

Taller Nacional Ecuador

Temas conexos de comercio y medio ambiente en relación con las negociaciones en BSA a considerar para el diseño de una estrategia nacional

Conferencia de Naciones Unidas
para el Comercio y el Desarrollo
División de Comercio Internacional
Subdivisión de Comercio, Medio Ambiente y Desarrollo
(UNCTAD)
(contacto: nuria.castells@unctad.org)

17-18 de Julio del 2006, Quito, Ecuador



En las negociaciones sobre bienes y servicios ambientales, se han abordado otros temas interrelacionados con la provisión y comercio de BSA, por ejemplo:

- I. AMUMAS
- II. Etiquetado y certificación
- III. Procesos y métodos de producción



I. AMUMAS y BSA (1)

Existen más de 200 acuerdos multilaterales del medio ambiente (AMUMAS) pero solo un subgrupo son considerados en relación con los temas tratados en la OMC en respuesta al mandato del par. 31 i:

Aquellos cuyo cumplimiento implica el uso de medidas comerciales.



I. AMUMAS y BSA (2)

Ejemplos de AMUMAS con medidas comerciales específicas:

- CITES: protege la fauna y flora en peligro de extinción
- Convención de Basilea: Regula el transporte transfronterizo y comercio de productos peligrosos
- Protocolo de Montreal: Para la protección del ozono

Entre otros muchos.

Las medidas comerciales deben de ser lo menos restrictivas de acuerdo con los objetivos legítimos de medio ambiente, y ser la mejor opción posible respecto de otras medidas alternativas para alcanzar los mismos.



I. AMUMAS y BSA (3)

El cumplimiento de los AMUMAS implica en la mayoría de los casos la provisión de servicios ambientales, que a su vez requieren bienes ambientales (ambos entendidos desde la visión comercial).

Se ha propuesto en los debates el articular los objetivos de los dos regímenes de forma a crear sinergias y tomar en consideración los objetivos de los AMUMAS en el proceso de identificar bienes y servicios ambientales potencialmente sujetos a liberalización en la OMC



I. AMUMAS y BSA (4)

Cuestiones por resolver sobre AMUMAS y BSA:

- 1) No coinciden los miembros de los AMUMAS con los miembros de la OMC (algunos países están en un foro pero no en el otro)
- 2) Prevalencia de unos sobre otros: no todos los miembros aceptarían que pueda haber una parte de decisión que recaiga en AMUMAS con consecuencias para temas comerciales
- 3) Algunos miembros discrepan sobre el rol de "certificadores" que se estaría proponiendo para los AMUMAS como ente que determinaría las actividades ambientales afines a su cumplimiento



I. AMUMAS y BSA (5): CBTF

Temas para mesas de trabajo BSA

Posibles temas de discusión en las mesas de trabajo:

AMUMAS de prioritario cumplimiento en Ecuador:

- Cuáles?
- Qué servicios/bienes ambientales están directamente ligados a su cumplimiento? Prioridades del país y estimación en términos de BSA
- Qué enfoque conviene más a Ecuador: Listas? Proyectos? Combinación? Estudiar el detalle por AMUMA prioritario y por tipo de Bienes y/o servicios

Establecer lineamientos sobre BSA respecto de AMUMAS

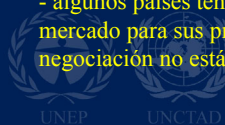


II- Etiquetado y certificación (1) CBTF

Otros temas que han surgido en los debates relativos a la identificación de bienes ambientales para su liberalización comercial son los temas relativos a la certificación y el etiquetado.

Países en desarrollo:

- ventajas comparativas en bienes ambientalmente preferibles derivados de la biodiversidad
- algunos países tendrían interés en mejorar el acceso a mercado para sus productos orgánicos; el foro para su negociación no está identificado (CCMA, Agricultura?)



II- Etiquetado y certificación (2) CBTF

El tema de la certificación aparece recurrentemente al plantear la inclusión de bienes no tecnológicos, eminentemente agrícolas o de recursos naturales.

Al plantear los pros y contras de su inclusión en el foro negociador, el país debe de evaluar:

- sus capacidades nacionales en términos de certificación (normativa, costes de certificación)
- qué recursos serían necesarios para poder comercializar esos bienes en condiciones competitivas: la liberalización compensaría con creces los costes adicionales derivados de los procesos de certificación?

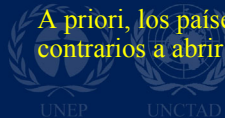


III . Procesos y métodos de producción CBTF

El debate acerca del criterio de « procesos y métodos de producción » para considerar la calidad de un producto tiene antecedentes en la OMC respecto de lo que son productos similares.

Si el criterio de PMPs pasara a ser una forma de distinguir dos productos de características finales similares, eso podría llevar a la consideración de tal criterio en el foro de negociaciones agrícolas.

A priori, los países en desarrollo se han mostrado contrarios a abrir tal posibilidad.



Temas de discusión en relación con certificación PPMs y Bienes Ambientales CBTF

- Identificar bienes de interés prioritario para el país cuya calificación como ambientales implique temas de certificación y/o proceso y métodos de producción (por ejemplo orgánicos)
- Evaluar si propuestas sobre esos productos podrían tener efectos sistémicos indeseados en negociaciones sobre otros temas en la OMC
- Explorar la posibilidad de enfoque proyectos como modalidad para incluir esos productos sin entrar en el problema de PMPs (proyecto con impacto ambiental y de desarrollo, no requiere PPMs como criterio y puede incluir orgánicos u otros PAPs)



METODOLOGÍA PARA ELABORAR POSICIONES NEGOCIADORAS (1) CBTF

Evaluar los intereses ofensivos del país (productos para los cuales existe un interés de exportación). Deberían analizarse en particular:

- Los productos ambientalmente preferibles
- Los productos no propuestos en las listas actuales en el que el país puede tener ventaja comparativa
- Los obstáculos no arancelarios
- Identificar modalidades en que la liberalización de esos BSA no tenga implicaciones sistémicas en el proceso global de negociación tomando en cuenta el compromiso final único (listas vs. Proyecto, o combinación)



ELABORAR POSICIONES NEGOCIADORAS (2)

Evaluar los intereses defensivos respecto de las propuestas presentadas:

- Aranceles aplicados según la procedencia de los productos
- Determinar el uso (ambiental u otro), en el contexto nacional, de los principales productos en las listas, en términos de valor de importación del país y su rol tributario, ambiental y de desarrollo
- Excluir productos de uso múltiple que no tienen un uso ambiental, salvo si ya vienen con arancel cero o muy bajo
- Evaluar los beneficios ambientales de otros productos
- Realizar un análisis costo (en términos de reducción de ingresos tributarios) beneficio

ELABORAR POSICIONES NEGOCIADORAS (3)

Analizar BSA con los objetivos de desarrollo y medio ambiente para el país (desarrollo sostenible vs. enfoque arancelario de listas)

Por ejemplo:

- programa biocarburantes
- aplicación política agropecuaria con impacto ambiental positivo
- programas de biocomercio

ELABORAR POSICIONES NEGOCIADORAS (4)

Evaluar las modalidades pertinentes para promocionar los intereses identificados mediante el análisis de los tres objetivos: comercial, ambiental y de desarrollo

Si se plantea variantes del enfoque proyecto, evaluar si el país tiene el cuadro institucional/legislativo/normativo para apoyar tal iniciativa

En bienes:

- Proceder por grupos de interés:
 - Biocarburantes
 - EPPs
 - Productos tecnológicos
- e identificar tipos de enfoques pertinentes.

- En servicios:

- En base a los compromisos adquiridos, evaluar el marco regulatorio e identificar lo que sería necesario reforzar a nivel nacional para favorecer los intereses del país
- Relacionar servicios y bienes según intereses nacionales, importadores y exportadores

SÍNTESIS FINAL: DESPUES DE LOS RESULTADOS DE DOS MESAS, PLANTEAR LINEAMIENTOS DE PROPUESTA NACIONAL SOBRE BSA

Nuria Castells
Economista
UNCTAD

División del Comercio Internacional en bienes y servicios, y productos básicos (DITC)

http://r0.unctad.org/trade_env/test1/openF1.htm

Gracias!

