

ENTRE EL AMBIENTALISMO Y EL PROTECCIONISMO AMBIENTAL

CATALINA CERRA CABRERA

405849

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ECONOMÍA

Bogotá D.C.

2009

ENTRE EL AMBIENTALISMO Y EL PROTECCIONISMO AMBIENTAL

CATALINA CERRA CABRERA

405849

ASESOR:

EDGAR BEJARANO BARRERA

DIRECTOR ESCUELA DE ECONOMÍA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ECONOMÍA

Bogotá D.C.

2009

CONTENIDO

	Pág.
1. INTRODUCCIÓN	4
2. MARCO TEÓRICO	9
3. DESACUERDOS COMERCIO-AMBIENTALES PRESENTADOS ANTE LA OMC	15
3.1 ATÚN-DELFINES	15
3.2 CAMARONES-TORTUGAS	20
4. COLOMBIA Y EL TLC CON ESTADOS UNIDOS	24
5. CONCLUSIONES	29
BIBLIOGRAFÍA	32

1. INTRODUCCIÓN

La economía mundial ha sufrido grandes cambios, evidentes en la forma de inserción de los mercados internacionales, donde nuevos acuerdos de comercio bilaterales o integraciones regionales se hacen más frecuentes, lo que ha llevado a una situación de desmontes arancelarios, que por supuesto, no garantiza un libre comercio total, ya que como sustituto de esos aranceles se han endurecido e implementado mecanismos restrictivos tales, como las barreras no arancelarias (BNA).

Según Krugman y Obstfeld (2001) se conocen como barreras no arancelarias o barreras administrativas, a las medidas regulatorias o restrictivas del comercio que adoptan los países para limitar las importaciones. Por mencionar algunas de ellas, los contingentes, los regímenes de licencias de importación, las reglamentaciones sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias, las prohibiciones de importación, normas de denominación de origen, normas técnicas, entre otras.

Las BNA, además de sus implicaciones de proteccionismo comercial, en materia ambiental, tienen como marco de formulación, los acuerdos mundiales para la protección del medio ambiente¹, flora y fauna en peligro de extinción, cuidado del agua, protección de la capa de ozono, mitigar el cambio climático; propósitos que comprometen a todos los países, ya que, si alguno no invierte en materia ambiental, inevitablemente no podrá ser excluido de los beneficios logrados con los esfuerzos de las demás naciones. Y por supuesto, esos países que si realizan notables esfuerzos no querrán que haya algún *free rider* (Gutman, 1994).

Es por tal razón, que países como los Estados Unidos cuyos “costos anuales por cumplimiento de las regulaciones impuestas por la agencia para la protección ambiental, equivalen al 2% de su producto bruto” (Bejarano, 2001), o la Unión Europea, que destinan buena parte de sus ingresos al cuidado del medio ambiente, están interesados en universalizar los normas y los controles ambientales y sanitarios. En la tercera sección se analizarán dos famosas controversias ocurridas entre Estados Unidos y otros países

¹ Como el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, PNUMA.

debido a las exigencias que el primero ha fijado en materia ambiental a quienes pretendan mantener relaciones comerciales con él, como es en el caso México-atún y países asiáticos-camarón, en los que ha impuesto extraterritorialmente sus políticas ambientales internas.

De la manera en que cada país ejecuta su política comercial, a través del modo como emplea instrumentos como lo son las barreras no arancelarias, surge un interesante cuestionamiento, que de los planteamientos de Bhagwati (1988) y Subramanian (1992) se puede caricaturizar así: ¿Se disfrazan los lobos proteccionistas en la piel de ovejas ambientalistas?²

A los países desde hace varias décadas también les ha inquietado este interrogante, por tal razón, desde 1947 cuando se suscribió el GATT³ (por su sigla en inglés General Agreement on Tariffs and Trade, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) que comprende “un conjunto de normas de conducta para la política comercial internacional” (Krugman; Obstfeld; 2001), con él surgió un marco que ha reglamentado las preocupaciones mundiales por el medio ambiente, claramente evidenciadas en el artículo XX del Acuerdo que se refiere a excepciones generales, estableciendo algunas disposiciones ambientales relativas a la protección de la salud humana, animal y vegetal, y a la protección de los recursos naturales no renovables.

Según la reseña histórica que la Organización Mundial del Comercio (OMC) presenta sobre el debate de medio ambiente y comercio, en 1972 durante la Conferencia de Estocolmo, la Secretaría del GATT presentó un estudio titulado “La lucha Contra la Contaminación Industrial y el Comercio Internacional”, que hacía referencia a las posibles consecuencias de las políticas ambientales sobre el comercio internacional, y la preocupación de muchos a cerca de la posibilidad de que esas políticas pudieran tornarse

² BHAGWATI, J. (1988) *Protectionism*. Cambridge: MIT Press. y SUBRAMANIAN, A. *Trade Measures for Environment: A Nearly Empty Box?*. *World Economy* 15, 1992. pp. 135-52. Citados por: ESTY, Daniel. *Bridging the Trade - Environment Divide*. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 15, N° 3. 2001. p. 113–130.

³ Se emplea el término GATT de 1947 para referirse a la versión antigua del Acuerdo General, y GATT de 1994 para referirse a la nueva versión incorporada al Acuerdo sobre la OMC e incluye el GATT de 1947.

en obstáculos al comercio y en una nueva forma de proteccionismo o “proteccionismo verde”.⁴

En 1971, el Consejo de Representantes del GATT acordó crear un Grupo de Medidas Ambientales y del Comercio Internacional, conocido como Grupo MACI, que se reuniría sólo a petición de los miembros. Su primer encuentro solo ocurrió hasta 1991, el año previo al que se celebraría la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (CNUMAD), para la cual se estimó era importante que el GATT presentara una contribución a cargo del nombrado grupo⁵.

Con el tiempo las políticas ambientales y su relación con el comercio internacional empezaron a cobrar un espacio más importante en la agenda multilateral; prueba de ello es que entre 1973 y 1979 durante la Ronda de Tokio se negoció el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), y pocos años después durante la Ronda Uruguay (1986 a 1994), se abordaron de nuevo dichas cuestiones, haciéndose modificaciones a otros acuerdos para que incluyeran el tema ambiental⁶.

En la CNUMAD, también conocida como “Cumbre para la Tierra” de Río, se hizo énfasis en la importancia del comercio internacional en la mitigación de la pobreza y la lucha contra el daño al medio ambiente, así que en el programa de acción adoptado, se impulsaba el comercio internacional como medio para promover el desarrollo sostenible. Iniciativas que pronto se materializaron con el nuevo sistema multilateral de comercio firmado por los países constituyendo la OMC⁷.

Cuando es establecida la Organización Mundial del Comercio (OMC), para sustituir al GATT, mediante el Acuerdo de Marrakech el 1 de enero de 1995, la preocupación por el proteccionismo oculto tras el ambientalismo siguió latente, y al entrar en vigencia los

⁴ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. “Primeros años: inicio del debate sobre el medio ambiente en el GATT y la OMC”. En internet: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/envir_s/hist1_s.htm

⁵ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. “Primeros años: inicio del debate sobre el medio ambiente en el GATT y la OMC”. En internet: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/envir_s/hist1_s.htm

⁶ *Ibíd.*

⁷ *Ibíd.*

signatarios del Acuerdo se comprometieron a *“que no debe haber, ni es necesario que haya, contradicción política entre la defensa y salvaguardia de un sistema multilateral de comercio abierto, no discriminatorio y equitativo, por una parte, y las medidas de protección del medio ambiente y la promoción de un desarrollo sostenible, por otra”*⁸.

En el preámbulo del Acuerdo MSF, los miembros de la organización reconocen la importancia de establecer “un marco multilateral de normas y disciplinas que sirvan de guía en la elaboración, adopción y observancia de las medidas sanitarias y fitosanitarias para reducir al mínimo sus efectos negativos en el comercio”⁹ En adición, el artículo segundo, que hace referencia a derechos y obligaciones básicas, los Miembros se asegurarán de que cualquier medida sólo sea aplicada basada en testimonios científicos suficientes, para que no lleguen a discriminar injustificablemente entre los Miembros y que “no se aplicarán de manera que constituyan una restricción encubierta del comercio internacional”¹⁰.

Con lo anterior, la OMC estipula un marco bajo el cual los países pertenecientes a ella, se comprometerán a no utilizar las BNA como un instrumento de proteccionismo comercial. Con base en esto, el presente trabajo buscará identificar algunas de las consecuencias que traen dichas barreras sobre el comercio internacional, para demostrar que los cuestionamientos que se hacen algunos autores a cerca de la transparencia en el uso de las BNA es válido, y que efectivamente, los acuerdos de la OMC no siempre garantizan que los mecanismos no arancelarios sean utilizados exclusivamente cuando corre peligro la estabilidad del medio ambiente y la salud de las personas.

Para los fines del argumento planteado, en el próximo apartado, se hará una revisión bibliográfica, donde se presentan algunos modelos y sus resultados principales a propósito de las relaciones comercio y medio ambiente. Posteriormente, se examinarán un par de casos que han sido puestos a consideración del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, y han despertado la atención de la opinión pública, esos procesos

⁸ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. *“Primeros años: inicio del debate sobre el medio ambiente en el GATT y la OMC”*. http://www.wto.org/spanish/tratop_s/envir_s/hist1_s.htm

⁹ *Ibíd.*

¹⁰ *Ibíd.*

son: la famosa controversia de Estados Unidos y el embargo de las importaciones de atún mexicano, y el otro también relacionado con Estados Unidos y las acusaciones hechas por Tailandia y otras naciones asiáticas sobre las imposiciones hechas por éste con respecto a la pesca de camarones. En la sección siguiente, será abordado el tema de Colombia y el TLC con Estados Unidos, que desde hace varios años ha sido motivo de numerosos debates entre quienes ven en él una oportunidad de crecimiento y desarrollo para el país y sus contradictores. Finalmente, se presentarán las conclusiones generales a las que se han llegado.

Es de suma importancia poner claridad con respecto a que de ninguna manera esta monografía pretende estar en desacuerdo con las normas ambientales, o cualquier esfuerzo que los Estados del mundo estén dispuestos a realizar en pro del cuidado del planeta, sino, solo procura alertar acerca del distinto uso que se le puede llegar a dar a las medidas en principio pensadas para proteger al hombre y su entorno.

2. MARCO TEÓRICO

Es pertinente cuando se va a hablar de comercio internacional, mencionar cuáles son las ventajas que de él se derivan según la teoría económica. Algunos de esos beneficios que trae consigo el comercio son: la posibilidad de acceder a un mayor número de bienes y servicios, con una variedad de precios y calidades para satisfacer las preferencias de los consumidores, la transferencia de tecnología, el aprovechamiento de economías de escala, entre otras. Con la intención de obtener provecho de esas ventajas los países buscan la integración comercial de manera que existan las menores trabas posibles a la movilidad de mercancías y servicios, por medio de acuerdos como los mencionados.

Las ventajas y las crecientes posibilidades de intercambio de los procesos de crecimiento económico, desarrollo social y sustentabilidad ambiental han llevado, cada vez más, a la globalización de casi todas las actividades humanas (Dourojeanni, 2000), incluyendo la preocupación por el planeta y su preservación. En este contexto, donde sequías, inundaciones, extinción de especies animales y vegetales, efecto invernadero, y el aumento de la temperatura global de 0,76° centígrados en los últimos 50 años (IPCC, 2007), aparecen teorías y modelos sobre desarrollo sustentable que abarcan una visión integral de la realidad, con los que no sólo se busca que los países tengan crecimiento económico, sino que este ocurra de la forma menos nociva con el medio ambiente.

La dimensión internacional de los problemas ambientales da lugar a una mayor interdependencia entre los países (Bejarano, 2001); como se dijo anteriormente, es inevitable que todos se beneficien con el esfuerzo que otros hagan por la conservación del medio ambiente y los recursos naturales. Para aquellos que realizan esfuerzos en pro de la calidad ambiental es un desincentivo, que existan otros que no asumen los costos que implica proteger el ambiente, porque de ese no esfuerzo se derivan ventajas económicas y comerciales, que adicionalmente perjudican fuera de sus fronteras (Bejarano, 2001).

Ese efecto del derrame transfronterizo de la contaminación hace necesario que la relación comercio - medio ambiente deba ser regulada (Esty, 2001), por tanto, las barreras comerciales pueden constituirse en un mecanismo de coerción contra aquellos

que aún no cumplen con los estándares ambientales internacionales (Bejarano, 2001). Las exigencias ambientales que se pueden imponer a las exportaciones de un país se legitiman por la globalidad de los problemas en torno al medio ambiente (OMC)¹¹, pero deben ser acordadas por consenso y controladas para no provocar malos entendidos. A continuación, un apartado del Informe sobre Comercio Mundial 2005 (p.143) expresa a la perfección la importancia de la cooperación internacional:

“La consecuencia probable de la aplicación por los países de políticas comerciales unilaterales son las guerras comerciales. Cada país intenta modificar la relación de intercambio en su favor aplicando el arancel óptimo, pero ese modo de proceder provoca inevitablemente medidas de retorsión de los interlocutores comerciales. La consecuencia última es que el mundo se empobrece, debido al aumento de la protección media y la disminución del volumen del comercio internacional. Una situación análoga puede producirse en el caso de las normas de productos, en la medida en que cada país trate de alcanzar sus objetivos de política general mediante la utilización de normas de productos sin tener en cuenta los costos que se imponen a sus interlocutores comerciales”.

Muchos aseguran que los países menos desarrollados son quienes más contaminan, porque las políticas de control al medio ambiente generan costos inmediatos, pero los beneficios solo se ven en el largo plazo, mientras que los más desarrollados producen menos contaminación porque su ingreso y situación socioeconómica les permite atender de una mejor manera los objetivos no económicos, como los controles medioambientales (Bejarano, 2001). Ese amplio lapso de tiempo en el cual se empezarán a notar los resultados de los esfuerzos hechos en materia ecológica, es probablemente, una de las razones que lleva a los países menos desarrollados a optar por invertir sus recursos en atender las esferas más urgentes; tal como afirma la CEPAL que ocurre en países de América Latina y el Caribe, que han priorizado problemáticas de corto plazo como el crecimiento económico y la pobreza, poniendo en detrimento consideraciones

¹¹ CEPAL. Globalización y sostenibilidad ambiental. Capítulo 9.

ambientales, ya que se hallan en una situación de incertidumbre mayor con respecto al futuro y son en consecuencia más reacios a invertir en él¹².

Para los propósitos de este trabajo es necesario revisar los resultados que se derivan del análisis de un modelo clásico de comercio Heckscher-Ohlin que incorpora la incidencia de la contaminación en el comercio. Un modelo de este tipo predice que un país se hará intensivo en la producción de un bien cuyo factor de producción sea más abundante (Krugman, Obstfeld; 2001).

Copeland y Taylor (2000) plantearon un modelo que muestra cómo un crecimiento en la actividad económica no necesariamente conlleva a un deterioro de la calidad del medio ambiente, ya que cuando hay crecimiento y aumentan los ingresos de un país, eso se puede traducir en la adopción de nuevas técnicas de producción más limpia. Sin embargo, cuando se está en una economía abierta, los niveles de contaminación agregada pueden elevarse, a causa de las diferentes políticas ambientales que cada país ejecuta, y a la relocalización mundial de las industrias especialmente contaminantes.

Para tener una mejor comprensión de los resultados encontrados por Copeland y Taylor (2000, p.309-311) es importante tener claridad sobre la definición que ellos mencionan sobre tres efectos que puede tener el crecimiento económico sobre el comercio: el de *escala* que refleja el incremento de la contaminación cuando hay un aumento de nivel de la actividad económica; el *técnico* que mide el cambio de la contaminación agregada cuando se pasa al uso de técnicas más limpias de producción; y el de *composición*, que muestra el cambio en la contaminación ocasionado por el tipo de bienes que están siendo producidos por un país.

En su modelo (Ibíd.) existen dos países, el norte que es el más desarrollado, y el sur que está en desarrollo, hay un continuo de bienes que se producen emitiendo un nivel diferente de contaminación, y cada país asume el control de su política ambiental, fijando unos impuestos a la contaminación. Si el norte tiene relativamente un ingreso más alto elegirá unos impuestos a la contaminación superiores, que en consecuencia, forzarán a

¹² CEPAL. Globalización y sostenibilidad ambiental. Capítulo 9.

las industrias intensivas en contaminación a localizarse en el sur, manteniéndose todas las industrias “limpias” en el norte.

Tal vez una de las más sobresalientes conclusiones del Modelo Copeland-Taylor es que el efecto *composición* siempre domina al *técnico* y al de *escala*, y que esto genera una influencia positiva sobre los niveles de contaminación. Como dice Bejarano (2001), “Esto significa, simplemente, que lo que determina la posible influencia negativa del comercio sobre el medio ambiente es la reasignación de la producción y de ventajas comparativas entre países con normas más drásticas y países más permisivos”.

Si se eleva el nivel de contaminación por consecuencia de un crecimiento económico en autarquía, puede ser corregido por una política que induzca la implementación de métodos de producción más limpios. Esto implica que el crecimiento en autarquía tiene un efecto neutral sobre la contaminación, el efecto *técnico* se compensa completamente con el efecto de *escala*. O expuesto en otros términos, arriba de cierto nivel de ingreso per cápita, los efectos *de técnica* y *de composición* van a ser mayores que los efectos *de escala*. Sin embargo, la expansión del comercio aparece como un factor que puede empeorar las condiciones ambientales (Ibíd.).

El crecimiento y el comercio, incrementan el ingreso real en ambos países, pero a su vez éste último provoca un efecto *composición*, que es un fuerte determinante del nivel de contaminación. Si las diferencias en los impuestos a la contaminación son el único motivo que los países tienen para comerciar, y comerciar no iguala los precios de los factores, un movimiento de la autarquía al libre comercio aumenta la contaminación mundial (Ibíd.).

Low y Yeats en 1992, encontraron que la cantidad de productos intensivos en contaminación que se comerciaron mundialmente tuvo un declive entre 1965 y 1988, pasó de 20,4 a 15,9 puntos porcentuales, pero las exportaciones de bienes *sucios*¹³ se incrementaron en muchos países en desarrollo. En el mismo sentido, Lucas, Wheeler, y Hettige (1992) descubrieron que muchos países desarrollados experimentaron una caída en la producción de bienes intensivos en contaminación, al parecer ocasionada por un

¹³ Bienes en cuya producción se utilizan técnicas muy contaminantes.

cambio en la composición de la producción nacional, y no por un movimiento hacia el uso de tecnologías de producción más limpia. Estos resultados sugieren que el comercio internacional puede servir como vehículo para que las industrias más contaminantes migren hacia países menos desarrollados (Copeland, Taylor; 2000).

Mientras la normativa ambiental de los países en desarrollo no sea tan estricta, los países intensivos en contaminación buscarán llevar sus industrias a países donde hay menos controles ambientales, en otros términos, se produce una relocalización de la capacidad industrial desde países desarrollados donde las regulaciones ambientales son muy estrictas y costosas hacia otros países con regulaciones más laxas (Bejarano, 2001).

Henderson (1996) y Kahn (1997) corroboraron empíricamente el efecto de relocalización de las firmas más contaminantes, ambos con estudios hechos en Estados Unidos. Henderson consideró las industrias de productos químicos, plásticos, madera y muebles, entre 1967 a 1992. Encuentra que en promedio la calidad del aire mejoró notablemente no solo como resultado del endurecimiento de los controles a la contaminación y las exigencias en los estándares nacionales, sino en parte a la relocalización de las plantas contaminantes desde lugares con más polución hacia las áreas con menores índices de polución. Kahn lo hizo comparando cifras para diferentes años, el descubre que las emisiones por unidad de producto manufacturado declinaron paulatinamente con el transcurso del tiempo, lo que sugiere un impacto positivo de los controles a la contaminación, sin embargo, afirma al igual que Henderson que parte de dichas mejoras se deben a la relocalización de las industrias (WTO, 1999).

Muchos teóricos arguyen que regulaciones estrictas actúan como un incentivo para que las empresas innoven y se vuelvan más competitivas, y al mismo tiempo sean capaces de compensar parcial o totalmente los costos de acatar estas normas (Porter, Van Der Linde; 1995), de igual forma, otros confirman que “las legislaciones ambientales promueven la competitividad y el desarrollo tecnológico, ya que las normas ambientales rígidas alientan la innovación de técnicas y procesos que inducen la producción de bienes

y servicios superiores y rentables” (Cerde, 2003)¹⁴. En contraposición, existen quienes aseveran, como Anderson y Blackhurst (1992) que “la aplicación de una legislación ambiental restrictiva a la industria nacional, disminuye su competitividad a nivel internacional y fomenta las importaciones” (Cerde; 2003); y Popoff y Buzzelli (2003) que afirman que las empresas que absorben en poco tiempo sus costos ambientales, “podrían no sobrevivir en el corto plazo ya que quedarían en desventaja con sus competidores directos y los sustitutos”¹⁵.

¹⁴ CERDA, Arcadio. Empresa, competitividad y Medio ambiente. Revista Panorama socioeconómico No. 026. Universidad de Talca. 2003. Chile.

¹⁵ POPOFF, Frank y BUZZELLI, David. Empresa y Ambiente: Contabilidad de Costos Ambientales: Un Nuevo Paradigma para la Industria. 1993.

3. DESACUERDOS COMERCIO-AMBIENTALES PRESENTADOS ANTE LA OMC

La OMC cuenta con un Órgano para la Solución de Diferencias, que permite a los países miembros solucionar las discrepancias acerca de la compatibilidad de normas. A continuación se presentarán dos casos que han sido llevados ante este comité, por disconformidades sobre la aplicación de los Acuerdos MSF, OTC y obligaciones derivadas del GATT de 1994¹⁶. Los dos casos que se revisarán involucran a los Estados Unidos, han despertado polémica y discusión, los procesos del atún-delfines con México, y el de los camarones-tortugas con Tailandia y otros países asiáticos.

Se han elegido estas dos controversias porque según cifras del Informe sobre Comercio Mundial 2005, los Estados Unidos es uno de los países que más normas técnicas registra, para 2004, ascendían a 32.886 normas, con tan solo 8.848 compartidas con otros países; le seguía Alemania con 29.794, con la diferencia de que éste comparte 17.087 con otras naciones. En segunda instancia, los dos conflictos se refieren a una problemática transfronteriza que tiene que ver con los recursos naturales compartidos, como lo son el mar y su biodiversidad.

3.1 ATÚN-DELFINES

“En 1991, una diferencia entre México y los Estados Unidos puso de manifiesto los vínculos existentes entre las políticas de protección ambiental y el comercio. El asunto guardaba relación con el bloqueo impuesto por los Estados Unidos a la importación de atún procedente de México capturado con redes “cerqueras” que provocaron la muerte accidental de delfines. México interpuso recurso ante el GATT alegando que el bloqueo era incompatible con las normas del comercio internacional. El Grupo Especial se pronunció a favor de México, basándose en diversos argumentos. Aunque el informe del Grupo Especial no fue adoptado, la resolución fue duramente criticada por los

¹⁶ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Informe sobre el Comercio Mundial 2005: Análisis de los Vínculos entre el Comercio, las Normas y la OMC.

grupos de defensa del medio ambiente, que consideraban que las normas sobre comercio eran un obstáculo a la protección ambiental”.

El anterior párrafo comprende un resumen elaborado por la OMC con respecto a la famosa diferencia presentada ante el GATT sobre la cuestión Estados Unidos versus México por el atún y la protección de los delfines. En las siguientes páginas se mostrarán un poco más a fondo los argumentos de cada una de las partes.

En México la industria pesquera constituye una parte importante de la actividad económica nacional. El promedio mensual de sus exportaciones entre pescados, crustáceos y moluscos en la última década ha sido de 50 millones de dólares (Estadísticas Banco de México). En todo el mundo la pesca de túnidos representa en valor un 8,7% de los negocios que de esta rama se realizan.

En la costa mexicana del pacífico oriental es abundante la especie de atún aleta amarilla, apreciada a nivel internacional por su gran tamaño y calidad de su carne. La técnica de captura que emplean los pescadores es conocida como pesca con red de cerco o pesca cerquera, y es la más usual cuando el atún posteriormente va a ser enlatado. Existen tres clases de cardúmenes de atunes: los libres, los que se asocian a objetos flotantes y los que se asocian a delfines. Por lo general las pescas de aleta amarilla se realizan sobre cardúmenes asociados a delfines, ya que en éstos existe una probabilidad menor de capturar peces jóvenes que aún no son adecuados para el consumo y que reducirían la población; el problema que conlleva esta forma de pesca, es que con frecuencia se produce la pesca incidental de delfines.

En la costa estadounidense esta especie aleta amarilla no es tan común, así que sus pescadores solían llevar a cabo su oficio en aguas territoriales mexicanas, amparados en la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT), de la cual hacían parte entre otros, Estados Unidos y México. En 1966 la CIAT quiso imponer a los países miembros cuotas recomendadas de pesca para reducir el impacto ambiental que esta causa. Esa cantidad que cada país podía capturar era proporcional al número de embarcaciones que tuviera, práctica que favorecía directamente a Estados Unidos que era la Nación con más embarcaciones disponibles.

México quiso negociar con el vecino país, sin embargo, las negativas de éste a llegar a un acuerdo lo obligaron, en 1980, declarar su Zona Económica Exclusiva (ZEE) de 200 millas marinas¹⁷. “Las autoridades mexicanas hicieron pública la disposición de que los armadores extranjeros interesados en realizar la captura de atún en esa zona podrían hacerlo, previo cumplimiento de las reglas establecidas (solicitud autorizada y pagos de derechos)”¹⁸. Pero en julio de ese mismo año la Armada Mexicana tuvo que proceder a la captura de seis barcos estadounidenses que pescaban dentro de su ZEE sin los debidos permisos.

Estados Unidos tomó medidas al respecto, declarando el embargo de las exportaciones mexicanas de atún. Según Efrén Cuauhtémoc Marín¹⁹ (2003), ésta fue la primera fase del embargo que se prolongó hasta el año 1986. El mismo autor señala que el embargo no tuvo efectos negativos sobre las exportaciones, si no que estas continuaron en aumento y para 1986, rondaban las 65.000 toneladas/año, cerca del 300% más de cuanto dio inicio el embargo, debido a la bonanza atunera mundial y a la estrategia mexicana de triangular sus exportaciones, es decir, exportar su atún a países como Costa Rica, Italia, Japón, España, Reino Unido, Canadá, Colombia, Corea y la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental, que lo enlataban y posteriormente lo exportaban a otros países, entre ellos Estados Unidos.

En 1986 en nuevas negociaciones entre los dos países, México se comprometió con restricciones voluntarias de sus exportaciones y durante los tres años siguientes cumplió con las cuotas. Las cosas transcurrieron en tensa calma, hasta que en 1988, aparece la Ley de Salvaguardia a los mamíferos marinos, la cual entre otras cosas, prohibía que en Estados Unidos se vendiera atún en cuya pesca se viera comprometida la vida de mamíferos marinos como el delfín. Tal motivo dio origen a la segunda fase del embargo atunero, que no solo afectaba a México, si no a los países que servían como intermediarios en el proceso productivo.

¹⁷ Por mandato constitucional mexicano.

¹⁸ Efrén Cuauhtémoc Marín López. Del proteccionismo estadounidense a la política desleal: el embargo atunero. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de economía. Vol. 34, núm. 134, VII-IX / 2003

¹⁹ Consultor del centro de investigaciones económicas administrativas y sociales IPN

Esa ley prohibía la caza o captura de mamíferos marinos, y su importación a los Estados Unidos sin autorización, México se vio seriamente afectado porque su método de pesca lastimaba delfines accidentalmente. Así Estados Unidos logró utilizar esta ley para detener nuevamente las importaciones mexicanas.

México realizó esfuerzos por acercarse a la norma estadounidense y cumplir con los requisitos impuestos de adoptar un programa de regulación de la captura incidental de mamíferos marinos comparable al de los Estados Unidos, para que su promedio de daño a delfines disminuyera. Pero no hubo éxito en el desembargo.

En consecuencia, México acudió al GATT, en febrero de 1991, arguyendo que el nuevo bloqueo hecho por la nación contigua, a sus importaciones, era incompatible con los acuerdos convenidos, e instó por el establecimiento de un grupo especial de solución de diferencias para resolver la cuestión. El grupo se pronunció a favor de México en septiembre de ese mismo año. Empezaban las negociaciones del TLCAN y México adoptó una actitud conciliadora, decidió no proseguir el caso y el informe no fue adoptado²⁰. Los dos países mantuvieron consultas bilaterales para llegar a un acuerdo extrajudicial.

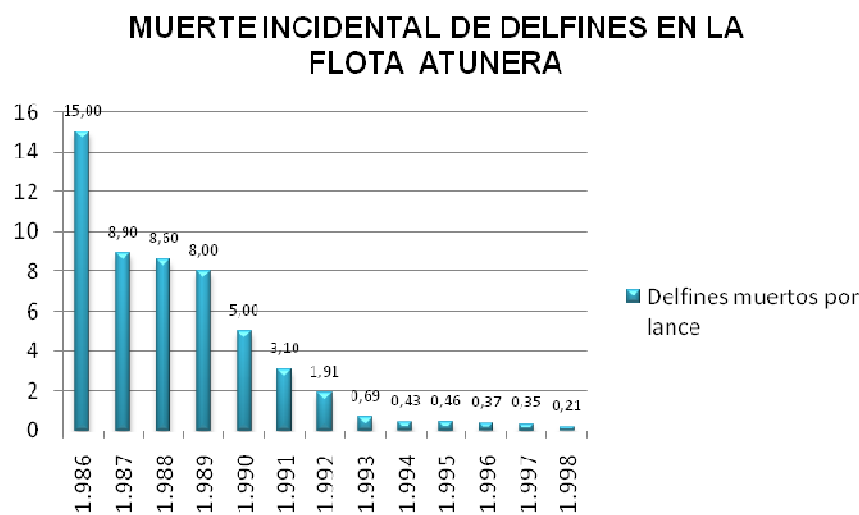
Los argumentos expuestos en el informe de la diferencia para darle la razón a México, fueron los siguientes: i) un país no puede imponer a otro un embargo de las importaciones por el simple hecho de que sus reglamentos internos no coinciden, y lo que debe tenerse en cuenta es la calidad del producto y no cómo éste es logrado; ii) se acude a la extraterritorialidad, y el GATT no permite que un país adopte medidas comerciales con el fin de intentar que se cumpla su legislación interna en otro país, ni siquiera para proteger la salud de los animales o conservar recursos naturales agotables; iii) se podría dar

²⁰ En el GATT de 1947 los países que estaban en la diferencia eran quienes decidían si el caso continuaba después del pronunciamiento del grupo especial, pero con el GATT de 1994, si el Órgano de Solución de Diferencias que para el caso sería quien represente a la totalidad de los miembros de la organización no rechaza el informe de un grupo especial en un plazo máximo de 60 días, el informe se da por aceptado o adoptado.

cabida a “una oleada de abusos proteccionistas que sería contraria al objetivo fundamental del sistema multilateral de comercio”²¹

Para el año 1992 las importaciones mexicanas seguían vetadas, a pesar de que el promedio de la pesca incidental de delfines entre 1986 y 1991 disminuyó de 15 a 3.1 delfines por lance realizado por barco, es decir, casi un 500% menos bajas de delfines por pesca.

Figura 1.



Fuente: INEGI, SERMANAP 1999-2000 (MARÍN, 2003)

En 1994 la Comunidad Económica Europea y los Países Bajos también reclamaron ante el GATT que las disposiciones de Estados Unidos de conformidad con la Ley de Protección de los Mamíferos Marinos no estaban amparadas por el artículo III, XI y XX, como los EEUU decían que lo estaban, el grupo especial dio la razón a la Unión Europea, cuyas exportaciones hacía dos años atrás habían sido vetadas también con el argumento de que el producto podía provenir de México, como efectivamente ocurrió durante el anterior embargo.

A pesar de que México ha demostrado que el porcentaje de delfines que es lastimado con sus prácticas de pesca es inferior al que establecen las normas internacionales,

²¹ OMC. Informe diferencia 4. México y otros países contra Estados Unidos.

Estados Unidos persiste en el embargo. Estados Unidos es uno de los países más cuestionado en cuanto a la protección de su industria se refiere, además, es una de las naciones que cuenta con más normas técnicas, en los reportes de diferencias de la OMC figuran más de 100 pretensiones en contra de los Estados Unidos, por países de todos los continentes.

3.2 CAMARONES-TORTUGAS

Según la FAO, el pescado y los productos pesqueros son los alimentos objeto de mayor comercio internacional, y en los últimos años, más de una tercera parte de la producción mundial (en peso vivo) ha sido transada. El camarón es el producto más importante del comercio pesquero, para 2004 representaba un 16,5% del valor total de los productos de esta industria comercializados internacionalmente (para 2004), seguido de los peces de fondo con un 10,2%, los túnidos un 8,7% y los salmones un 8,5% (Estado Mundial de la Pesca y la Acuicultura 2006).

Tailandia y la India son unos de los principales países productores y exportadores de pescados y productos derivados, a nivel mundial, según informe de la FAO²², en 2006 en cuanto a producción ocupaban el noveno y séptimo lugar con 2,8 y 3,9 millones de toneladas al año respectivamente. En lo que concierne a sus exportaciones, en el mismo año Tailandia figuró entre los diez principales países exportadores de pescado del mundo, con cifras de 4.034 millones de dólares estadounidenses, sólo superado por la China y Noruega, que exportaron 6.637 y 4.132 millones de dólares respectivamente.

Más del 72% del comercio pesquero (medido en valor) está destinado a tres mercados principales: la Unión Europea, el Japón y los Estados Unidos de América. Estos tres mercados dominan el comercio de pescado tanto en lo relativo a los precios como en exigencias establecidas para el acceso al mercado. Aunque los Estados Unidos produce cerca de 4,9 millones de toneladas de pescado al año (en 2006), también importa grandes

²² ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN (FAO). Estado Mundial de la Pesca y la Acuicultura. 2008. p. 12.

cantidades, en 2006 la cifra ascendió a 13.271 millones de dólares, ocupando el lugar del segundo mayor importador después de Japón que importó 13.971 millones de dólares.

En 1997 Estados Unidos decidió interrumpir las importaciones de camarones provenientes de Tailandia, India, Malasia y Pakistán con motivo de que estas naciones asiáticas no cumplían con su normativa de utilizar un dispositivo especial para excluir tortugas (DET) durante la pesca; ese instrumento impide que animales marinos distintos a los camarones sean sacrificados incidentalmente. La ley estadounidense de protección a las especies en peligro de extinción, establece en uno de sus artículos que no podrán ser importados a ese país productos en cuyo proceso se haya visto comprometida la vida de animales protegidos por la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres, CITES²³.

Instalar los DET acarrea un costo importante para las flotas pesqueras, no sólo por su valor nominal, sino porque una parte considerable de la población de esos países se dedica a la pesca, y sus ingresos dependen no solo del sueldo básico que reciben por parte de las empresa camaronera, sino de la venta de otros peces que quedan atrapados en las redes, y cuando el dispositivo está instalado impide indistintamente que se pesquen incidentalmente tortugas u otra clase de pez (Larach, 1999).

Adicionalmente, la instalación de los DET requiere que se dé a los pescadores una capacitación, ya que una mala utilización de los dispositivos puede ocasionar disminuciones sobre el total de capturas de camarón, debido a que con él se pueden acarrear desperdicios y sedimentos, y en consecuencia incrementar el tiempo que tarda una pesca. Además, es importante tener en cuenta que se requiere la implementación de un sistema de vigilancia por parte de las autoridades y los dueños de las embarcaciones para velar por el buen empleo de los DET.

De las circunstancias descritas, nace el hecho de que en 1998 los cuatro países asiáticos mencionados, presentaran una reclamación ante el Órgano de Solución de diferencias de la OMC. El grupo especial que se conformó para la solución de la demanda

²³ Cinco de siete tipos identificados de tortugas marinas están en vía de extinción.

llegó a la conclusión de que la prohibición de las importaciones de camarón y productos del camarón que aplicaban los Estados Unidos era incompatible con el párrafo primero del artículo XI del GATT de 1994 y no podía justificarse con el artículo XX del mismo²⁴.

En vista del pronunciamiento del grupo especial, Estados Unidos recurrió al mecanismo de réplica. El Órgano de apelaciones ratificó lo dicho por el grupo, que aunque la medida impuesta por los Estados Unidos fuera con el fin de proteger el medio ambiente, tal como lo reconoce el artículo XX del GATT, “esta medida ha sido aplicada en forma que constituye una discriminación arbitraria e injustificable entre Miembros de la OMC, en contra de lo prescrito en el preámbulo del artículo XX [...] Los Miembros de la OMC tienen amplia autonomía para establecer sus propias políticas encaminadas a proteger el medio ambiente en tanto, al hacerlo, cumplan sus obligaciones y respeten los derechos de los demás Miembros”²⁵.

Finalmente, Estados Unidos no ganó el caso, no porque pretendiera proteger el medio ambiente sino por no dar un trato semejante a distintos miembros de la organización. Dice en el informe de la deferencia que los Estados Unidos “Ofrecían a los países del hemisferio occidental, principalmente del Caribe, asistencia técnica y financiera y unos períodos de transición más largos para que sus pescadores empezaran a utilizar los dispositivos para excluir a las tortugas”²⁶, plazo y ayuda que no brindó a las naciones asiáticas.

Poco antes de ocurrido el embargo dispuesto por Estados Unidos, en 1996, Tailandia era el mayor exportador de pescado y productos pesqueros del globo, 4.118 millones de dólares. Para el final de la década comprendida entre 1996 y 2006, el promedio anual de crecimiento de las exportaciones tailandesas estuvo por debajo del crecimiento promedio

²⁴ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. (1998) Informe Diferencia 8. Estados Unidos - Prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón.

²⁵ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Informe Diferencia Estados Unidos - Prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón.

²⁶ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (1998). Informe Diferencia Estados Unidos - Prohibición de las importaciones de determinados camarones y productos del camarón.

de las exportaciones de pescado de los diez principales países exportadores, el de Tailandia fue de 2,4% y el mundial de 6,4%.

Los países no están en desacuerdo sobre que la prioridad que debe ser para todos proteger el medio ambiente, la flora y la fauna en peligro de extinción, ya que “la relación entre la especie humana y su medio ambiente es una relación de dependencia y no de conveniencia” (Lorente, 2001), pero lo que no parece correcto es que cada país quiera imponer su legislación extraterritorialmente, aun cuando existen, como en este caso, otros mecanismos útiles para defender a las especies amenazadas, como los son: la veda, cierre de zonas, limitaciones de tiempo de pesca, tamaño de las redes, que pueden tener el mismo efecto protector (Larach, 1999).

En 2006, la FAO presentó un informe sobre las repercusiones de las normas y etiquetas basadas en la iniciativa del mercado sobre el comercio pesquero internacional. Se analizaron las razones para su uso y sus posibles repercusiones en la pesca y la acuicultura, con especial énfasis en la pesca en pequeña escala y en los países en desarrollo exportadores.

Las organizaciones no gubernamentales han intervenido en estas preocupaciones o las han estimulado, y han desarrollado estrategias para influir en las decisiones de compra de los consumidores y en las políticas de aprovisionamiento de los grandes compradores y los minoristas. Estos procesos han conducido a una proliferación de organismos y sistemas de certificación diseñados para identificar el origen de los productos alimentarios, su calidad y su seguridad, condiciones ambientales y sociales en las que ha tenido lugar la pesca. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo estima que hay 400 sistemas y que continúan aumentando.

4. COLOMBIA Y EL TLC CON ESTADOS UNIDOS

Como se ha revisado en este documento las BNA se pueden convertir en un ‘dolor de cabeza’ para las administraciones de los países, al ser obstáculos efectivos para el comercio especialmente de mercancías. Aunque no ha entrado en vigor el TLC con Estados Unidos, se puede prever a partir de la lectura de los diferentes documentos emitidos por el gobierno colombiano los vacíos existentes en materia de regulación y eliminación de las BNA, específicamente por parte de EEUU, las cuales en su mayoría van dirigidas a mejorar la competitividad de la Agroindustria de dicha nación.

En primera instancia se debe señalar la importancia de este tratado para los intereses de la política comercial del país, siendo Estados Unidos su principal socio comercial y político. De los cerca de 29.990 millones de dólares en exportaciones colombianas, el 35.4% de ellas tiene como destino los EEUU, y de los 32.897 millones de dólares en importaciones el 26,2 vienen de dicho país²⁷. De lo que se deduce la magnitud de los beneficios comerciales que espera recibir el gobierno, los cuales según los estudios realizados por diferentes órganos estatales como el Departamento Nacional de Planeación (Clavijo, 2005), muestran que la pérdida fiscal vía eliminación de aranceles se verá recompensada con un aumento muy significativo en las exportaciones de bienes intensivos en mano de obra y en consecuencia el recaudo tributario.

En la actualidad Colombia goza de los privilegios del ATPDEA²⁸ como incentivo para la erradicación y la reconversión de las plantaciones de Coca. Firmado el 6 de agosto de 2002, concedió la supresión de cargas pecuniarias a un total de 6.300 partidas arancelarias. A pesar de la eliminación temporal de los aranceles y de su posterior desmonte permanente a través de la firma del TLC, EE.UU. no comprometió sus BNA, entre las que se encuentra su política de subsidio a los productos agrícolas, incentivando su desarrollo y competitividad, distorsionando además los precios de mercado de sus productos.

²⁷ Indicadores de comercio de Colombia. Base de datos OMC. Actualizado Abril de 2009.

²⁸ Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

En este conflicto de intereses que suscita el establecimiento de Acuerdos reales de libre comercio se evidencia la vulnerabilidad del portafolio exportador colombiano, con una oferta poco diversificada y propensa a fluctuaciones amplias en sus precios, generando pérdidas de bienestar y bruscos desfases en la proyección de la balanza comercial y de pagos. Esta falencia se agudiza y se profundiza al complementarse con las BNA del país destino, ya que según el DNP al menos un 30% de los exportables de Colombia están sujetos a algún tipo de barrera no arancelaria (Clavijo, 2005).

FIGURA 2. EXPORTACIONES DE COLOMBIA 2009.

Sector	Estados Unidos	Venezuela	Alemania	Ecuador	Bélgica	Perú	Japón	México	Resto de países
Total Exportaciones	2.370,75	1.367,71	95,27	302,59	99,15	196,32	92,54	137,20	2.851,10
Exportaciones tradicionales	1.660,47	64,18	48,72	3,01	32,40	21,56	74,71	23,13	1.717,39
Petróleo y derivados	1.135,04	62,21	0,00	2,75	0,05	2,76	0,00	2,73	321,13
Café	194,88	0,00	37,56	0,00	32,33	0,00	73,50	0,94	132,79
Carbón	315,72	1,97	11,17	0,26	0,02	18,79	0,00	19,46	1.100,54
Ferróníquel	14,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,21	0,00	162,92
Exportaciones no tradicionales	710,28	1.303,52	46,54	299,59	66,75	174,76	17,83	114,06	1.133,71
Sector agropecuario	213,39	37,71	24,92	3,07	53,69	0,24	7,46	0,75	115,29
Sector minero	3,46	27,34	0,02	0,71	0,01	0,47	0,00	1,50	8,69
Sector industrial	491,79	1.229,63	21,27	281,74	13,04	174,00	9,98	111,59	1.007,69
Demás sectores	1,63	8,84	0,33	14,07	0,01	0,05	0,39	0,23	2,04

Fuente: DANE, Exportaciones de Colombia 2009.

El sector agropecuario y agroindustrial aunque no representa un amplio porcentaje de las exportaciones hacia EEUU en valor, si lo es en empleo y probabilidades de desarrollo para la población vulnerable. Las BNA generan distorsiones en el precio causando pérdidas de competitividad para los productos colombianos, los cuales difícilmente entrarán a un mercado con productos locales subsidiados y MSFZ aplicadas con severidad a las importaciones. Este tipo de situaciones conllevan a encrudecer la situación del campesinado, con incentivos al desplazamiento y al retorno a cultivos ilícitos como solución estructural.

Esta situación se agrava debido a que “los países andinos se han encontrado ante la posible disyuntiva de elegir un acuerdo comercial que equilibre las ventajas concedidas

por los Estados Unidos a través del ATPDEA, o no negociar un acuerdo (con independencia de sus posibles beneficios) y, en principio, perder el trato preferencial que ya habían adquirido. Este segundo escenario impide negociar sin condicionamientos y en cierta medida empuja a los países andinos a tomar el camino de los TLC con los Estados Unidos”²⁹.

De acuerdo al informe de la Procuraduría³⁰ “el compromiso principal es la eliminación de las restricciones no arancelarias a las importaciones y a las exportaciones; dicha disposición no se aplicará a las excepciones previstas en el artículo XI del GATT 1994:

- a) Prohibiciones o Restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora.
- b) Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional.
- c) Restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, cualquiera que sea la forma bajo la cual se importe este (...)”³¹

Este tipo de excepciones en la norma dan pie al establecimiento de BNA que ponen en jaque el acceso real a nuevos mercados, objetivo principal del TLC. Contextualizado en un país que “se encuentra padeciendo *histéresis de la desocupación*, debido, en parte, a que los factores que generan el crecimiento económico no alcanzan a absorber la oferta laboral del país, desviando el crecimiento a una menor acumulación y desinversión local en sectores productivos con perfil exportador”³².

²⁹ DURÁN, Lima et. al. Los Acuerdos Comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: Efectos sobre el Comercio, la Producción y el Bienestar. Revista CEPAL No. 91. Abril de 2007. Pág. 67 -94.

³⁰ COLOMBIA. PROCURADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN. Informe Final de la Procuraduría sobre las Negociaciones del TLC con Estados Unidos. Noviembre de 2006. Bogotá.

³¹ COLOMBIA. PROCURADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN. Informe Final de la Procuraduría sobre las Negociaciones del TLC con Estados Unidos. Noviembre de 2006. Bogotá.

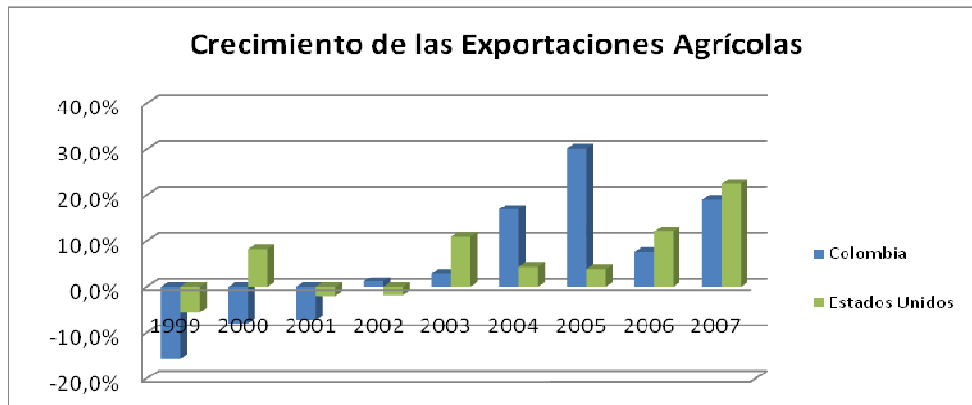
³² MORENO, Alexandra. La Letra Menuda del TLC. Edición GEW. Agosto de 2007. Bogotá. p. 150.

La asimetría en la información y en el poder de negociación hace vulnerable la capacidad de decisión que tenga Colombia frente otras oportunidades comerciales en un momento dado, como se puede apreciar en el siguiente párrafo del Acuerdo: “Estados Unidos podría introducir los subsidios en cualquier producto, en caso de que Colombia importe tales bienes desde países que otorguen subsidios a las exportaciones”³³.

“La obligación de incluir estas cláusulas [remoción de obstáculos técnicos al comercio] no fue incorporada al texto del Acuerdo, solamente se incorporaron compromisos mediante cartas adjuntas y entendimientos a la luz de la convención de Viena sobre los tratados internacionales, los cuales se entienden como de obligatorio cumplimiento por las partes.

(...) de la lectura del texto [Acuerdo] no se derivan obligaciones concretas para las partes, que garanticen la solución a los problemas de índole sanitaria y fitosanitaria de Colombia y la apertura de oportunidades de exportación para varios productos colombianos como los cárnicos, las frutas y las hortalizas”³⁴

FIGURA 3.

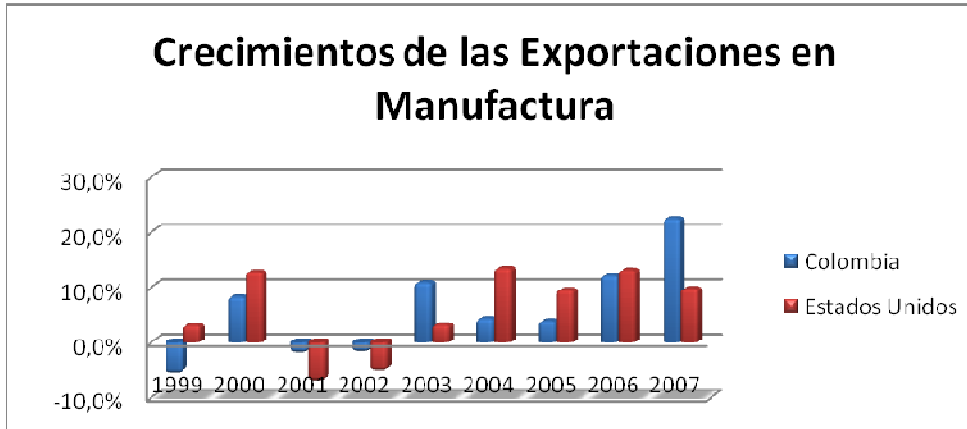


Fuente: Elaboración propia. Datos tomados de base de datos OMC.

³³ Artículo 2.16.3 del Acuerdo Colombia – Estados Unidos (TLC)

³⁴ MORENO, Alexandra. La Letra Menuda del TLC. Edición GEW. Agosto de 2007. Bogotá. p. 150, pág. 179.

FIGURA 4.



Fuente: Elaboración propia. Datos tomados de la base de datos de la OMC.

Como se puede apreciar en la figura 4, las exportaciones colombianas presentaron un estancamiento y en otros casos una disminución sustancial a finales de los noventa y comienzo de esta década, debido a la recesión y a la desarticulación del aparato productivo debido a la apertura. En estos últimos 4 años se ha tenido un crecimiento sostenido de las exportaciones tanto en bienes agrícolas, agroindustriales y las manufacturas.

Los efectos de un TLC sobre la economía colombiana dependen críticamente del grado en el cual se logre afectar las barreras no arancelarias vigentes en los Estados Unidos. Estas están representadas en restricciones cuantitativas, requerimientos de contenido, medidas en frontera, procedimientos de equivalencia, normas fitosanitarias, salvaguardias, entre otras, y constituyen un serio obstáculo para el crecimiento de las exportaciones colombianas.

“Es claro el efecto progresivo sobre la distribución del ingreso que tendría un tratado con Estados Unidos que implicara la eliminación de las BNA en ese país. La explicación de este resultado es que el TLC (con eliminación de BNA) beneficia a sectores intensivos en trabajo no calificado e informal y en trabajo rural (...)”³⁵

³⁵ RAMÍREZ, Claudia P. y GÓMEZ, Juan M. “El impacto Económico de un Acuerdo Parcial de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Borradores de Economía. Noviembre de 2004. Bogotá.

5. CONCLUSIONES

Bien es cierto que al compartir el mismo globo terráqueo, es necesario que todos los países propendan por el cuidado del medio ambiente, de la flora y la fauna terrestre y marítima, para que esto se lleve a cabo en condiciones de igualdad, se requiere un consenso en los términos de negociación. Se deberían incluir en los acuerdos comerciales, parámetros ambientales claros y específicos bajo los cuales se tendrá que actuar, ya que es contraproducente para el comercio y para las naciones, que se pongan en marcha decisiones unilateralmente, como sucedió en los casos previamente revisados de los embargos a las importaciones que se prolongaron por varios años, afectando así, las dinámicas industriales y macroeconómicas en el país exportador.

La protección al medio ambiente es un objetivo legítimo de política, tanto de países industrializados como en vías de desarrollo. Sin embargo, no deja de ser inquietante, que las normas ambientales puedan transformarse en verdaderas barreras al comercio internacional y convertirse en nuevas condiciones para tener acceso a los mercados de los países industrializados (Larach, 1999). Se vuelve paradigmático que en un proceso de globalización y normalización de los procesos políticos, sociales, culturales y económicos encontremos que se apliquen políticas que pueden considerarse óptimas desde el punto de vista nacional, pero no necesariamente lo son si se analizan desde una perspectiva global.

En tratados de libre comercio y Acuerdos como el de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se han añadido párrafos en los que se hace explícito un proceso de transferencia tecnológica y de acompañamiento en la aprehensión de la normatividad para los países menos desarrollados. En el Acuerdo MSF se hace explícito el compromiso de los signatarios, de buscar mecanismos para ayudar a los Miembros menos desarrollados a realizar avances en esta esfera, ya que para los países en vías de desarrollo no siempre será fácil cumplir con las medidas sanitarias o fitosanitarias que fije el país importador para poder acceder a su mercado. A pesar de ello, al momento de poner en práctica lo escrito, no ha existido una cooperación efectiva, por consiguiente, para los países en desarrollo, estos objetivos respecto a calidad y técnicas de elaboración

de sus productos, implicarán dinámicas y lógicas productivas y tecnológicas que serán difíciles de alcanzar por si solas en el corto o mediano plazo.

Los acuerdos, cumbres y conferencias se construyen en aras de gestar consecuencias positivas que armonicen las dinámicas mundiales, como: “instar a los gobiernos a un desempeño internacional más proactivo a fin de cooperar para proteger y administrar los bienes públicos globales sobre la base de esquemas multilaterales innovadores; y propiciar una mayor equidad en la distribución de responsabilidades y costos para revertir los daños ambientales entre los estados ricos y pobres”³⁶, y también, para no propiciar “la aparición de ventajas competitivas basadas en normativas poco exigentes en materia ambiental e impedir que la legislación ambiental se utilice con fines proteccionistas”³⁷, objetivos muy loables que aun no son alcanzados por todos.

Es una tarea ardua y dispendiosa la búsqueda de mecanismos que garanticen que la imposición de normas estrictas de salud y seguridad, no constituyan una excusa para proteger a los productores nacionales, en un contexto en el que imperan miles de normas técnicas por nación, que la mayoría de las veces no se interceptan con las normas de las demás. Por lo tanto, se debe propender por el encuentro de herramientas metodológicas y analíticas que permitan juzgar las normas ambientales dejando de lado intereses económicos y comerciales, sin perder de vista la factibilidad de la implementación de los diferentes procesos y poder establecer un statu quo sustentable para el planeta.

En cuanto a Colombia, es de vital importancia la discusión de estas temáticas en el marco de la celebración de diferentes tratados de libre comercio, debido a que nuestro país se ha especializado, en la exportación de productos intensivos en mano de obra y en utilización de recursos naturales. Por lo que “en cierta medida el crecimiento de los sectores de la economía se ha sido subsidiado con el patrimonio ambiental de las futuras generaciones de colombianos y de los colombianos más pobres que no han percibido sus beneficios” (Carrizosa, Rodríguez, Uribe, 1996)³⁸.

³⁶ CEPAL. Globalización y Sostenibilidad Ambiental. Capítulo 9.

³⁷ Íbid.

³⁸ CARRIZOSA Julio, RODRIGUEZ Manuel, URIBE Eduardo, y. Instrumentos Económicos para la Gestión Ambiental en Colombia. CEREC – FESCOL. 1996. Bogotá.

BIBLIOGRAFÍA

BEJARANO, Edgar (2001). Comercio Internacional y Medio Ambiente. p.153-184. En SÁNCHEZ J. y SUPELANO A., (Compiladores). La roca y las Mareas: Ensayos sobre Economía y Ecología. Bogotá: Instituto de Estudios Ambientales IDEA.

CAMACHO, Miriam; FLORES, Karen; SILVA, Karen (2006). “Embargo Atunero: una Forma de Proteccionismo Estadunidense”. (Trabajo de grado Licenciado en Relaciones Comerciales). México: Escuela Superior de Comercio y Administración. En internet: http://itzamna.bnct.ipn.mx:8080/dspace/bitstream/123456789/1878/1/1047_2006_ESCA-ST_SUPERIOR_floresvelazquez_karenyotros.pdf

CARRIZOSA, Julio; RODRÍGUEZ, Manuel; URIBE, Eduardo. (1996). Instrumentos Económicos para la Gestión Ambiental en Colombia. Bogotá: CEREC – FESCOL.

CLAVIJO, Sergio. (21 de abril de 2005). “*Barreras no Arancelarias*”. Diario La República. En internet: <http://www.bogota.gov.co/portel/libreria/doc/21%20de%20abril%202010.doc>

CERDA, Arcadio (2003). “*Empresa, competitividad y Medio Ambiente*”. Revista Panorama socioeconómico No. 026. Chile: Universidad de Talca.

COLOMBIA. PROCURADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN. Informe Final de la Procuraduría sobre las Negociaciones del TLC con Estados Unidos. Noviembre de 2006. Bogotá

COPELAND, Brian y TAYLOR, Scott (2000). North-South Trade and the Environment. p.297-328. En: BARDHAN, Pranab y UDRY, Christopher. Reading in Development Economics. MIT Press.

DOUROJEANNI, Axel. (1999). “*La Dinámica del Desarrollo Sustentable y Sostenible*”. División de Recursos Naturales e Infraestructura. CEPAL.

DURÁN, Lima et. al. Los Acuerdos Comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: Efectos sobre el Comercio, la Producción y el Bienestar. Revista CEPAL No. 91. Abril de 2007. Pág. 67 -94.

ESTY, Daniel (2001). "*Bridging the Trade - Environment Divide*". Journal of Economic Perspectives, vol. 15, No 3, 2001, p. 113 - 130. En JStore.

GROSSMAN, Gene y Alan, KRUEGER. (1993). Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement En: *The Mexico-US Free Trade Agreement*. Peter M. Garber, ed. Cambridge: MIT Press, pp. 13–56.

GRUPO INTERGUBERNAMENTAL DE EXPERTOS SOBRE EL CAMBIO CLIMÁTICO (IPCC). Cuarto Reporte de Evaluación. Grupos de Trabajo I, II y III. OMM-PNUMA.

GUTMAN, Pablo. (1994). "*Países en Desarrollo y Negociaciones Ambientales Internacionales: los Riesgos de la Falta de Información*". Desarrollo Económico, Vol. 34, No. 133 (Apr. - Jun., 1994), pp. 95-106. En: JStore.

HENDERSON, V. (1996). "*Effects of Air Quality Regulation*". The American Economic Review, Vol. 86(4), September.

INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGÍA (INE). (2000). Indicadores para la Evaluación del Desempeño Ambiental. México: Secretaria de Medio Ambiente y Recursos Naturales. Disponible en internet: <http://books.google.com.co/>

KAHN, M. (1997). "*The Silver Lining of Rust Belt Manufacturing Decline: Killing off Pollution Externalities*", Mimeograph, Columbia University, USA, August.

KRUGMAN, Paul y OBSTFELT, Maurice. (2001). Economía Internacional. Quinta edición, Adisson Wesley.

LARACH, María Angélica. (1999). *“Las Barreras medioambientales a las Exportaciones Latinoamericanas de Camarones”*. Santiago de Chile: División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo. CEPAL.

LORENTE, Luis. (2001). Teoría Económica y Ecología. p.109. En SÁNCHEZ J., SUPELANO A., (Compiladores) *La Roca y las Mareas: Ensayos sobre Economía y Ecología*. Bogotá: Instituto de Estudios Ambientales IDEA.

MARÍN, Efrén Cuauhtémoc. *“Del proteccionismo estadounidense a la política desleal: el embargo atunero”*. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de economía. Vol. 34, núm. 134, VII-IX / 2003. Disponible en Internet en la página: <http://www.ejournal.unam.mx/pde/pde134/PDE13406.pdf>

MORENO, Alexandra. *La Letra Menuda del TLC*. Edición GEW. Agosto de 2007. Bogotá. p. 150.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. 18 de octubre de 2006.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Informe sobre el Comercio Mundial 2005: Análisis de los Vínculos entre el Comercio, las Normas y la OMC.

CEPAL (1999). *Globalización y Sostenibilidad Ambiental*. Capítulo 9.

POPOFF, Frank y BUZZELLI, David. (1993). *Empresa y Ambiente: Contabilidad de Costos Ambientales: Un Nuevo Paradigma para la Industria*.

PORTER, Michael y VAN DER LINDE, Claas. (1995). *“Toward a new conception of the environment - Competitiveness relationship”*. Journal of Economy perspectives.

RAMÍREZ, Claudia P. y GÓMEZ, Juan M. (2004). *“El impacto Económico de un Acuerdo Parcial de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos”*. Borradores de Economía. Noviembre de 2004. Bogotá.

SÁNCHEZ J. SUPELANO A., (Compiladores). 2001. La roca y las Mareas: Ensayos sobre Economía y Ecología. Bogotá: Instituto de estudios ambientales IDEA.

WORLD TRADE ORGANIZATION (1999). Special Studies 4: Trade and Environment. Suiza: WTO Publications.

Sitios web:

<http://www.wto.org/spanish>

<http://www.banxico.org.mx>

Normas técnicas:

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACION. Trabajos escritos: presentación y referencias bibliográficas. Sexta actualización. Bogotá: ICONTEC, 2008.

Presentación Manejo de las Normas APA. Disponible en:

<http://virtual.usa.edu.co/mod/resource/view.php?id=5309>