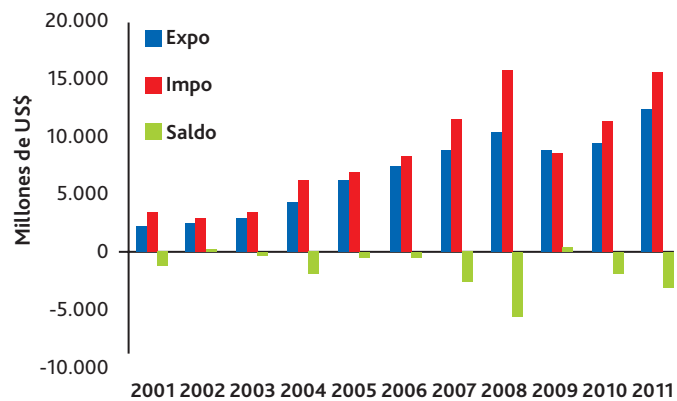
Uruguay



Argentina



Paraguay



Brasil

Fuente: DNII con base en Trade Map.

200

Proyectos de cooperación ha impulsado Brasil en países africanos de habla portuguesa.

Fuente: Los autores.

Las ventas de Brasil con destino a África alcanzaron una suma superior a los US\$ 12.200 millones en 2011, lo que es un monto similar a lo que exporta Brasil a países como Alemania o Japón. Las colocaciones brasileñas con destino a África crecieron a una tasa anualizada del 20% entre los años 2001 - 2011. Por su parte, las compras ascendieron a un monto cercano a los US\$ 15.500 millones, por lo que mantiene un saldo comercial desfavorable con dicho continente; las compras desde África aumentaron a una tasa del 17% en el mismo período.

En menor importancia le sigue Argentina que explicó otro 30% del total colocado en el continente y que posee una relación comercial muy favorable. Por su parte, Argentina exportó cerca de US\$ 4.000 millones en 2010, e importó alrededor de US\$ 300 millones.

En el caso de Uruguay y Paraguay, cabe resaltar que las ventas de estos dos países crecen a tasas superiores que las presentadas por los otros dos socios (a una tasa anualizada del 23% y 48% respectivamente entre los años 2001 - 2011). Mientras Uruguay exportó una suma cercana a los US\$ 330 millones, importó de África cerca de US\$ 800 millones. Por su parte, Paraguay exportó US\$ 140 millones, pero a diferencia de Uruguay posee un saldo favorable en bienes, ya que solo adquirió US\$ 25 millones en 2011.

A medida que Brasil ocupa un sitio cada vez más importante en el escenario internacional, hecho que se encuentra relacionado con el crecimiento económico que se espera de Brasil en los próximos años, sus acciones de inserción global se hacen cada vez más visibles.

El caso de África es bien claro, pues desde la mandato del Presidente Lula se potenciaron las relaciones comerciales con los países africanos. Concomitantemente, las transformaciones económicas que desde la primera década del siglo XXI vive el continente africano llevaron a que el ex canciller Celso Amorim expresara que "África ha dejado de ser un continente de problemas para convertirse cada vez más en un continente de oportunidades".

A partir del año 2003 Brasil se ha convertido en el líder de la relación de América Latina con el continente africano.

Igualmente, más allá de este nuevo escenario histórico, debe reconocerse que Brasil es el país de América Latina con mayores lazos históricos y culturales con África, conociéndose las primeras políticas hacia dicho continente en la década de los sesenta.

La necesidad de Brasil de consolidarse como un actor mundial y de ser reconocido como tal, incluso asegurando un sitio permanente en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, llevaron a desplegar en todo el continente africano una diplomacia con intereses múltiples, o lo que algunos autores denominan completa³, y que además debe seguir muy de cerca los pasos dados en ese mismo continente por otro miembro del BRIC; es decir, China.

Brasil llevó a que el Mercosur defina una agenda de negociaciones con los países africanos, suscribiendo hasta el momento dos acuerdos con la región, uno con la Unión Aduanera de África del Sur (SACU por sus siglas en inglés) y otro acuerdo con Egipto⁴.

Asimismo, aumentó el nivel de inversiones en la región y la intervención de grandes empresas públicas y privadas e incrementó los niveles de cooperación; hizo crecer exponencialmente los intercambios diplomáticos y el número de representaciones diplomáticas en la región (Lula visitó más países africanos que todos sus sucesores juntos); aumentó las líneas de crédito del Banco Nacional de Desarrollo del Brasil (BNDS), entre otras acciones.

Los países de habla portuguesa en África Subsahariana son Angola, Mozambique, Cabo Verde, Guinea Bissau, Santo Tomé y Príncipe.

Además, a partir del año 2003 Brasil se ha convertido en el líder de la relación de América Latina con el continente (lideró la primera Cumbre de África con Sudamérica desarrollada en 2006), y coordinó sus acciones en el continente con otras dos potencias como India y Sudáfrica (IBSA). Como resultado, los intercambios comerciales tanto en bienes como en servicios de Brasil con África han crecido muy fuertemente, especialmente en el caso de las manufacturas. Brasil expresó su interés en competir por lo que denominó "el mercado del futuro".

A diferencia de China, Rusia e India, Brasil cuenta con una ventaja cultural en este continente, especialmente en aquellos países de habla portuguesa debido su pasado de ex colonias del imperio portugués. La importancia de la lusofonía es muy clara tanto en el caso de Angola como en el de Mozambique, si bien hay otros países que tienen al portugués como idioma oficial.

Las empresas brasileñas buscan priorizar la ocupación de mano de obra africana en el desarrollo de sus proyectos.

A los países de habla portuguesa se les conoce como la Comunidad de los Países de Lengua Portuguesa, con los cuales Brasil organiza talleres, seminarios de formación y otras acciones a favor de un acercamiento cultural. A su vez, más recientemente Brasil ha priorizado su relación con África Subsahariana, ya que la incertidumbre que aún impera en África del Norte por la llamada Primavera Árabe afectó el nivel de negocios con esta subregión del continente. También es cierto que la región del norte africano presenta particularidades especiales y una vinculación más cercana a Europa y en algunos casos a Asia, lo que impide el despliegue de algunas de las políticas llevadas a cabo en África Subsahariana.

Respecto a la importancia de la lengua, los programas de cooperación con África fundamentalmente tienen por destino a los países de habla portuguesa, donde en los últimos años Brasil ha definido cerca de 200 proyectos de cooperación en un gran número de áreas, como agropecuaria, medicina, cooperación tecnología, entre otras.

De los países mencionados, Brasil tiene fuerte presencia en Angola y en Mozambique, donde algunas empresas como Odebrecht participan muy activamente en los planes de construcción de viviendas planificados para los próximos años por parte del gobierno angoleño. A su vez, la empresa Vale invirtió más de US\$ 2.000 millones en una mina de carbón en Mozambique, por nombrar sólo algunos ejemplos. La empresa Petrobras, por su parte, aumentó sus operaciones en Angola y el BNDS acordó créditos adicionales. Igualmente, en términos económicos la inversión china en estos dos países es mucho más importante que la de Brasil.

De acuerdo al Banco de Desarrollo de China, este país ya invirtió más de US\$ 10.000 millones en Angola (tercer país productor de petróleo en África) y tiene previsto invertir unos US\$ 15.000 millones más en proyectos de infraestructura en Mozambique. Brasil ha apostado a la afinidad cultural (principalmente a través del idioma) para competir con China en la región africana, ya que como el país asiático es identificado como el gran competidor de Brasil en el continente y especialmente en Angola, Mozambique y Gabón, entre otros.

Las empresas brasileñas apuestan a dar una imagen más ética que las chinas, en algunos casos muy criticadas por sus negocios en África en lo que refiere al cuidado del medio ambiente y cumplimiento de legislaciones laborales; y también buscan priorizar la ocupación de mano de obra africana, pues muchas inversiones chinas trasladan mano de obra desde la propia China. Hay que reconocer, sin embargo, que Brasil no es ajeno a críticas similares en algunos de sus emprendimientos.

Conclusiones

Aprovechando el vacío que han dejado las potencias centrales, en los últimos años ha sido notorio el mayor acercamiento de algunos de los países emergentes, especialmente los BRIC, con el continente africano.

En Sudamérica, si bien hay algunos países que han realizado algunos esfuerzos para potenciar la relación comercial con África, Brasil parece ser el país que ha alcanzado mayores avances en este sentido, incluso definiendo una estrategia específica en el caso de los países de habla portuguesa.

La amplia estrategia desplegada, que abarca el área comercial, de inversiones, diplomática, de cooperación, entre otras, posiciona a Brasil como un socio estratégico de África, lo que permitirá a dicho país beneficiarse de todas las transformaciones que todavía restan por concretarse en el continente africano.

Todo ello, a su vez, ratifica el papel de Brasil como líder regional y colabora con el objetivo de consolidarse como un actor de peso en la geopolítica internacional. Respecto al resto de los países del Mercosur, es de esperarse que así como ha ocurrido con Brasil, los mismos vayan profundizando progresivamente sus relaciones con África y definiendo estrategias de inserción específicas con dicho continente.

- ❶ No incluye a Venezuela, que se adhirió al Mercosur en julio de 2012.
- ❷ Si bien Libia también aumentó su participación como receptor de las exportaciones del Mercosur entre los años 2001 y 2010, por distorsiones en el registro estadístico correspondiente al año 2011, los datos muestran una abrupta caída para dicho año, lo que probablemente no se ajuste a la realidad.
- ❸ Debe tenerse que África está compuesta por 54 países, lo que supone una participación de importancia en el marco de la Asamblea General de las Naciones Unidas. A su vez, los países africanos también permiten que Brasil cuente con mayor peso en algunas de las disputas que presenta y lidera en el marco de la OMC.
- ❹ El acuerdo con SACU se encuentra vigente, mientras que el acuerdo con Egipto está en proceso de incorporación por parte de los países miembros.
- ❺ Los países de habla portuguesa en África Subsahariana son: Angola, Mozambique, Cabo Verde, Guinea Bissau, Santo Tomé y Príncipe.



Ignacio Bartesaghi

Investigador del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Universidad Católica del Uruguay (DNII)..



Susana Mangana

Investigadora del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Universidad Católica del Uruguay (DNII).

Reportaje Especial

DIMENSIÓN DE DESARROLLO, FUNDAMENTAL EN PROCESO DE SELECCIÓN DE DIRECTOR GENERAL DE LA OMC

Los candidatos de Brasil y México son los finalistas en la batalla por el puesto de Director General del organismo de comercio multilateral. Luego de dos rondas de consultas que concluyeron el pasado 25 de abril, Roberto Carvalho de Azevêdo, de Brasil y Herminio Blanco, de México, son los únicos contendientes que permanecen en el proceso de selección que oficialmente terminará el próximo 31 de mayo.

Cualquiera que sea el resultado, Brasil o de México, un país en desarrollo y además latinoamericano, tomará la dirección y contribuirá a forjar el rumbo de la OMC. De esta manera, Taeho Bark, de Corea del Sur, Mari Elka Pangestu, de Indonesia y Tim Groser de Nueva Zelanda, los otros aspirantes que tenían más probabilidades de suceder a Pascal Lamy a partir del 1 de septiembre, quedaron fuera en el segundo corte de esta reñida contienda.

La tercera y última ronda de consultas con las delegaciones tendrá lugar del 1 al 7 de mayo, quienes, de acuerdo a los procedimientos internos de la OMC para tales efectos, responderán a la pregunta sobre cuáles son sus preferencias para ocupar el cargo. Los presidentes del Consejo General (Shahid Bashir, de Pakistán), del Órgano de Solución de Diferencias (Jonathan Fried, Canadá) y del Órgano de Examen de Políticas Comerciales (Joakim Reiter, Suecia) son los encargados de conducir este ejercicio abierto a los 159 miembros de la organización.

Una vez recibidas las respuestas de las delegaciones, "el resultado será comunicado a los Miembros que propusieron los candidatos que figuran en la lista revisada para la tercera ronda (es decir, Brasil y México), inmediatamente después de que esta concluya", declaró el Embajador Bashir en la reunión del Consejo General del 26 de abril. Posteriormente, el 8 de mayo, el resultado final será comunicado a todos los miembros de la OMC.

Las reglas vigentes de la organización establecen que la única obligación de los candidatos y de los miembros que los presentan es desistir en caso de que tengan la menor probabilidad de generar un consenso. Tal fue el caso de Anabel González, de Costa Rica; Alan John Kwadwo Kyerematen, de Ghana; Amina C. Mohamed, de Kenia; y Ahmad Thougan Hindawi, de Jordania, quienes fueron los menos favorecidos en las preferencias durante la primera ronda de consultas que terminó el 12 de abril.

El nuevo Director General de la OMC ocupará el cargo por cuatro años con opción a ser ratificado por un segundo periodo.

Esta sería la primera ocasión que un país latinoamericano estaría al frente del organismo de comercio multilateral. La agenda inmediata sin duda es cerrar la Ronda Doha y privilegiar en todo momento el desarrollo en las negociaciones comerciales multilaterales.

Amplia representación regional

Los candidatos para asumir la dirección de la OMC provienen en su gran mayoría de países en desarrollo. De nueve candidatos, únicamente dos, Tim Groser de Nueva Zelanda y Taeho Bark de Corea del Sur, fueron nominados por países de mayor desarrollo. Igualmente fue interesante observar la nominación de tres mujeres a ocupar la dirección general del organismo multilateral.

Es de destacar la participación del continente africano, que en esta ocasión presentó dos aspirantes, uno de Ghana y otra de Kenia. América Latina, por su parte, nominó a tres contendientes con amplia experiencia en la materia, Costa Rica, Brasil y México, siendo esta la segunda ocasión en que Brasil postula un candidato. El resto de los representantes proceden de Corea del Sur, Indonesia y Jordania.

El 31 de mayo es la fecha límite para adoptar la decisión por la que se nombrará al nuevo Director General de la OMC.

Todos los candidatos han coincidido en la necesidad de que en la próxima Conferencia Ministerial en Bali se alcancen acuerdos significativos, especialmente en las áreas donde se ha estado trabajando con mayor intensidad: el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, aspectos técnicos sobre agricultura y algunas disposiciones sobre comercio y desarrollo para atender temas de especial relevancia para los países en desarrollo y menos adelantados.

Los aspirantes han expresado que una cosecha temprana en estos temas en Bali, además de ser el reto más inmediato de quien tome la posición de Director General, es toral para imprimir nuevo dinamismo a las negociaciones multilaterales y restaurar la confianza entre los miembros.

Acuerdos regionales, desarrollo y nuevos temas

Si bien todos los candidatos han mencionado que la proliferación de acuerdos bilaterales y regionales es un asunto de especial relevancia para el sistema multilateral de comercio, existen algunas diferencias en la forma en cómo debe abordarse este desafío. Los candidatos de Indonesia, Ghana y Nueva Zelandia consideran que este tipo de acuerdos respaldan el espíritu de liberalización comercial de la organización pero deben converger para fortalecer los acuerdos multilaterales. Los aspirantes de Corea del Sur y México, por su parte, apuestan a identificar complementariedades entre ambos tipos de acuerdos a fin de proponer nuevas alternativas en las negociaciones.

El comercio como motor de crecimiento y desarrollo es un asunto que ha estado presente en este proceso de selección, lo que no es de extrañar puesto que siete nominaciones procedieron de países en desarrollo. Los representantes de Kenia y Ghana, entre otros, destacaron la importancia de reconciliar las reglas multilaterales de comercio con las necesidades de desarrollo de la gran mayoría de los miembros; esto mediante los mecanismos de trato especial y diferenciado, facilitando el acceso a mercados y propiciando un equilibrio entre derechos y obligaciones que contribuya a nivelar el campo de juego.

El candidato neozelandés ha subrayado que si bien las obligaciones de todos los miembros son iguales, los retos en la implementación de los acuerdos difieren significativamente y por lo tanto la dimensión del desarrollo de la Ronda Doha es fundamental para alcanzar un acuerdo integral, que incluya flexibilidades en el cumplimiento de los compromisos y vuelva tangibles las ganancias en el proceso de apertura comercial.

Si bien las cifras demuestran que el comercio internacional juega un rol central en el crecimiento económico y representa una salida a la crisis financiera, los beneficios del actual sistema multilateral deben ser visibles para los empresarios y ciudadanos y aplicables a nivel local, pues de otra forma la organización corre el riesgo de perder su credibilidad, han comentado los candidatos.

Un asunto al que se han referido los aspirantes durante esta contienda es la obligación de actualizar la agenda de negociaciones de forma tal que incluya los nuevos aspectos que rigen el comercio internacional, como las cadenas globales de valor, aspectos laborales y ambientales, entre otros.

De sus presentaciones queda claro que todos los candidatos apuestan una organización más efectiva y actual, donde el Director General asuma un papel de liderazgo y de facilitador para que los países puedan encontrar los espacios puntuales para alcanzar consensos.



Los candidatos que permanecen en la contienda

Roberto Carvalho de Azevêdo. Brasil

Antes de ser nombrado como Representante Permanente de Brasil ante la OMC, se desempeñó como viceministro de economía y tecnología y diplomático. En el proceso de presentación de su candidatura se ha reunido con los representantes de los BRICS y múltiples gobiernos de países en desarrollo.

En su candidatura se ha enfocado en la relevancia de la implementación y monitoreo de los actuales acuerdos de la OMC y en la necesidad de fortalecer la organización de manera tal que no pierda credibilidad entre los miembros ni relevancia a nivel internacional como principal mecanismo para la liberación del comercio.



Herminio Blanco. México

Fue ministro de comercio e industria de México, jefe negociador del TLCAN y otros acuerdos bilaterales, viceministro de comercio y asesor presidencial. Actualmente es consultor independiente en la materia.

En sus discursos ha resaltado la necesidad de modernizar el sistema de reglas de la OMC de acuerdo con los cambios en la economía mundial, así como la importancia y beneficios para todos los países miembros de concluir la Ronda Doha, situación que han contribuido a dar una percepción de irrelevancia a la Organización. Aboga porque la OMC se convierta en una plataforma para el crecimiento económico y el desarrollo.

Los demás aspirantes



Taejo Bark. Corea del Sur

Ha trabajado en el sector público como ministro de comercio, en el sector privado como presidente de la comisión de comercio de Corea y en la academia como profesor de economía.

La prioridad que se ha fijado en el transcurso de su candidatura es fomentar el diálogo sincero y abierto entre los países miembros y reconstruir la confianza. Asimismo, considera que las nuevas tendencias de la economía mundial deben ser incluidas en los temas de discusión de la OMC, donde participen los países miembros, el sector privado y la sociedad civil.



Mari Elka Pangestu. Indonesia

Fue ministra de comercio y actualmente es ministra de turismo y economía creativa de Indonesia. Tiene una amplia trayectoria académica como profesora e investigadora en temas de comercio internacional. Su candidatura cuenta con el apoyo de varios miembros del G-20, estados parte de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) y otros países asiáticos.

En sus intervenciones ha enfatizado la necesidad de lograr un acuerdo sobre los aspectos relacionados con agricultura. Igualmente, ha procurado resaltar el rol del comercio internacional en el desarrollo y crecimiento económico, elementos que considera claves para lograr mayor flexibilidad e incrementar el apoyo a la actual agenda de negociaciones.



Tim Groser. Nueva Zelanda

Se ha desempeñado como ministro de asuntos de cambio climático y de comercio y embajador ante la OMC. Tiene amplio conocimiento sobre integración regional en el sureste asiático, lo que podría favorecer su candidatura.

El principal asunto que ha resaltado en su postulación se refiere a la importancia de la OMC, planteando la necesidad de fortalecer los vínculos entre grupos y acuerdos regionales y el sistema multilateral de normas. También ha destacado el papel que debe jugar el Director General en el monitoreo de los acuerdos vigentes.



Anabel González. Costa Rica

Actualmente es ministra de comercio exterior de Costa Rica, fue Directora de la División Agricultura en la OMC y jefa negociadora del CAFTA-DR.

En sus intervenciones dio importancia a la necesidad de atender las nuevas realidades del comercio internacional como el cambio climático y las cadenas globales de valor. Su posición también reflejó el interés en integrar aspectos de acuerdos regionales en las negociaciones multilaterales.

La creación de un consejo de asesoría comercial que cuente con la participación de la comunidad empresarial y la sociedad civil fue un tema relevante en su candidatura.



Alan John Kwadwo Kyerematen. Ghana

Fungió como embajador de Ghana ante Estados Unidos, ministro de industria y comercio y asesor presidencial sobre iniciativas especiales. Tiene experiencia en gestión de proyectos de desarrollo de Naciones Unidas. Su candidatura contó con el apoyo de varios países en desarrollo y de la Unión Africana.

Sus propuestas estaban orientadas a crear consensos, fortalecer la dimensión de desarrollo de la Ronda de Doha y avanzar en acuerdos en áreas individuales.

Durante su candidatura enfatizó la necesidad de encontrar una fórmula equilibrada que permita multilateralizar los acuerdos regionales.



Ahmad Thougan Hindawi. Jordania

Se ha desempeñado como ministro de industria y comercio, director de departamento de desarrollo industrial y actualmente como consultor en comercio internacional.

Robustecer el compromiso de los países miembros con la organización fue un punto central de su postulación. Igualmente considera que mejorar los programas de fortalecimiento de capacidades comerciales y asistencia técnica para países en desarrollo es un tema toral para asegurar avances en las negociaciones de la Ronda de Doha y avanzar en otros aspectos del sistema multilateral de comercio.



Amina C. Mohamed. Kenia

Fue embajadora de Kenia ante la OMC y ha trabajado en varios puestos de alto nivel en Naciones Unidas.

Entre los temas que considera prioritarios se encuentran la importancia de actualizar la agenda de negociaciones comerciales de tal forma que refleje los nuevos retos que enfrenta la organización, especialmente los relacionados con ambiente y proliferación de acuerdos regionales. Considera que uno de los principales retos de la institución es el incremento de las barreras no arancelarias como una nueva forma de protección. Considera fundamental fortalecer el rol del comercio mundial y la OMC en el desarrollo.

Sala de prensa

Visite nuestro sitio web para más novedades sobre comercio y desarrollo sostenible en América Latina: <http://ictsd.org/news/puentes/>

Propuesta de cumplimiento en caso Atún genera reacciones diversas

La propuesta de los Estados Unidos para reformar sus normas sobre el etiquetado del atún "dolphin safe" que busca cumplir con un fallo de la OMC sobre la materia, ha sido bienvenida por los ambientalistas, quienes dicen que la iniciativa daría lugar a un menor número de muertes de delfines relacionadas con la industria de la pesca del atún. Sin embargo, debido a que la reforma podría implicar la adopción de medidas más estrictas, el atún mexicano seguiría permaneciendo fuera del mercado estadounidense.

El Órgano de Apelación de la OMC determinó en mayo del año pasado que el sistema de etiquetado "dolphin-safe" había violado reglas fundamentales del comercio y discriminaba injustamente a los productores mexicanos de atún.

La nueva propuesta busca expandir la norma para requerir que pescadores del Pacífico Tropical Oriental (PTO) y no PTO certifiquen que no hubo mortalidad ni lesiones graves a los delfines.

Acuerdo comercial UE-Mercosur se retomaría este año

Las negociaciones comerciales entre la Unión Europea y Mercosur podrían avanzar durante la segunda mitad de 2013, según declaraciones del Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil, Antonio Patriota, del pasado 4 de abril. Los intercambios diplomáticos comenzaron hace aproximadamente 15 años, pero hasta ahora las partes no podían concluir un acuerdo.

Áreas como agricultura y sector automotriz siguen siendo muy sensibles en esta negociación. Sin embargo, ambas partes han expresado su disposición a avanzar, y hay "un claro interés político y comercial para llegar a un acuerdo en el más breve plazo posible", según Patriota.

Argentina, Brasil y Uruguay han comentado que Paraguay podría ser readmitido como miembro pleno luego de las elecciones presidenciales, que se celebraron el 21 de abril. Las negociaciones con Bruselas se retomarían una vez que la reincorporación de Paraguay al Mercosur sea una realidad, según han señalado el Canciller Patriota y las mismas autoridades europeas.

En marcha acuerdo comercial transatlántico

Luego de que en febrero pasado anunciaron que buscarían un acuerdo comercial y de inversión, la Unión Europea y los EE.UU. comenzaron los trabajos preparatorios para el inicio formal de las negociaciones comerciales, que muchos esperan arranquen este verano. Aunque la Comisión Europea anunció a mediados de marzo que ha acordado un borrador de mandato para las negociaciones, funcionarios estadounidenses, incluido el Presidente Barack Obama, siguen trabajando para reforzar el apoyo doméstico para el pacto transatlántico.

Según los últimos desarrollos, el pacto podría incluso convertirse en un acuerdo UE-Norteamérica que incluya a México y Canadá debido al fuerte encadenamiento productivo producto del TLCAN.

Un reciente estudio preparado para la Comisión Europea por el Centre for Economic Policy Research ha estimado que las ganancias potenciales para Bruselas ascienden a 119 mil millones de euros por año y 95 mil millones de euros para los EE.UU. una vez que el acuerdo esté totalmente implementado.

Tras débil crecimiento en 2012, comercio mantendrá niveles discretos en 2013

Según cifras de la OMC, el crecimiento del comercio mundial cayó al 2,0% en 2012 —frente al 5,2% de 2011— y está previsto que siga registrando un nivel moderado de alrededor del 3,3% en 2013.

La desaceleración del comercio en 2012 se atribuyó al lento crecimiento de las economías desarrolladas y los repetidos episodios de incertidumbre sobre el futuro del euro. La escasa producción y elevado desempleo en los países desarrollados redujo las importaciones y el ritmo de crecimiento de las exportaciones en las economías desarrolladas y en desarrollo.

El crecimiento de China debería seguir siendo más rápido que el de otras economías importantes, amortiguando las repercusiones de la desaceleración, pero las exportaciones seguirán limitadas por la escasa demanda en Europa.

Pascal Lamy, Director General de la OMC, ha señalado que la amenaza del proteccionismo quizás ahora sea mayor desde el comienzo de la crisis dado que otras políticas ensayadas para restablecer el crecimiento no han dado resultados.

México respalda ingreso de Japón a negociaciones TPP

Las consultas de Japón para adherirse a las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico tuvieron un arranque rápido durante las semanas pasadas. Mientras tanto, las conversaciones del país asiático con los EE.UU. también están avanzando con celeridad, pues funcionarios estadounidenses están pidiendo que otra economía regional de gran peso, como Corea del Sur, considere sumarse a las conversaciones.

La decisión de Japón ocurrió luego de que el Primer Ministro Abe recibió la confirmación del Presidente Barack Obama de que las reducciones arancelarias unilaterales no serían una condición para sumarse a las negociaciones, y que podría haber espacio para delimitar el tratamiento de productos sensibles, como productos agrícolas en el caso de Japón y automóviles en el de EE.UU..

Según las reglas del acuerdo referido, todos los actuales miembros del TPP deben aprobar la admisión de un nuevo país, así como llevar a cabo sus procesos internos conducentes para que éste pueda participar en las negociaciones.

CAN responde a demandas de sanidad agropecuaria

Durante la 110ª. sesión ordinaria de la Comisión de Comercio de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), celebrada el 11 de marzo pasado, se aprobaron nuevas normas comunitarias dirigidas a facilitar y dinamizar el comercio y proteger la sanidad agropecuaria entre los países miembros.

Entre las medidas aprobadas se encuentra la Decisión 798, que declara la alerta fitosanitaria subregional por la enfermedad de los cítricos Huanglongbing, conocida también como "enverdecimiento de los cítricos". Asimismo encarga a la Secretaría General y al Comité Técnico Andino de Sanidad Agropecuaria el desarrollo y la implementación de un Plan de Contingencia Comunitario, que permita a los países miembros prepararse de manera integrada para reducir el riesgo de ingreso de esta enfermedad, considerada como la más catastrófica de los últimos años.

SG OEA reconoce "oportunidad sin precedentes" para prosperidad de la región

En su intervención sobre el Foro Estratégico de Palm Beach, el Secretario General de la Organización de Estados Americanos, José Miguel Insulza, señaló que "existe una oportunidad sin precedentes en los próximos años para un crecimiento económico sostenido en los países del continente".

Igualmente, en el evento ocurrido el 9 de abril, indicó que la rápida recuperación de la crisis económica mundial que comenzó en 2008 confirma que las economías de la región están mejor preparadas y manejadas para responder a momentos de recesión.

No obstante, Insulza advirtió que los países de las Américas enfrentan serios desafíos, entre ellos la falta de inversión interna, la necesidad de una infraestructura adecuada, fuerza laboral capacitada y un mayor énfasis en la lucha contra la pobreza y la desigualdad.

El Secretario General indicó que los países de la región deben implementar reformas fiscales "orientadas a incrementar los ingresos del gobierno y, que al mismo tiempo, se conviertan en un método legítimo para la redistribución de los ingresos, como ocurre en todos los países del mundo desarrollado".

Novedades

Puentes recomienda en esta sección algunas nuevas publicaciones de ICTSD y otras instituciones que están contribuyendo al estudio y una mejor comprensión del comercio internacional, con implicaciones también para América Latina.



Global Challenges and the Future of the WTO Views from the Candidates Beyond the Hype of the DG Race **Retos globales y el futuro de la OMC Visión de los candidatos a la Dirección General**

Esta publicación es el producto de un proceso promovido por ICTSD para ayudar a tener un mejor entendimiento sobre el futuro del sistema multilateral de comercio. ICTSD se acercó a los candidatos a la posición de Director General de la OMC para que compartieran su visión particular sobre este tema.

A cada candidato se le pidió una citó una breve declaración y se le plantearon siete preguntas sobre las perspectivas de la organización. En esta entrega se presentan las respuestas de cinco de los aspirantes. <http://ictsd.org/i/publications/159599/>



Fast-tracking Green Patent Applications **Vía rápida para las solicitudes de patentes verdes**

En años recientes, la investigación y el desarrollo se han vuelto asuntos prioritarios para los formuladores de políticas en todo el mundo en la medida que buscan promover el crecimiento y desarrollo sostenibles. Como resultado, algunos países han implementado mecanismos de vía rápida o fast-track para acelerar el desarrollo y difusión de tecnologías amigables con el medio ambiente.

Antoine Dechezleprêtre explica cómo estos mecanismos de vía rápida, que permiten que las solicitudes de patentes puedan ser evaluadas y otorgadas de forma más ágil, coadyuven a los petitionarios para empezar a licenciar sus tecnologías en tiempos reducidos y así introducirlas al mercado más rápidamente.

El estudio identifica que las tecnologías relacionadas con cambio climático y energías renovables son las que presentan mayor cantidad de solicitudes. <http://ictsd.org/i/publications/154732/>



Una Evaluación de la Ayuda para el Comercio en la Práctica - Lecciones de Guatemala

El estudio, realizado por el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales de Guatemala, señala que la Ayuda para el Comercio en este país centroamericano ha sido poco efectiva debido a múltiples deficiencias en los mecanismos legales e institucionales de coordinación y ejecución de la iniciativa.

La metodología de evaluación desarrollada por el ICTSD y el South Asia Watch on Trade, Economics & Environment reveló que la falta de una estrategia a largo plazo de la Ayuda para el Comercio, la ausencia de prioridades en política comercial, la poca relevancia del tema comercial para el gobierno, la debilidad de las instituciones responsables en labores de coordinación, y la falta de información sistematizada de proyectos de cooperación, entre otros aspectos, han limitado fuertemente el impacto de la iniciativa en Guatemala. <http://ictsd.org/i/publications/152231/>



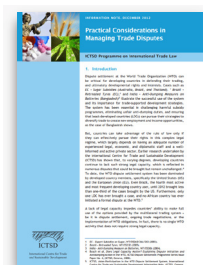
Summary: International Technology Diffusion in a Sustainable Energy Trade Agreement

Resumen: Difusión Internacional de Tecnología en un Acuerdo Comercial de Energía Sostenible

Este resumen del documento "Difusión Internacional de Tecnología en un Acuerdo Comercial de Energía Sostenible" presenta una serie de preguntas y respuestas sobre asuntos relacionados con este tema, como el papel de la Inversión Extranjera Directa, la concesión de licencias y el comercio de bienes y servicios.

Igualmente, el documento examina una serie de asuntos que deben ser tomados en cuenta en el diseño y negociación de un Acuerdo Comercial de Energía Sostenible, especialmente cuatro elementos que son centrales: subsidios y compras públicas, estándares, tecnologías de eficiencia energética y derechos de propiedad intelectual.

El rol que desempeñan los países en desarrollo en este tema también es analizado desde la óptica de países importadores de tecnología, así como el creciente interés que tienen los exportadores de este tipo de tecnología en participar en acuerdos que puedan reducir las barreras de acceso a nuevos mercados. <http://ictsd.org/i/publications/151879/>

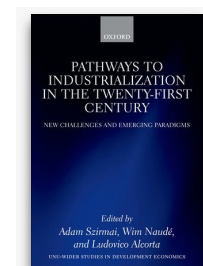


Practical Considerations in Managing Trade Disputes

Consideraciones prácticas para gestionar disputas comerciales

La insuficiente capacidad legal limita las posibilidades de los países menos adelantados y en desarrollo de hacer un uso exhaustivo de las opciones que ofrece el sistema multilateral de comercio, en particular el sistema de solución de controversias de la OMC.

Esta nota informativa se enfoca en cómo estos países pueden construir capacidades legales, más activamente en la OMC y optimizar la gestión de sus disputas comerciales. <http://ictsd.org/i/publications/153509/>

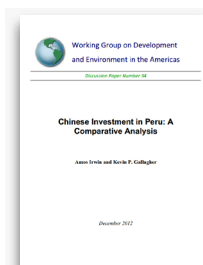


Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms

Rutas hacia la industrialización en el siglo XXI: nuevos retos y paradigmas emergentes

Esta obra provee un análisis oportuno sobre las actuales circunstancias y retos de los países en desarrollo en materia de industrialización. Igualmente, analiza los nuevos paradigmas para implementar una política industrial en el futuro.

Las experiencias de África, América Latina, China e Indonesia, así como la evolución de la política industrial en los últimos años y los desafíos que enfrentan en materia de sostenibilidad ambiental y cambio climático son los temas centrales de este libro, publicado por la Agencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo industrial (ONUDI), en asociación con el Instituto de Estudios en Economía del Desarrollo (WIDER). <http://tinyurl.com/cfc8hfx>



Chinese Investment in Peru: A comparative analysis

Inversión China en el Perú: Un análisis comparativo

La inversión de China en América Latina ha incrementado significativamente en años recientes, generando preocupaciones sobre la posible implementación de bajos estándares laborales y ambientales en la región.

El presente trabajo, realizado por Amos Irwin y Kevin Gallagher, evalúa los impactos económicos, ambientales y sociales de la minería china en América Latina y los compara con aquellos de las más importantes firmas locales e internacionales en el mismo sector.

Los resultados señalan que en el caso del Perú, la compañía china Shougang Hierro no ha tenido un desempeño significativamente peor que otras firmas.

El estudio concluye que los países de la región no pueden confiar únicamente en la autoregulación de las empresas de la industria extractiva. Para maximizar los beneficios de estas actividades los gobiernos deben regular fuertemente a los operadores sin importar su origen. <http://tinyurl.com/d2oddzs>

SIGA EXPLORANDO EL MUNDO DEL COMERCIO Y EL DESARROLLO
SOSTENIBLE CON LA RED BRIDGES DE ICTSD

PONTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible
para el mundo de habla portuguesa- *Idioma portugués*
www.ictsd.org/news/pontes

BIORES

Análisis y noticias sobre comercio y ambiente
para una audiencia global- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/biores

BRIDGES

Noticias relativas al comercio mundial desde una
perspectiva del desarrollo sostenible- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/bridges

桥

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible
para el mundo de habla china- *Idioma chino*
www.ictsd.org/news/qiao

МОСТЫ

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo
con enfoque en los países del CEI- *Idioma ruso*
www.ictsd.org/news/bridgesrussian

BRIDGES AFRICA

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible
con énfasis en África- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible
con énfasis en África- *Idioma francés*
www.ictsd.org/news/passerelles



Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

La producción de PUENTES es posible
gracias al apoyo generoso de todos nuestros
donantes, que incluyen:

**DFID – Departamento para el Desarrollo
Internacional del Reino Unido**

**SIDA – Agencia Sueca para el Desarrollo
Internacional**

**DGIS – Ministerio de Relaciones
Exteriores de Holanda**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,
Dinamarca**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,
Finlandia**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,
Noruega**

Ausaid, Australia

PUENTES también recibe contribuciones en
especie de nuestro socio colaborador y de los
miembros del Consejo Editorial.

PUENTES recibe publicidad pagada y
patrocinios para apoyar el costo de la
publicación e incrementar su impacto a nivel
global y en Latinoamérica. La aceptación
de las propuestas queda a discreción de
los editores. Las opiniones expresadas en
los artículos firmados de PUENTES son
responsabilidad exclusiva de los autores y no
necesariamente reflejan el punto de vista de
ICTSD.

El material de PUENTES puede usarse en otras
publicaciones con la debida referencia.

Precio: US\$ 10.00
ISSN 1563-0013

