

ECO-ETIQUETADO

Perspectivas y retos para los países en desarrollo.

Maria Cecilia Pineda
PNUMA
Sección de Economía y Comercio

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales,
Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

1. Caracterización del ecoetiquetado
2. Discusión en la OMC
3. Efectividad de las eco-etiquetas
4. Logica económica desde el punto de vista de los productores
5. Mercado de productos orgánicos
6. Oportunidades y preocupaciones de los países en desarrollo

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales,
Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

Eco-Etiquetado

Es una herramienta de información que busca fomentar la oferta y la demanda de bienes y servicios que causen menores impactos al medio ambiente, estimulando al mercado a buscar nuevas técnicas que apoyen el desarrollo sustentable.

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales,
Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

Tipos de Eco-Etiquetas

Voluntarias o Mandatorias

Gubernamentales o Privadas

ISO
Carac. Producto
PMPs
Cielo de Vida

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales,
Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

Clasificación ISO

Tipo I



Tipo II



La Organización Internacional de Normalización (ISO) clasifica las eco-etiquetas en tres categorías, todas voluntarias. Existen por lo menos 22 esquemas distintos en los países de la OECD

Tipo III

Consumo de gasolina: 80 Km/galón

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales,
Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

Ecoetiquetado en la OMC

- Declaración de Doha, Art. 32
Encomendamos al Comité de Comercio y Medio Ambiente que, ..., preste particular atención a lo siguiente:

...

- iii *Las prescripciones al etiquetado para fines medioambientales*

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales,
Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

Foros de Negociación en la OMC CBTF

- CCMA
 - Mandato para recomendar pero no autoridad para negociar
- COTC
 - Se negocia el tema de etiquetado pero sin alusión específica al medio ambiente
- CMSF
 - Etiquetado de alimentos

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales, Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

7

Preocupaciones Comerciales CBTF

- Proliferación de esquemas de ecoetiquetado
- Falta de Transparencia
- Determinadas generalmente por las cadenas de distribución
- Discriminación potencial
- Costos de certificación, en particular para PYMES en países en desarrollo
- Discusión sobre procesos y métodos de producción PMPs

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales, Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

8

Efectividad de las Ecoetiquetas CBTF

- Cumplen los propósitos ambientales para los cuales fueron establecidas?
- La evaluación de la efectividad de los eco etiquetados es sólo posible a través del uso de indicadores indirectos como:
 - Aumento de ventas, penetración en el mercado *Angel Azul*, *INFOAM*
 - Credibilidad de la ecoetiqueta MSC, FSC

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales, Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

9

Efectividad de las etiquetas CBTF

- Cuanto mayor es la complejidad de los aspectos cubiertos por las etiquetas, las medidas utilizadas para la evaluación son menos relevantes.
- En algunos casos se apela al proceso de establecimiento de la eco-etiqueta, en términos de credibilidad del proceso mediante el cual fueron formuladas

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales, Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

10

Eco-etiquetas exitosas CBTF

- El éxito de las etiquetas para propósitos ambientales tienen que ver con **factores distintos** a los estrictamente ambientales
- Las eco etiquetas más exitosas son la que están diseñadas para **complementar** otras iniciativas de *políticas públicas o privadas*

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales, Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

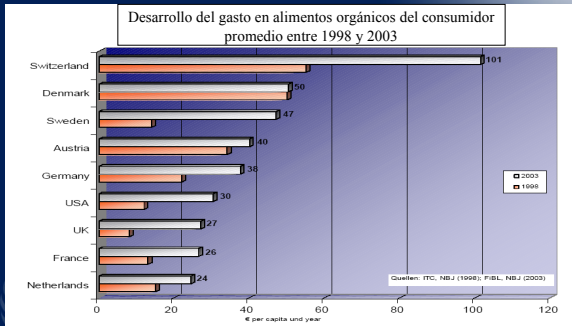
11

Beneficios economicos CBTF

Mayores precios
VS
contratos de largo plazo?

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales, Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

12



Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales, Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

Mercado Maduro	Mercado en Crecimiento	Mercado Emergente
Dinamarca Austria Suiza	Alemania Gran Bretaña USA	Hungría España Rep. Checa
Tasas de crecimiento menores a 5% En algunos casos reducción en las ventas	Tasas de crecimiento entre 5 y 15% Crecimiento sostenido	Crecimiento significativo comenzando desde un punto muy bajo de ventas

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales, Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

- Las etiquetas ecológicas representan oportunidades y desafíos para los países en vías de desarrollo en cuanto a acceso a mercados e incremento de ganancias
- La distribución de primas refleja la estructura de poder en la cadena de agregación de valor, más que la distribución de los mayores costos entre los distintos agentes de la cadena de agregación de valor.
- La diversidad de estándares en los países desarrollados puede convertirse involuntariamente en una barrera para el comercio
- El reconocimiento de mutuo puede aminorar los costos de certificación y aumentar la posibilidad de acceder a diferentes mercados

Taller Andino UNCTAD-PNUMA sobre Negociaciones en Bienes y Servicios Ambientales, Lima, Perú. Secretaría CAN, 12 y 13 Abril 2005

Muchas Gracias!

Mayor información
 Maria Cecilia Pineda
 PNUMA

Division de Tecnología, Industria y Economía-
 Sección de Economía y Comercio

Tel. 41 22 917 8103

cecilia.pineda@unep.ch