

PUENTES

Entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible

Liberación del comercio de servicios en los Acuerdos Bilaterales con EE.UU. ¿AGCS plus, o la expresión de una agenda comercial particular?

LUIS ABUGATTAS MAJLUF *

La negociación de acuerdos bilaterales con los Estados Unidos constituye un elemento de gravitante importancia en el contexto del complejo panorama de negociaciones comerciales en el que se encuentran actualmente inmersos los países de América Latina y del Caribe. La importancia de estos acuerdos radica tanto en su posible efecto sobre otros procesos de negociación en curso; como en el contenido mismo de estos acuerdos. Las negociaciones para el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) vienen enfrentando serias dificultades, y el futuro del proceso es aún incierto. Frente a esta situación es cada día más claro que se ha optado por una estrategia general diferente, diluyendo la negociación plurilateral y otorgando prioridad a las negociaciones bilaterales, como mecanismo para promover la liberalización del comercio de bienes y servicios y la agenda comercial¹.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con algunas modificaciones, se extiende progresivamente en la región mediante la suscripción de acuerdos bilaterales. En el campo de los servicios, las negociaciones en el ALCA han demostrado su complejidad, poniendo de manifiesto las dificultades que los países han enfrentado para alcanzar un mínimo consenso que permita la definición del marco de normas y disciplinas, que hagan posible la liberalización del comercio de servicios. En los acuerdos bilaterales se ha incorporado un modelo, derivado del TLCAN, que se pretende extender progresivamente, no sólo a lo largo del hemisferio, sino también a otras regiones del mundo, como se ha manifestado, entre otras iniciativas, en los Acuerdos recientemente suscritos con Australia y Marruecos².

En esta nota se abordan algunos aspectos puntuales concernientes a las disciplinas sobre el comercio de servicios en los acuerdos bilaterales con EE.UU.. No pretende un

análisis exhaustivo, siendo su objetivo analizar, en particular las implicaciones de algunas de las provisiones de estos acuerdos, a la luz de las del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). En principio estos acuerdos deben aspirar a introducir disciplinas que a la vez que les confieran individualidad con respecto al marco de normas y disciplinas multilaterales, permitan refinar y aclarar algunos de los aspectos que evidentemente no están del todo claros en el AGCS, y que han generado distintas interpretaciones. Asimismo, los acuerdos regionales y bilaterales deberían ir más allá de las obligaciones emanadas del AGCS y abordar aquellos aspectos que requieren de un mayor desarrollo, según la experiencia en el ámbito multilateral. Sin embargo, del análisis del contenido de los acuerdos bilaterales en el campo de los servicios se desprende que estas condiciones no necesariamente se han alcanzado.

Modos de suministro

Con respecto a la definición del comercio de servicios, que involucra la noción de modos de suministro, se pueden adelantar las siguientes precisiones. En cuanto al comercio transfronterizo (Modo 1) en los acuerdos se ha incorporado un Capítulo sobre Comercio Electrónico, reconociendo que el suministro de un servicio vía medios electrónicos cae dentro del marco de obligaciones contenidas en el Capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios y del Capítulo sobre servicios financieros, sujeto a cualquier medida no-conforme o excepciones aplicables a dichas obligaciones. Las obligaciones principales con respecto a comercio electrónico son el compromiso de no afectar los "productos electrónicos" con derechos arancelarios, la no-discriminación y el otorgamiento de trato nacional a los productos electrónicos de la otra Parte. Es decir, se incorporan obligaciones especifi-

EN ESTA EDICION

- 1 Liberación del comercio de servicios en los acuerdos bilaterales con EE.UU.
Luis Abugattas
- 4 Más allá del acceso arancelario.
Amy Angel
- 6 TLC Centroamérica-EE.UU. Resultados de la adhesión dominicana.
Pavel Isa-Contreras
- 8 Estrategia de integración de los servicios de infraestructura en Países Andinos.
Jaime Niño
- 11 Enseñanzas del TLCAN y del acuerdo México-Unión Europea. **José A.Sanahuja**
- 13 Facilitación del comercio: Necesidad del desarrollo atrapada por negociaciones comerciales. **Cheikh Tidiane Die ye**
- 17 Noticias Regionales
- 19 Soluciones de diferencia
- 20 Noticias Ambientales

Este boletín se encuentra en la página www.ictsd.org

CINPE
UNIVERSIDAD
NACIONAL


futuro
latinoamericano


ICTSD

EDITORIAL

Es incuestionable que los pasados 24 meses trajeron consigo un proceso de aceleración de las negociaciones para lograr acuerdos comerciales; especialmente de parte de los países de América Latina y el Caribe (ALC) entre ellos y con Estados Unidos y la Unión Europea. Durante este período, la dimensión estrictamente comercial ha pasado a un segundo plano y otros aspectos han primado en las consideraciones para los tratados y en el proceso de negociación.

El interés de varios países de ALC para tener tratados de libre comercio con EE.UU. se ha dado como una respuesta a la invitación de este país y ésta surge de por lo menos cuatro ángulos. Primero, el afianzamiento de las relaciones con países que expresaron su adhesión a la política antiterrorista. Segundo, el temor de EE.UU. de no lograr un acuerdo por el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Tercero y en el caso de los países de América Latina, el deseo de ser un socio acreditado de EE.UU. Y cuarto, en el caso particular de los países de Centroamérica, Perú y Colombia, el temor a quedarse sin los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), respectivamente. A esto se añaden las exigencias unilaterales de certificaciones como la EurepGap y la Ley de Bioterrorismo.

El presente número de Puentes recorre una serie de procesos de negociación en los países latinoamericanos, destacando ciertos temas y políticas que cumplen un papel fundamental para que los esfuerzos realizados en las negociaciones comerciales se traduzcan en beneficios reales y sostenibles para estos países. Temas como barreras no arancelarias, políticas industriales, integración regional, implicaciones comerciales de los acuerdos multilaterales sobre medio ambiente y productividad en los servicios, son algunos de los tópicos tratados en este número.

Los distintos artículos apuntan a la importancia de los aspectos institucionales y a las decisiones de política o normativa nacionales como aspectos indispensables para obtener una adecuada competitividad. Una negociación comercial no puede garantizar nada si no viene acompañada de una correspondiente política nacional consistente que transforme estos acuerdos en oportunidades. No obstante, para poder aprovechar estas ocasiones, el gobierno, el sector privado y la sociedad en general deben realizar los esfuerzos, cambios e inversiones necesarias en áreas prioritarias y estratégicas.

Asimismo, estos ensayos dejan claro que una buena negociación requiere del adecuado manejo de temas que van más allá del acceso a mercados o la desgravación arancelaria. Para firmar estos acuerdos y llegar a tener un acceso efectivo a los mercados, se deben tener posiciones claramente definidas en materias como medidas técnicas, facilitación del comercio, o aspectos sanitarios y fitosanitarios.

La variedad de experiencias y razonamientos expresados por los distintos autores en este número sirven de referencia para considerar las crecientes dificultades con que las negociaciones del ALCA se enfrentan cada día para garantizar un acuerdo que realmente beneficie a los países de América Latina y el Caribe.

San José, Costa Rica

cas con respecto a este modo de suministro, adicionales a aquellas contenidas en el capítulo sobre el comercio de servicios y que van más allá de las obligaciones derivadas del AGCS.

Asimismo, la definición de consumo en el exterior (Modo 2) incorporada en los acuerdos presenta una sutil pero importante diferencia con la definición comprendida en el Artículo I del AGCS. En términos generales se define el Modo 2 como la prestación de un servicio “en el territorio de una Parte por personas de esa Parte a personas de otra Parte”. Esta formulación limita el Modo 2 en relación con el alcance que éste tiene en el AGCS. En el AGCS no existe ninguna calificación para el proveedor que suministra servicios a consumidores de cualquier país. La fórmula incorporada limita el alcance del Acuerdo a las transacciones entre un consumidor de otra Parte con un proveedor de la Parte en cuyo territorio se presta el servicio. Las implicaciones de esta fórmula deben ser cuidadosamente evaluadas.

Con respecto al movimiento temporal de personas naturales o físicas prestadoras de servicios (Modo 4), el AGCS cubre todas las modalidades de movimiento y todas las categorías de prestadores con cualquier nivel de calificación. Los compromisos de los países Miembros con respecto al Modo 4 se refieren a la admisión temporal en su territorio de ciudadanos de otros países y, en determinadas circunstancias, de extranjeros residentes permanentes en otro país Miembro, para prestar servicios, ya sea a personas naturales o a personas jurídicas en el país receptor. El AGCS no define qué se entiende por temporalidad. Esta modalidad de comercio de servicios se basa en la habilidad del proveedor de cruzar fronteras para prestar servicios, y no se refiere a las condiciones en que dicha movilidad tiene lugar. Por lo tanto, todas las posibilidades de movimiento temporal están cubiertas. Para muchos países de la región las posibles oportunidades comerciales derivadas de un acuerdo para liberalizar el comercio de servicios radican en esta modalidad. Es más, los países de la región han dado prioridad a este modo en las peticiones presentadas a otros Miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en las negociaciones bajo el Artículo XIX.

A pesar de la importancia que reviste lograr una liberalización efectiva del comercio de servicios mediante el Modo 4, los acuerdos bilaterales suscritos con EE.UU., excluyen -para todo efecto práctico- la movilidad temporal de personas naturales. Aunque en los acuerdos con Chile y Singapur no se logró avanzar significativamente en esta área, se incorporaron algunos compromisos limitados por parte de EE.UU., referentes a profesionales, otorgando una cuota de 1.400 entradas en el primer caso y 5.400 en el segundo. Adicionalmente, se in-

corporó un capítulo sobre entrada temporal de hombres de negocios, lo cual cubre “visitantes de negocios”, “comerciantes e inversionistas”, “transferencias intra-corporativas” y “profesionales”. Con respecto a la movilidad temporal de personas naturales prestadoras de servicios, debe evaluarse en su verdadera dimensión la limitación que impuso el Congreso estadounidense a la Oficina del Representante Comercial de EE.UU. (USTR, por sus siglas en inglés) para negociar acceso al mercado mediante este modo de suministro. Cuando analizó la legislación para implementar los acuerdos con Chile y Singapur, el Congreso claramente indicó que no aceptaría otros acuerdos en los cuales se adoptara ese tipo de compromiso.

Los acuerdos bilaterales posteriores a los de Chile y Singapur no han incorporado ningún compromiso efectivo con respecto a la movilidad temporal de personas naturales prestadoras de servicios, lo cual significa un avance menor en comparación con los compromisos asumidos en el marco del AGCS. Dado que las posibilidades comerciales para los países de América Latina y del Caribe se encuentran básicamente en este modo de suministro, este impedimento afecta seriamente el balance necesario en las concesiones que habría que lograr para incrementar la participación de los países de la región en el comercio de servicios. La ausencia de compromisos efectivos sobre movilidad de personas naturales resta relevancia a las provisiones incorporadas en los acuerdos sobre reconocimiento; las cuales se limitan a reproducir lo dispuesto por el Artículo VII del AGCS.

Uno de los temas más conflictivos en las negociaciones sobre servicios en el ALCA ha sido si la presencia comercial (Modo 3) debe tratarse en el capítulo sobre servicios o en el de inversiones. Los acuerdos bilaterales incorporan el Modo 3 en el capítulo de inversiones. Al respecto, es necesario señalar que lo realmente relevante son las disciplinas que se aplicarán al establecimiento comercial y no necesariamente la ubicación en el Acuerdo. Ambas fórmulas permiten alcanzar compatibilidad con el Artículo V del AGCS y lograr los diferentes objetivos que puedan tener los países. En esta nota no se pretende hacer un análisis exhaustivo de las implicaciones de las disciplinas sobre inversiones para el caso de los servicios. Solo se adelantan algunas reflexiones con respecto a algunos temas que ameritan una adecuada ponderación.

En los acuerdos bilaterales, las obligaciones generales hacia el inversionista y la inversión se circunscriben, además del trato a Nación Más Favorecida (NMF) y trato nacional, al concepto de “trato justo y equitativo”, elemento estándar en los acuerdos sobre protección de las inversiones. Este concepto, que no está libre de controversia, tiene un alcance muy diferente a las obligacio-

nes sobre regulación doméstica que se incorporan en acuerdos para la liberalización del comercio de servicios. Mientras el AGCS consagra el derecho de los países Miembros a regular los servicios, la interpretación dada en procedimientos de solución de las obligaciones emanadas de los acuerdos sobre inversiones ha cuestionado el derecho de los Estados a regular, en varios casos del TLCAN.

Otro tema que amerita destacarse es el referente a las obligaciones sobre requisitos de desempeño incorporadas en los acuerdos. El Artículo XIX 2, del AGCS, explícitamente reconoce el derecho de los Miembros a establecer condiciones de acceso al mercado a proveedores extranjeros, en sus compromisos específicos. Los requisitos de desempeño son un instrumento utilizado por los países para promover objetivos de desarrollo; en particular, para promover la transferencia de tecnología y las externalidades positivas que puedan atraer proveedores extranjeros de servicios a sus territorios. Asimismo, es un instrumento que puede coadyuvar a la consecución de objetivos sociales, como el “servicio universal” en determinados servicios de alto impacto en la calidad de vida como, por ejemplo, los servicios ambientales; y en otros servicios de carácter infraestructural. El capítulo sobre inversiones de los acuerdos bilaterales prohíbe cualquier tipo de requisito de desempeño, salvo las reservas que cada parte inscriba, renunciando los países de esta manera a un derecho consagrado en el marco multilateral.³

Regulación doméstica

En lo referente a regulación doméstica, los acuerdos bilaterales suscritos hasta el momento no han logrado avanzar más allá de lo establecido en el AGCS. Es más, limita el alcance de las obligaciones a lo dispuesto por el Artículo VI.4 del AGCS; excluyéndose lo establecido en el primer párrafo de dicho artículo, referido a las medidas de aplicación general. Se extiende el alcance de las obligaciones sobre regulación doméstica del capítulo sobre comercio de servicios a las inversiones en actividades de servicios cubiertas por el capítulo de inversiones.

En los acuerdos se incorporó el compromiso de que se evaluará cualquier desarrollo posterior sobre regulación doméstica en la OMC o en otro foro en que las partes participen, para su posible incorporación en el acuerdo bilateral. Un tema relevante al respecto es que la definición de inversión en los acuerdos es mucho más amplia que la noción de establecimiento comercial, tal como se desprende del AGCS y de otros acuerdos sobre servicios. Por lo tanto, las implicaciones de extender compromisos sobre regulación doméstica al amplio abanico de formas de participación comprendidas en la definición de inversión debe ser cuidadosamente sopesada.

Exclusiones y excepciones

La exclusión de los subsidios y otras formas de apoyo de la cobertura de los acuerdos bilaterales constituye un claro retroceso en relación con el AGCS. Los subsidios están comprendidos en el AGCS, pues se señala que si un país Miembro que no especifica en la Lista Nacional que no extenderá dicho trato a proveedores de otros países Miembros en lo concerniente a subsidios u otras formas de apoyo, está obligado a otorgarlos a prestadores de servicios de otros Miembros. Adicionalmente, el Artículo XV del AGCS dispuso negociaciones para establecer disciplinas orientadas a evitar las distorsiones en el comercio de servicios. La exclusión de los subsidios del alcance del acuerdo significa eliminar la posibilidad de desarrollar en el futuro disciplinas para evitar los efectos perversos de muchos subsidios sobre el comercio de servicios. La misma racionalidad económica que sustenta las disciplinas sobre subsidios en el caso del comercio de bienes, tiene plena validez para el caso del comercio de servicios, por lo que esta exclusión es difícilmente justificable. Igualmente hay que señalar que los acuerdos no contemplan salvaguardias de emergencia que permitan la protección temporal de los proveedores domésticos de servicios en caso de que el incremento de la participación de proveedores de otra Parte los afecte seriamente. De establecerse finalmente disciplinas sobre subsidios y salvaguardias en el AGCS, la relación entre los compromisos asumidos en los acuerdos bilaterales y dichas disciplinas es un tema que amerita una seria reflexión.

Una excepción que está en todos los acuerdos para la liberalización del comercio de servicios es aquella relacionada con “los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales”, tal como lo establece el Artículo I.3 (b) del AGCS. De acuerdo con el AGCS para que un servicio se beneficie de la exclusión, no basta que sea suministrado por el Estado. Deben satisfacerse necesariamente y de manera conjunta tres condiciones: el servicio debe suministrarse en ejercicio de autoridad gubernamental; no sobre base comercial; y no en competencia con uno o más proveedores de servicios. El alcance de esta exclusión ha sido objeto de un interesante debate en el marco del AGCS y existen interpretaciones diferentes sobre su amplitud⁴. También existen diferentes interpretaciones con respecto a lo que significa “suministrado en condiciones comerciales”. La Secretaría de la OMC admite que “no está completamente claro qué significa el término condiciones comerciales⁵.” Igualmente, la noción de “no suministrado en competencia con uno o varios prestadores de servicios” está bajo escrutinio, y no quedan claras las condiciones que tienen que cumplirse para que un servicio esté amparado por la exclusión del Artículo I.3⁶. Por ejemplo, este caso se da en sa-

lud o educación pública, que en la mayoría de los países coexisten con servicios similares privados. Esta es un área donde los acuerdos bilaterales no han incorporado mayor claridad limitándose a establecer lo mismo que el AGCS, transfiriendo al ámbito bilateral los problemas de interpretación existentes.

Alcance de la liberalización

Los acuerdos bilaterales tienden a consagrar el status quo mediante el registro de las medidas no conformes que cada parte decide mantener. El alcance de la liberalización depende del proceso de negociación en sí. Una vez culminados los acuerdos, no contemplan un mecanismo para la liberalización posterior mediante la eliminación de medidas no conformes registradas en los respectivos anexos. A diferencia del AGCS -que sí cubre las medidas emanadas de gobiernos locales-, los acuerdos bilaterales excluyen dichas medidas de la cobertura del acuerdo limitando significativamente su alcance.

A modo de conclusión

Los acuerdos bilaterales suscritos hasta la fecha tienden a reflejar la agenda comercial de EE.UU., incorporando obligaciones “AGCS plus” en aquellos temas de su particular interés, -servicios financieros, telecomunicaciones, y obligaciones específicas de la otra Parte sobre Express delivery, protección de distribuidores locales, y transparencia-. En cambio, en otras áreas los acuerdos sólo tienden a reproducir las obligaciones que las partes ya tienen en el AGCS, y en algunos casos tienen un alcance aún más limitado.

** Experto Senior de la División de Comercio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). El contenido de esta nota es responsabilidad del autor y no refleja la posición de la institución para la que trabaja.*

1 Además del acuerdo con Chile, se ha suscrito el Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos, al que se ha acoplado la República Dominicana, y se han anunciado negociaciones con Colombia, Perú, Ecuador, Bolivia y Panamá.

2 Existen diferencias significativas en algunos aspectos entre el Acuerdo suscrito con Australia y los suscritos con países en desarrollo.

3 Los acuerdos bilaterales suscritos proscriben los requisitos de desempeño, independientemente del origen del inversionista. De esta manera los países asumen compromisos con países que no son parte del acuerdo.

4 En el caso de los servicios financieros, el Anexo sobre Servicios Financieros del AGCS aclara el alcance de los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales.

5 WTO S/CW/46

6 Draker, Fidler, Correa, et.al; A Legal Review of the GATS from a Public Health Perspective (2003) mimeo.

Sobre tratados y tratamientos: Más allá del acceso arancelario

AMY ANGEL *

En los procesos de negociación de Tratados de Libre Comercio (TLCs), el esfuerzo de los negociadores de acceso a mercados se concentra mucho en el tema arancelario. Los aranceles son las medidas más transparentes y cuantificables que afectan al comercio, por lo que enfocarse en ellos para lograr su reducción o eliminación, produce resultados tangibles. Al mismo tiempo, los participantes dan concesiones arancelarias con base en expectativas de que aumenten sus exportaciones, convencidos de que la reducción de aranceles se traduce en mejores oportunidades comerciales. Sin embargo, en la práctica, el acceso real puede ser truncado por otras medidas no-arancelarias, las cuales con frecuencia no reciben la debida atención en los procesos de negociación.

Las medidas no-arancelarias más comunes son las regulaciones para la protección de la salud humana, animal o vegetal; los estándares de calidad y de etiquetado; y las disciplinas para la protección del medio ambiente o de la vida silvestre. El marco regulatorio multilateral principal sobre estos temas es el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Ambos acuerdos se fundamentan en que:

* Los Miembros tienen el derecho de adoptar medidas y reglamentos técnicos, siempre y cuando éstos se basen en principios científicos y no se apliquen de manera que constituyan una restricción encubierta del comercio internacional.

* Los Miembros aceptarán como equivalentes las medidas o reglamentos de otros países, si el Miembro exportador demuestra que sus medidas logran el nivel adecuado de protección.

En la última década, proliferaron estas medidas que, en su gran mayoría, provienen de los países desarrollados. Como se describe en la próxima sección, los países de menor desarrollo, especialmente las economías más pequeñas, enfrentan desafíos sig-

nificativos para evitar que estas disciplinas restrinjan los beneficios de los TLCs.

La brecha en medidas no-arancelarias

Economías de escala a nivel privado. A pesar de los llamados para armonizar reglas y sistemas de medidas sanitarias y normas técnicas, suelen existir requisitos diferentes en cada país. Por ejemplo, es común encontrar empresas con etiquetas de cada país al que importan sus productos. Pueden variar no sólo los requisitos específicos, sino también la metodología; por ejemplo, las agencias regulatorias de algunos países importadores prefieren mantener contactos únicamente con las autoridades oficiales, mientras que otras buscan un trato directo con las empresas exportadoras. Para las empresas pequeñas, los costos de cumplir con los múltiples requisitos, según el mercado destino, son mucho mayores. El costo de conseguir y mantener actualizada toda la información necesaria, o de contratar servicios especializados, también es mayor -en términos relativos- para las empresas de menor tamaño.

Economías de escala a nivel gubernamental. Muchas veces los técnicos en MSF y OTC tienen tantas responsabilidades que no pueden darse el lujo de profundizar o especializarse, como sí pueden sus contrapartes en países más grandes o de mayores ingresos. Esta situación solamente ha empeorado por las reducciones producto de los procesos de ajuste estructural, resultando en una situación crítica de recursos limitados para estos servicios.

Déficit tecnológico y de capital humano. La falta de recursos para las instituciones públicas también se manifiesta en niveles inferiores de capital físico y humano. Los salarios gubernamentales raras veces son competitivos con los del sector privado y organismos de cooperación, lo cual ocasiona que los profesionales más calificados se alejen del trabajo público.

Escasa utilización de mecanismos multilaterales. Otra dificultad de los países en desarrollo es que deben defenderse ante las

medidas impuestas por otros países, usando el Mecanismo para la Solución de Diferencias (MSD) de la OMC. Solamente dos de los primeros 16 casos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, interpuestos ante la OMC fueron llevados por países en desarrollo, cuando estas naciones representan el 80% del total, y aportan el 48% del comercio mundial.

Los casos presentados ante la OMC requieren gastos financieros extraordinarios, dedicación de tiempo y de recursos humanos, información especializada y capacidad técnica, y muchos países incluso carecen de una representación permanente en Ginebra. Una opción más utilizada es la presentación de inquietudes ante el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, que representa un esfuerzo de menor envergadura que presentar un caso formalmente ante el MSD.

Menor participación en organismos internacionales. Los organismos principales son el Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias (OIE), la Convención Internacional para la Protección de Plantas (IPPC en inglés), y, por supuesto, la OMC. De los países de ingreso bajo y medio, sólo un 44% son miembros de las cuatro organizaciones, en comparación con un 68% de los países de altos ingresos. La consecuencia de esta poca participación es que en estos organismos internacionales se terminan fijando estándares inapropiados para la realidad de estos países o que requieren infraestructura inexistente, como pruebas de laboratorio no disponibles.

Algunos analistas también señalan la falta de confianza que los países desarrollados tienen en las capacidades de los sistemas en países en desarrollo, la cual en muchos casos no es infundada. En la próxima sección se presentan algunos ejemplos de medidas que han limitado el acceso de las exportaciones de países en desarrollo.

Ejemplos de medidas que limitan el acceso real
Ley de Bioterrorismo de los Estados Unidos. Este conjunto de medidas ha reci-

bido mucha atención en los últimos meses. Incluye el registro de todos los establecimientos involucrados en la producción doméstica de alimentos o exportación a los EE.UU., el aviso previo de la llegada de cargamentos de alimentos, y el mantenimiento de archivos para la rastreabilidad de productos. La amenaza para un embarque que no cumpla con todos los requisitos de información es la negación de entrada. Aparentemente la mayoría de los exportadores de los países en desarrollo han accedido a la medida, aunque para empresas pequeñas implica costos adicionales que reducen su competitividad, especialmente por la necesidad de tener un agente designado en los EE.UU..

Admisibilidad de frutas y verduras frescas en EE.UU. El proceso para permitir el ingreso de nuevos productos hortícolas y frutas frescas en EE.UU. inicia con un Análisis de Riesgo de Plagas (ARP), lo cual puede realizar el país exportador por su propia cuenta, o esperar en la fila de otros productos y países en el Departamento de Agricultura de los EE.UU. (USDA, en inglés). Después de la aceptación del ARP, el tiempo del proceso normativo depende de la complejidad de la regla, el número y naturaleza de los comentarios recibidos, y la prioridad asignada por la agencia. Oficialmente, es de dos a tres años, pero incluyendo el proceso de aceptación inicial del estudio, puede llegar a cinco años, como la experiencia reciente que tuvo El Salvador con el loroco (flor que se cultiva sólo en este país y en algunas partes de Guatemala). El USDA mantiene entre 150 y 200 acciones en curso. Los insuficientes recursos que el USDA dedica para atender estos casos resulta en una demora indebida para el comercio, con una carga especialmente grande para países pequeños o con urgencia por la diversificación productiva, confiados en aprovechar las nuevas oportunidades de mercado por la eliminación arancelaria en los TLCs.

El caso más famoso de admisibilidad es el de los aguacates de México, para los cuales se gestionó el acceso por más de 20 años al mercado de los EE.UU. Esto luego fue impedido por la fuerte oposición de la Comisión de Aguacates de California, quienes no escondieron sus fines proteccionistas. Ahora, México ha logrado un mayor acceso pero todavía se limita al 10% del mercado.

Acceso de carnes a EE.UU. El proceso de admisibilidad de carnes en los EE.UU. puede ser aún más largo y tortuoso que el de

las frutas y hortalizas frescas. Hasta la fecha, los EE.UU. sólo han reconocido la equivalencia de los sistemas de inspección de pollo para seis países (Canadá, Francia, Gran Bretaña, Hong Kong, Israel y México), pero en 2003 únicamente recibió carne de pollo desde Canadá, Francia, e Israel, siendo este volumen una porción insignificante de la producción nacional.

En las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México estaba seguro de poder acceder al mercado estadounidense en poco tiempo, donde la pechuga recibe un premio de 60% en su precio. Por ende, acordó una desgravación para su propio arancel para las partes negras. Hasta la fecha, México ha logrado certificar cinco plantas para exportar a los EE.UU., pero solamente pollo procesado (cocido o enlatado) con carne de pollo proveniente de los EE.UU.

Medidas ambientales. Estas medidas se han vuelto más populares en los países de mayor ingreso. Notable es el eco-etiquetado obligatorio de productos de madera propuesto por los Países Bajos, pero el caso de mayor notoriedad es el requisito que exige EE.UU. a los barcos camaroneros, de usar dispositivos para prevenir la captura de tortugas marinas. El caso fue llevado a la OMC por varios países exportadores, pero resultó en una reversión de la jurisprudencia existente. Esta señalaba que no se podían imponer restricciones comerciales por medio de impuestos o regulaciones, basados en el proceso por el cual un producto es elaborado, a menos de que el método afecte el producto de forma directa, por ejemplo, en su inocuidad. La resolución del caso citó la excepción de este principio contemplada en el Art. XX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), para recursos naturales agotables. Esto dejó la puerta abierta para otras medidas semejantes en el futuro, con los costos adicionales potenciales para los países exportadores.

Inocuidad de alimentos. Se implementó el Análisis de Amenazas y Puntos Críticos de Control (HACCP, por sus siglas en inglés) como requisito para varios productos alimenticios en países desarrollados importadores, por ejemplo, pescado en los EE.UU. Hay exigencias sobre residuos de pesticidas, etiquetado y uso de aditivos que pueden variar según el mercado de exportación. En el horizonte también se vislumbran mayores controles sobre la rastreabilidad de productos.

Sobre el tema de la inspección de inocuidad, la experiencia salvadoreña en la exportación del queso a los EE.UU. es particularmente interesante. Cuando el producto está retenido por la Administración de Alimentos y Drogas (FDA), pueden pasar hasta 30 días para que el inspector tome las muestras y las envíe al laboratorio para análisis bacteriológico; y hasta 15 días más para recibir los resultados y obtener la liberación del producto. Mientras, muchos quesos solamente tienen una vida útil de 60 días. A pesar de los esfuerzos por agilizar este proceso, incluyendo su presentación en el grupo de trabajo de MSF en las negociaciones del TLC Centroamérica-EE.UU., los tiempos se han mantenido.

Otro caso notable es la medida propuesta por Alemania para establecer niveles máximos de tolerancia para una micotoxina, la Ocratoxina A, en el café. Colombia y otros países exportadores de café han cuestionado esto fuertemente, por la ausencia de un estándar científico para establecer los niveles de tolerancia. El costo de cumplimiento podría restar aún más rentabilidad al cultivo, mientras que el beneficio en la salud humana es indeterminado.

También se ha cuestionado el grado de discreción que existe en los sistemas de control de inocuidad. Algunos países exportadores han criticado que los países importadores apliquen estas medidas con mayor severidad, cuando sus precios internos son bajos; por ejemplo, reteniendo un mayor porcentaje de embarques para inspecciones, e incluso aumentando la proporción de producto rechazado, como en el caso del melón mexicano para el mercado estadounidense.

Regulaciones no-gubernamentales. Una nueva norma privada será exigida por EUREP (*Euro Retailer Produce Working Group*), que representa las cadenas principales de supermercados en ese continente, sobre las Buenas Prácticas de Agricultura (GAP en inglés). Establece procedimientos para la inocuidad de alimentos, uso de agroquímicos, conservación ambiental y seguridad social. En el futuro cercano, las empresas exportadoras deben ser certificadas por un organismo aprobado por EUREP, para dar fe de su cumplimiento con las GAP; de lo contrario se limitará su acceso a este grupo.

Si bien es derecho de este grupo formular normas privadas, carecen de procesos transparentes de notificación, y tampoco

TLC Centroamérica-EE.UU.: Los resultados de la adhesión dominicana

PAVEL ISA-CONTRERAS *

existen procedimientos para la resolución de diferencias en su aplicación. Debido a la importancia de la demanda de los miembros de EUREP, las normas “voluntarias” constituirán más regulaciones que las empresas deben cumplir si quieren acceder al mercado europeo.

Reflexiones finales

La proliferación de las medidas no-arañelarias condiciona la efectividad de los acuerdos comerciales, sobre todo en la distribución de los beneficios, ya que presenta desafíos difíciles de superar para muchos países en desarrollo. En general, la burocracia en países importadores se traduce en tiempos extraordinariamente largos para procesos de admisibilidad, demorando los beneficios de la diversificación productiva en exportadores en desarrollo. Asimismo, los países de menores ingresos no han podido dedicar suficientes recursos para poder cumplir con mayor facilidad las exigencias de sus socios comerciales más importantes.

En conclusión, se hacen las siguientes recomendaciones de acción para los países en vías de desarrollo:

* Invertir en los servicios nacionales, enfatizando en la institucionalidad para la elaboración y aplicación de la normativa, y así generar credibilidad en los sistemas nacionales de MSF y OTC.

* Insistir en la consideración especial de la situación institucional de los países en desarrollo, reflejada en el principio de trato especial y diferenciado de la OMC.

* Exigir la cooperación comprometida en estos temas en la OMC y en los TLCs, tomando en cuenta que los procesos de gestión de los organismos de cooperación multilaterales no se corresponden con la velocidad de los procesos de negociación de los TLCs.

* Participar en forma técnica, activa y constante en los foros internacionales, como el Codex Alimentarius, IPPC y OIE, y utilizar el Comité de MSF y OTC, y el MRC de la OMC para defender sus intereses legítimos. Esta recomendación es especialmente importante por la tendencia a obviar mecanismos formales de resolución de conflictos en estos temas en los TLCs, dejando a la OMC como la instancia indicada.

* *Analista Agrícola Senior para la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES).*

La política de negociaciones comerciales de la República Dominicana dio un giro de 180 grados, como resultado de la invitación que, en enero de 2002, el Presidente de Estados Unidos realizara a los países de Centroamérica para iniciar negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio.

Desde 1997 uno de los objetivos centrales de la estrategia de negociaciones había sido la consolidación de alianzas regionales y globales con otros países en desarrollo sobre la base de una agenda de intereses comunes¹. Esta estrategia llevó al país a coordinar con relativo éxito posiciones comunes con los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM), de la Comunidad Andina en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y con el llamado Grupo de Países Afines (*Like-Minded Group*) en la Organización Mundial de Comercio (OMC). La estrategia, que se prolongó más allá de una administración de gobierno, contaba con el apoyo del sector empresarial dominicano y de actores de la sociedad civil, y con un andamiaje institucional y de participación ciudadana innovador y bien definido.

Sin embargo, la propuesta de EE.UU. de un TLC con Centroamérica desató los demonios. El sector de zonas francas, que había permanecido básicamente indiferente a la estrategia de los últimos años², vio amenazado su acceso al mercado de EE.UU. cara a cara con Centroamérica, especialmente para las confecciones amparadas bajo la ley emitida en 2000 llamada *Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBPTA)*³.

El sector inició una serie de esfuerzos para lograr que la entrada del país al TLC con EE.UU. fuera la prioridad número uno de la estrategia de negociación, y que se subordinara el resto de los objetivos a éste. El cabildeo logró su objetivo, dándole un giro a la estrategia negociadora y a toda la política exterior, y desmantelando la arquitectura institucional y de participación social en las negociaciones. En efecto, las alianzas regionales y globales se rompieron, el activismo negociador fue puesto en el congelador y se hicieron amplias concesiones en el ALCA⁴. Asimismo, se bajaron las banderas

en la OMC y se renunció a todas aquellas posiciones que fuesen diferentes a las de EE.UU. Más aún, la República Dominicana se comprometió parcialmente a no cooperar con la Corte Penal Internacional en casos de violaciones a los derechos humanos por parte de ciudadanos de EE.UU., y hasta se enviaron tropas a Irak. Adicionalmente, se creó una oficina paralela a las estructuras existentes para la búsqueda y negociación del TLC, y se limitó severamente la participación civil y empresarial en los procesos. Las señales no podían ser más claras: el gobierno haría todo lo necesario para no quedar fuera del TLC.

Posición de extrema debilidad

Sin embargo, el cambio de postura dejó a la RD en una muy precaria posición. Mientras el país hacía concesiones muy amplias en el ALCA y la OMC, Centroamérica y EE.UU. no cedían a las peticiones dominicanas de adhesión al proceso. Por un lado, los países de Centroamérica tenían razones técnicas (Centroamérica mostraba grados de convergencia en materia de normativa comercial frente a los cuales la RD estaba muy lejos), políticas (hubo desavenencias comerciales importantes entre algunos países centroamericanos y la RD en el marco del acuerdo de libre comercio suscrito en 1998, lo que creó desconfianzas y resentimientos) y económicas (la RD es un competidor neto de Centroamérica en el mercado de los EE.UU.) para resistir la adición de la RD al proceso. Por otra parte, EE.UU. buscó sacar el mayor provecho posible de la nueva posición dominicana, procurando ablandarla al máximo, dándole largas a responder su petición, mientras avanzaban las negociaciones con Centroamérica.

Finalmente, en agosto de 2003, cuando las negociaciones entre EE.UU. y Centroamérica entraban en la recta final, y cuando el gobierno dominicano había cedido lo suficiente a los ojos de la Administración Bush, el gobierno de la RD logró su objetivo. Mediante carta al Congreso de su país, el Representante Comercial de EE.UU., Robert Zoellick, comunicó la intención de la administración de adherir a la RD a las ne-

gociaciones del TLC con Centroamérica. Sin embargo, en su carta, el representante señalaba explícitamente que la negociación con la RD se limitaría a las listas de desgravación y que el acuerdo asumiría las mismas normativas comerciales negociadas entre EE.UU. y Centroamérica. Al mismo tiempo, se acordó un calendario de trabajo que incluía solamente tres rondas de negociación en apenas tres meses (algo sin precedentes en la historia de las negociaciones comerciales). Estas iniciarían en enero de 2004, cuando hubiese concluido la negociación con Centroamérica. De esta forma, la RD quedó atrapada frente a los hechos consumados, forzada a acordar un universo muy reducido de un tratado fundamentalmente negociado por otros y que tendría profundas implicaciones para el acervo de instrumentos de política y para un marco de políticas de desarrollo de largo plazo (comercio, inversiones, sistemas de aprendizaje e innovación, régimen fiscal y gasto público, entre otros).

En este contexto, las probabilidades de la RD de lograr un acuerdo ventajoso se reducían notablemente, especialmente si los intereses de los países de Centroamérica en aspectos específicos del tratado no abiertos a la negociación (como normas de origen, servicios, y normas sanitarias y fitosanitarias) no coincidían con los del país caribeño⁵.

Los resultados

A la fecha se pueden sacar conclusiones sobre algunas áreas críticas del tratado.

Primero, en materia de acceso a mercados, la RD tuvo que conformarse con una consolidación y una modesta expansión del nivel de acceso al mercado de EE.UU. A cambio de esto, se comprometió a la más significativa apertura comercial de su historia. En efecto, el 80% del universo arancelario dominicano quedaría desgravado al momento de ratificar el acuerdo, mientras lo restante se desgravaría en un plazo de 10 años. En la actualidad, cerca del 80% de los aranceles dominicanos son mayores a 0%. En el caso del acceso al mercado de EE.UU., las autoridades dominicanas informaron que se eliminarían más del 99% de los aranceles a las exportaciones desde la RD. Sin embargo, en 2001 el 91% de las exportaciones dominicanas ya entraban libre de aranceles a EE.UU., en el marco de concesiones no recíprocas por parte de ese país.

Segundo, en relación con el comercio de productos agrícolas, aunque en el corto y mediano plazo la RD logró mantener, e incluso ampliar, su sistema de contingentes arancelarios para un reducido conjunto de mercancías como carnes de res, pollo y cerdo, azúcar, arroz y productos lácteos, en el

largo plazo se comprometió a una liberalización total de las importaciones agrícolas desde EE.UU. las cuales, durante un período de transición de hasta 20 años se harían bajo cuotas crecientes libre de aranceles. Al final del período se harán sin cuotas del todo. Desafortunadamente, no se establecieron provisiones específicas efectivas en relación a los subsidios y ayudas domésticas a la producción agrícola, especialmente las ofrecidas por EE.UU. lo que, además de potenciar las exportaciones de ese país a la RD, limitaría severamente, junto a las barreras sanitarias, fitosanitarias y técnicas, la capacidad de la RD de exportar al mercado de EE.UU. Aunque los impactos a corto plazo quizás sean limitados, el acuerdo implica un cambio radical en la política de importaciones agrícolas de la RD, y muy probablemente comprometerá parte importante de la producción y el precario autoabastecimiento alimentario, sin haberse dotado de instrumentos suficientes para defenderse de la competencia desleal.

Tercero, las reglas de origen para productos textiles apenas se modificaron positivamente para las exportaciones dominicanas hacia EE.UU., permitiéndose la acumulación de valor con países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y del CAFTA, pero con importantes restricciones.

Cuarto, EE.UU. logró un régimen de protección a los derechos de propiedad intelectual aún más restrictivo que el acordado en la OMC. En este sentido, en la RD han surgido preocupaciones con respecto a las posibilidades reales de aprovechar el sistema de licencias compulsivas, y en relación al impacto de mayores restricciones en las patentes en el sector farmacéutico dominicano.

Y quinto, se acordó un régimen de compras gubernamentales que obligaría a la licitación pública para contrataciones en un alto número de instituciones y programas estatales. Para la RD esto sería un cambio significativo en el régimen de compras. Por un lado, podría obligar a un nivel mucho más alto de transparencia en la política de gastos del gobierno. Por otro lado, podría implicar una significativa reducción del impacto del gasto público en el crecimiento, al incrementar las filtraciones hacia el exterior de parte de la demanda que generan las contrataciones del gobierno. Por último, se creó un régimen binacional de inversiones que, aunque no agregó mucho al régimen vigente en la RD, lo sometió a la disciplina de un acuerdo internacional con mecanismos específicos de solución de controversias.

En síntesis, los resultados del proceso en general y de las negociaciones en particular no parecen muy halagadores para la Repú-

blica Dominicana. El país abandonó los foros multilaterales de negociación y las causas comunes con otros países en desarrollo, y ofreció un cambio radical en su política comercial. Este cambio implicaría una apertura inmediata sin precedentes, contrario a la experiencia de apertura desde inicio de los noventa, caracterizada por la gradualidad. Se esperan importantes impactos potenciales negativos a mediano y largo plazo para la manufactura y la industria. Asimismo, comprometió casi la totalidad de los ingresos arancelarios, que equivalen a más del 23% de los ingresos tributarios o cerca del 3.5% del PIB; se sometió a una mucho más férrea disciplina en materia de propiedad intelectual, con implicaciones potencialmente negativas para la industria farmacéutica y la salud pública; y se comprometió a abrir su mercado de contratos públicos, entre otros aspectos. Por su parte, no logró concesiones en materia de subsidios y ayudas agrícolas, o barreras técnicas al comercio, las cuales han sido las más restrictivas y prometen serlo aún más en el futuro.

A cambio de lo anterior, y bajo amenaza de perder lo que ya tenía desde los ochenta en virtud de la expiración del CBTPA en 2007 si no negociaba el TLC, el país apenas logró mantener el grado de acceso a mercados de bienes en EE.UU., y obtuvo algunos beneficios marginales en reglas de origen para confecciones textiles y otros productos, y en acceso para la exportación de servicios. Además, hay que destacar que haber logrado mantener el acceso al mercado de confecciones de EE.UU. no resuelve los retos más importantes que enfrenta el sector de zonas francas: a) la intensificación de la competencia en EE.UU. por la eliminación del sistema de cuotas de importación desde Asia, como resultado del Acuerdo de Textiles y Vestidos (ATV) en la OMC a partir del 1° de enero de 2005, y b) el fin de la dispensa temporal en la OMC para los regímenes tributarios especiales como las zonas francas a partir de 2009, en virtud del Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias de la OMC. El fin de esta dispensa implicaría la desaparición del régimen de zonas francas como lo conocemos hoy, especialmente en lo referido a la exención del Impuesto sobre la Renta.

Por otro lado, se argumenta que la inversión extranjera directa (IED) podría incrementarse sustancialmente al quedar los regímenes comercial y de inversiones amparados en un acuerdo internacional y sujetos a los mecanismos de solución de controversias. Adicionalmente, se razona que al cambiar el marco de relaciones desde uno no recíproco (*Caribbean Basin Economic Recovery Act - CBERA-* y *CBTPA*) a uno recíproco, el país garantiza que EE.UU. no podrá

retirar unilateralmente los beneficios que concede. Sin embargo, hay que recordar que, por un lado, la IED sólo se realiza en un marco de crecimiento que garantice una tasa de retorno de una magnitud y en un tiempo razonables. Los grandes receptores de IED desde EE.UU. no tienen un TLC con ese país, y un TLC no garantiza necesariamente un marco que atraiga IED.

Perspectivas

Sin embargo, hay que reconocer que, por un lado, la casi segura posición para conocer el acuerdo por parte del Congreso de EE.UU., y la posible renegociación de algunos de sus aspectos en caso de que una administración demócrata reemplace a la actual, podría abrir una limitada oportunidad para enmendar partes del acuerdo consideradas de alta prioridad, como acceso a mercados en productos agrícolas y confecciones.

Por otra parte, si la República Dominicana (y Centroamérica) quiere aprovechar las oportunidades en el mercado de EE.UU., deberá replantearse lo que el Consenso de Washington y las administraciones estadounidenses le ayudaron a olvidar y le presionaron a abandonar: las políticas dirigidas hacia los sectores productivos (*industrial policies*) que contribuyan a mejorar el aprendizaje y la innovación, a incrementar

la productividad, a extender y profundizar las cadenas de valor y los contenidos tecnológicos, y a diversificar sus exportaciones. En otras palabras, habrá que poner nuevamente sobre el tapete las una vez vilipendiadas políticas para el desarrollo productivo, habrá que seleccionar sectores ganadores, intervenir mercados que fallan, potenciar externalidades positivas, otorgar apoyos selectivos⁶, y proveer bienes públicos y privados productivos que el mercado no pueda proveer. Estas son condiciones imprescindibles para poder vencer las difíciles y testarudas barreras técnicas, y a los aventajados competidores de EE.UU. y otras partes del mundo. Si esto se logra, entonces este TLC Centroamérica-EE.UU. bien podría ser el marco donde la región logre definitivamente romper con su historia.

** Coordinador e investigador del Centro de Investigación Económica para el Caribe (CIECA), Santo Domingo, República Dominicana.*

1 Como trato especial y diferenciado (TE&D) para economías pequeñas y en desarrollo en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

2 Sin embargo, con esas alianzas se obtuvie-

ron resultados ventajosos para ese sector en la OMC en 2001 cuando, en alianza con otros países en desarrollo, se logró una dispensa temporal para el mantenimiento de regímenes tributarios especiales como las zonas francas, las cuales disfrutan de amplias exenciones impositivas, algunas de ellas explícitamente prohibidas por el Acuerdo de Subsidios y Medidas Compensatorias.

3 Conocido como Paridad NAFTA, el cual expiraría en 2007.

4 Por ejemplo, se renunció a la búsqueda de TE&D, se renunció a la demanda de consolidar los beneficios arancelarios otorgados por la CBTPA y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) como base de la negociación, se cambió la estrategia de negociación de servicios desde lista positiva a lista negativa, y se presentó una de las ofertas iniciales de desgravación más generosas del continente.

5 Sin embargo, algunos aspectos no arancelarios fueron negociados entre la RD y EE.UU. como algunas reglas de origen específicas; umbrales, instituciones y programas públicos sujetos al acuerdo sobre compras gubernamentales; aspectos del capítulo sobre medioambiente; y aspectos específicos sobre el acceso a mercado de servicios (p.e. acceso a mercado condicionado a reciprocidad plena para el caso de servicios de ingeniería y arquitectura, y servicios legales), entre otros.

6 Esta vez comercialmente neutrales.

La estrategia de integración de los servicios de infraestructura en los Países Andinos y el desarrollo

JAIME ANDRÉS NIÑO *

Las profundas transformaciones económicas en torno a la producción de servicios en las últimas dos décadas han modificado algunas ideas tradicionales sobre el desarrollo. Los servicios ya no son percibidos como actividades de baja productividad que retrasan el desarrollo, sino como factores esenciales para el crecimiento y la eficiencia del aparato productivo de las naciones. La evidencia también ha demostrado que no es necesario tener una base industrial avanzada para desarrollar un sector de servicios moderno. Más bien, lo contrario parece imponerse: la existencia de un sector de servicios moderno es fundamental para el desarrollo de una base industrial, en un mundo donde los procesos de producción están cada vez más desconcentrados y las partes e insumos de cualquier bien final se producen en una multiplicidad de lugares de la geografía mundial. De igual

forma, ya no es cierto que el desarrollo de una oferta exportable de servicios esté restringido a los países desarrollados. La India es el caso más citado de exportación de servicios empresariales, pero no es el único país que ha logrado incursionar en forma exitosa en el mercado mundial de servicios.

Los servicios y el crecimiento económico

Los servicios son cada vez más relevantes para el desempeño de una economía moderna. Además de contribuir con una parte creciente del producto y el empleo, una oferta eficiente de servicios tiene un impacto determinante en la productividad general de la economía. Mientras hace 50 años los servicios representaban el 35% de los insumos utilizados para la producción de cualquier bien, en la actualidad este porcentaje alcanza en promedio cerca del 65% en Esta-

dos Unidos¹. Por esa razón, una oferta eficiente y diversa de servicios aumenta la productividad a lo largo y ancho del aparato productivo y acelera el crecimiento económico.

Desde luego, una parte muy importante de los servicios usados como insumos en la producción son los de infraestructura como las comunicaciones, la energía, los servicios de transporte y los financieros. Estos servicios son esenciales en la medida en que se utilizan en todas las actividades y por todos los agentes económicos. La existencia de una oferta adecuada y universal de servicios de infraestructura es una condición para el crecimiento económico, como lo ha mostrado una multiplicidad de estudios.

Las comunicaciones y los servicios de transporte permiten la desconcentración de la actividad económica. A medida que los costos de transporte y de comunicaciones se

reducen, actividades que antes tenían que hacerse en los grandes centros productivos se desplazan hacia la periferia, donde los costos del trabajo y de la tierra son menores. El más reciente ejemplo de este proceso es la tendencia a proveer los servicios empresariales desde los países en desarrollo; pero algo similar ocurrió en las décadas anteriores con la actividad manufacturera. Hasta hace unos años, los servicios subcontratados como el procesamiento de datos, la auditoría y contabilidad, y el dibujo de planos tenían que producirse en el mismo lugar donde estaban ubicadas las empresas que requerían estos servicios. Con las nuevas tecnologías de la información, que permiten digitalizar y enviar contenidos a través de grandes distancias, estas actividades han empezado a realizarse en países donde los costos de los recursos humanos calificados son inferiores y el valor de la tierra y de otros bienes no transables es inferior.

Asimismo, el acceso a una oferta diversa y moderna de servicios financieros facilita la inversión y el desarrollo económico. Sin capital de riesgo y capital semilla o sin instrumentos financieros que permitan mitigar los efectos de la volatilidad de los precios de los productos primarios, la diversificación económica en los países en desarrollo es precaria y los ciclos económicos son más marcados.

En las últimas décadas, también ha aumentado la importancia de los servicios profesionales y servicios empresariales como el mercadeo y la publicidad, el diseño y la consultoría legal y financiera. En los países desarrollados los servicios empresariales ya constituyen cerca del 25% de los insumos usados por las empresas de bienes y servicios. Estos servicios tradicionalmente se producían al interior de las firmas; pero el desarrollo de mercados de servicios empresariales ha permitido subcontratar estas actividades, generando una mayor especialización de los agentes económicos en las actividades en que son más eficientes y reducir los costos de supervisión que caracterizan las organizaciones integradas verticalmente². De ahí que los países que han tenido un mayor desarrollo de sus mercados de servicios empresariales en las últimas dos décadas han tenido también mayores incrementos en la productividad y tasas de crecimiento superiores³.

Al igual que en los países desarrollados, en los países en desarrollo el sector servicios ha aumentado su contribución en forma marcada durante la última década. Sin embargo, el relativo crecimiento del sector servicios en los países en desarrollo tiene características diferentes al de los países desarrollados. En los primeros, el crecimiento ha

sido generado por los servicios personales y el comercio al detalle, en tanto que en los países desarrollados el crecimiento ha sido consecuencia de la rápida expansión de los servicios empresariales. Por esa razón, los servicios siguen siendo actividades de baja productividad en los países en desarrollo.

Los países de la Comunidad Andina (CAN) no escapan a estas tendencias. Entre 1990 y 2001 el sector servicios en la CAN pasó de ser menos del 50% a ser el 60% del PIB regional. En Colombia se registró la más importante expansión, en tanto que en Venezuela y Ecuador el sector servicios experimentó un leve retroceso. La mayor parte del crecimiento fue resultado de la expansión de los servicios gubernamentales, los servicios sociales y los servicios personales y de comercio al detalle.

Al igual que ocurre con otras actividades económicas, la base del desarrollo de un mercado sofisticado de servicios empresariales y profesionales es la existencia de una adecuada oferta de servicios de infraestructura. Esta infraestructura de servicios esenciales permite reducir los costos de transacción que se constituyen en el cuello de botella de los mercados de servicios empresariales en los países en desarrollo⁴.

En particular, la posibilidad de exportar e importar servicios empresariales con las nuevas tecnologías de información y las modernas comunicaciones son fundamentales para reducir la especificidad de activos, que impide que los proveedores de servicios profesionales inviertan en el suministro de servicios altamente especializados y que las empresas los subcontraten. De igual forma, los servicios financieros modernos y de capital de riesgo son indispensables para facilitar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de profesionales, que usualmente carecen del colateral necesario para acceder al mercado financiero tradicional.

Políticas para desarrollar los servicios de infraestructura

Los mercados de servicios de infraestructura tienen importantes fallas de mercado que impiden que estos tengan un rápido desarrollo y logren coberturas universales. Los servicios como las telecomunicaciones y la energía se caracterizan por ser monopolios naturales, en tanto que los mercados de servicios financieros se caracterizan por las asimetrías de información entre los proveedores y los clientes. Estas circunstancias hacen que la intervención estatal en el suministro de estos servicios haya sido una constante histórica. Cuando las fallas de mercado han sido muy grandes, estos servicios han tendido a ser proveídos por el Estado

directamente. Sin embargo, a medida que desarrollos tecnológicos han permitido mitigar las fallas de mercado en un segmento o a todo lo largo y ancho de la cadena de producción de los servicios esenciales, la tendencia ha sido hacia el suministro de los servicios en mercados, manteniendo la regulación en aquellos segmentos de la cadena de suministro del servicio y actividades donde persisten las fallas de mercado.

La regulación y vigilancia de los mercados de servicios de infraestructura es fundamental para facilitar su desarrollo. La regulación más efectiva, como ya se señaló, es la que promueve la mayor competencia posible e incentiva la cobertura universal del servicio. Estos dos objetivos -el económico y el social- son compatibles en la medida en que los instrumentos utilizados para promover la cobertura de los grupos sociales más pobres y más distantes de los mercados más densos son subsidiados en forma directa, sin distorsionar los incentivos que tienen las empresas para invertir y competir.

Las inversiones que usualmente se requieren para desarrollar la oferta de servicios de infraestructura son recuperadas por las empresas sólo a largo plazo. Por eso, para incentivar la inversión por parte de las empresas que suministran servicios de infraestructura es necesario garantizar la estabilidad y predictibilidad jurídica.

La evidencia indica que el desarrollo de la oferta de servicios y los aumentos en la productividad están íntimamente relacionados con el marco regulatorio que aplican los países⁵.

Durante los años en que prevaleció el modelo de monopolios estatales de servicios, las utilidades de estas empresas de servicios eran usualmente apropiadas por los ministerios de finanzas para financiar el déficit fiscal y las necesidades de liquidez de los gobiernos. A la larga, este esquema facilitó que las empresas públicas de servicios públicos se rezagaran tecnológicamente y tuvieran coberturas limitadas. Esta razón, unida a otros problemas de gobernabilidad de las empresas públicas, llevó a que el esquema de monopolios estatales en el suministro de servicios de infraestructura fracasara.

En el esquema de mercados de servicios de infraestructura proveídos por el sector privado o público, la base institucional es la independencia de las instituciones reguladoras. De esta forma se busca garantizar que el marco regulatorio esté libre de presiones políticas que pueden llevar a cobrar tarifas excesivamente bajas, que impiden recuperar las inversiones a largo plazo o que favorecen a ciertos proveedores de servicios mediante limitaciones a la competencia. En

última instancia, la garantía máxima que tiene el sector privado para establecer los incentivos que permiten las inversiones privadas a largo plazo es la existencia de instituciones reguladoras realmente independientes de las presiones políticas o de las empresas reguladas.

Los países andinos, al igual que otros países en la región, hicieron el tránsito de estructuras de suministro de servicios de infraestructura a través de monopolios estatales hacia mercados regulados durante los años ochenta y noventa. Estos procesos normalmente vinieron acompañados de la privatización de empresas estatales o de la venta de licencias y derechos para el suministro de servicios de infraestructura. Desafortunadamente, en el diseño e implementación de estas políticas prevalecieron los criterios fiscalistas, que buscaban resarcir con el cobro excesivo por las privatizaciones y las licencias de operación, la caída en los ingresos públicos por concepto de aranceles. De igual forma, en la mayor parte de los casos se buscó mantener esquemas de financiación de la cobertura universal a través de subsidios cruzados entre servicios o entre estratos sociales para evitar mayores presiones sobre los presupuestos gubernamentales. La consecuencia de estas políticas ha sido la de limitar la competencia y restringir el desarrollo de los mercados de telecomunicaciones, de energía, de transporte y de servicios financieros.

En la medida en que los actuales proveedores de servicios pagaron altas sumas por sus licencias, a cambio de condiciones de competencia restringidas que garantizaban rentas extraordinarias, la resistencia a la introducción de una mayor competencia en los mercados ha impedido que se reformen los mercados de servicios de infraestructura en la región andina. En consecuencia, las limitaciones a la competencia se han traducido en tarifas más altas para los usuarios⁶. Los altos precios de los servicios de infraestructura han contribuido al creciente descontento popular con los procesos de privatización, lo que a su vez ha generado considerables presiones políticas que han puesto en evidencia la debilidad institucional de las comisiones reguladoras en los países andinos. Durante los últimos años, en algunos países andinos estas comisiones han sido reformadas o amenazadas con reformas y se han tenido que revertir algunas decisiones ante las presiones políticas.

Los efectos nocivos se extienden al resto de la economía. Mientras los países andinos abrieron sus sectores de bienes a la competencia, las limitaciones a la competencia en el sector de servicios generaron profundas distorsiones, tanto en el nivel macro como

en el microeconómico. Por un lado, se distorsionó la asignación de recursos, generando una excesiva concentración del crédito doméstico y de la inversión en los sectores protegidos, en detrimento de los sectores donde los países tenían ventajas comparativas. Asimismo, el escaso desarrollo de los servicios de infraestructura y su excesivo costo impidió que las empresas andinas mejoraran su competitividad para usar la liberalización de los mercados de bienes a nivel regional y global. En la práctica, las empresas andinas y en particular las más pequeñas han competido en condiciones de inferioridad frente a las empresas de otros países.

Estrategia de integración de los servicios de infraestructura y el desarrollo

Una adecuada estrategia de integración y liberalización de los servicios de infraestructura puede contribuir al desarrollo de los países andinos en la medida en que complementa los procesos de reforma nacionales. La integración no debe usarse para realizar las reformas internas, sino como un instrumento para consolidar las mismas. Las reformas de los mercados de servicios de infraestructura, al igual que los procesos de integración, limitan la capacidad de los Estados andinos para interferir en los mercados bajo consideraciones políticas de corto plazo. Esto puede crear déficits de democracia si no gozan de una amplia legitimidad política.

La estrategia de integración se diferencia de los procesos de liberalización comercial en la medida en que la mayor apertura a los proveedores externos vaya unida a una mayor regulación que incentive la competencia. Como ya lo experimentó la región andina, sustituir monopolios públicos por monopolios privados, ya sean nacionales o extranjeros, no mejora sustancialmente la oferta de servicios de infraestructura ni promueve el bienestar general. De ahí que sea importante diseñar procesos de integración del sector servicios que tengan dos grandes objetivos. Por una parte, la estrategia de integración debe contribuir a la promoción de la competencia y de la cobertura universal de los servicios de infraestructura. Por otra parte, la estrategia debe promover el fortalecimiento de las instituciones reguladoras, generando condiciones de transparencia, estabilidad y predictibilidad jurídica. Eso significa que los acuerdos comerciales deben contener disciplinas ambiciosas sobre regulación para la competencia, que facilite el acceso al mercado; protección de la competencia que no se limite únicamente a empresas públicas sino que abarque también a los monopolios privados; y mecanismos trans-

parentes y consistentes con la competencia para financiar la cobertura universal.

La mejor forma de diseñar una adecuada estrategia de reforma e integración del sector de servicios es crear un comité formado por las autoridades estatales del más alto nivel, que incluya a las autoridades fiscales, pero también a las autoridades sectoriales. De esta forma se compensan las presiones fiscales a corto plazo y otras consideraciones políticas con las necesidades a largo plazo de desarrollo de una infraestructura moderna de servicios, que le permita al aparato productivo competir eficazmente.

* *Profesor de la Universidad Nacional de Colombia.*

1 Wolff, 2003 #174.

2 Peneder, 2001 #46; Raa, 2001 #49.

3 Ark, 2002 #2.

4 Niño, 2003.

5 Nicoletti, 2003 y Scarpetta, 2002.

6 Niño, 2003.

Libre comercio y desarrollo: Enseñanzas del TLCAN y del Acuerdo México-Unión Europea

JOSÉ ANTONIO SANAHUJA *

México es un caso único para examinar el impacto de los acuerdos de libre comercio recíproco entre países avanzados y en desarrollo. Se podría decir que México es el país en desarrollo “más globalizado”; el que ha firmado más acuerdos de libre comercio, y el primero que los ha suscrito tanto con Estados Unidos como con la Unión Europea. Estos acuerdos se inscriben en una estrategia de desarrollo basada en la apertura externa y en la promoción de las exportaciones. Examinar el impacto de los acuerdos puede arrojar luz sobre la validez de esa estrategia en términos de crecimiento, desarrollo, reducción de la pobreza y respeto del medio ambiente, aunque los efectos positivos y negativos no se puedan imputar en exclusiva a los acuerdos comerciales, que sólo son una parte de ella.

El TLCAN a los diez años: impacto económico y social

Con motivo del décimo aniversario de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 2004, se han publicado distintas evaluaciones de su impacto en México, el socio más débil¹. Los estudios insisten en los desiguales efectos del TLCAN en el comercio, la Inversión Extranjera Directa (IED), el crecimiento y el empleo, y su decepcionante impacto en el desarrollo social. Aunque no es el objeto de este artículo, hay que subrayar que el TLCAN también ha afectado a las instituciones y el modelo político, ya que aceleró las reformas neoliberales emprendidas en los años ochenta, y a modo de “constitución externa”, les ha dado anclajes jurídicos muy sólidos².

En el plano económico, el TLCAN ha cumplido con creces las expectativas de crecimiento del comercio y la inversión extranjera. El comercio entre México y EE.UU. creció entre tres y cuatro veces más rápido que con otras regiones. En 2002, las exportaciones mexicanas a EE.UU. duplicaban las que se dirigían a ese país desde el resto de América Latina. El mayor crecimiento se observa en las manufacturas. Los flujos de IED también han crecido, aunque a ritmos

inferiores al comercio. Respecto a los efectos dinámicos, ha aumentado la productividad en la manufactura. Pese al predominio de la maquila, se han implantado procesos industriales con mayor contenido tecnológico y valor agregado. Pero no hay que olvidar que el TLCAN es parte de un modelo exportador aún basado en el uso intensivo de mano de obra barata y en bajas cargas fiscales, que genera poco valor agregado, no promueve cadenas productivas, y es vulnerable a la competencia “a la baja” de otros países asiáticos o latinoamericanos con costos laborales aún más bajos.

Los estudios de impacto revelan que el TLCAN y la estrategia de desarrollo impulsada por las exportaciones no han logrado las tasas de crecimiento económico y de creación de empleo necesarias para hacer frente al aumento de la población en edad de trabajar y el empleo informal. El aumento del empleo, importante aunque insuficiente, coincide con un periodo de alto crecimiento de la economía estadounidense. ¿Qué ocurrirá en un periodo de menor crecimiento? A pesar del aumento de la productividad, los salarios reales son más bajos, en perjuicio de la convergencia real con EE.UU., aunque en parte ello es consecuencia de la caída de los salarios reales atribuible a la crisis de 1994-95³.

Respecto al impacto ambiental, los temores a una masiva implantación de “industrias sucias” y una “carrera a la baja” en los estándares ambientales parecen infundados, pero éstos tampoco han mejorado, pues el TLCAN no tiene cláusulas ambientales, y el acuerdo ambiental “paralelo” no ha sido eficaz. Preocupa el uso del capítulo 11 del TLCAN por parte de las empresas para evitar controles ambientales; la crisis rural, que supone mayor presión sobre recursos como los bosques o los pastos; y el crecimiento de un sector agroexportador intensivo en agroquímicos y en la irrigación.

Los efectos del TLCAN en el agro mexicano son muy negativos, a pesar de que la liberalización del sector aún no ha concluido. La agricultura mexicana se caracteriza por su baja productividad -con el 21% del

empleo, genera sólo el 4,4% del PIB- y necesita modernizarse. La cuestión es si el mejor camino para ello es el que ofrece el TLCAN: una competencia en términos muy desiguales con los agronegocios de EE.UU., muy tecnificados y subsidiados, y con capacidad de inundar el mercado con excedentes de bajo costo, sin crear condiciones para que la agricultura mexicana pueda adaptarse. Es cierto que el TLCAN acepta periodos transitorios, y hay algunas políticas de apoyo a la agricultura, pero el diseño del acuerdo confirma que el campo ha sido “abandonado” en la política de desarrollo. Esta es una cuestión crucial, pues la crisis del agro se relaciona con la emigración a EE.UU. y los desequilibrios sociales y territoriales que la originan, y que están aumentando.

Quizás el TLCAN no podía resolver los problemas estructurales del agro, el empleo, la pobreza o el desarrollo territorial de México, que son anteriores al acuerdo, pero lo grave es que los ha acentuado. Ello se debe a que el TLCAN, al acelerar el proceso de liberalización, impidió un ajuste gradual. México no ha generado los empleos requeridos y los salarios no han crecido, a pesar del aumento de la productividad, con lo que no se ha producido una convergencia real entre México y EE.UU., ni entre el norte y el sur del país, cada vez más fracturado por las disparidades regionales de renta y desarrollo⁴. En este hecho incide, de manera determinante, el enfoque del gobierno mexicano hacia los acuerdos de libre comercio, basado en “negociar y olvidar”. Parte de una concepción neoliberal del Estado, como agente subsidiario que se limitaría a eliminar los obstáculos al comercio y despejar el terreno de juego de las fuerzas de mercado. Ese enfoque supone, erróneamente, la igualdad entre las partes, y excluye de antemano la aplicación de políticas activas para favorecer el ajuste.

El Banco Mundial, que destaca que en los sectores más abiertos al comercio es en los que más aumentan los salarios, atribuye esa “convergencia incompleta” y los desequilibrios territoriales al diseño del acuerdo

y a factores institucionales. Según el Banco, México habría estado peor sin el TLCAN. Pero eso no lo hace bueno, y México hubiera progresado más con un mejor acuerdo. Además, dicho país debería haber desarrollado políticas efectivas para hacer frente a problemas estructurales del desarrollo, cuya resolución es más perentoria en un contexto de liberalización, como los bajos niveles educativos, el “mal gobierno”, la corrupción y los marcos reguladores inadecuados, las carencias de infraestructura, y la debilidad de la política de tecnología.

Una valoración preliminar del Acuerdo México-Unión Europea

Para examinar el Acuerdo Global México-Unión Europea (AGMUE), firmado en 2000, hay que recordar que es, en principio, mucho más amplio que el TLCAN, pues además de una zona de libre comercio, incluye disposiciones sobre cooperación al desarrollo, y un marco de diálogo político orientado a la democratización y a la concertación de posiciones de política exterior.

Ahora bien, las diferencias con el TLCAN no deben exagerarse. El “núcleo duro” del acuerdo es el libre comercio. En sus tres años de vigencia, el diálogo político ha sido muy limitado. La cooperación al desarrollo, por otra parte, ha sido muy escasa y en absoluto responde al modelo europeo de la “política de cohesión”, que pretende hacer frente a las asimetrías y promover la convergencia mediante transferencias de fondos para respaldar políticas activas, orientadas a la modernización económica y a la equidad social. En muchos aspectos, el AGMUE también parte del supuesto de que la mera liberalización, sin aditamentos, propiciará el desarrollo sostenible, la consolidación democrática, la reducción de la pobreza y la reforma del Estado.

En el plano económico, el corto periodo de vigencia del Acuerdo, y la ausencia de evaluaciones impiden tener datos concluyentes sobre su impacto económico y en el desarrollo. Los datos agregados muestran un aumento significativo del comercio, sobre todo del intrafirma, y de las exportaciones europeas a México, que han crecido más que las exportaciones mexicanas a la UE, aunque los flujos comerciales se han visto afectados por la variación de las paridades euro-dólar, por lo que las tendencias no son claras. Lo que sí parece evidente, según datos preliminares, es la baja participación de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), pues sólo son las grandes corporaciones las que aprovechan las oportunidades del Acuerdo. Este hecho parece deberse

a la debilidad del sector, a la orientación de las Pymes al mercado interno y al de EE.UU. y, al igual que en el caso del TLCAN, a la falta de políticas de apoyo a la reestructuración productiva y la internacionalización de estas empresas.

Respecto a la inversión, se confirma que el Acuerdo ha propiciado un aumento, aunque las cifras son poco fiables, pues parte de la IED europea proviene de filiales implantadas en EE.UU., quedando registrada como originaria de ese país.

A modo de conclusión

La principal enseñanza que ofrece México es que la creencia de que el libre comercio es el sustituto de la política de desarrollo es errónea. Pero no debe llevar a concluir que los acuerdos de libre comercio deben ser rechazados. Dichos acuerdos contribuyen a aumentar las exportaciones, la inversión y el crecimiento. Pero para que sean instrumentos de desarrollo, se deben negociar mejor, y hay que adoptar políticas internas de reforma institucional y apoyo a la educación, la infraestructura, y la innovación, pues la “transferencia pasiva” de tecnología de la IED no es suficiente. En la agricultura, es necesario un enfoque más gradual, en especial en productos clave para el mercado interno y el empleo agrícola, y aplicar una política estructural en el agro. Y sería necesario que los acuerdos incluyeran mecanismos de cohesión social y territorial, y de compensación de las asimetrías.

En este contexto, es significativo que antes del 11-S el Presidente Vicente Fox ya planteó la necesidad de revisar el TLCAN y “profundizar” la experiencia de integración en Norteamérica, constituyendo una “Comunidad de América del Norte”, que aborde cuestiones como la libre circulación de trabajadores y una posible “política de cohesión”. Este mismo planteamiento se escuchó en Washington, en sectores académicos y políticos que observan con interés el modelo de integración de la UE⁵.

Para la UE y sus futuros acuerdos con el Mercosur, los países andinos o centroamericanos, también hay enseñanzas relevantes: la adopción de políticas públicas de calidad es una responsabilidad primaria de los gobiernos latinoamericanos; pero la UE puede respaldarlas mediante acuerdos que den margen de maniobra al Estado, con más y mejor ayuda al desarrollo y que, conforme al modelo de la “política de cohesión”, contribuya a la transformación de las estructuras productivas y hacer frente a las asimetrías.

Finalmente, estas enseñanzas son especialmente relevantes para el proceso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). De ellas se deduce que el trato propuesto por EE.UU. debe modificarse, y son necesarias posturas de negociación más firmes para evitar que se repitan los errores e insuficiencias del TLCAN.

**Profesor de relaciones internacionales de la Universidad Complutense de Madrid.*

Nota: Este artículo se basa en un informe elaborado para el Parlamento Europeo, finalizado en diciembre de 2003. El autor agradece la colaboración de Erika Ruiz, investigadora del Instituto de Estudios Europeos de la Universidad Autónoma de Barcelona.

1 Ver, entre otros, John J. Audley et al. (2003), *NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere*, Washington, Carnegie Endowment for International Peace. John Cavanagh y Sarah Anderson (2002), *A Bad Idea That Failed (Happily Ever NAFTA?/ Debate)*, en *Foreign Policy*, septiembre-octubre. Daniel Lederman, William Maloney y Luis Servén (2003), *Lessons from NAFTA for Latin American and Caribbean Countries*, Washington, Banco Mundial, diciembre. Gary C. Hufbauer, Diana Orejas, y Jeffrey J. Schott (Eds.) (2003), *Nafta: A Seven-Year Appraisal*, Washington, Institute for International Economics; Intermón Oxfam, *Dumping sin fronteras. ¿Cómo las políticas agrarias de EE.UU. destruyen los medios de vida de los productores mexicanos de maíz?*, Barcelona, Intermón Oxfam, agosto de 2003.

2 Luis de la Calle (2003), “10 años del TLCAN: ¿El fin del acceso preferencial?”, en Rafael Fernández de Castro (Coord.), *En la frontera del imperio. Anuario México en el mundo, 2003*, México, Ariel, pp. 153-164. Robert Pastor (2004), “La segunda década de América del Norte”, *Foreign Affairs en Español* vol. 4, n° 1, enero-marzo, pp. 106-119. Jeff Faux (2004), “Economía y democracia en la constitución del TLCAN”, *Foreign Affairs en español* vol. 4, n° 1, pp. 91-105.

3 *The Economist*. *Ten Years of Nafta. Free Trade on Trial*. 30 de diciembre de 2003.

4 *The Economist* (2000), *After the Revolution. A Survey of Mexico*, 28 de octubre. Celia W. Dugger, *Nafta criticized for failing to create Mexican job boom*, *The International Herald Tribune*, 20 de noviembre de 2003.

5 Robert Pastor y Fred Bergsten (Eds.) (2001), *Towards a North American Community: Lessons from the Old World for the New*, Washington, Institute for International Economics; Robert Pastor (2004), *op. cit.*, p. 111.

Facilitación del Comercio: Necesidad del desarrollo atrapada por negociaciones comerciales

CHEIKH TIDIANE DIEYE *

Al igual que otros de los temas de Singapur, la facilitación del comercio encuentra resistencia siempre que se evoca en la Organización Mundial de Comercio (OMC). Sin embargo, el asunto se acepta más fácilmente a nivel nacional o en otros escenarios institucionales. Ya sea incorporado a la figura de la 'buena gobernabilidad' o como un instrumento fundamental para lograr la integración de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio, diariamente se despliegan formas para ayudar a estos países a emprender las reformas económicas que les permitan simplificar los procedimientos aduaneros, reducir las formalidades administrativas y facilitar el movimiento transfronterizo de bienes.

En parte, esta paradójica situación se debe a que ha sido virtualmente imposible introducir el tema de la facilitación comercial en el contexto actual de negociaciones de la OMC, de forma separada de los otros temas de Singapur (inversión, política de competencia y transparencia en las compras gubernamentales), presentados como un solo paquete ante la OMC en 1996. Mientras que negociar estos temas como un solo paquete es controvertido, tanto por razones políticas como estratégicas, discutirlos por separado no es visto como algo tan peligroso para los países en desarrollo. La oposición de estos gobiernos y de las organizaciones de la sociedad civil de estos países, se enfoca principalmente en el tema de inversión, percibido como uno de los instrumentos más poderosos del 'imperialismo neoliberal' para apropiarse a los gobiernos de sus sectores económicos más rentables, en beneficio de compañías multinacionales extranjeras.

Si, en efecto, su conexión con los otros temas de Singapur es lo que ha impedido avanzar en el tema de facilitación del comercio en la OMC, podríamos pensar que la solución técnicamente más sencilla es sacar el tema de la OMC. Eso equivaldría a renunciar a establecer normas multilaterales en la facilitación del comercio y dejaría en manos de los gobiernos continuar las reformas ya impuestas por las instituciones financieras internacionales (el Banco Mundial-BM- y el Fondo Monetario Internacional-FMI) con el fin de facilitar el movi-

miento transfronterizo de bienes. ¿Pero es esta la única opción?

Facilitación comercial:
¿por qué y para quién?

Aunque la OMC empezó a examinar con más profundidad la facilitación del comercio en la Conferencia Ministerial de Singapur, el asunto ya se incluía en el marco jurídico institucional del GATT 1947 (artículos V, VII, VIII y X), así como en los acuerdos de evaluación de aduanas, de pre-embarque, de reglas de origen, barreras técnicas al comercio, y medidas sanitarias y fitosanitarias.

Definido como el capítulo "Simplificación y armonización de procedimientos de comercio internacional", la facilitación de comercio no salió de la nada. El volumen del comercio transfronterizo ha crecido exponencialmente como resultado de la integración global de los sistemas de producción y distribución, y de nuevas formas de comercio electrónico¹. En los últimos años también han tenido efectos significativos los esfuerzos internacionales por mejorar la transparencia del comercio internacional y reducir las barreras arancelarias. Por lo tanto era lógico considerar las barreras no-arancelarias y sus impactos en la economía y el comercio de un país.

En los países en desarrollo, las discusiones y las medidas tendientes a facilitar el comercio surgieron antes de que se iniciara el debate actual en la OMC, como resultado de los vientos de liberalización económica que soplaron en los años 80, que trajeron consigo programas de ajuste estructural, así como un despertar en la apertura de los mercados y en el manejo del concepto de la 'buena gobernabilidad'. A nivel general, el FMI y el BM incluyeron a la liberalización y 'buena gobernabilidad' como centro de su marco de intervención. Este último concepto, les ha permitido a estas instituciones dejar de lado la limitación normativa que les prohíbe entrar en la esfera política. Como la 'buena gobernabilidad' se refiere más a normas técnicas que a las connotaciones políticas de una 'reforma del estado', ha sido utilizado para justificar programas gubernamentales rígidos en numerosos países.

Para fines de la década de los noventa, el liberalismo recomendado por las instituciones financieras internacionales (IFIs) se había convertido en un cuasi dogma. Al ser las únicas proveedoras de fondos para Estados en quiebra por malos manejos económicos, corrupción a gran escala y malos manejos financieros de sus líderes, las IFIs condicionaron su ayuda, inter alia, a la liberalización y a la eliminación de barreras arancelarias y no-arancelarias, incluyendo la eliminación de la burocracia administrativa. De esta forma, se desalentaron aquellas iniciativas que promovían una economía y una política basadas en estrategias nacionales de desarrollo que protegían los intereses nacionales y locales contra la competencia extranjera.

La facilitación del comercio se percibía, más específicamente, como un instrumento imprescindible para la apertura comercial. Después de la Ronda de Uruguay, el colapso sin precedentes de las normas de aduana y la agilización de la circulación de mercancías a nivel mundial, llevó a establecer nuevos requisitos para acelerar el comercio transfronterizo.

En ese momento, ya no eran aceptables las incómodas e intrincadas regulaciones aduaneras de muchos países en desarrollo. En muchos casos, las pérdidas en que incurrieron las empresas debido a demoras en las fronteras, así como por los complejos papeleos exigidos por los gobiernos, resultaban más costosas que los anteriores impuestos de aduana². En efecto, varios estudios recientes muestran que la facilitación comercial podría reducir los costos de una transacción en más de un 15%³.

En el contexto económico internacional actual, las normas aduaneras sencillas y previsibles se consideran, cada vez más, como un estímulo esencial para el crecimiento económico y la participación nacional en el mercado internacional. Algunos estudios han demostrado que los procedimientos aduaneros rápidos y eficientes aumentan la participación de las empresas nacionales en los mercados mundiales y pueden tener un efecto positivo considerable en la competitividad de un país, pues estimulan la inversión y el desarrollo industrial. También permiten que más pequeñas y medianas empre-

sas participen en el comercio internacional⁴ pues reducen significativamente el potencial para la corrupción, que se multiplica por la falta de transparencia a menudo inherente a las administraciones burocráticas.

A pesar de las anteriores consideraciones estratégicas, las aduanas de muchos países en desarrollo carecen de los recursos materiales, humanos y de los medios institucionales para cumplir eficientemente sus mandatos nacionales de facilitación del comercio. Como consecuencia, la mayor parte de ellas están colmadas por la corrupción, el soborno y el favoritismo, lo cual - aunado a procedimientos administrativos largos y complejos y a regulaciones inadecuadas-, han convertido a las oficinas de aduana en obstaculizadoras, más que facilitadoras, del comercio.

Desde esta perspectiva, las reformas tendientes a facilitar el comercio no deben considerarse sólo como una condicionalidad impuesta por instituciones externas sino también una necesidad nacional y deben sumarse a estrategias macroeconómicas nacionales y anti-corrupción.

Es esencial que los países en desarrollo vean la facilitación del comercio como un factor importante en la modernización de sus economías. Para las autoridades nacionales, esta reforma permitiría la recaudación de impuestos en aduanas, así como una mayor eficiencia en los controles relacionados con la protección del Estado y de sus ciudadanos. El sector privado también se beneficiaría de los procedimientos simplificados al ahorrar tiempo y reducirse los costos de las transacciones legales y los potenciales costos de una transacción ilegal.

Incluso las organizaciones de la sociedad civil que trabajan en gobernabilidad, corrupción o derechos económicos y sociales, reconocen que la facilitación comercial puede ser una poderosa herramienta para promover la justicia económica, siempre y cuando su propósito sea el de salvaguardar el interés nacional.

Según lo expuesto anteriormente, ningún país puede negar la necesidad de facilitar, desde un punto de vista técnico, la entrada y la salida de bienes hacia y desde su territorio. La pregunta que divide el debate es si las reglas de facilitación comercial deben ser desarrolladas por un organismo multilateral o por los gobiernos nacionales.

¿Por qué la OMC es un problema?

A juzgar por el número de propuestas sobre facilitación comercial presentadas ante el Consejo del Comercio de Mercancías (CTG) de la OMC, los países en desarrollo han permanecido pasivos, aunque algunos han manifestado su preferencia por imple-

mentar la facilitación comercial de una forma autónoma⁵. Esta es una posición legítima dado que -al contrario de la Unión Europea y otros países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)- ellos no demandan un acuerdo multilateral sobre facilitación comercial en el seno de la OMC.

En Cancún, ambos sectores, los proponentes y los adversarios de las negociaciones de facilitación comercial, utilizaron el parágrafo 27 de la Declaración de Doha para presionar por sus intereses; los segundos solicitaron además que debe haber un 'consenso explícito' entre los Miembros antes de lanzar las negociaciones. En una reunión informal sobre los temas de Singapur, en noviembre del 2003, los países en desarrollo se mantuvieron escépticos sobre la fórmula del 'dos más dos'. Esta proponía iniciar negociaciones en los temas de transparencia en compras gubernamentales y facilitación del comercio, mientras continuaba el 'proceso de clarificación' en inversión y políticas de competencia. El grupo africano mantuvo su posición anterior y posterior a Cancún en el sentido de que la clarificación debe continuar en los cuatro asuntos, y que se deben obtener 'consensos explícitos' antes de iniciar cualquier negociación. En diciembre, las posiciones evolucionaron lo suficiente como para indicar que habría un consenso en cuanto a facilitación comercial.

La mayoría de los Miembros de la OMC están de acuerdo en los argumentos que promueven acelerar el tránsito de mercancías y los trámites aduaneros, incluyendo los procedimientos para bienes en tránsito. Más que oponerse al principio de facilitación comercial, muchos países en desarrollo cuestionan la conveniencia de definir reglas multilaterales en este campo, especialmente en el seno de la OMC. La mayor parte de ellos son signatarios del Convenio Internacional sobre Simplificación y Armonización de Regímenes Aduaneros, y muchos han iniciado el proceso para su ratificación.

Adicionalmente, la facilitación comercial y los temas de Singapur en conjunto dan a los países en desarrollo potencial para presionar a los países desarrollados a hacer concesiones en otras áreas. Sin embargo, es poco realista esperar un progreso significativo en los temas de Singapur a corto plazo sin lograr un progreso sustancial en otros temas, en particular agricultura y desarrollo.

Aunque constituye el menos 'sensible' de los cuatro temas de Singapur, la facilitación comercial en el seno de la OMC no parece tener tantos beneficios como si permanece fuera del sistema multilateral de comercio. Hay dos explicaciones posibles. La primera es la asociación que se hace de la

facilitación comercial con los temas de Singapur, los cuales han pasado de ser factores técnicamente importantes de comercio internacional y desarrollo para convertirse en peones de estrategia política entre países desarrollados y en desarrollo. La segunda es que la facilitación comercial puede ser el punto de partida para tratar en la OMC cuestiones que los gobiernos -especialmente del Sur, considerados correcta o incorrectamente como los más corruptos- no están dispuestos a discutir. Si pueden manejar los temas de 'buena gobernabilidad' y corrupción bajo la 'obligación' de las instituciones financieras internacionales o en el contexto no-amenazante del Convenio de Kyoto, entonces no tienen ningún apuro en que estos temas sean regulados por la OMC, donde -al menos en principio- tienen el mismo peso que los otros Miembros.

Por otra parte, la facilitación comercial es el único tema en el cual los países en desarrollo no tienen nada perder, por lo que podrían lanzarse a negociar este tema sin importar su resultado⁶. Además, al estar de acuerdo con las negociaciones, mostrarían 'flexibilidad' y 'buena disposición' ante los ojos de los países desarrollados Miembros de la OMC, aunque sólo estuvieran cediendo en un asunto 'menor'. La pelota pasaría entonces al campo de los países desarrollados.

**Director del programa Comercio y Desarrollo, 'Enda Tiers Monde', Dakar, Senegal. Co-editor de Passerelles, publicación derivada de Bridges que se publica en francés.*

Nota: Traducción del artículo "Trade Facilitation: A Development Necessity Trapped by Trade Negotiations", publicado en Bridges, marzo, 2004.

1 Organización Mundial de Aduanas.

2 Organización Mundial del Comercio.

3 A.J. Nanga, *Le role de la douane en matière de sécurité et facilitation du commerce.*

4 Organización Mundial de Aduanas.

5 En el 2003 se presentaron nueve comunicaciones escritas al Consejo; seis provenientes de Miembros de países desarrollados; dos de observadores -la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD) y la Organización Mundial de Aduanas-; y una de la Secretaría de la OMC.

6 Esto estaría sujeto a las condiciones enumeradas por los países menos desarrollados y en desarrollo en la nota presentada a la OMC el 12 de diciembre del 2003 (WT/GC/W/522).

Area de Libre Comercio de las Américas: Proceso en impasse *

Continúan las consultas informales entre los viceministros de comercio y delegados para negociar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); pero desde la reunión de noviembre del año pasado, no se han dado más que una sucesión de postergaciones de citas en la agenda.

Durante los días 9 y 10 de marzo de este año se realizó una reunión informal del ALCA, en Buenos Aires, Argentina; sin embargo, luego se suspendió la reunión del 18 y 19 de marzo en el estado de Puebla, México. Entre el 31 de marzo y el 1 de abril se llevaron a cabo consultas en Buenos Aires, y se decidió postergar hasta el 22 y el 23 de abril la XVII Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), en Puebla. Recientemente se suspendió de nuevo esta reunión.

En la primera cita informal del ALCA en Buenos Aires, participaron altos funcionarios de Canadá, Estados Unidos, México, Costa Rica, CARICOM, Ecuador, Venezuela, Chile y Mercosur, de conformidad con las instrucciones giradas por los Ministros en Miami, en noviembre del año pasado. También se contó con la participación de los Copresidentes, Peter Allgeier de EE.UU. y Adhemar Barahin de Brasil.

De acuerdo con un comunicado de la Secretaría del ALCA, en las consultas realizadas a fines de marzo en Buenos Aires, se intercambiaron varias ideas y el grupo acordó que necesitaba efectuar consultas adicionales en sus capitales. Se informó que en el transcurso de las próximas semanas continuarían las consultas entre éstas y otras delegaciones, así como con los Copresidentes del CNC.

En esta minicumbre de Buenos Aires participaron viceministros de 12 de los 34 países aspirantes al ALCA, y se pretendía sacar las negociaciones del laberinto en el que se encontraban, como expresó entonces Martín Redrado, Secretario de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería Argentina.

El Mercosur planteó en la reunión de Buenos Aires la discusión sobre el acceso

de sus productos a los otros mercados, mientras que EE.UU., apoyado por Canadá, México y Costa Rica, pretendía que se debatieran las reglas de protección de inversiones, transparencia en las compras gubernamentales y liberalización de los servicios, declaró el canciller a la prensa.

Según Redrado, hay coincidencia en otros temas, como la normativa de propiedad intelectual, el mecanismo de solución de controversias comerciales, la legislación antidumping y la política de defensa de la competencia.

Por su parte, el copresidente brasileño de las negociaciones del ALCA, Adhemar Bahadrian, dijo en una entrevista al diario O Globo (05/04/04) que "estamos en un impasse de difícil solución".

Indicó que en las propuestas de EE.UU., Canadá y sus seguidores, los productos que le interesan al Mercosur, sobre todo en la agricultura, sólo entrarían en el proceso de liberación comercial en un plazo superior a diez años. En las reuniones se propuso el respeto a las sensibilidades de cada país, basados en el acuerdo de la reunión ministerial de noviembre del 2003 en Miami; pero después surgió un fundamentalismo negociador planteando que sin nuevas reglas en inversiones, compras gubernamentales, propiedad industrial y servicios, no había interés en negociar el acceso a mercados. Bahadrian agregó que la mayoría de los países del continente, con excepción del Mercosur, tienen acuerdos con EE.UU. con reglas más rígidas que las reclamadas en las negociaciones del ALCA y si EE.UU. aceptara las demandas del Mercosur tendría que bajar el nivel de los acuerdos ya firmados o enfrentar las quejas de los socios, puntualizó.

De cualquier forma, con la suspensión de la reunión prevista para el 22 y 23 de abril en Puebla, aumentan las dudas sobre la posibilidad de cumplir con el proclamado plazo de entrada en vigencia del acuerdo: enero de 2005. Tras dos días de reunión de consulta informal, los viceministros de Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Canadá, EE.UU., México, Chile y Ecuador no lograron ponerse de acuerdo para analizar el tex-

to del documento que iba a ser aprobado en Puebla a fines de abril.

EE.UU. propone una reducción significativa, hasta la eliminación, de los subsidios agrícolas internos y de las reglas antidumping en el marco de la OMC, pero le preocupa la posibilidad de que su anulación sea aprovechada por países extracontinentales, se defendió Peter Allgeier, representante Adjunto de Comercio de EE.UU..

Después de la cancelación de la cita de Puebla, Martín Redrado señaló que si bien el Mercosur había hecho una propuesta mejorada no hubo correspondencia. En otra conferencia de prensa, Peter Allgeier se mostró esperanzado al comentar que si los delegados hacen su trabajo eficazmente y les dan instrucciones claras a sus respectivos negociadores, el plazo del 1° de enero de 2005 podría mantenerse como la fecha de entrada en vigencia de algún tipo de acuerdo continental, aunque sea bajando el nivel de ambiciones. También previó varias consultas informales en las próximas semanas, que pueden incluir una nueva reunión con este grupo de países.

Además de la complejidad que tienen estas negociaciones y de los meses que han transcurrido sin avance significativo, también podrían estar influyendo las elecciones presidenciales en EE.UU., programadas para el 2 de noviembre. Según cita la agencia Reuters, el Canciller de Brasil, Celso Amorim, dijo recientemente que veía posible un acuerdo en el 2005 si es que EE.UU. mostraba la misma clase de pragmatismo que mostró el año pasado durante la reunión de Miami, cuando se acordó un documento para alcanzar distintos grados de compromisos comerciales entre los países Miembros. En ese momento se definió crear un marco que permitiera a los países asumir los compromisos para los que se tuviera capacidad. Tal vez habrá mayor disposición de ambas partes después de la elección presidencial, comentó Amorim.

* Centro Internacional de Política Económica (CINPE), Universidad Nacional, Costa Rica

Preocupaciones comerciales en los acuerdos sobre biodiversidad *

Los temas de comercio estuvieron presentes de forma explícita en las discusiones de la Séptima Conferencia de las Partes del Convenio sobre Diversidad Biológica (CDB) -COP-7, como nunca antes. Esta se realizó en febrero en Kuala Lumpur, capital de Malasia. La Reunión sobre el Protocolo de Cartagena sobre Biodiversidad, en cambio, pareció menos afectada por los temas comerciales, tal vez porque todavía ningún país exportador de biotecnología ha ratificado dicho Protocolo.

El CDB es el primer acuerdo mundial integral que aborda todos los aspectos de la diversidad biológica: recursos genéticos, especies y ecosistemas, mismos que se expresan en sus tres objetivos: La conservación de la diversidad biológica, el uso sostenible de los componentes de esta diversidad y el reparto justo y equitativo en los beneficios que se deriven de la utilización de los recursos genéticos.

Los temas comerciales se destacaron durante la discusión de un borrador que proveería "incentivos positivos" a la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad, y que eliminaría o mitigaría aquellos "incentivos perversos" que promueven las prácticas que degradan y destruyen la biodiversidad. Apoyado por Australia y Brasil, los representantes de Argentina expresaron varias veces su preocupación por que los Miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) usen lo anterior para justificar sus subsidios a la agricultura. Como resultado, la propuesta fue devuelta al comité científico (Órgano Subsidiario de Asesoramiento Científico, Técnico y Tecnológico-SBSTTA por sus siglas en inglés), de la CDB, para mayor estudio.

Argentina se reservó su opinión sobre 18 de los párrafos de la propuesta de incentivos e instó a que, antes de avanzar en esto, se tomen las medidas para eliminar -más que mitigar- los incentivos perversos.

Asimismo, el tema agrícola se excluyó de la declaración de Principios y guías para el uso sostenible de la biodiversidad de Addis Ababa que se adoptó en esta reunión y se solicitó al SBSTTA que explore la aplicabilidad de estos principios y guías en la biodiversidad agrícola antes de la reunión del COP-9. En la sexta reunión, también hubo polémica y no se llegó a un acuerdo sobre el tema de las especies no nativas invasoras (*ver recuadro*).

Negociaciones sobre acceso y participación

Los delegados pidieron que el grupo de trabajo sobre ABS (Acceso y participación / distribución / reparto de beneficios) elaboren y negocien un régimen internacional sobre acceso a los recursos genéticos y reparto de beneficios. Este régimen incluye explícitamente el conocimiento tradicional, las innovaciones y prácticas en este ámbito, ampliando el mandato de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible.

Debido a que existe un traslape significativo en este y otros temas discutidos en el Grupo de Trabajo, con debates en otros foros, sobre todo en el caso de la OMC y de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), las disputas en cuanto al foro apropiado tenderán a intensificarse mientras cada país trata de guiar el debate hacia la

mejor forma de cumplir sus intereses. La COP-7 fue sólo una muestra del intenso debate que está por venir, sobre todo porque uno de los puntos más difíciles a resolver fue el papel de la OMPI en las discusiones sobre ABS.

Rellenando el marco de Cartagena

Las Partes dieron el primer paso para establecer un marco operacional que implemente el Protocolo de Bioseguridad. Muchos delegados y observadores, incluyendo las usualmente críticas organizaciones no gubernamentales, recibieron el acuerdo con agrado, mientras que Estados Unidos y otros países exportadores de biotecnología criticaron los resultados debido a que no toman en cuenta las implicaciones comerciales.

En cuanto al etiquetado de organismos vi-

Sobre especies invasoras

Las tensiones continuas entre los intereses comerciales y los ambientales destacaron en las discusiones sobre los principios para prevenir y mitigar los posibles impactos de la introducción de especies no nativas en el ambiente y la biodiversidad.

En la COP-6, Australia se opuso a adoptar estos principios pues le preocupaba que las referencias a consideraciones socioeconómicas y culturales significara una excusa para que los países implementen medidas inconsistentes con las reglas de la OMC.

Además, la Unión Europea insistió en referirse al preámbulo del Convenio sobre Diversidad Biológica como una manera de redefinir el concepto de precaución en este convenio. Dicha redefinición podría tener impactos en lo que es bioseguridad, en particular en las actuales disputas entre Estados Unidos-Argentina-Canadá y la UE sobre la moratoria de facto de las licencias de biotecnología.

Un paso positivo que se dio en esta reunión fue el involucrar los temas comerciales, al instar a los órganos de la OMC que incluyan en sus discusiones los riesgos que representan las especies no nativas invasoras. Lo anterior es un peculiar ejemplo de un foro ambiental que hace un esfuerzo activo para presentar sus intereses ante una institución comercial, en lugar de sólo acomodar las preocupaciones comerciales dentro de sus reuniones. Falta, sin embargo, ver cómo responderán los Miembros de la OMC a esta invitación.

La próxima Reunión de las Partes del Protocolo de Cartagena se realizará en el 2005, en un lugar aún por definir. Por otra parte, la octava Conferencia de las Partes sobre el Convenio sobre Diversidad Biológica está programada para el primer semestre del 2006 en Brasil. Los documentos de la reunión de Kuala Lumpur están disponibles en la dirección www.biodiv.org y para mayor información puede visitar la página www.ictsd.org/biores.

vos modificados para ser usados en alimentos o para ser procesados, los gobiernos fueron más allá de sus obligaciones preliminares al promover la inclusión voluntaria de información adicional sobre el nombre del organismo y su modificación o un etiquetado específico. También ampliaron los requisitos de documentación requerida para que estos organismos puedan ser liberados al ambiente, partiendo de requerimientos ya rigurosos. Estas decisiones respaldan los requisitos que ya incluye la legislación europea (*ver Bridges, Año 8, No.1, pag 17*).

También fue significativo el progreso en el tema de responsabilidad, lo cual es prioridad para los países africanos. Aunque la decisión al respecto se dejó para una fecha posterior, la reunión de Kuala Lumpur inició el proceso estableciendo un grupo de trabajo que debe elaborar opciones de elementos de reglas y procedimientos para el 2007.

Preocupación por ejemplo del TLCAN

Canadá, Estados Unidos y México (el único de los tres que ha ratificado el Protocolo de Cartagena) ofrecieron su acuerdo trilateral sobre etiquetado de Organismos Vivos Modificados (OVMs), para que se use como plantilla o ejemplo para discusiones posteriores entre las Partes.

El acuerdo trilateral fija un umbral de 5% por el cual cargamentos pueden estar excluidos del etiquetado de "contenido posible" de OVMs. Esta información será incluida en la factura que acompaña la carga y no se requerirá ningún otro documento. Sólo para comparar, la Unión Europea fija un umbral de 0.9%.

Los grupos de la sociedad civil atacaron rápidamente este acuerdo pues lo percibieron como una intención de predisponer las decisiones de las Partes. Se dice que varios países latinoamericanos han sido invitados para adoptar este acuerdo, lo que ha aumentado la preocupación por que esto desencadene un efecto "dominó" a lo largo de todo el continente, en particular en el contexto de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Se espera que este acuerdo trilateral aflore en las discusiones, conforme los países empiecen a abordar los detalles de la documentación requerida para OGMs en el grupo de trabajo. Mientras, aún son limitados los impactos directos de la reunión de Kuala Lumpur.

* Traducción del artículo "Balancing Act: Trade Concerns in Biodiversity Agreements", publicado en *Bridges*, marzo 2004.

TLC México-Japón Aranceles Pendientes

Después de más de un año de conversaciones, Japón y México llegaron a un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) para firmar un tratado de libre comercio que, sin embargo, deja en puntos suspensivos la decisión sobre el nivel de los aranceles de algunos productos agrícolas mexicanos.

Japón ha rechazado reiteradamente la demanda de México para que elimine sus aranceles sobre los productos agrícolas mexicanos, y propuso en vez de eso reducir las tarifas aduaneras sobre la carne de cerdo, de pollo y bovina de México, así como sobre las naranjas y el jugo de naranja. En el acuerdo sólo se fijó el recorte de aranceles para el cerdo y el jugo de naranja, indicó una fuente japonesa al informativo mexicano InfoSel Financiero.

A cambio, en este Acuerdo México aceptó eliminar progresivamente los aranceles sobre el acero japonés, en un plazo de diez años; y permitir el ingreso de vehículos japoneses, sin impuestos, en un volumen de hasta un 5% del mercado automotriz mexicano en el primer año.

No obstante, algunos especialistas y miembros del sector privado mexicano consideran que este acuerdo es "una trampa", porque las barreras no arancelarias de Japón amenazan con frenar la mayoría de las exportaciones mexicanas. "Japón tiene miles de barreras no arancelarias que tienen que ver con la calidad, la presentación, el color, etiquetado, empaquetado y otras muchas cosas para poder aceptar un producto y ése será el principal problema", señalaron. México, a diferencia de Japón, permite la entrada de casi cualquier tipo de mercancía, agregaron.

Sin embargo, según algunos analistas, el acuerdo reconoce las diferencias estructurales entre ambos países, por lo que el calendario de desgravación de México será más gradual que el de Japón.

En ese sentido, a partir de la entrada en vigor del Acuerdo -planteada para enero del 2005-, Japón liberará totalmente el 91% de las importaciones provenientes de México, y en los primeros cinco años del acuerdo habrá liberado el 95% de sus fracciones arancelarias. El restante 5% se liberará mediante cuotas crecientes en 10 años.

TLC Colombia-EE.UU. **Negociaciones inician en mayo**

Ya se confirmó la fecha del 18 de mayo para iniciar oficialmente las negociaciones entre los gobiernos de Estados Unidos y Colombia con miras a establecer un Tratado de Libre Comercio. La cita será en Cartagena de Indias, Colombia.

En general, los empresarios colombianos respaldan este proceso, dado que EE.UU. es su principal socio comercial, y con ese país se tiene un intercambio que supera los \$2.500 millones anuales.

El Presidente colombiano, Alvaro Uribe, anunció el inicio de las negociaciones comerciales en su reciente reunión con el presidente George W. Bush en la Casa Blanca. Esta fue la tercera reunión con Bush, desde que Uribe asumió el poder en el 2002. Hicieron un repaso de la agenda bilateral y, en concreto, de los logros del Plan Colombia contra el narcotráfico y sobre los grupos armados ilegales.

Mientras, el Congreso colombiano analiza un proyecto de ley para crear una comisión legislativa que participe en las negociaciones con EE.UU. El ponente del proyecto, el senador Rodrigo Rivera, dijo que esta comisión tendría como objetivo vigilar muy de cerca el proceso de negociación, para que los intereses de los pequeños y medianos agricultores colombianos no sean afectados.

Por su parte, el presidente de Perú, Alejandro Toledo, realizó el pasado 15 de abril un viaje a Colombia. Fue la primera visita de Estado que lleva a cabo un presidente peruano a Colombia y tiene como objeto dinamizar el intercambio comercial preferencial entre ambos países, impulsar las negociaciones de los respectivos tratados de libre comercio con EE.UU., así como tratar de proyectar un bloque comercial suramericano.

Cumbre UE-América Latina **Realizan encuentro de la sociedad civil**

La III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea y América Latina y el Caribe, que tendrá lugar en la ciudad mexicana de Guadalajara el próximo 28 de mayo, tuvo como preámbulo el Tercer Encuentro de la sociedad civil organizada UE-Latinoamérica, que se realizó en la capital mexicana a mediados de abril.

En este encuentro, el presidente del Comité Económico y Social Europeo (CESE), que agrupa a miembros de los sectores sindical, empresarial y de la sociedad civil de la UE, abo-

gó por una integración con énfasis social, que cuente con la participación de la sociedad civil latinoamericana, en contraste con el modelo de liberalismo abierto que pretende imponer Estados Unidos a través de la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

“El ALCA tiene una dimensión exclusivamente mercantil que, sin duda, acabará agravando las asimetrías existentes en la región. En cambio, los acuerdos que sus países (latinoamericanos) negocian y deberían negociar con la Unión Europea comportan, además de una dimensión económica y comercial, una dimensión social y una medioambiental e, igualmente, la voluntad de asociar a los agentes de la sociedad civil”, enfatizó Roger Briesch.

También externó su preocupación por las “dificultades” de tipo social derivadas del crecimiento desigual y la persistencia de la pobreza que afronta Latinoamérica, y “las repercusiones que esta situación podría tener en la democracia de los países”.

Por su parte, el Comisionado Europeo de Comercio, Pascal Lamy, dijo que esta Cumbre, que es la primera en la que participará la UE ampliada -dado que se espera la asistencia de los jefes de Estado de sus 25 Estados miembros-, podría también marcar “el comienzo de la última etapa de negociaciones entre la UE y el Mercosur, en caso de que ambas partes estén dispuestas a recorrer este tramo suplementario”.

UE-Mercosur **Formalizan ofertas de acuerdo comercial**

El viernes 16 de abril se esperaba la formalización de ofertas de preferencias comerciales por parte de la Unión Europea al Mercosur, con miras a un acuerdo en negociación iniciado hace cuatro años.

Hasta el cierre de esta edición se preveía que la UE mejoraría sus ofertas anteriores, abriendo su mercado a la carne bovina, al azúcar y a los cereales del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Esto con el fin de que el bloque latinoamericano apoye su política de protección agrícola, canalizada a través de subsidios y elevados aranceles, según lo advirtieron algunos críticos. Estos opinan que la aceptación de la oferta europea por parte del Mercosur supondría el quiebre del Grupo de Cairns, que reúne a 17 países que se oponen a los subsidios a la producción y representan un tercio de las exportaciones agrícolas mundiales, entre los cuales figuran los cuatro miembros del Mercosur, así como Bolivia y Chile, asociados al bloque.

El acuerdo con la UE también podría suponer la fractura del Grupo de los 20 (G-20), liderado por Brasil y que tomó fuerza en la pasada Reunión Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Cancún, México.

Azúcar

UE ataca base legal del reclamo de Brasil

Las partes enfrentadas en la disputa por la subvención del azúcar, que opone a Brasil, Australia y Tailandia contra la Unión Europea (UE), han puesto sus cartas sobre la mesa. Los reclamantes alegan que los subsidios de la UE a la exportación de azúcar exceden los niveles acordados en 1992 y por lo tanto violan el Acuerdo sobre Agricultura. Además, aseguran que el azúcar crudo importado mediante acuerdos preferenciales de los países del África, Caribe y Pacífico (ACP), se exportan subsiguientemente con precios subvencionados.

El régimen del azúcar de la UE se rige por un sistema de cuotas (las A y las B) que benefician a los productores locales mediante un pago por intervención sobre el azúcar refinada. Otorgan acceso preferencial al azúcar del grupo de países ACP, así como de la India; y también dan reembolsos a la exportaciones.

En su primera demanda Brasil argumentó que todo el azúcar producido por encima de las cuotas A y B -al que se le llama 'azúcar C'- fue subvencionado y exportado.

Con respecto al azúcar importado de los países ACP, Brasil acusó a la UE de refinar el azúcar crudo importado con el fin de tratar el azúcar blanca resultante como un superávit doméstico y, con la ayuda de subsidios directos, reexportar este azúcar a terceros países. Brasil alega además que la UE no incluye estas exportaciones en su cálculo de exportaciones sujetas a compromisos de reducción.

La base legal en la que se sustenta Brasil para afirmar que el tratamiento del 'azúcar C' por parte de la UE constituye una subvención de las exportaciones dentro de la definición el Artículo 9.1(c) del Acuerdo de Agricultura, es una Resolución del Órgano de Apelaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) respecto a un caso presentado por Estados Unidos contra el régimen de exportaciones de las corporaciones lecheras canadienses.

En este caso el Órgano de Apelaciones sostuvo que los altos precios de los derivados de la leche en el mercado interior canadiense, financiaron efectivamente la exportación de estos productos por un precio menor al del costo total de su producción, constituyendo esto una subvención a las exportaciones. Según la UE, este caso no es asimilable a la disputa por el azúcar, dado que el caso canadiense era una decisión gubernamental, mientras que la venta de 'azúcar C' depende de la voluntad de los productores europeos y no de Bruselas.

Además, la UE discute que mientras el esquema canadiense se estableció después de la conclusión del Acuerdo de Agricultura, su régimen de cuotas se estableció desde 1968. Así que si sus socios comerciales tenían alguna objeción, debieron haberla manifestado durante las negociaciones de agricultura de la Ronda de Uruguay. La UE agregó que si estas demandas encuentran apoyo en el seno de la OMC, las implicaciones podrían ser enormes para cualquier país que dé apoyo doméstico a sus productores agrícolas. "Cualquier uso de aranceles que incrementa el precio de los productos

agrícolas, podría ser considerado como una forma de subsidio cruzado (*cross-subsidisation*) para la exportación bajo la interpretación de los demandantes", señalaron los representantes de la UE.

En reacción a un informe de la organización gubernamental Ox-fam, que indica que las subvenciones comunitarias benefician a seis grandes empresas europeas y perjudican a los agricultores de los países en desarrollo, el portavoz comunitario de Agricultura, Gregor Kreuzhuber, afirmó que es difícil que un país "venda su azúcar a precios competitivos sin ayudas, ni de la UE ni de Estados Unidos". También anunció que la Comisión Europea propondrá en los próximos meses la reforma de la regulación comunitaria sobre este cultivo.

El primer panel para escuchar ambas partes tuvo lugar entre el 30 de marzo y el primero de abril pasados; luego las partes tendrán que presentar descargos por escrito hacia fines del mes y el panel volvería reunirse entre el 10 y el 14 de mayo.

Algodón

Conclusión a la vista en disputa

El reporte del panel en la disputa del algodón que enfrenta a Brasil y a Estados Unidos se dará a conocer muy posiblemente en mayo, después de casi un año de deliberaciones.

Los puntos clave puestos a consideración del panel son: si los subsidios de EE.UU. han afectado las exportaciones de algodón de Brasil y, si las ayudas entregadas por ese país a sus productores entre 1999 y el 2003 estaban protegidas por la Cláusula de Paz.

En su primera presentación ante el Panel, EE.UU. alegó que la prueba pertinente para la aplicabilidad de la Cláusula de Paz "debería comparar el apoyo al producto-específico 'decidido' durante el año comercial 1992 con el apoyo al producto-específico que desafía las medidas vigentes". Además, EE.UU. sostiene que como el nivel de apoyo otorgado a los grandes productores de algodón fue mucho menor en el 2003 que en 1992, estas ayudas fueron cubiertas por la Cláusula de Paz y, por lo tanto, no pueden ser demandadas.

EE.UU. se ha enfocado desde entonces en atacar la metodología utilizada por Brasil para demostrar el efecto de los subsidios de este país norteamericano, en los precios mundiales del algodón. Brasil, por su parte, ha solicitado en repetidas oportunidades datos más detallados sobre los programas de apoyo de EE.UU. al algodón con el fin de demostrar que los apoyos a este 'producto-específico' exceden los compromisos asumidos bajo el Acuerdo de Agricultura y, por lo tanto, están sujetos a las normas generales de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre subvenciones.

Ambas partes confían en que tendrán éxito en el caso, que podría desatar una avalancha de ataques legales en la OMC por los subsidios agrícolas de EE.UU. y la Unión Europea.

Los subsidios al algodón, especialmente en EE.UU., son un tema de prioridad en la agenda para varios de los países más pobres del mundo.

Telecomunicaciones

México apelaría fallo de la OMC

México planea apelar el fallo emitido por la Organización Mundial de Comercio (OMC), que le dio la razón a Estados Unidos en la disputa que mantienen ambos países por el mercado de telecomunicaciones.

Desde el 2002, Washington exige una mayor apertura del mercado de telecomunicaciones mexicano y en ese sentido solicitó la integración de un grupo de arbitraje para estudiar el caso, ya que acusa a su vecino del sur de no cumplir con su obligación de abrir su mercado de telecomunicaciones a la competencia internacional.

El panel de expertos que estudió el tema resolvió que la legislación mexicana debe atenerse a las obligaciones pactadas en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

La OMC señaló que los pagos que los operadores de telefonía estadounidense otorgan a sus homólogos mexicanos por transportar la señal telefónica desde la frontera “no se ajusta a sus costos reales”. De acuerdo al texto de la OMC, “México no ha cumplido los compromisos que ha contraído ante este órgano, ya que no se ha asegurado de que un proveedor principal proporcione interconexión de tarifas basadas en costos”, señalaron fuentes de esa organización al diario mexicano Reforma.

En este sentido, el consultor jurídico de la Secretaría de Economía mexicana, Ricardo Ramírez, manifestó en declaraciones al citado diario y recogidas por Europa Press, que “el principal problema es el desequilibrio del flujo de llamadas; como hay mayor volumen de EE.UU. hacia México, hay más pagos en este sentido”. México cuenta con 60 días para apelar el fallo de la OMC.

Una de las acusaciones de EE.UU. es que la empresa de telecomunicaciones mexicana Telmex sigue ejerciendo un cuasi monopolio del mercado, y alega, como prueba de ello, que en los últimos años no han llegado al país importantes proveedores de servicios de telecomunicaciones internacionales. Otro de los argumentos de EE.UU., de acuerdo con el documento resolutivo de la OMC, de más de 300 páginas, es que ese poder se observa en el hecho de que la empresa ha podido mantener sus precios durante un período prolongado de tiempo, “considerablemente por encima de los niveles que podrían preverse en un entorno competitivo”.

México se defiende señalando que existen 27 operadores de larga distancia, entre los cuales se destacan dos filiales de empresas estadounidenses: Avantel, subsidiaria de MCI, y Alestra, de AT&T. Y que estos nuevos operadores sólo necesitaron cuatro años para obtener 29% del mercado (medido en términos de líneas de acceso por cada operador), mientras que en EE.UU. les llevó más de 11 años después de que se permitió la competencia, tener una participación igual.

Además, luego de 11 años de competencia, AT&T tenía el 59% del mercado estadounidense, cifra semejante a la que Telmex tiene en la actualidad.

Biotecnología

Nueva evidencia de contaminación genética

El reporte de la organización *Union of Concerned Scientists* (UCS), de fines de febrero, titulado “*Gone to Seed*” muestra que tres de los principales cultivos alimenticios de Estados Unidos tienen ADN proveniente de cultivos genéticamente modificados. Según la Dra. Margaret Mellon, una de las autoras, “el estudio rompe con la suposición de que al menos una porción de la oferta de semillas -para variedades tradicionales de cultivo- son genuinamente libres de elementos modificados genéticamente. No existe una razón para pensar que la contaminación de la oferta de semillas se limita a lo que encontramos.”

Para realizar el estudio los científicos compraron seis variedades tradicionales de maíz, colza y soya de distribuidores comerciales y analizaron las semillas en dos laboratorios comerciales independientes. Los niveles de modificación genética en las semillas fluctúan entre 0.05 y 1.00 %. Como conclusión, el reporte hace un llamado a diseminar el estudio sobre la contaminación de semillas, a tener una reserva de semillas libre de modificaciones genéticas y a implementar regulaciones más estrictas en cultivos biotecnológicos que utilizan ingeniería genética. El informe está disponible en inglés en: http://www.ucsusa.org/food_and_environment/biotechnology/seed_index.html

La organización Amigos de la Tierra -*Friends of the Earth* (FoE) en inglés-, también publicó un reporte que resalta las experiencias de los últimos diez años con cultivos genéticamente modificados. El reporte titulado “Cultivos modificados genéticamente: una década de fracaso (1994-2004)”, destaca problemas como: la amenaza a la biodiversidad, la oposición del consumidor hacia los alimentos genéticamente modificados, y el aumento de la vulnerabilidad ecológica asociado con la agricultura del monocultivo. El reporte también toca la relación entre organismos genéticamente modificados (OGM), agricultura, distribución de alimentos y malnutrición. Este reporte está disponible en inglés en: <http://www.foei.org/media/gmdecade.html>

Protocolo de Montreal

Conceden excepciones para el bromuro

En la reunión realizada en Montreal los días 24, 25 y 26 de marzo, se concedieron excepciones al uso del bromuro de metilo en Estados Unidos y a algunos países miembros de la Unión Europea. Este es un plaguicida, que daña la capa de ozono y causa serios efectos en la salud humana. Más de 180 estados que ratificaron el Protocolo de Montreal, están obligados a eliminar el

NOTICIAS AMBIENTALES

uso de cerca de 100 sustancias químicas que causan daños en la capa de ozono. Los países desarrollados deben eliminar gradualmente el uso del bromuro, hasta el primero de enero del 2005. Sin embargo, en la reunión extraordinaria de las partes, once naciones quedaron exentas de esta meta, y pueden seguirse usando un total de 13.438 toneladas del producto para el 2005, de las cuales 9.000 fueron concedidas a Estados Unidos.

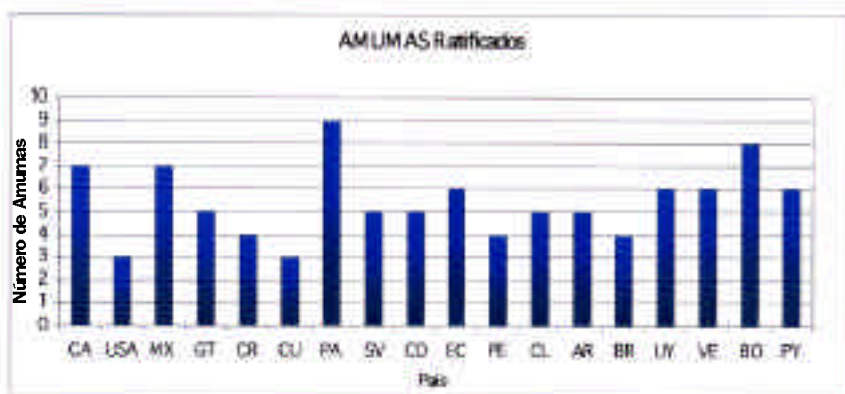
Los países en vías de desarrollo tienen plazo hasta el 2015 para eliminar el uso del bromuro y este fue el argumento que los agrónomos estadounidenses utilizaron para levantar inquietudes comerciales. Rodger Wasson, presidente de la Comisión de fresas de Ca-

lifornia (*California Strawberry Commission*) dijo que “los productores de 50 acres en California pueden estar compitiendo con una corporación multinacional con base en China que puede usar el bromuro de metilo por diez años más”. Con ese miedo temporalmente aplacado, otros se levantaron en defensa del ambiente. La Comisionada Europea de Ambiente, Margot Wallström, recalcó que “de acuerdo con el consenso científico, el acatamiento completo del Protocolo de Montreal permitirá que la capa de ozono regenere su poder de protección”. Varios grupos ambientales sugirieron que existen varias alternativas al bromuro de metilo que no ocasionan daños en la capa y que pueden ser desplegadas sin gran costo.

Actualidad sobre los AMUMAS en América

Cuadro. Países que ratificaron los Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (AMUMAS) -marzo, 2004-

País/Amuma	OIMT ¹	PCH ²	CBD ³	CITES ⁴	PK ⁵	PM ⁶	CR ⁷	CE ⁸	CDM ⁹	CB ¹⁰
Canadá	x		x	x	x	x		x		x
EE.UU.	x			x		x				
México	x	x	x		x			x	x	x
Guatemala	x		x	x	x				x	
Costa Rica			x	x	x				x	
Cuba		x	x		x					
Panamá	x	x	x	x	x	x	x	x		x
El Salvador		x	x		x		x			x
Colombia	x	x	x	x						x
Ecuador	x	x	x	x	x					x
Perú	x		x	x	x					
Chile			x	x	x	x				x
Argentina			x	x	x	x				x
Brazil	x		x	x	x					
Uruguay			x	x	x		x	x		x
Venezuela	x	x	x	x		x				x
Bolivia	x	x	x	x	x			x	x	x
Paraguay		x	x	x	x		x		x	



- 1 Organización Internacional de Madera Tropical
- 2 Protocolo de Cartagena sobre Bioseguridad
- 3 Convenio sobre Diversidad Biológica
- 4 Convención sobre el Comercio Internacional de Especies en Peligro de Extinción
- 5 Protocolo de Kyoto sobre efecto invernadero - calentamiento global
- 6 Protocolo de Montreal sobre sustancias que dañan la capa de ozono
- 7 Convenio de Róterdam sobre químicos tóxicos, principio de información y consentimiento previo
- 8 Convenio de Estocolmo sobre contaminantes orgánicos persistentes
- 9 Convención sobre el Derecho del Mar
- 10 Convención de Basilea sobre basura transfronteriza

EVENTOS Y PUBLICACIONES

EVENTOS

2 - 6 MAYO 2004, VANCOUVER, CANADÁ

IV Congreso Mundial Sobre Pesca

Tel: +1 604 688-9655

Fax: 685-3521

fish2004@advance-group.com

http://www.worldfisheries2004.org/program/congress_theme.htm

3 - 14 MAYO 2004, GINEBRA, SUIZA

IV Foro de Bosques. Secretaría UNFF

Tel: +1-212-963 3160

Fax: +1-212-963-4260

unff@un.org

<http://www.un.org/esa/forests/about.html>

5 MAYO 2004, WASHINGTON DC, EE.UU.

XXXIV Conferencia Anual del Consejo de las Américas

Contacto: Jennifer Fernández

Tel: (1202) 639-0724

Fax: (1202) 639-0794

jfernandez@as-coa.org

<http://www.counciloftheamericas.org>

9 MAYO - 26 SEPTIEMBRE 2004, BARCELONA, ESPAÑA

Foro Barcelona 2004

Foro Universal de Culturas

Tel: +34-93-320-9010

Fax: +34-93-320-9020

forum@barcelona2004.org

<http://www.barcelona2004.org/eng/>

10 MAYO 2004, SZENTENDRE, HUNGRÍA

Seminario sobre la Relación entre AMU-MAS y Reglas de la OMC.

Instituto Europeo de Política Ambiental

Internacional

Tel: +49-30 8688-00

knigge@ecologic.de

<http://www.ecologic-events.de/eu-trade-policy/en/index.htm>

12 MAYO 2004, TORONTO, CANADÁ

Conferencia de los Reductores

Grupo Clima y ciudad de Toronto

info@climategroup.org

17 - 18 MAYO 2004, GINEBRA, SUIZA

Reunión General de Consejo de la OMC.

Tel: (41-22) 739- 5007

Fax: (41-22) 739-5458

enquiries@wto.org

18 - 21 MAYO 2004, PUERTO VALLARTA, MÉXICO

Foro de Calidad Mundial. Evento Internacional de Capacitación y Actualización en Sistemas de Gestión de la Calidad, Ambiente y Seguridad

Contacto: Gerardo Espinosa

Tel: (52 55) 525-04115

Fax: (52 55) 5254-2268

gespinosa@inlac.org

20 MAYO 2004, QUITO, ECUADOR

Seminario sobre Remesas

FOMIN, BID

Contacto: Claudia Sáenz

claudias@iadb.org

25 - 27 MAYO 2004, GINEBRA, SUIZA

Simposio OMC: Multilateralismo en una encrucijada

Contacto: Bernie Kuiten

Tel: + 41 22 739 56 76

symposium2004@wto.org

http://www.wto.org/english/tratop_e/da_e/symp_devagenda_04_e.htm

26 - 29 MAYO 2004. GUADALAJARA, MÉXICO

Encuentro Social Europa América Latina y el Caribe "Enlazando Alternativas"

rmlc@laneta.apc.org

asc@laneta.apc.org

31 MAYO - 4 JUNIO 2004, PTO. ESPAÑA, TRINIDAD Y TOBAGO

Segundo Foro y Exhibición Caribe Ambiental.

Tel: +758-452-2501

Fax: +758-453-2721

cef2@cehi.org.lc

<http://www.cehi.org.lc/cef2/index.htm>

1 - 4 JUNIO 2004, BONN, ALEMANIA

Conferencia Internacional para Energías Renovables

Tel: +49-6196- 794404

Fax: +49-6196-794405

info@renewables2004.de

<http://www.renewables2004.de/>

3 - 4 JUNIO 2004, CAMBRIDGE MASSACHUSETTS, EEUU

Conferencia Internacional sobre Innovación Tecnológica y Desarrollo: Lecciones de Taiwán.

Contacto: Brian Torpy

Tel: 617-496-5574

Fax: 617-495-8963

stg@ksg.harvard.edu

<http://www.cid.harvard.edu/cidbiotech/taiwan/announce>

4 - 6 JUNIO 2004, TEPEACA, PUEBLA, MÉXICO

Encuentro Mexicano de Alternativa de Vida de los Pueblos.

Contacto: Gabriela Rangel

Tel: 01-55-53 55 11 77

rmlc-camxca@laneta.apc.org

EVENTOS Y PUBLICACIONES

13 - 18 JUNIO 2004, SAO PAULO, BRASIL

XI Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Tel: +41-22-907-1234

Fax: +41-22-907-0043

info@unctad.org;

<http://www.unctad.org/Templates/Startpage.asp?intItemID=1942&lang=1>

14 - 15 JUNIO, TAMPERE, FINLANDIA

Hacia Futuros Sostenibles: Herramientas y Estrategias

Turku School of Economics and Business Administration

Contacto: Paula Hakola

Tel: +358 3223 8363

Fax: +358 2481 4630

paula.hakola@tukkk.fi

<http://www.tukkk.fi/tutu/conference2004/default.htm>

14 - 25 JUNIO 2004, BONN, ALEMANIA

XX Sesión de los Cuerpos Subsidiarios de la UNFCC

Tel: +49-228-815-1000

Fax: +49-228-815-1999

secretariat@unfccc.int

<http://www.unfccc.int>

PUBLICACIONES

Audley J., S. Polaski, D. Papademetriou y S. Vaughan. 2003.

La Promesa y la Realidad del TLCAN. Lecciones de México para el hemisferio. Documento del CEIP en español disponible en: http://www.ceip.org/files/Publications/NAFTA_Report_Spanish.asp?from=pubdate

Bass S. y M. Ruíz. 1999. Protegiendo la Biodiversidad. Leyes internacionales que regulan el acceso a los Recursos Genéticos

en las Américas. Disponible en español, francés e inglés en: http://web.idrc.ca/en/ev-9391-201-1-DO_TOPIC.html

CLAES y D3E, 2004. Plataforma Rural Latinoamericana frente al ALCA. Disponible en: <http://www.agropecuaria.org/publicaciones/PlataformaRuralAlca03.pdf>

Echavarría M., J. Vogel, M. Albán y F. Meneses. 2003. Evaluación del Impacto de los Servicios Ambientales en las Cuenecas en Ecuador. Lecciones Emergentes de Pimampiro y Cuenca. Documento de IIED disponible en español e inglés en: <http://www.iied.org/eep/pubs/MarketsforEnvironmentalServicesseries.html>

Evia G. 2004. La República de la Soja: Las Alegorías de la Globalización. Documento de análisis disponible en: <http://www.agropecuaria.org/analisis/EviaRepublicaSoja.htm>

Gudynas E. y G. Evia. 2003. Las Negociaciones Agropecuarias en el ALCA. Estudio del ILDIS en: <http://www.ildis.org.ec/estudioalca11.pdf>

MAELA y AGRUCO. 2002. Protección y Control de Recursos Genéticos. Mayor información en: http://www.maela-net.org/otras_public/maela_recursos_geneticos.html

Quiroga R. 2003. Comercio, Inversiones y Sustentabilidad: el Caso de Chile. Disponible en: <http://www.chilesustentable.cl/html/documentos/pdf/rayen1.pdf>

Sangmeister H. y K. Taalouch. 2003. ¿Quiénes pueden beneficiarse del ALCA?

Potenciales de Comercio Exterior no aprovechados en ambas Américas. Estudio del ILDIS disponible en: <http://www.ildis.org.ec/estudioalca18.pdf>

Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

2003. Identificación de los Principales Problemas Fronterizos que Obstaculizan los Intercambios Comerciales de la Región. Disponible en: <http://www.aladi.org/nsfaladi/sitio.nsf/ecuador>

PUENTES

Entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible

Vol. V, No. 2, Marzo-Abril 2004

PUENTES, la versión para América Latina de la publicación BRIDGES, busca proveer información y análisis sobre la intersección entre el Comercio y el Desarrollo Sostenible para el creciente número de actores de todo el mundo involucrados en el debate.

PUENTES es publicado bimensualmente por el Centro Internacional de Política Económica –CINPE– de la Universidad Nacional de Costa Rica; en conjunto con la Fundación Futuro Latinoamericano (FFLA) y el Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible (ICTSD).

Dirección editorial Yolanda Kakabadse
Ricardo Melendez-Ortiz
Carlos Murillo

Comité editorial Christophe Bellmann
Eduardo Escobedo
Juan Dumas
Carlos Pomareda

CINPE

Editora Fabiola Pomareda
Asistente administración Hannia Corrales
Diseño Juan José Artavia
Tel/Fax (506) 263-4550
Apdo. Postal 555-3000 Heredia, Costa Rica
E-mail puentes@cinpe.una.ac.cr
Web www.cinpe.una.ac.cr

FFLA

Editora de noticias Manuela Botero
Asistente de noticias Fernanda Meneses
Tel/Fax (593-2) 246-5915 / 292-0635
Casilla Postal 17-17-558, Quito, Ecuador
E-mail ffla@ffla.net
Web www.ffla.net

ICTSD

Coordinador Eduardo Escobedo
Tel. (41 22) 917 84 92
Fax (41 22) 917 80 93
Apdo. Postal International Environment House
Chemin des Anémones 11-13
1219 Châtelaine (Ginebra) Suiza
E-mail puentes@ictsd.ch
Web www.ictsd.org

Las opiniones expresadas en los artículos firmados en PUENTES son exclusivas de los/as autores y no necesariamente reflejan el punto de vista de las instituciones que apoyan la publicación. El material puede reproducirse, con una completa cita de su fuente.