

# Acuerdo Asociación UE-CAN: ¿quiénes ganan y quiénes pierden?

Un estudio exploratorio sobre el sector agrícola

Marisol Inurritegui Maúrtua  
(Coordinadora-CEPES)

Iris Camacho (CEPES-Perú)  
Jodie Ludeña (CEPES-Perú)

Con la colaboración de:

Bishelly Elías (CIPCA-Bolivia)  
Marco Antonio Romay (CIPCA-Bolivia)  
Coraly Salazar (CIPCA-Bolivia)  
Francisco Hidalgo (SIPAE-Ecuador)  
Patricio Ruíz (SIPAE-Ecuador)

Lima, 12 de octubre de 2008  
CEPES

“El comercio justo nos recuerda que el comercio es sobre personas, sus modos de vida, sus familias, y a veces su supervivencia”

Peter Mandelson (Comisario de Comercio en la UE),  
Parlamento Europeo, 22/06/05<sup>1</sup>

"No es posible que [Peter Mandelson] nos diga: acepten el formato del Tratado de Libre Comercio o quedan fuera de la negociación (...) Queremos un comercio, pero justo, que nos permita buscar el equilibrio entre continentes, entre familias"

Evo Morales (Presidente de Bolivia), V Cumbre ALC-UE,  
16/05/08, en alusión a palabras de Mandelson en reunión privada<sup>2</sup>

Nota aclaratoria: El presente estudio, elaborado por encargo de la Red UE-CAN, cuenta con tres partes. En la primera parte se analizan los efectos sobre la CAN de un Acuerdo de Asociación con la UE, integrando el análisis de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Basta con leer esto pero, si uno quiere un análisis más detallado o buscar las fuentes de información, deberá recurrir a las siguientes partes dado que han sido insumos más detallados para la elaboración de ésta.

Así, en la parte dos se analizan las relaciones comerciales entre ambos bloques comerciales, lo que incluye no solo un análisis político de las normas multilaterales y bilaterales, sino también, las negociaciones del Acuerdo de Asociación. En la última parte, se presentan los informes regionales por país. Lamentablemente, fue imposible conseguir una contraparte colombiana para elaborar dicho informe. La información vertida en cada parte es responsabilidad de sus respectivos autores.

---

<sup>1</sup> Tomado de “Fair trade in europe 2005” en:

[http://www.fairtrade.net/fileadmin/user\\_upload/content/FairTradeinEurope2005.pdf](http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/FairTradeinEurope2005.pdf)

<sup>2</sup> “Evo Morales: ‘Los TLC son instrumentos de colonización y dominio’”, 16/05/08, Adnmundo, en: [http://www.adnmundo.com/contenidos/comercio/evo\\_morales\\_tlc\\_colonizacion\\_dominio\\_garcia\\_uribe\\_ue\\_can\\_ref erendum\\_colombia\\_peru\\_ecuador\\_bolivia\\_ce\\_160508.html](http://www.adnmundo.com/contenidos/comercio/evo_morales_tlc_colonizacion_dominio_garcia_uribe_ue_can_ref erendum_colombia_peru_ecuador_bolivia_ce_160508.html)

# Parte 1: Análisis integrado de los efectos sobre la CAN

<b>1 INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>7</b>
<b>2 CONTEXTO SOCIO-ECONÓMICO DE LA CAN .....</b>	<b>8</b>
<b>2.1 Situación política de la CAN.....</b>	<b>8</b>
<b>2.2 Estructura agraria de la CAN.....</b>	<b>9</b>
<b>2.3 Vulnerabilidad en la CAN.....</b>	<b>11</b>
<b>3 POLÍTICA COMERCIAL.....</b>	<b>12</b>
<b>3.1 Política comercial de la UE.....</b>	<b>12</b>
3.1.1 SGP.....	12
3.1.2 Medidas no arancelarias.....	13
3.1.3 Subvenciones agrícolas.....	14
<b>3.2 Política comercial de la CAN.....</b>	<b>15</b>
<b>3.3 Acuerdo de Asociación CAN-UE.....</b>	<b>18</b>
3.3.1 Objetivos.....	18
3.3.2 Pilares de negociación. ....	19
<b>4 PRODUCTOS BENEFICIADOS Y AMENAZADOS.....</b>	<b>23</b>
<b>4.1 Productos beneficiados.....</b>	<b>23</b>
4.1.1 Intercambio comercial.....	23
4.1.2 Cultivos especiales: posibles nichos de mercado.....	35
<b>4.2 Productos amenazados.....</b>	<b>49</b>
<b>5 EFECTOS ECONÓMICOS, SOCIALES, AMBIENTALES.....</b>	<b>50</b>
<b>5.1 Efectos económicos.....</b>	<b>51</b>
<b>5.2 Efectos sociales.....</b>	<b>55</b>
5.2.1 Derechos de las poblaciones indígenas.....	55
5.2.2 Seguridad alimentaria.....	56
5.2.3 Otros derechos sociales.....	59
<b>5.3 Efectos ambientales.....</b>	<b>60</b>
<b>6 CUMPLIMIENTO DE ACUERDOS INTERNACIONALES.....</b>	<b>61</b>
<b>6.1 Declaración Universal de los Derechos Humanos.....</b>	<b>62</b>
<b>6.2 Derechos Humanos y los Acuerdos Comerciales .....</b>	<b>63</b>
6.2.1 Acuerdo de diálogo político y cooperación.....	65

6.2.2 Convenio N° 169: conflicto por las tierras.....	67
6.2.3 Biodiversidad, conocimientos tradicionales y propiedad intelectual.....	69
<b>6.3 Relación del Pilar de Diálogo Político y el Comercial.....</b>	<b>71</b>
<b>7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>73</b>
<b>8 BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>77</b>
<b>9 ANEXOS.....</b>	<b>82</b>

## GLOSARIO

AAP	Acuerdos de Alcance Parcial
ACE	Acuerdos de Complementación Económica
AdA	Acuerdo de Asociación
ADEX	Asociación de Exportadores
ADN	Ácido Desoxirribonucleico
AEC	Externo Común
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALC	América Latina y el Caribe
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
Bt	Resistente a insectos
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CCA	Comisión de Cooperación Ambiental de América del Norte
CDB	Convenio de Biodiversidad
CEPES	Centro Peruano de Estudios Sociales
CIPCA	Centro de Investigación y Promoción del Campesinado
CONVEAGRO	La Convención Nacional del Agro Peruano
DDHH	Derechos Humanos
DESC	Derechos Económicos, Sociales y Culturales
DL	Decretos Legislativos
EEUU	Estados Unidos
EUROSTAT	Oficina Europea de Estadística
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FARC	Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia
FMI	Fondo Monetario Internacional
G8+5	Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia + Brasil, China, India, México y Sudáfrica
ha	Hectárea
IFOAM	La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NMF	Nación Más Favorecida
OGM	Organismo Genéticamente Modificado
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMS	Organización mundial de Salud
ONG	Organismo no Gubernamental
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OVM	Organismo Vivo Modificado

PAC	Política Agrícola Común
PIB	Producto Interno Bruto
PID	Punto Inicial de Desgravación
PROMPEX	Comisión para la Promoción de Exportaciones
RAAA	Red de Acción en Agricultura Alternativa
RV	resistente a virus
SAFP	Sistema Andino de Franja de Precios
SGCAN	Secretaría General de la CAN
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SIPAE	Sistema de la Investigación de la Problemática Agraria del Ecuador
SPDA	Sociedad Peruana de Derecho Ambiental
TED	Trato Especial y Diferenciado
TH	tolerante a herbicidas
TLC	Tratado de Libre Comercio
tn	Tonelada
TRIPS	Tratados comerciales relacionados con los derechos de propiedad intelectual
UE	Unión Europea
ADPIC	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio
UPOV	Unión para la protección de variedades de Plantas

## 1 INTRODUCCIÓN

Después de los constantes problemas por llegar a un acuerdo en la Ronda de Doha debido a las discrepancias entre países desarrollados y en desarrollo, los acuerdos comerciales bilaterales han tenido un fuerte auge para resolver el tema fuera del organismo multilateral de la Organización Mundial del Comercio (OMC)<sup>3</sup>. Estados Unidos (EEUU) empezó el ciclo firmando acuerdos con diversas regiones. Así, en el 2003 se iniciaron las negociaciones con los países de la Comunidad Andina (CAN). Bolivia participó como observador, Ecuador no logró terminar las negociaciones, Colombia está a la espera de la ratificación del Congreso estadounidense y Perú ya realizó cambios a su normativa nacional para que el acuerdo entre en vigencia en el 2009. Por su parte, Venezuela no solo no participó sino que años más tarde se retira de la CAN por estar en contra de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con EEUU.

Casi un lustro después, la Unión Europea (UE) también ha iniciado un proceso de negociación para firmar un acuerdo con la CAN. Sin embargo, dicho bloque regional afirma que el Acuerdo de Asociación (AdA), como se le llama, es sustancialmente distinto a un TLC. En principio, en el Acta de Tarija firmada en el 2007 se establece claramente que el AdA tomará en cuenta no solo el diferente nivel de desarrollo entre la UE y la CAN, sino además las asimetrías regionales internas, dando un trato especial diferenciado a Bolivia y Ecuador. Adicionalmente, el AdA no incluye solo el pilar comercial sino un pilar de diálogo político y de cooperación que refuerzan la cohesión social en los países andinos<sup>4</sup>.

Al parecer, la UE aprendió de los errores del modelo estadounidense, el cual empezó con la región pero terminó firmando solo con Perú y Colombia. Así, en el caso peruano, se han hecho una serie de estudios de impactos entre los cuales se encuentra que, si bien la ganancia de corto plazo en bienestar (ingreso y consumo) es positiva, ésta se concentra en las áreas urbanas. En cambio, los hogares de las zonas rurales enfrentan pérdidas en el corto plazo. Esto es aún mayor para aquellos agricultores que no se encuentran adecuadamente integrados al mercado, con un menor nivel educativo y con menor acceso a bienes públicos, como los que se encuentran en la sierra y selva. Así, estas zonas aprovecharán las oportunidades del acuerdo solamente si las políticas públicas internas les otorgan las capacidades necesarias para ello. De lo contrario, es posible que la pobreza rural aumente en el corto plazo y que la distribución del ingreso nacional sea más desigual<sup>5</sup>. En ese sentido, muchos concuerdan que, en lugar de identificar productos ganadores o perdedores, el análisis debiera centrarse en la población, identificando claramente al sector más vulnerable.

¿Se repetirá la misma historia con la UE? En este estudio analizaremos qué tan cierto es que el AdA se basa en reglas justas del comercio que busca un beneficio económico equilibrado para

<sup>3</sup> Por un lado, los países desarrollados buscaban un mayor acceso en los mercados industriales, de inversiones y de servicios de los países en desarrollo y, por el otro, los países en desarrollo exigían a los desarrollados que no subsidien su agricultura para competir en igualdad de condiciones.

<sup>4</sup> De aquí en adelante, con 'región andina' o 'países andinos' nos referimos a los miembros de la CAN, mas no a las zonas andinas de dichos países dado que todos tienen una parte andina y amazónica.

<sup>5</sup> ESCOBAL, Javier y Carmen PONCE (2007) "*Liberalización comercial, tratados de libre comercio y pobreza*", Lima: GRADE.

ambas regiones. En la segunda sección, contextualizamos el análisis describiendo la situación política de los países de la CAN, así como la estructura y perfil de vulnerabilidad que presentan. Luego, revisamos la política comercial de la UE, de la CAN y las rondas de negociación del acuerdo. En la cuarta sección, identificamos los productos beneficiados y amenazados para, con ello, analizar en la siguiente sección no solo los efectos económicos, sino también, los efectos sociales y ambientales. La sexta sección hace un análisis más político de los convenios internacionales y de la interrelación entre el pilar comercial, el de diálogo político y el de cooperación. Así en la última se encuentran las conclusiones y recomendaciones.

## 2 CONTEXTO SOCIO-ECONÓMICO DE LA CAN

En esta sección evaluaremos cuatro componentes importantes para contextualizar el AdA UE-CAN. Primeramente, analizamos la situación política de los países andinos, para luego ilustrar la asimetría entre la CAN y la UE mediante una explicación de la estructura agraria andina y sus niveles de pobreza.

### 2.1 Situación política de la CAN

La situación política y el modelo económico elegido por los países de la región andina no ha sido sencilla. En general, los países de la CAN han seguido procesos históricos similares, pasando del colonialismo español a la era de la independencia e intercalando constantemente gobiernos militares o autoritarios con liberales o democráticos. Asimismo, todos han tenido conflictos violentos que, de una u otra manera, generan un clima de inestabilidad que afecta el desarrollo de los pueblos. Por un lado, mientras Perú logró vencer a los grupos terroristas en los noventa, el hermano colombiano aún no resuelve el problema con las FARC. No obstante el conflicto interno, ambos países han mantenido un gobierno liberal estable desde los noventa a la fecha. Por otro lado, la situación en Ecuador y Bolivia ha sido de índole distinta, dado que en dichos países los movimientos sociales realizaron golpes de estado exitosos. Así por ejemplo, en tan solo diez años (durante 1996-2006) Ecuador tuvo seis gobiernos, evidenciando una eminente crisis en gobernabilidad. De modo similar, en Bolivia se han tenido tres presidentes durante el periodo 2002-2006. Por ello, ambos países cuentan ahora con nuevos presidentes que, oponiéndose al modelo liberal y defendiendo el derecho de los pueblos indígenas, encaminaron procesos de reforma constitucional con gran apoyo popular<sup>6</sup>.

Tampoco ha sido sencilla la relación entre estos países. Así, actualmente persiste una tensión entre el Presidente Uribe, de Colombia; y Correa, de Ecuador, relacionado con el tema de las FARC que casi termina en guerra a inicios del presente año. Además, el Presidente García, de Perú; y Morales, de Bolivia, han tenido intercambios verbales por sus diferencias en el modelo económico. Los conflictos tampoco son recientes. Hace un par de años Venezuela decidió

<sup>6</sup> Evo recibe el 63% de aprobación en el referéndum nacional (10 puntos más que durante las elecciones), ratificando su mandato a mitad de su gobierno. No obstante, en cinco departamentos donde los prefectos fueron ratificados, el Presidente fue revocado: Beni, Pando, Santa Cruz, Tarija y Chuquisaca. Estos mismos departamentos son los que tienen manifestaciones violentas en contra de Morales, evidenciando las diferencias entre el oriente y occidente boliviano. Todo lo contrario, el porcentaje de aceptación que las encuestas le dan al Presidente García ha venido decreciendo drásticamente. Así, han surgido una serie de protestas sociales en todos los departamentos que cuestionan el modelo económico al no considerarlo inclusivo para los sectores más pobres y la población indígena.

retirarse de la CAN debido a que estaba en contra de la firma del TLC con EEUU que buscaban Perú y Colombia. Asimismo, ha existido más de un conflicto armado entre Perú y Ecuador por el control de la Amazonía, siendo el más reciente en los noventa.

Como esto evidencia, la CAN se encuentra en un estado muy frágil. En ese contexto, los objetivos que se buscan del AdA con la UE encajan dentro de modelos de desarrollo distinto. Por un lado, Perú y Colombia son fuertemente liberales mientras, por el otro, Bolivia y Ecuador mantienen una fuerte intervención estatal. A la fecha, estas diferencias han sido irreconciliables.

## 2.2 Estructura agraria de la CAN

La agricultura no solo cumple un rol como generador de ingresos, sino también otras funciones como la de seguridad alimentaria. A su vez, los recursos del espacio rural, donde la agricultura es importante mas no la única fuente de ingresos, no solo se deben ver en términos de su valor económico sino también se debe reconocer su valor social/cultural (dado que las poblaciones indígenas y las más pobres viven en dichas áreas) y su valor ambiental (especialmente como fuente de biodiversidad y de paisajes naturales). En esta sección y la siguiente analizaremos la estructura agraria de la CAN e identificaremos a las poblaciones vulnerables.

En general, la agricultura tiene un bajo valor comercial, evidenciado en su participación dentro del PIB. Así, por ejemplo, mientras en el Perú asciende al 9%, en Bolivia su importancia casi se duplica, alcanzando el 16%. No obstante, al analizar la proporción de la fuerza laboral destinada principalmente a dicha actividad, en ambos países ésta se encuentra alrededor del 37%, elevándose a 80% para la población ocupada rural. Esto quiere decir que la importancia del sector agropecuario es alta para ambas poblaciones, aunque, a diferencia de Bolivia, en el Perú otras actividades son mucho más rentables. La pregunta que intentaremos responder a lo largo de este texto es: ¿se está excluyendo a la población rural de dichas actividades?

En la tipología agrícola se puede distinguir claramente a un sector privilegiado de otro más abandonado. La agricultura en el Perú es la más minifundista dentro de la CAN: el 85% de las unidades agropecuarias tienen menos de diez hectáreas, el 55% menos de tres y un importante 24% tiene menos de una hectárea. Tan solo el 5% tiene más de 30 hectáreas. En cuanto a la distribución regional, la sierra concentra el 52% de la superficie agrícola; la selva, el 32%; y la costa el 16% restante. No obstante, la sierra concentra cerca del 80% de las superficies menores a 3 ha. Con respecto al riego, los departamentos de la sierra y selva suelen tener una agricultura de secano, mientras que casi la totalidad de agricultores en la costa sí cuentan con un sistema de riego. Así, de manera generalizada, la agricultura de exportación no tradicional, ubicada en la costa, que cuenta con sistemas de riego y con tecnologías avanzadas tan solo representó, en el 2005, el 3% de los productores. En cambio, la agricultura en el resto del país que enfrenta distintas limitaciones según su ubicación geográfica (como el minifundismo o la ausencia del riego) representó el 73% (con una agricultura extensiva), el 58% (cuyo destino es el mercado interno), y el 55% de los productores (cuando es de subsistencia)<sup>7</sup>. Adicionalmente, es importante notar la importancia de las comunidades campesinas, ubicadas mayoritariamente en la sierra y en menor medida en la costa, y de las comunidades nativas, ubicadas en la selva. Éstas

<sup>7</sup> Los datos no suman 100% porque existen productores que, por ejemplo, simultáneamente pueden tener una agricultura de subsistencia para ciertos productos y una de mercado interno para otros.

se encuentran dentro del tipo de agricultura menos favorable, representando el 69% de la superficie agropecuaria a nivel nacional: 52% las campesinas y 17% las nativas.

El caso ecuatoriano muestra una estructura agraria igualmente desigual. Así, el 64% tiene menos de 5 ha, el 21% tiene entre 5-20 ha, el 13% entre 20-100 ha, y apenas el 2% de productores tiene más de 100 ha. Los empresarios de punta, ubicados principalmente en la costa y sierra ecuatoriana, representan tan solo el 4% de productores y se dedican a la producción de banano, caña de azúcar y palma africana. Los empresarios tradicionales representan el 43% de los productores. El 59% se ubican en la sierra (cultivando maíz suave seco, papa y mora), mientras el 34% en la costa (produciendo arroz y, en menor medida, cacao y maíz duro seco) y el 7% restante está en oriente. Finalmente, los de subsistencia representan el 53% de los productores nacionales y se encuentran principalmente en la sierra (76%), seguido de la costa (18%) y del oriente (6%). En la sierra se produce papa, caña y maíz suave seco; mientras que en la costa, arroz, banano y maíz duro seco. Así, el problema de la agricultura ecuatoriana radica en parte en que el 93% no tiene acceso ni al crédito ni a la asistencia técnica y el 88% tiene educación primaria o ninguna formación formal. Además, mientras en la UE el 90% de los productores usan tractor, este porcentaje se reduce al 1% para el Ecuador.

Por su parte, en Bolivia, el minifundismo no es tan grave. Así, el 53% de los productores tienen menos de 50 ha, el 20% entre 50-500 ha, el 14% entre 500-2,000 ha e incluso el 13% tiene más de 2,000 ha. No obstante, los productores agroindustriales tan solo representan el 10%. Los grandes y medianos empresarios utilizan mano de obra asalariada, tienen acceso a tecnología y se ubican en Santa Cruz, Beni y Pando. Los primeros tienen más de 500 ha con soya, girasol o ganado bovino; mientras los segundos tienen entre 50 y 500 ha con, además de los productos ya mencionados, caña de azúcar, maíz y avicultura. Los pequeños agroindustriales con una superficie entre 5-50 ha se diferencian en que no tienen acceso a la tecnología, también usan mano de obra familiar y, como parte de su producción, agregan a los productos anteriores el arroz, sésamo, hortalizas y frutas. Sin embargo, el 90% de los productores pertenecen a la economía campesina e indígena, los cuales usufructúan tierras individuales y comunitarias, con un sistema diversificado que incluye la agroforestería. Mientras la economía campesina se ubica en los nueve departamentos, la indígena está en las tierras bajas y en el altiplano.

En general, hemos visto que la estructura agraria peruana es la más minifundista y la más desigual en términos regionales, concentrándose la agricultura moderna empresarial en la costa y la más tradicional en la sierra y selva. En la ecuatoriana, si bien es minifundista, no existen fuertes diferencias regionales entre la costa y la sierra ecuatoriana. Todo lo contrario, la agricultura boliviana no es una agricultura minifundista como sus contrapartes peruana y ecuatoriana, aunque sí es fuertemente desigual en términos regionales: el gran empresariado agrícola suele ubicarse únicamente en los departamentos de Santa Cruz, Beni y Pando. Curiosamente, estos son los distritos donde el Presidente Morales enfrenta conflictos sociales actualmente.

Así, aunque no siempre ubicado en una región particular, en todos los casos existe desigualdad entre el gran empresariado moderno que representa un porcentaje bastante bajo de los productores agrarios, y las economías campesinas/indígenas/de subsistencia que representan un porcentaje elevado. Dada la importancia del sector agrícola en la fuerza laboral, especialmente en áreas rurales, veamos a continuación cómo esto se relaciona con las cifras de pobreza.

### 2.3 Vulnerabilidad en la CAN

En todos los casos hemos visto que la pobreza rural suele ser más alta, no solo en términos de ingresos sino también en necesidades básicas insatisfechas<sup>8</sup>. Así, como se muestra en el Cuadro 2.1, la tasa de pobreza de Ecuador y Perú es muy similar, encontrándose alrededor del 38-39%. Asimismo, la tasa de pobreza extrema asciende a 13-14%. En ambos casos, el Perú tiene un punto más de pobreza. Si lo desagregamos por urbano/rural, vemos que la tasa de pobreza del sector urbano en Perú sigue siendo ligeramente mayor a la del Ecuador (25-26%), aunque la tasa de pobreza extrema en áreas urbanas es ligeramente mayor en Ecuador (5-4%). Sin embargo, en zonas rurales sí existen diferencias. Así, Bolivia tiene la tasa de pobreza más alta (76%), seguido de Perú (65%) y Ecuador (62%). Con respecto a la pobreza extrema, Bolivia sigue teniendo una tasa bastante alta (62%), mientras Perú y Ecuador la reducen a la mitad (33% y 27%, respectivamente).

**Cuadro 2.1 Tasa de pobreza total y extrema**

Ámbitos geográficos	Tasa de pobreza total			Tasa de pobreza extrema		
	BOL	ECU	PER	BOL	ECU	PER
<b>Nacional</b>	s.d.	38.3	39.3	s.d.	12.9	13.7
<b>Área de residencia</b>						
Urbana	s.d.	24.9	25.7	s.d.	4.8	3.5
Rural	76	61.5	64.6	62	26.9	32.9
<b>Población indígena</b>						
No	s.d.	30.8	32.6	s.d.	8.3	8.7
Sí	s.d.	67.8	63.1	s.d.	39.3	32.0

Fuente: Informes por país.  
Elaboración: CEPES.

Por su lado, Ecuador muestra adicionalmente cifras de pobreza de la población indígena. Así, el 68% de los indígenas vive en pobreza (el 39% en pobreza extrema) mientras que esta tasa es menor a 30% (menos de 8% para la pobreza extrema) para la población mestiza o blanca. Dada la similitud con las tasas rurales y urbanas, esto muestra que la población indígena suele vivir mayoritariamente en zonas rurales, mientras las mestizas y blancas en las urbanas. En el Perú, se hizo un análisis similar, encontrando que el 39% de la población rural pertenece a una comunidad campesina o indígena. Además, los departamentos que concentraban una población indígena mayor eran simultáneamente los departamentos más pobres del país., los cuales corresponden a la sierra sur. Utilizando la lengua materna como indicador, el 63% de la población cuya primera lengua fue quechua, aymara u otra lengua nativa amazónica es pobre, mientras que dicho porcentaje se reduce a 32% para la población hispanohablante. En el caso de la pobreza extrema, la tasa es de 32% y 9% para la población indígena y no indígena respectivamente. Como se ve, los datos son muy similares a los de Ecuador<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> El índice de necesidades básicas insatisfechas identifica la proporción de personas y/o hogares que tienen insatisfecha alguna (una o más) de las necesidades definidas como básicas para subsistir en la sociedad a la cual pertenece el hogar. Capta condiciones de infraestructura y se complementa con indicadores de dependencia económica y asistencia escolar (<http://www.ideam.gov.co/indicadores/socio5.htm>)

<sup>9</sup> Es importante notar que la comparación de los datos es un poco forzosa debido a que la definición de población indígena puede ser distinta: lengua materna, auto-designado, asignado por un tercero.

En general, se observa que altas tasas de pobreza que persisten son muy similares entre Perú y Ecuador, siendo la pobreza rural más del doble que la pobreza urbana, al igual que la de la población indígena con respecto a la no indígena. Si vemos los datos de la pobreza extrema, es decir aquella que no cuenta con los ingresos necesarios para cubrir siquiera la canasta alimentaria, ésta es casi inexistente para la población urbana y muy baja para la población no indígena. En cambio, aún existen tasas muy elevadas superiores al 30% para las poblaciones rurales y las indígenas. Peor aún, en el caso boliviano, la elevada tasa de pobreza del sector rural prácticamente se debe a la pobreza extrema. Finalmente, mientras el Perú es más desigual que Ecuador entre la población urbana y rural, Ecuador es más desigual al diferenciar la población indígena que la no indígena.

### 3 POLÍTICA COMERCIAL

#### 3.1 Política comercial de la UE

La política comercial de la UE juega un rol muy importante en las relaciones comerciales con los demás países del mundo debido al gran peso comercial que representa dicha región en el mercado global. Considerando al comercio como uno de los instrumentos que sirven para estimular el desarrollo, la UE busca favorecer a los países en desarrollo como parte de su política de erradicación de la pobreza y fomento del desarrollo sostenible. En este sentido, a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) se ofrecen preferencias arancelarias a los países en desarrollo para que logren mejorar sus perspectivas de crecimiento económico y se vaya cerrando la brecha entre las economías menos favorecidas y las del mundo desarrollado.

##### 3.1.1 SGP

Si bien, el SGP Drogas ha sido la puerta de entrada al mercado europeo de diversos productos industriales, agrícolas y pesqueros de la CAN, éste no ha venido acompañado de una fuerte diversificación en las exportaciones. Durante el período 1994-2003 los principales 15 productos de exportación han concentrado más del 75% de las exportaciones andinas a la UE y durante el 2003 los 90 principales productos exportados bajo el SGP Droga representaron cerca del 80% de las exportaciones totales bajo este régimen.

De los productos alimenticios que sobresalieron fueron principalmente productos agrícolas (espárragos frescos y refrigerados; extractos, esencias y concentrados de café; rosas y otras flores; jugos de maracuyá; aceites de palma, etc.)<sup>10</sup>. Se puede observar que, de 1994 al 2003, hubo cambio en las exportaciones: antes existía un mayor nivel de concentración de exportaciones, sin embargo esa tendencia fue disminuyendo al exportarse nuevos productos. Pero a pesar de esta diversificación los niveles de concentración son muy altos, lo cual impide un mejor aprovechamiento del SGP Plus.

<sup>10</sup> FAIRLIE, Alan (2007a) *Las Relaciones CAN-UE Perspectiva de un Acuerdo de Asociación*. Borrador. Pp. 42.

Si bien el SGP Plus<sup>11</sup> mantiene el ingreso de productos de la CAN a la UE libre de aranceles, este sistema también mantiene las mismas limitantes que existían en el SGP Drogas y no han permitido a los países de la CAN obtener mayores beneficios. En primer lugar, persisten las rígidas medidas sanitarias y fitosanitarias que la UE exige para el ingreso de productos, sobre todo agrícolas. Asimismo, contempla al igual que el SGP Drogas un sistema de graduación que consiste en el retiro de la preferencia una vez que se han alcanzado ciertas condiciones de competencia. Otra limitante que en ambas SGP se repite es el carácter temporal (debido a que requiere la aprobación del Consejo Europeo para ser renovado cada cierto tiempo) y el carácter condicional (por los requisitos establecidos unilateralmente por la UE para acceder al mercado europeo). Finalmente, las modificaciones arancelarias hechas por la UE han afectado los intereses de los países de la CAN, pues han ocasionado la pérdida del acceso preferencial a través del SGP y han entrado a competir con otros países en iguales condiciones. Los casos más significativos en el sector agrícola son el banano, los productos pesqueros, el café y el cacao.

### 3.1.2 Medidas no arancelarias

Como se ha visto anteriormente, tanto el SGP Drogas como el SGP Plus han permitido el acceso de diversos productos de la CAN a la UE a través de aranceles preferenciales, sin resolver el problema de las barreras no arancelarias. Estas restricciones son aplicadas, en su gran mayoría, a productos agrícolas, los cuales son de gran importancia para los países de la CAN ya que un grueso de sus exportaciones hacia esta región está compuesto por dichos productos.

Las barreras no arancelarias, normadas por la Política Agraria Común (PAC), se basan en el cumplimiento de las normas técnicas, estándares de calidad, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas relacionadas a la protección del medio ambiente, responsabilidad social (comercio justo), normas de empaque y etiquetado, así como prohibiciones.

Los países de la CAN han encontrado su mayor obstáculo en las medidas sanitarias y fitosanitarias que impiden el ingreso de diversos productos agrícolas a la UE debido a que no cumplen con requisitos de inocuidad alimentaria. Tal es el caso de los obstáculos que impone el Reglamento (CE) N° 258/97 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre alimentos e ingredientes alimentarios nuevos. Éste no permite el ingreso de productos que no hayan tenido un historial de exportación al mercado europeo anterior a mayo de 1997, dado que considera que los mismos podrían ser dañinos para la salud. Así, se perjudican productos tradicionales exóticos como el camu camu, sachá inchi, lúcuma y yacón, que son producidos en el Perú y están teniendo éxito en otros mercados<sup>12</sup>. Este tipo de obstáculos cierran la posibilidad de acceso, impidiendo que su producción beneficie a comunidades campesinas y nativas. El Anexo 9.1 resume las normas más importantes aplicadas actualmente para el sector agrícola<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> El SGP Drogas fue reemplazado por el SGP Plus que en términos de preferencia es muy similar al anterior sistema, salvo que para ser beneficiario se exige ratificar, cumplir y permitir auditorías con al menos 23 convenios internacionales en materia de derechos humanos, protección laboral, medio ambiente y desarrollo sostenible, buen gobierno, y lucha contra las drogas.

<sup>12</sup> Según la Asociación de Exportadores (ADEX) el principal importador de camu camu es el Japón, seguido de Países Bajos (Holanda), Hong Kong, EEUU, Brasil, Australia, Suiza, entre otros.

<sup>13</sup> FAIRLIE, Alan (2007b) Bases para una negociación justa entre la Unión Europea y la Comunidad Andina. Plades. Pp. 236.

Ante las negociaciones comerciales que se vienen llevando a cabo es importante que los países de la CAN fijen posiciones para que la UE conceda mayor flexibilidad con respecto a los obstáculos que impone para acceder al mercado europeo. Asimismo, es importante desarrollar estándares de calidad de los productos agrícolas de modo que su ingreso a la UE no se encuentre limitado. Esto implica otorgar a los agricultores mayores herramientas referentes a técnicas de cultivo y cumplimiento de normas ambientales para que mejoren sus prácticas de cultivo, cosecha y post cosecha. En la actualidad, en el Perú son pocas empresas agroindustriales que gozan de altos estándares de calidad e inocuidad alimentaria y, por tanto, solo este grupo reducido se beneficia de las exportaciones.

### 3.1.3 Subvenciones agrícolas

Un caso particular del desarrollo de la agricultura en la UE es que, con la finalidad de defender su independencia alimentaria y asegurarse el constante abastecimiento y la calidad de los productos que consumen, ésta se encuentra altamente resguardada por su política de subsidios, tanto a la producción como a la exportación de estos productos.

Debido a los grandes volúmenes que se comercializan, estas ayudas internas generan distorsiones en el mercado internacional. Por ejemplo, debido a la política de sostenimiento de precios de la PAC la UE pasó de ser importador neto de cereales a mediados de los setenta a ser exportador neto a inicios de los noventa<sup>14</sup>.

Como se ve en el Cuadro 3.2, la ayuda interna algunas veces logra superar el valor de la producción en sí, tal como en el caso del azúcar, la cual alcanzó en el 2004 un valor de 6,472 millones de euros con un subsidio de 6,956 millones de euros. Lo mismo sucedió con el algodón y el tabaco. El resto de productos presentaron subsidios superiores al 20% del valor de producción, exceptuando al maíz, trigo blando, limones y melocotones, los cuales poseen unos subsidios del 7%, 13%, 14% y 16% de su valor correspondiente.

---

<sup>14</sup> HEALY, Stephen, PEARCE, Richard y STOCKBRIDGE, Michael (1998) *El Acuerdo sobre Agricultura. Repercusiones sobre los países en desarrollo*, Roma: FAO.

### Cuadro 3.2 Medida global de ayuda interna por productos específicos

2004

(Millones de euros)

Productos Específicos	Valor Producción	MGA Total Corriente
Azúcar blanca	6,472.80	6,956.40
Mantequilla	8,721.00	6,214.63
Aceite de Oliva	4,315.00	3,284.88
Manzanas	5,855.00	3,255.12
Tomates	6,790.00	2,340.87
Cebada	7,132.00	2,306.15
Leche desnatada en polvo	2,980.00	1,986.60
Trigo blando	13,556.00	1,804.08
Tabaco	796.00	1,145.64
Pepinos	1,142.00	968.69
Algodón	688.00	954.06
Peras	1,982.00	724.53
Arroz	904.00	521.67
Melocotones/nectarinas	3,054.00	493.27
Maíz	6,760.00	484.84
Naranjas	1,996.00	408.46
Forrajes secos	0.00	395.68
Tomates para elaboración	0.00	391.72
Limones	786.00	108.46
Leche	51,882.00	0 (Mínimis)
Coliflores	1,138.00	0 (Mínimis)
Sub total	120,478.00	35,045.75
TOTAL: MGA Total Corriente		38,291.45

Fuente: OMC.

Elaboración: CONVEAGRO (2007) *Productos agrarios sensibles en el Acuerdo reasociación entre la Comunidad Andina-CAN y la Unión Europea-UE*. Lima: CONVEAGRO. Pp. 16.

### 3.2 Política comercial de la CAN

La CAN luego de pasar por una serie de procesos – primero seguimiento y luego abandono del modelo de industrialización para sustituir importaciones, el retiro de Chile – crearon el Arancel Externo Común (AEC) para cumplir con los objetivos del Acuerdo de Cartagena, entrando en vigencia, aun con algunas imperfecciones, en 1995, a través de las Decisiones 370 y 371. Dichas Decisiones son aplicables a Bolivia, Colombia y Ecuador, autorizándose para el caso de Bolivia una estructura arancelaria basada en dos niveles (5% y 10%) por su condición de mediterraneidad. Perú no forma parte de estas Decisiones y continua aplicando sus propios aranceles nacionales<sup>15</sup>.

En el año 2002 se creó un nuevo AEC, sin embargo, su puesta en vigencia ha sufrido una serie de postergaciones por falta de consenso entre sus miembros, lo cual ha afectado la integración andina y por ende ha dificultado lograr el Punto Inicial de Desgravación (PID) que solicita la UE para llevar a cabo un AdA.

<sup>15</sup> <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/CAN-INT-0022.pdf>

Por otro lado, desde el 1° de enero de 2006, todos los bienes originarios de la CAN circulan libremente dentro de la Subregión (sin arancel). Con respecto a la política arancelaria de los Países Miembros frente a terceros países, Bolivia, Colombia y Ecuador aplican en la actualidad lo dispuesto en la Decisión 370 (AEC), mientras que Perú se rige por su arancel nacional. El AEC establece cuatro niveles arancelarios básicos (5, 10, 15 y 20%) y las condiciones para aplicar excepciones. Fundamentalmente, el AEC es aplicado por Colombia y Ecuador, en vista que la Decisión 370 autoriza a Bolivia a tener su propia estructura (de dos niveles 5 y 10%)<sup>16</sup>. El Cuadro 3.3 presenta la estructura arancelaria de los cuatro países miembros:

**Cuadro 3.3 Comparación de la estructura arancelaria de los países andinos**

**(Número de subpartidas)**

Nivel <sup>17</sup>	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
0	395	192	418	3,949
5	1,688	2,293	2,224	
9				2,616
10	4,749	962	1,201	
12				2,742
15		1,633	1,283	
17				792
20		1,640	1,655	718
25				320
35		15		
45		1		
50		14		
60		9		
70		3		
80		15		
0 / 5	3	11	2	
0 / 10		7	4	
0 / 12				36
0 / 15		14		
0 / 20		2		1
3 / 10			9	
3 / 10 / 35			3	
3 / 15			1	
3 / 35			11	
5 / 10	8	13	20	
5 / 15		19	4	
5 / 20			8	
12 / 20				4

Fuente y elaboración: CAN (2007a) *Op. cit.* Pp. 4.

<sup>16</sup> CAN (2007a) *Estado de situación de la aplicación del Arancel Externo Común* en <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DTrabajo/SGdt384.doc>

<sup>17</sup> En algunos casos figura más de un nivel debido a los desdoblamientos nacionales de los Países Miembros.

Por otro lado, otro aspecto importante que regula la Decisión 370 es el Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP) que es un mecanismo aplicado por Colombia y Ecuador para estabilizar el costo de las importaciones de determinados productos agropecuarios desde terceros países ante las fluctuaciones que se presentan en los precios de los productos agropecuarios en los mercados internacionales. El SAFP se aplica a 151 subpartidas, de productos asociados a: oleaginosas, arroz, azúcar, carne de cerdo, cebada, leche, maíz, trigo y trozos de pollo. El Perú también tiene una franja de precios pero su aplicación recae en menos productos.

Respecto de la relación comercial de la CAN con terceros países, Bolivia, Colombia y Ecuador aplican el AEC y, a través de la Decisión 322, todos los países miembros de la CAN están autorizados a suscribir Acuerdos de Complementación Económica (ACE) y Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) con cualquier país de América Latina cuando éstos no lo puedan lograr de manera comunitaria. En el Cuadro 3.4 se presentan los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) y Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) suscritos por los países andinos en el marco de la ALADI, indicando además, las fechas de liberación amplia (cuando se completa el cronograma general de desgravación) y de liberación total (cuando se completa el cronograma de desgravación de productos más sensibles)<sup>18</sup>.

**Cuadro 3.4 Acuerdos de Complementación Económica (ACE) y Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) suscritos por los países andinos en el marco de la ALADI**

Acuerdo	Fecha suscripción	Países signatarios	Liberación Amplia	Liberación Total
ACE 22 <sup>1/</sup>	1993	Bolivia - Chile	2006	--
ACE 31 <sup>2/</sup>	1994	Bolivia - México	1998	2009
ACE 36	1996	Bolivia - MERCOSUR	2006	2014
ACE 24	1993	Colombia - Chile	1997	2012
ACE 33	1994	Colombia - México (y Venezuela)	2004	2007 <sup>3/</sup>
ACE 59	2003	Colombia - MERCOSUR	2013	2018
ACE 32	1994	Ecuador - Chile	1998	2000
AAP.R 29	1994	Ecuador - México	2003 <sup>4/</sup>	--
ACE 59	2003	Ecuador - MERCOSUR	2013	2018
ACE 38	1998	Perú - Chile	2008	2016
AAP.CE 8	2005	Perú - México	2007	--
ACE 58	2003	Perú - MERCOSUR	2014	2019

1/ Acuerdo de Preferencias Fijas: Chile aplica 0% a más de 6.000 productos bolivianos. Solo 8 productos no han sido liberados totalmente (azúcar, trigo y harina de trigo). El azúcar boliviana ingresa libre a Chile hasta 6.000 toneladas anuales. La apertura es unilateral por parte de Chile: Bolivia no tiene que dar mayor acceso. Esto se ha puesto en vigencia en diciembre de 2006 a través del "XV Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica No. 22 (ACE 22)".

2/ Se ha negociado un Acuerdo de Zona de Libre Comercio con excepciones.

3/ Está pendiente el cronograma de desgravación de algunos rubros.

4/ De acuerdo con lo establecido en el Décimo Protocolo Adicional.

Fuente y elaboración: CAN (2007a) *Op. Cit.* Pp. 8.

Posteriormente, la Decisión N° 322 fue sustituida por la Decisión N° 598, la cual establece las condiciones para mantener las relaciones comerciales con terceros países. Esta Decisión autoriza a negociar acuerdos comerciales con terceros países, prioritariamente de forma comunitaria o conjunta y, excepcionalmente, de manera individual. Cuando las negociaciones no sean

<sup>18</sup> CAN (2007a) *Op. cit.* Pp. 9.

comunitarias, los países miembros deberán preservar el ordenamiento jurídico andino, considerar las sensibilidades comerciales de los socios, mantener transparencia antes, durante y al finalizar las negociaciones y otorgar el trato de Nación Más Favorecida-NMF en los casos en los cuales se otorgue un trato más favorable a terceros. Bajo esta decisión los países de la CAN han negociado acuerdos de forma individual o bilateral por ejemplo el TLC celebrado con Perú, Colombia y EEUU, Perú-México, el SGP, entre otros.

### 3.3 Acuerdo de Asociación CAN-UE

En el 2003, la CAN y la UE suscribieron un Acuerdo de Dialogo Político y de Cooperación como paso inicial al AdA, el mismo que fue adoptado a través de la Decisión 595 de la CAN. Éste reemplazó al Acuerdo Marco de Cooperación de 1993 y a la Declaración Común de Roma sobre Diálogo Político de 1996. Después de la Cumbre de Guadalajara en el 2006, los países andinos propusieron el inicio de las negociaciones, para lo cual la UE les exigió una valoración conjunta que evalúe el grado de integración de la CAN.

En junio del 2007, a través de la firma del Acta de Tarija en Bolivia, se iniciaron oficialmente las negociaciones para un AdA entre la UE y la CAN. En ella, se aceptó tomar en cuenta las asimetrías existentes entre la región andina y europea, así como al interior del área andina, dando lugar a un posible trato especial y diferenciado para Bolivia y Ecuador. Por su parte, la CAN reafirmó su compromiso de profundizar los procesos de integración de la región.

#### 3.3.1 Objetivos

Los objetivos de la UE en la negociación son los siguientes:

- Tener una zona de libre comercio bajo acuerdos tipo OMC Plus, que implican asumir mayores compromisos a lo negociado en el ámbito multilateral. Al igual que EEUU, la UE también intenta obtener mayores concesiones en los acuerdos birregionales, especialmente en la liberalización del mercado de servicios y los temas de Singapur que son actualmente materia de controversia en la Ronda de Doha.
- Lograr el desarrollo humano a través de la cohesión social, protección de los derechos humanos y democracia.
- Reforzar la integración de la CAN, exigiendo una negociación como región y no por país, lo que requiere<sup>19</sup>:
  - Un punto inicial de desgravación desde el cual empezaría el desmantelamiento tarifario, el mismo que consiste en que los bienes europeos se beneficien del mercado ampliado andino, mediante el pago de un arancel que sea el mismo independientemente de cuál sea la aduana andina de entrada<sup>20</sup>.
  - Simplificación y armonización de regímenes aduaneros.
  - Facilitación del transporte terrestre y transfronterizo.
- La UE no ha aceptado exclusión de temas, sin embargo, Bolivia en este aspecto ha solicitado su exclusión en algunos temas, lo cual está demorando las negociaciones.

<sup>19</sup> FAIRLIE, Alan (2007b) *Op cit.* Pp. 236.

<sup>20</sup> <http://www.comunidadandina.org/prensa/notas/np12-10-06a.htm>

Los objetivos de la CAN en las negociaciones son las siguientes:

- Asegurar de manera permanente el SGP-Plus y buscar que las desgravaciones concedidas sean aún más beneficiosas.
- Conseguir mayor flexibilidad en las restricciones de ingreso de productos agrícolas tales como medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, estándares de calidad (ecoetiquetado) y responsabilidad social, normas de empaque entre otras.
- Sobre la base de lo concedido por la UE a otros países como a Chile y México, la CAN debería determinar sus posiciones ofensivas, especialmente teniendo en cuenta las características de las exportaciones andinas. Así, por ejemplo, dado que la UE presenta sensibilidades en espárragos, producto de especial interés para el Perú, las negociaciones deberían aspirar, al menos, lo conseguido por México donde los espárragos frescos o refrigerados recibieron un contingente arancelario de 600 tn con 0% arancel ad-valorem<sup>21</sup>.
- Establecer posiciones defensivas mediante mecanismos de protección (cuotas, franjas de precios, contingentes y salvaguardias) para limitar los efectos de las altas subvenciones que otorga la UE a productos cultivados en la región andina. Nuevamente, es útil tener como referencia lo ocurrido en otros países poseedores de un AdA. Según Fairlie, “si la UE es consecuente con su declaración de respeto a institucionalidad andina y su mecanismo de integración, debería avalar el mantenimiento de la franja de precios. El problema es que, en su mandato negociador, se establece que las concesiones que los andinos hagan a terceros, también deberán ser extendidos a la UE”<sup>22</sup>. En este sentido, el TLC con EEUU trae consecuencia en las negociaciones pues establecen un piso de concesiones.

### 3.3.2 Pilares de negociación.

Las negociaciones para lograr un AdA se basan en tres pilares: el pilar de dialogo político, el pilar de cooperación y el pilar comercial. Tanto el pilar de dialogo político como el de cooperación tiene su referente o cimiento en el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación del 2003. Estos dos pilares se basan en los principios de respeto por los derechos humanos, defensa del estado de derecho, buena gobernanza, lucha contra la corrupción, así como la promoción del desarrollo sostenible y los objetivos del milenio<sup>23</sup>. El pilar comercial es el que toma más tiempo en llegar a acuerdos debido a la importancia de los temas que ahí se negocian, ello se podrá apreciar en la breve revisión que se ha elaborado de las tres rondas que se han llevado a cabo.

#### (i) Dialogo político

Las negociaciones de dialogo político y cooperación en el marco del AdA, están a cargo de los representantes del ministerio de Relaciones Exteriores. Al inicio de las negociaciones ambas partes coincidieron en lo siguiente:

<sup>21</sup> *Íbid*, Pp. 76.

<sup>22</sup> *Íbid*, Pp. 218.

<sup>23</sup> En la Tercera Cumbre de Guadalajara (2006) el tema principal de la agenda fue la cohesión social necesaria para el desarrollo de América Latina.

“La Unión Europea y la Comunidad Andina enunciaron a título indicativo diversos objetivos que podrían figurar en el futuro Acuerdo, citando, entre otros, el fortalecimiento de la democracia, la lucha contra la pobreza, la cohesión social y el desarrollo humano sostenible con reconocimiento de las asimetrías y diferencias de desarrollo entre las partes y al interior de las mismas”<sup>24</sup>.

Por otro lado, en la última ronda llevada a cabo en Quito (abril del 2008) se lograron algunos avances en donde destacó que los principios más importantes que regirían este pilar serían el buen gobierno y el estado de derecho. Algunos temas abordados fueron aquellos relacionados con los objetivos del diálogo político, áreas del diálogo político, la no proliferación de armas de destrucción masiva, lucha contra el terrorismo, multilateralismo, migración y lucha contra la pobreza y promoción de la cohesión social<sup>25</sup>.

## (ii) Cooperación

Según la estrategia regional 2007-2013, la Comisión Europea ha seleccionado tres sectores fundamentales para las actividades de cooperación con la CAN: reforzar su integración económica, mejorar la cohesión social y económica y colaborar en su lucha contra las drogas bajo el principio de responsabilidad compartida. De éstas, las que se presenta como un mayor reto para la región, asignándose un mayor presupuesto, son la integración económica y la cohesión social. Todas ellas tendrían como temas transversales los derechos de los pueblos indígenas, la equidad de género, el empleo adecuado, la protección del medio ambiente entre otros<sup>26</sup>.

La integración de la CAN es sumamente importante para la UE, especialmente porque facilitaría el comercio entre ambas regiones. Precisamente por ello, un nivel suficiente de integración ha sido un requisito para un futuro AdA. Así, con el objetivo de crear un mercado andino común, se busca armonizar la legislación referente a aduanas, inversiones, contratación pública, propiedad intelectual así como mejorar el comercio intra-regional de la CAN y ayudar a que esta región se integre mejor al mercado mundial.

Para ambas regiones, desarrollar una mayor cohesión social, entendida como la disminución de la pobreza, la desigualdad y la exclusión social, también es prioridad. Esto incluye el tema de derechos de poblaciones indígenas, la equidad de género, el empleo adecuado, el medio ambiente, etc.

En la última ronda de negociaciones llevada a cabo en Quito (abril de 2008) se realizó un intercambio de textos entre ambas partes. Estos textos abordaron temas relacionados a los Principios de la Cooperación y los temas vinculados con democracia, derechos humanos, buen gobierno, estabilidad, justicia, libertad y seguridad. Por otro lado, también hubo un avance en cuanto a la redacción de artículos (borradores) que abordaron temas de cohesión social, asuntos poblacionales, empleo y protección social, salud, educación y capacitación, género, pueblos indígenas, afrodescendientes y minorías, personas desplazadas, desarraigadas, refugiadas y ex – miembros de grupos armados al margen de la ley, personas con discapacidad y seguridad alimentaria.

<sup>24</sup> <http://www.comunidadandina.org/prensa/notas/np3-10-07a.htm>

<sup>25</sup> [http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/CAN-UEronda3\\_2.htm](http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/CAN-UEronda3_2.htm)

<sup>26</sup> Comisión Europea (2007) *Comunidad Andina. Documento de estrategia regional 2007-2013*. E/2007/678.

### (iii) Comercio

A la fecha, se han tenido tres rondas de negociaciones del pilar comercial: la primera en Bogotá, la segunda en Bruselas y la tercera en Quito; sin embargo, las negociaciones quedaron paralizadas al cancelarse la cuarta ronda debido a que los países de la CAN no pudieron ofrecer una posición conjunta, especialmente en el tema de desarrollo sostenible y propiedad intelectual.

Son precisamente estos temas en los cuales Bolivia ha manifestado su total desacuerdo ya que tras la experiencia del TLC con los EEUU, el Perú pretende cambiar la normativa andina referente a propiedad intelectual. Si bien el tema aún es manejado internamente en la CAN, existiría una fuerte presión por parte de Perú y Colombia para que se realice, así también lo ha señalado el jefe de las negociaciones de Colombia, Ricardo Duarte, al decir que el tema de mayor cuestionamiento ha sido el tema de propiedad intelectual:

*“Colombia y Perú quieren regular la biodiversidad para luchar contra la biopiratería. Para ello necesitamos disciplinas que protejan los recursos genéticos, biológicos y los conocimientos tradicionales. Bolivia dice que este tema no está regulado a nivel andino y que pretender hacerlo en el marco de un acuerdo significa cambiar el estado de la normativa andina. Eso no compartimos”<sup>27</sup>.*

Al parecer la UE estaba muy interesada en que los países de la CAN se pongan de acuerdo en el tema de propiedad intelectual y al mismo tiempo solicitó que presentaran textos acerca de éste tema y también sobre desarrollo sostenible, temas bajo el cual Colombia y Perú exigen se incluya el patentamiento de recursos de biodiversidad. Los negociadores bolivianos, en cambio plantearon que se presentarán por escrito aquellos aspectos de propiedad intelectual y desarrollo sostenible sobre los que sí existe acuerdo y que se siga discutiendo internamente los temas de recursos de biodiversidad. Sin embargo, la posición de Perú y Colombia fue establecer como condición obligatoria la inclusión del rubro de biodiversidad. La posición de Ecuador fue proclive a que Colombia y Perú lo hicieran aunque adelantó que no asumirá compromisos en esa materia<sup>28</sup>. Al comunicársele a Bruselas que no existió acuerdo al respecto, la Comisión Europea decidió postergar la cuarta ronda de negociaciones.

Por otro lado, otro factor que influyó para que los países de la CAN no logran posiciones conjuntas fue la decisión de la UE en judicializar y criminalizar a los inmigrantes ilegales a través de la Directiva Retorno. Esta nueva normativa de la UE causó revuelo y respuesta en diferentes países de Latinoamérica ya que hay gran cantidad de inmigrantes latinos en el continente europeo. Pero más allá de ello, recientemente en la Cumbre de Jefes de Estado de América Latina, el Caribe y Europa los países firmaron una declaración titulada “respondiendo juntos a las prioridades de nuestros pueblos”, donde la UE se comprometía a asegurar el goce y la protección efectivos de los derechos humanos para todos los migrantes y afirmaba que se debía avanzar en el reconocimiento y la toma de conciencia pública sobre la importante contribución económica, social y cultural de los inmigrantes a las sociedades receptoras. Asimismo, se enfatizó la importancia de luchar contra el racismo, la discriminación, la

<sup>27</sup> [http://www.bilaterals.org/article.php3?id\\_article=12707](http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=12707)

<sup>28</sup> *Íbid*, Pp. 1.

xenofobia y otras formas de intolerancia. Contrariamente a ello aprobó una ley que persigue a inmigrantes<sup>29</sup>.

Si bien, la nueva política europea hacia los inmigrantes ilegales causó malestar dentro de la CAN, no fue la mayor dificultad para el progreso de las negociaciones. Más bien lo fueron las diferencias evidentes entre los países de la CAN que responden a los distintos modelos de desarrollo económico. Así los gobiernos de Colombia y Perú apuestan por una mayor liberación de su comercio lo cual se evidencia en el TLC con los EEUU, ratificado para el caso peruano y en espera de ser ratificado por el congreso estadounidense para el caso colombiano. Caso contrario, Bolivia y Ecuador presentan mayor protección a sus mercados y rechazan todo tipo de acuerdo comercial que excluya a los más pobres; sin embargo, a pesar de esta posición no están en contra del comercio sino que sustentan que las negociaciones entre bloques asimétricos deben tomar como principio esencial el Trato Especial y Diferenciado (TED).

Entonces, se puede apreciar que dentro de la CAN existen dos posiciones distintas: Perú y Colombia apuestan por la total apertura de los mercados dado que éstos ya se encuentran bastante abiertos; mientras que Bolivia y Ecuador hacen mayor hincapié en el TED no solo porque el costo de apertura sería mucho más elevado, sino que los niveles de desarrollo de estos países son menores. Esto ha traído problemas en las relaciones políticas entre los países de la CAN.

Esta situación ha provocado prácticamente la desintegración de la CAN, contrariamente a los deseos aparentes de la UE quien condicionó este acuerdo a una negociación de bloque a bloque. Sin embargo, las exigencias de la UE son similares a las de los EEUU. Ambos buscan acuerdos que vayan más allá de lo establecido en la OMC; por ejemplo, en temas de propiedad intelectual (biodiversidad) o de imponer condiciones como la negativa de retirar los subsidios a la agricultura y la negativa de no establecer como punto de partida los beneficios del SGP Plus, etc.

Por otro lado, para reducir los efectos que podría originar la apertura de los mercados de los miembros de la CAN (sobre todo Bolivia y Ecuador) se otorgarían plazos largos de desgravación o períodos de gracia. Sin embargo, ello no es suficiente para dar una plena vigencia al TED que justificadamente reclama Bolivia, pues las desgravaciones son simples excepciones a la normativa comercial internacional para luego someter a un país en desarrollo a las mismas reglas que rigen para aquellos países desarrollados. Bajo este enfoque en el presente acuerdo comercial tampoco se reconocerían de manera real las asimetrías entre ambos bloques<sup>30</sup>.

Estos desacuerdos en la CAN han traído como consecuencia que el Perú y Colombia decidan negociar de manera independiente el acuerdo comercial, es decir, se pretende obtener acuerdos bilaterales tipo TLC como con los EEUU. Las justificaciones son evidentes, las mismas que consistirían en la incompatibilidad de visiones y enfoques entre los cuatro miembros de la CAN. En este sentido, tanto Perú como Colombia han dado por concluidas de manera unilateral las negociaciones bloque a bloque y solicitan que se realice de manera bilateral, tal como lo ampara la legislación andina a través del Decisión 598 que autoriza a los Estados miembros a negociar

<sup>29</sup> [http://www.bilaterals.org/article.php3?id\\_article=12720](http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=12720)

<sup>30</sup> LAIRD, Sam (1999) "Regional Trade Agreements: Dangerous Liaisons?" en *The World Economy*, Vol. 22, No. 9, diciembre. Pp 1179-1200.

de manera independiente con terceros países, siempre que se preserve el ordenamiento jurídico andino<sup>31</sup>.

## 4 PRODUCTOS BENEFICIADOS Y AMENAZADOS

Antes de analizar propiamente los efectos del AdA UE-CAN, en esta sección identificaremos los principales productos beneficiados y amenazados.

### 4.1 *Productos beneficiados*

Hemos dividido el análisis de productos beneficiados en dos partes. La primera corresponde a los productos en los cuales la región andina ha demostrado tener ventaja debido a los intercambios comerciales actuales con la UE y con el resto de países. La segunda, en cambio, identifica principales nichos de mercado en los cuales participa la CAN, propiamente, los cultivos orgánicos, el comercio justo, los agrocombustibles y los transgénicos.

#### 4.1.1 Intercambio comercial

Antes de iniciar el análisis de los productos beneficiados es útil contextualizar el comercio CAN-UE.

##### (i) Comercio CAN-UE

### **Importancia de la UE en el comercio internacional<sup>32</sup>**

La UE es una economía dinámica que, durante el periodo 2002-2006, ha presentado un intercambio comercial creciente aunque con una tendencia deficitaria (Gráfico 4.1). Esta región representa, aproximadamente, al 18-20% de las exportaciones e importaciones mundiales durante todo el periodo en cuestión y, en conjunto con EEUU y China, acumulan casi la mitad de todo el comercio internacional<sup>33</sup>, desarrollando gran influencia en los mercados globales.

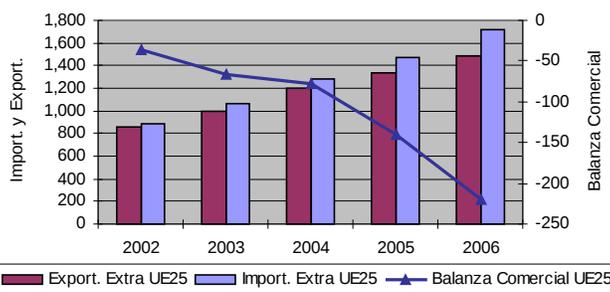
#### **Gráfico 4.1 Comercio internacional total de la UE25-Mundo**

**(miles de millones de US\$)**

<sup>31</sup> [http://www.bilaterals.org/article.php?id\\_article=13209](http://www.bilaterals.org/article.php?id_article=13209)

<sup>32</sup> Los datos señalados en esta sección fueron tomados de EUROSTAT (2008) *External and intra-European Union Trade. Statistical yearbook – data 1958-2006*, a no ser que se indique lo contrario. El documento se puede encontrar en [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-CV-07-001/EN/KS-CV-07-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-07-001/EN/KS-CV-07-001-EN.PDF)

<sup>33</sup> La UE ocupó en el año 2006 el primer lugar en el ranking de las exportaciones mundiales (seguido por EEUU -12%- y por China -11%) y el segundo en las importaciones (superado por Estados Unidos -21%- y seguido por China -9%).



Nota: Los datos no están tomando en cuenta el comercio entre los países de la UE.

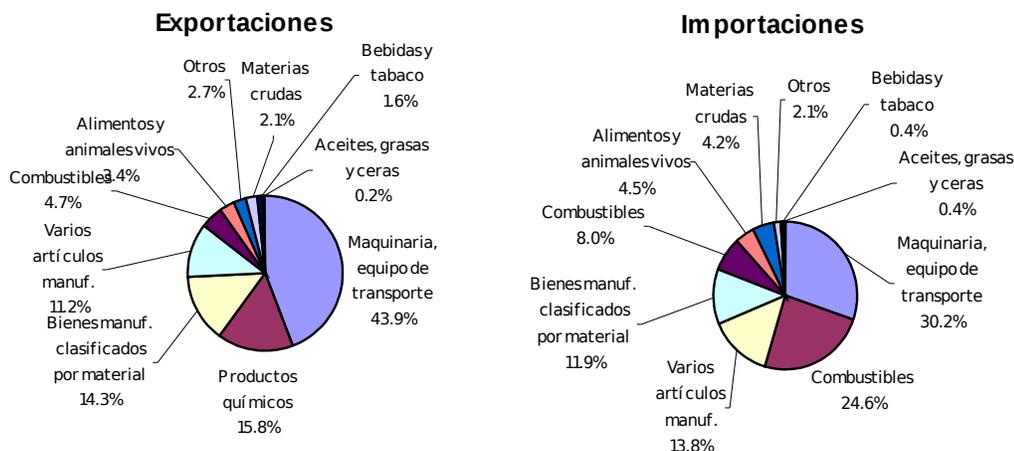
Fuente: EUROSTAT (2008), *Op. cit.*

Elaboración: CEPES.

Como muestra el Gráfico 4.2, el 44% de las exportaciones y el 30% de las importaciones de la UE en el 2006 estuvieron conformadas por el comercio de maquinaria y equipos de trabajo, colocando a esta región como exportador neto. De manera más generalizada, el sector secundario representó el 85% y el 80% de las exportaciones e importaciones respectivamente. Así, la UE se convierte en uno de los principales proveedores y consumidores mundiales de dichos bienes, demostrando su alto nivel industrializado.

Por otro lado, el comercio de alimentos y animales vivos de la UE es bastante bajo en términos relativos, representando tan solo el 3.4% de las exportaciones y el 4.5% de las importaciones. En el caso de la balanza comercial de las materias crudas<sup>34</sup>, el déficit comercial es aún mayor, representando 2.1% de las exportaciones y 4.2% de las importaciones.

**Gráfico 4.2 Distribución del comercio de la UE por sector económico-2006**



Nota: los datos no están tomando en cuenta el comercio entre los países de la UE.

Fuente: EUROSTAT (2008), *Op. cit.*

Elaboración: CEPES.

<sup>34</sup> Entiéndase por materias crudas a los cueros y pieles en bruto; aceites, semillas y frutas oleaginosas; goma en crudo; corcho y madera; pulpa y papel usado; fibras textiles y sus desechos; fertilizantes crudos; y, menas y desechos de metal.

El Cuadro 4.5, en el cual se muestra la balanza comercial por tipo de producto y su contribución en el déficit comercial general de la UE, sirve mejor para evidenciar ventajas comparativas de la UE. En primer lugar, resaltan los combustibles (especialmente petróleo y en menor medida por gas) como principal causante del desequilibrio comercial de la UE, al ser un producto que esta región demanda y no puede autoabastecerse. Otros sectores donde la UE es importador neto, aunque no con tanta fuerza, son los artículos manufacturados (básicamente ropa de vestir), seguido por las materias crudas (principalmente minerales) y por los alimentos y animales vivos. En el último caso, es importante resaltar que las importaciones netas se dan en los productos pesqueros, frutas y verduras, café, té y otras especies; mientras que la UE es exportador neto de lácteos y cereales. Esto nos da un primer indicio de los productos agrícolas que la UE demanda sin poder autoabastecerse, así como la influencia de los subsidios agrícolas en la oferta exportable de alimentos.

Todo lo contrario, el sector donde esta región tiene las mayores ventajas comparativas al ser un ofertante neto de la demanda mundial en maquinarias y equipos de transporte, seguido por los productos químicos (especialmente medicinas y otros productos farmacéuticos).

**Cuadro 4.5 Distribución de la balanza comercial de la UE-2006**

Cuenta	% de la BC (2006)	Saldo a favor
Combustibles	-159.4%	Import.
Varios artículos manuf.	-30.9%	Import.
Materias crudas	-18.2%	Import.
Alimentos y animales vivos	-12.0%	Import.
Aceites, grasas y ceras	-1.6%	Import.
Otros	2.2%	Export.
Bienes manuf. clasificados por material	4.3%	Export.
Bebidas y tabaco	7.2%	Export.
Productos químicos	45.2%	Export.
Maquinaria, equipo de transporte	63.2%	Export.

Nota: los datos no están tomando en cuenta el comercio entre los países de la UE.

Fuente: EUROSTAT (2008), *Op. cit.*

Elaboración: CEPES.

En consecuencia, se esperaría que la UE tenga posiciones más ofensivas en aquellos sectores donde tiene amplias ventajas. La agricultura no es prioritaria para la generación de riquezas del empresariado europeo dentro del comercio exterior por su escaso valor agregado, pero sí lo es para los consumidores. No obstante, aunque la UE sea un importador neto de productos agrícolas, los efectos que sus exportaciones e importaciones tienen sobre otros son considerables debido a la gran magnitud que representan en términos absolutos con respecto a economías más incipientes. Esto quiere decir que, ante un eventual AdA con la UE, una posición ofensiva europea en la mesa agrícola (o en su defecto no aceptar una posición defensiva andina) adquiere un carácter más político-social, antes que económico-comercial, para los intereses europeos.

### Importancia de la CAN en el comercio internacional<sup>35</sup>

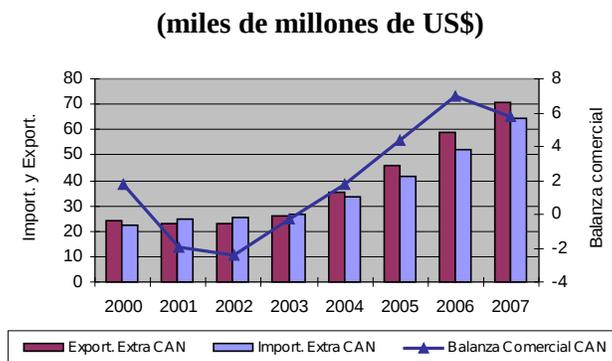
A diferencia de la UE, la CAN es un pequeño bloque económico conformado por cuatro países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) sin mayor influencia dentro del comercio

<sup>35</sup> Los datos señalados en esta sección fueron tomados de las estadísticas del website de la CAN, a no ser que se indique lo contrario. Éstas se pueden encontrar en <http://www.comunidadandina.org/estadisticas.asp>

internacional, lo que lo convierte en un tomador de precios. Así, durante el periodo 2000-2006 el comercio a países fuera de la CAN representó menos del 0.7% de las exportaciones e importaciones mundiales.

Como se observa en el Gráfico 4.3, la balanza comercial andina ha presentado superávits comerciales crecientes desde el 2003, pero en el 2007, dicha tendencia cambió básicamente por los incrementos en las importaciones tanto de Perú como de Colombia, las cuales incrementaron su valor en 27% cada una. Según las estadísticas de la CAN, en el 2007, el saldo comercial positivo más importante lo registró Perú (US\$ 8,179 millones), seguido de Bolivia (US\$ 1,273 millones), mientras que Colombia y Ecuador registraron un déficit manejable en sus relaciones comerciales con el mundo.

**Gráfico 4.3 Comercio internacional de la CAN-Mundo**

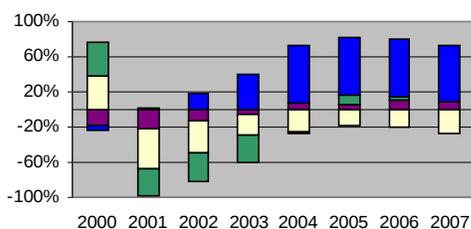


Nota: los datos no están tomando en cuenta el comercio entre los países de la CAN.

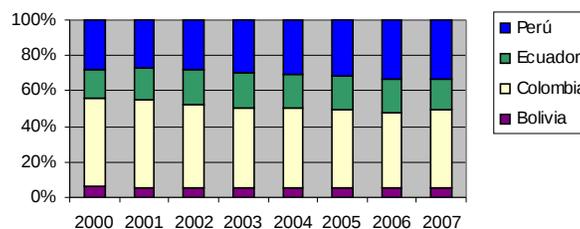
Fuente: Estadísticas CAN.

Elaboración: CEPES.

**Participación de los Países en la BC de la CAN (2000-2007)**



**Tendencia del Intercambio Comercial según país (2000-2007)**



Nota: Tener en cuenta que los ejes no son uniformes debido a las diferentes escalas a las que se encuentran los datos.

Fuente: Estadísticas CAN.

Elaboración: CEPES.

A su vez, el mismo gráfico muestra que Perú explica en gran medida el comportamiento de la balanza comercial andina. Esto se debe al incremento sostenido de su intercambio comercial, sustituyendo básicamente al comercio colombiano, el cual, es el segundo participante más importante en la balanza comercial, aunque de manera contractiva. Dicha preponderancia sería

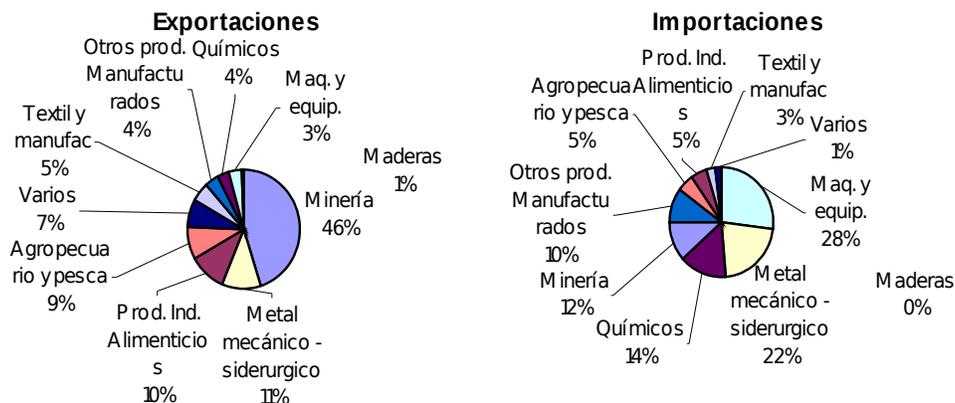
consecuencia de la política económica liberal que ambos países desarrollan desde hace aproximadamente 10 años, mientras que la participación de Ecuador y Bolivia se ve reducida por las políticas proteccionistas de su mercado interno. A su vez, cabe resaltar que tanto Colombia como Perú poseen negociaciones previas (TLC con EEUU), por lo que el grado de liberalización de sus economías se ve más incentivado y estarán proclives a aceptar las ofertas europeas y llevar las negociaciones con mayor velocidad, sin contemplar las asimetrías de los países andinos y sus condiciones de mercado.

El Gráfico 4.4 Cuadro 4.5 muestra la distribución del comercio de la región, en el 2007 y se observa claramente que la CAN es básicamente una región exportadora neta de materias primas o productos sin valor agregado, y una importadora de productos industrializados o manufacturados, lo cual acentuaría los rasgos primarios de la estructura exportadora de la región. El principal sector exportable es la minería, cuya importancia se intensifica en países proteccionistas como Bolivia y Ecuador, donde alcanza a participar con el 70% y 57% de las exportaciones totales de dichos países, respectivamente; mientras que Colombia y Perú, ésta representa al 39% y 41% de sus exportaciones totales, respectivamente<sup>36</sup>. En tercer lugar, se encuentran los productos alimenticios que conforman el 10% de las exportaciones y que en conjunto con los productos agropecuarios, representan el 19% del total de las ventas al mundo. Esta tendencia primaria exportadora se ve interrumpida por las exportaciones del sector metal-mecánico siderúrgico, que abarcó el 11% de las ventas de la región con lo que ocupó el segundo lugar en el ranking en el 2007, y representaría el esfuerzo que están llevando a cabo los países miembros para insertarse en la dinámica de un mundo globalizado e industrializado y alcanzar mejores precios en el mercado.

Por otro lado, el principal sector que demanda productos importado es maquinarias y equipos que representó en el 2007 el 28% de las compras totales de la región, seguido de cerca por el sector metal-mecánico siderúrgico, que acapara al 22% de las importaciones y en su conjunto, estos dos sectores concentraron el 50% del mercado. El principal país demandante de maquinarias y equipos es Colombia, que destina el 38% de sus importaciones en este tipo de productos; mientras que para el resto de países, el sector metal-mecánico siderúrgico resultó ser más relevantes (Bolivia: 41%, Ecuador: 33%, Perú: 32%, respectivamente). Según la SGCAN, esta importación de productos con valor agregado *marca aún la diferencia entre el comercio de los países desarrollados y los de en vías de desarrollo*. Para salir de este escenario es preciso *apuntar a la diversificación productiva y a la necesaria vigencia del círculo virtuoso tecnología-productividad-competitividad, en una coyuntura caracterizada por la hiper-competencia global que parece ha de persistir en el futuro*.

#### **Gráfico 4.4 Distribución del comercio de la CAN por sector económico-2007**

<sup>36</sup> Para mayor detalle, véase Anexo 9.2 y 9.3.



Fuente: Adex Data Trade, DANE, Banco Central del Ecuador y INE-Bolivia.

Elaboración: CEPES.

Según las estadísticas de la CAN, las exportaciones andinas han venido creciendo sostenidamente desde el año 2002, presentando en el 2006 una tasa de crecimiento del 28%. La SGCAN<sup>37</sup> informa que el principal vínculo comercial de las exportaciones andinas se desarrolla con Estados Unidos, el cual concentró el 35% de éstas y es seguido de lejos por la UE, el cual concentró el 14% de las mismas. Estas dos economías representaron el 49% de las exportaciones de la región en dicho año. Mientras que por el lado de las importaciones, éstas también presentan un crecimiento constante desde el año 2001, mostrando en el 2006 una tasa de crecimiento del 24%. El principal país proveedor de importaciones a la Comunidad es EEUU, quien concentró en el 2006, el 23% de la demanda andina. Le siguen de lejos, MERCOSUR y la UE, que concentraron cada una el 11% de las importaciones. En su conjunto, las tres economías representaron el 45% del mercado. A continuación, el Cuadro 4.6 Gráfico 4.3 señala los principales productos tranzados por la CAN y sus principales socios comerciales.

<sup>37</sup> CAN (2007b) *El comercio exterior de los países andinos en el año 2006*. Pp 6. en <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi812.doc>

**Cuadro 4.6 Principales productos comercializados por la CAN-2006**

Exportaciones	Importaciones
CAN-EEUU: Crecimiento del 18%. El 89% de las exportaciones se explica por los productos: estaño sin alear, artículos de joyería, aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos y oro.	EEUU-CAN: crecimiento del 29%. Los 20 principales productos explican el 38.5% de las importaciones totales de la región: maíz amarillo duro, gasóleo, helicópteros y aviones y demás aeronaves.
CAN-UE: Crecimiento del 37%. Los 20 principales productos explican, en promedio, el 90.5% de las exportaciones: minerales de zinc y sus concentrados (por parte de Bolivia), hulla bituminosa y café sin descafeinar y sin tostar (por parte de Colombia), bananas o plátanos (por parte de Ecuador) y cátodos de cobre refinado, minerales de cobre y zinc y sus concentrados (por parte de Perú)	MERCOSUR-CAN: crecimiento del 14%. gasóleo (por parte de Bolivia), aparatos emisores de radiotelefonía o radiotelegrafía (por parte de Colombia), aviones y tortas y demás residuos sólidos de extracción del aceite de soya (por parte de Ecuador) y aceites crudos de petróleo o de minerales (por parte de Perú)
	UE-CAN: crecimiento del 19%. bienes manufacturados como máquinas para clasificar, cribar, reparar o lavar tierras, piedras u otras materias sólidas, aparatos emisores de radiotelefonía o radiotelegrafía y aeronaves.

Fuente: SGCAN.

Elaboración: CEPES.

### Comercio exterior CAN-UE

Como se dijo anteriormente, la UE representa un bloque comercial importante para la CAN porque es el segundo destino de sus exportaciones (14%) y origen de sus importaciones (11%). Sin embargo, como se ve en el Cuadro 4.7, para la UE el comercio con la CAN tiene una representación ínfima ya que este bloque representan tan solo el 2.02% del total de exportaciones europeas (siendo Colombia el que más importa de dicha región) y el 0.71% de las importaciones (siendo Perú y Colombia los que más exportan a la UE ). Ésta es la primera evidencia sobre las asimetrías existentes en la negociación birregional.

**Cuadro 4.7 Participación de la CAN dentro del comercio internacional de la UE-2006**

País	Peso Exp.	Peso Imp.	BC UE
	(%)	(%)	(mill. US\$)
Perú	0.1	0.3	-2776
Colombia	1.5	0.3	-1082
Ecuador	0.4	0.1	-807
Bolivia*	0.02	0.01	92

Nota: Los datos para Bolivia se obtuvieron de la SGCAN.

Fuente: Eurostat *Op cit.* Pp 38-47.

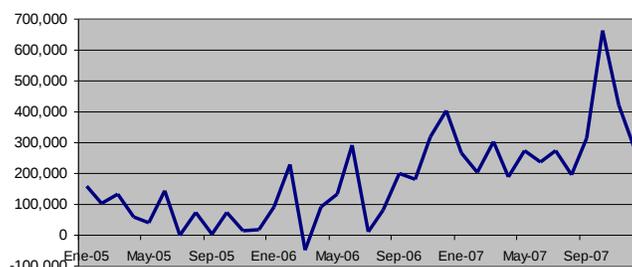
Elaboración: CEPES.

Por otro lado, a un país en desarrollo como la CAN le interesa más el crecimiento de la balanza comercial dado que esto influye directamente en su crecimiento económico y, por consiguiente, en su nivel de desarrollo. En cambio, a un bloque como la UE le interesa más aquellos países con un alto intercambio comercial dado que, además del efecto positivo de las exportaciones sobre la

producción nacional, las importaciones benefician a sus consumidores sin amenazar a sus productores.

El comercio de mercancías entre la CAN y la UE ha tenido una tendencia creciente durante el periodo 2001-2007 aunque con una ligera caída en el 2002 debido a una disminución del comercio colombiano. En el 2007, el 43% de dicho intercambio comercial fue colombiano y el 39% peruano, mientras que el 15% fue ecuatoriano y tan solo un 3% boliviano. Adicionalmente, tal como lo demuestra el Gráfico 4.5, durante los últimos seis años, este mayor intercambio comercial ha venido también acompañado de una creciente balanza superavitaria. No obstante, esto esconde fuertes diferencias internas dado que solamente Perú ha tenido una balanza comercial constantemente creciente y superavitaria; Ecuador, solamente durante los últimos tres años; mientras que Colombia y Bolivia tienen un comportamiento más errático y mayormente en déficit comercial. Así, Perú tiene una significativa importancia dentro de la región andina, habiendo concentrado el 99% del superávit comercial en 1996 y el 78% en el 2007.

**Gráfico 4.5 Comercio internacional de la CAN-UE  
2005-2007**



Fuente: Estadísticas CAN.

Elaboración: CEPES.

En resumen, la CAN como región depende inmensamente del mercado europeo mientras que para la UE el mercado andino es insignificante. A nivel de país, el país que más se beneficia actualmente con el comercio CAN-UE es el Perú debido a su alto nivel de exportaciones y bajas importaciones, mientras que el mercado colombiano y peruano son los más atractivos para la UE por su elevado nivel de intercambio comercial. A continuación, se muestran los principales bienes intercambiados por parte de la CAN a la UE:

**Cuadro 4.4 Principales productos exportados e importados por la CAN de la UE**

2007

País	Exportaciones	Importaciones
Bolivia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Minerales de zinc y sus concentrados</li> <li>Nueces del Brasil, sin cáscara</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Demás máquinas y aparatos para clasificar, cribar, reparar o lavar, tierras, piedras u otras materias sólidas</li> <li>Demás vehículos para el transporte de mercancías, con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima, superior a 20 t</li> </ul>
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hulla bituminosa</li> <li>Café sin descafeinar, sin tostar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aparatos emisores con aparato receptor incorporado, de radiotelefonía o radiotelegrafía</li> <li>Demás medicamentos, excepto analgésicos, para uso humano, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor</li> </ul>
Ecuador	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bananas o plátanos tipo "cavendish valery", frescos</li> <li>Demás camarones, langostinos y demás Decápodos natantia, excepto langostinos del género Penaeus, congelados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aparatos emisores con aparato receptor incorporado, de radiotelefonía o radiotelegrafía</li> <li>Demás medicamentos, excepto analgésicos, para uso humano, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor</li> </ul>
Perú	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado</li> <li>Minerales de cobre y sus concentrados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Productos laminados planos de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm., estañado, de espesor inferior a 0,5 mm.</li> <li>Demás papel y cartón del tipo para escribir, imprimir u otros fines gráficos, sin fibras obtenidas por procedimiento mecánico o en los que un máximo de 10% en peso del contenido total de fibra esté constituido por dichas fibras, de gramaje &gt;60 y &lt;=15</li> </ul>

Fuente: CAN (2007b), *Op. cit.*

Elaboración: CEPES.

#### (ii) Comercio agropecuario CAN-UE

Como se puede observar del Cuadro 4.4, los principales productos exportados a la UE provienen del sector agricultura y minería. Todo lo contrario, los principales productos importados de la UE son bienes manufacturados.

Para el Perú, uno de los países más importantes dentro del comercio andino con la UE, el sector agrícola es el segundo rubro más importante en las exportaciones peruanas, representando en el año 2007 un 29% de las ventas totales hacia este bloque y siendo solo superado por la exportación del sector minero (41%). Para Colombia, el peso de este sector es mucho más fuerte ya que representa el 73% de sus exportaciones totales. Para Ecuador, este sector explica casi el total de sus exportaciones hacia dicho bloque, representando el 97% de las ventas hacia la UE. Finalmente, para Bolivia, el país más proteccionista y menos influyente en la región, este sector representa un 27% del total de sus exportaciones [Anexo 9.4].

En cuanto a las importaciones peruanas, el sector agrícola concentra tan solo el 4% de ellas, siendo superado por los artículos maquinaria y equipos (44%), metal mecánico (16%) y químicos (15%). Para Colombia, el sector agropecuario concentra el 25%, siendo superado solo por el sector de otros productos manufacturados (44%). Caso contrario ocurre con Ecuador, en donde el sector agropecuario conforma el 9% del total de compras a esta región y es superado por artículos procedentes del sector maquinaria y equipos (35%), químicos (20%), metal mecánico-siderúrgico (15%) y otros productos manufacturados (10%). Bolivia, a su vez, presenta una concentración del sector agrícola (esencialmente la industria de alimentos) del 4% y es superado por maquinaria y equipos (40%), el sector metal-mecánico siderúrgico (21%) y químicos (16%) [Anexo 9.5].

En general, se observa que el mercado agrario es sumamente importante para todos los países de la CAN, lo que justifica sus posiciones ofensivas, mientras no lo es para la UE. Además, por el tamaño del comercio, las importaciones europeas pueden dañar a la producción andina mientras que lo contrario no ocurriría. Esto es especialmente cierto si se toman en cuenta los subsidios europeos dado que los productos agrarios entrarían al mercado andino a un menor valor de lo real mientras los europeos se pueden defender de los productos andinos a través de los mismos apoyos estatales. Así, tomando en consideración las asimetrías, la UE debiera aceptar una posición defensiva de la CAN de encontrarse productos agrícolas que amenazan a la producción andina y debería facilitar las posiciones ofensivas andinas.

(iii) Productos potencialmente beneficiados

### **Exportaciones actuales**

En primer lugar, es importante notar que las exportaciones agropecuarias andinas a la UE están altamente concentradas en pocos productos. Así, los primeros 5 productos bolivianos y los primeros 16 productos peruanos acumulan más del 90% de todo lo agropecuario exportado a dicha región. Peor aún, cada país tiene un solo cultivo exportado que sobresale de los demás productos agropecuarios: las nueces para Bolivia (55%), banano para Ecuador (40%) y el espárrago para Perú (25%)<sup>38</sup>. La diferencia radica en el trato por parte de la UE. Así, las nueces no son beneficiarias por tener un arancel de Nación Más Favorecida (NMF) 0%; en cambio, el espárrago busca consolidar el SGP PLUS y el banano busca entrar con preferencias sobre otros países reduciéndose el arancel NMF. Al ser estos productos tan importantes para dichos países, especialmente el banano, la UE podría optar por la estrategia de no negociarlos hasta el final, de modo que, ante el riesgo, la CAN acepte otras medidas que ellos desean<sup>39</sup>. Una estrategia como ésta, en lugar de estar reflejando que las asimetrías entre las regiones se toman en cuenta en el AdA, mostraría un evidente abuso de poder por parte de la región más grande<sup>40</sup>. A diferencia del espárrago donde el principal competidor peruano es China, el banano andino tiene que competir

<sup>38</sup> Es necesario señalar que el banano también es un producto importante para Colombia.

<sup>39</sup> Incluso, el banano es tan importante para Ecuador que representó cerca del 28% de las exportaciones totales a la UE.

<sup>40</sup> Es importante notar que, en las negociaciones entre Centroamérica y la UE, éste último bloque solo ha aceptado estar dispuesto a consolidar el 90% de las mercancías que se benefician actualmente con el SGP PLUS. La noticia completa se puede ver en <http://afp.google.com/article/ALeqM5iePWw1k5bCdSpwY8UKVU9da241aw>.

con Centro América, quien absorbe el 34% del mercado europeo<sup>41</sup>. Así, se debe conseguir, al menos, lo mismo que le ofrezca la UE a Centroamérica; de lo contrario, la región andina se vería en una seria desventaja<sup>42</sup>.

En el Cuadro 4.4 vemos los productos que podrían ser beneficiados por el AdA dado que actualmente se están exportando a la UE. Se ha excluido de esta lista aquéllos que tienen un arancel NMF 0%. Para el caso peruano, el principal producto beneficiado por la consolidación del SGP PLUS es el espárrago, seguido de la alcachofa, páprika, pimienta piquillo y demás hortalizas. En todos estos productos el Perú lidera el mercado europeo por lo que se buscaría mantener su importancia. Otros productos que pueden beneficiarse de la consolidación del SGP PLUS y seguir ganando mercado son palta, manteca de cacao, mango en conserva y mandarinas. Dadas las tasas de crecimiento que se han venido viviendo en la exportación de estos cultivos, aún no se ha visto su máxima capacidad. Productos que no son parte del SGP y podrían beneficiarse de la eliminación del arancel específico incluyen el banano, la uva y los jugos de frutas y hortalizas. Similarmente, las naranjas y el limón podrían beneficiarse de una reducción en la tarifa NMF y arancel específico. Todos estos han experimentado un fuerte crecimiento en la última década y, de contar con un acuerdo permanente, podrían favorecer más la inversión para seguir creciendo.

En el caso ecuatoriano, los productos que se beneficiarían de una consolidación del SGP PLUS son las rosas, las demás hortalizas, los palmitos y la manteca de cacao. Por otro lado, además del banano que ya fue mencionado, los jugos de frutas y hortalizas también podrían ser beneficiarios de una reducción en el arancel NMF.

Finalmente, Bolivia menciona como productos beneficiarios de una consolidación del SGP PLUS al alcohol etílico, los frijoles, la quinua, kiwicha, habas y la manteca y pasta de cacao. Asimismo, es importante notar que la quinua es no solo producida por la población indígena y campesina sino que ésta, organizadamente, también logra exportar directamente. Además, en el caso de las habas, si bien participan los pequeños productores, tienen como intermediarios a empresas agroexportadoras, por lo que no siempre entran a la cadena de manera justa. No se reporta ningún beneficiario de una reducción del arancel NMF.

En general, se ha visto para los tres países bajo análisis que cuando los pequeños productores participan de la cadena de exportación, usualmente es accediendo al mercado orgánico y al comercio justo. Además, el alcohol etílico boliviano es preparado a partir del azúcar de caña y, probablemente, sea destinado a la elaboración de agrocombustibles. Así, probablemente a futuro el aceite de soya y de girasol también sea beneficiario para elaborar el biodiesel.

<sup>41</sup> La CAN cubre el 49% de la demanda europea: Ecuador (25.0%), Colombia (23.6%) y Perú (0.9%).

<sup>42</sup> Aún persisten discrepancias entre Centro América y la UE con respecto al tema del banano dado que la UE no reconoce un preacuerdo con la región para reducir el arancel actual de 176 a 114 euros por tonelada entre el 2009 y el 2014. La noticia completa se puede ver en

<http://afp.google.com/article/ALeqM5iePWw1k5bCdSpwY8UKVU9da241aw>.

**Cuadro 4.4 Productos posiblemente beneficiados**

	BOL	ECU	PER
Consolidación o disminución del SGP PLUS	Alcohol etílico de caña (*) Frijoles <b>Quinoa (*)</b> <b>Kiwicha</b> Habas (*) <b>Manteca y pasta de cacao</b>	Rosas <b>Demás hortalizas</b> <b>Palmitos</b> <b>Manteca de cacao</b>	Espárrago Alcachofa (*) Paprika (*) Pimiento piquillo (*) Palta (*) <b>Demás hortalizas</b> <b>Manteca de cacao (*)</b> Mango en conserva (*) Mandarinas (*)
Disminución de arancel NMF		<b>Banano</b> <b>Jugos</b>	<b>Banano (*)</b> Uva (*) <b>Jugos</b> Naranja (*) Limón

Nota: Se ha resaltado en negritas los productos similares entre los países, incluyendo los del siguiente cuadro.

(\*) Productos con una tendencia creciente pronunciada desde el 2000. Ecuador no mostró tendencia

Fuente: Informes por país

Elaboración: CEPES.

### Potencial de exportación futura

Por otro lado, en el análisis se buscó determinar qué productos podrían ser beneficiados con una exportación a futuro debido a que son demandados por la UE y se tienen ventajas para producir en la región. Así, se identificó, como indicador *proxy* para la demanda europea, el nivel de importación del mundo; mientras que el indicador para las ventajas comparativas consistía en que dicho producto sea exportado por la CAN al mundo. La lista se muestra en el Cuadro 4.4 .

**Cuadro 4.4 Productos posiblemente beneficiados con una expansión futura**

	BOL	ECU	PER
--	-----	-----	-----

Consolidación del SGP PLUS	<b>Palmito</b> Papaya Especias (canela, comino, <b>pimienta</b> )	s.d.	<b>Palmitos</b> <b>Quinua</b> Arveja <b>Pimienta</b> Cebolla seca Aceitunas
Disminución de arancel NMF	Harinas (cebada, avena, arroz) Chancaca Arroz popular Maca Fécula de yuca Aceite de soya o girasol		Maíz dulce <b>Kiwicha</b> Fresas

Nota: Se ha resaltado en negritas los productos similares entre los países, incluyendo los del siguiente cuadro.

Fuente: Informes por país.

Elaboración: CEPES.

En general, como se observa en el cuadro, los productos beneficiados para la región son similares entre sí debido a que se gozan de las mismas ventajas en términos de ecosistemas. En un extremo, las rosas son el único producto ecuatoriano que no tiene contraparte en Perú y Bolivia mientras que, en Perú, existe una mayor diversidad en la oferta exportable que podría ser beneficiada inmediatamente. El problema de que los países de la CAN exporten lo mismo y el no tener una amplia diversidad de productos exportables es que, especialmente en el caso de los productos nativos de la región, la competencia se la van a generar unos a otros. Además, como veremos más adelante, muchos de estos productos participan del comercio justo y del mercado orgánico, constituyéndose un nicho importante para la producción andina.

#### 4.1.2 Cultivos especiales: posibles nichos de mercado

Además de los cultivos antes mencionados, queremos dar una mirada a la posibilidad de expandir la producción exportable en nichos de mercado que siguen creciendo. En principio, nos interesan dos tipos de certificaciones atractivas para países en desarrollo: orgánica y comercio justo. Adicionalmente, veremos dos tipos de productos particulares que están teniendo un fuerte auge: los transgénicos y los agrocombustibles. Lamentablemente, estos cuatro tipos de productos no tienen partidas arancelarias independientes, por lo que el análisis incluirá la importancia de estos mercados a nivel mundial y la relevancia para los países de la CAN según estudios secundarios.

#### **Mercado orgánico<sup>43</sup>**

Si bien existen diversas definiciones de lo que es la agricultura orgánica, la FAO considera que hay consenso en que es “un sistema que comienza por tomar en cuenta las posibles repercusiones ambientales y sociales eliminando fertilizantes y plaguicidas sintéticos, medicamentos veterinarios, semillas y especies modificadas genéticamente, conservadores, aditivos e irradiación”<sup>44</sup>. De acuerdo con la definición del Codex Alimentarius de la FAO/OMS de 1999, se define de la siguiente manera: “la agricultura orgánica es un sistema holístico de gestión de la producción que fomenta y mejora la salud del agroecosistema, y en particular la biodiversidad, los ciclos biológicos, y la actividad biológica del suelo. Hace hincapié en el empleo de prácticas de gestión prefiriéndolas respecto al empleo de insumos externos a la finca, teniendo en cuenta

<sup>43</sup> En esta sección consideramos la “agricultura orgánica” sinónimo de “ecológica” y “biológica”. La mayoría de esta sección se ha desarrollado sobre la base de WILLER, Helga y Minou YUSSEFI (2007) *The World of Organic Agriculture - Statistics and Emerging Trends 2007*. IFOAM, FiBL en <http://orgprints.org/10506/03/willer-yussefi-2007-world-of-organic.pdf>, excepto donde se indique lo contrario.

<sup>44</sup> Tomado de <http://www.fao.org/organicag/faq.jsp?lang=es>

que las condiciones regionales requerirán sistemas adaptados localmente. Esto se consigue empleando, siempre que sea posible, métodos culturales, biológicos y mecánicos, en contraposición al uso de materiales sintéticos, para cumplir cada función específica dentro del sistema<sup>45</sup>. La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM)<sup>46</sup> comparte esta definición, aunque le agrega la importancia no solo de los conocimientos científicos sino también de los conocimientos tradicionales, así como los beneficios de la agricultura orgánica sobre la salud de todo el ecosistema, desde el suelo hacia las plantas y animales y, de ahí, a los humanos<sup>47</sup>. En otras palabras, a diferencia de la agricultura convencional cuyo objetivo es maximizar la productividad, la agricultura ecológica encierra en sí misma los principios del desarrollo sostenible, advocando a un cambio de mentalidad y no solo de prácticas.

Como se observa en el Gráfico 4.6, la agricultura ecológica a nivel mundial ha ido creciendo gradualmente durante la última década. Así, en el 2005, existían más de 30 millones de hectáreas certificadas como agricultura orgánica y 62 millones adicionales donde se cosechaban productos silvestres orgánicos como las nueces. Incluso más, existen hectáreas no certificados que, o bien evitan el uso de los agroquímicos por una cuestión de costos, o siguen prácticas agrícolas de manejo sistémico de la producción asociadas al conocimiento tradicional. Esto es particularmente cierto para los sectores de América Latina que siguen realizando una agricultura tradicional basada en rotación de cultivos, selección de variedades, agro-biodiversidad, complementariedad con la ganadería, etc. Así, en lugar de fomentarse más el uso de insumos químicos para elevar la productividad bajo el discurso de “modernizar” la agricultura, se debería revalorar los conocimientos tradicionales de las poblaciones indígenas en estas tierras, las cuales podrían ser formalizadas fácilmente con mayor capacitación y asistencia técnica para ser totalmente integradas dentro del sistema orgánico.

#### Gráfico 4.6 Crecimiento de la agricultura orgánica a nivel mundial

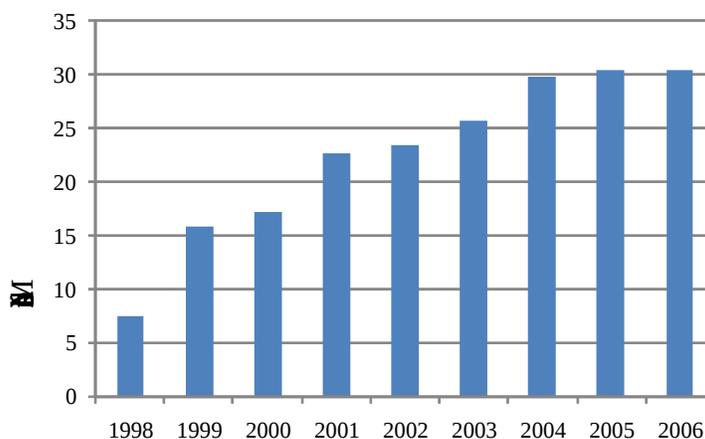
(Millones de ha)

<sup>45</sup> Tomado de <http://www.fao.org/organicag/faq.jsp?lang=es>

<sup>46</sup> Esta institución está reconocida por organismos multilaterales como la FAO, OMC, PNUMA, OIT, etc. Ver [http://www.ifoam.org/about\\_ifoam/status/index.html](http://www.ifoam.org/about_ifoam/status/index.html)

<sup>47</sup> Los principios de la agricultura orgánica para IFOAM son cuatro: 1) Realzar la salud del suelo, plantas, animales, seres humanos y el planeta como uno e indivisible. 2) Basarse en sistemas y ciclos ecológicos vivientes, trabajar con ellos, emularlos y ayudar a sostenerlos. 3) Basarse en relaciones justas con respecto al medio ambiente y las formas de vida. 4) Ser manejadas de manera responsable y preventiva para proteger la salud y bienestar de ésta y futuras generaciones y del medio ambiente. Ver [http://www.ifoam.org/about\\_ifoam/principles/index.html](http://www.ifoam.org/about_ifoam/principles/index.html)

1998-2006



Fuente: Willer y Yussefi (2007), *Op. Cit.*

Elaboración: CEPES.

América Latina y Europa son una de las regiones que concentran un mayor porcentaje de hectáreas certificadas para la agricultura orgánica a nivel mundial, equivalente al 19% y 23%, respectivamente<sup>48</sup>. En términos de productores beneficiados, estas dos regiones son las más importantes, concentrando el 30% para Latinoamérica y 28% para Europa<sup>49</sup>.

La primera región tiene más ventajas con respecto a la diversidad ecológica, permitiéndole producir una mayor variedad de productos. Específicamente, los cuatro países que integran la CAN son considerados como megadiversos y fuentes de origen de varios alimentos. La organización *Conservation International* determinó que los Andes tropicales; territorio conformado por la CAN, Chile, Venezuela y parte de Argentina (Gráfico 4.6), conforman la región más rica y diversa del mundo, concentrando aproximadamente un sexto de toda la vida vegetal en menos del 1% del área terrestre del mundo<sup>50</sup>; mientras que la FAO<sup>51</sup> informa que la Región Andina es uno de los grandes centros de origen y domesticación de numerosas plantas alimenticias, de las cuales, algunas como la papa y el maíz, han extendido su cultivo a otras partes del mundo. No obstante, una de sus principales limitaciones es que el consumo interno es aún muy bajo, por lo que casi la totalidad de lo producido depende del comercio exterior. Este escenario está cambiando lentamente dado que algunos supermercados empiezan a vender

<sup>48</sup> La región que concentran una mayor producción ecológica es Oceanía (39%), la cual es prácticamente pastos permanentes para ganadería. En las regiones de Asia, Norteamérica y África ésta es aún escasa, concentrando el 10%, 7% y 3% respectivamente.

<sup>49</sup> África y Asia concentran el 20% de productores beneficiados cada uno, mientras que Norteamérica y Oceanía éste es 2% y 0.4%, respectivamente.

<sup>50</sup> Biodiversity Hotspots: <http://www.biodiversityhotspots.org/xp/hotspots/andes/Pages/default.aspx>. Esta página web pertenece al centro de aplicación de biodiversidad científica de la organización *Conservation International*. Ésta organización está constituida hace 20 años y es reconocida a nivel mundial por su trabajo en materia de conservación del medio ambiente e investigaciones científicas sobre el tema (<http://www.conservation.org/Pages/default.aspx>).

<sup>51</sup> FAO *Manual sobre utilización de los cultivos andinos subexplotados en la alimentación*. Santiago: FAO, en <http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/produ/cdrom/contenido/libro12/reconoc.htm>

ciertos productos orgánicos y se están realizando varias bioferias donde, al eliminar al intermediario, se vende la producción a los mismos precios que los productos convencionales.

#### Gráfico 4.7 Los Andes tropicales-Región más diversa del mundo



Fuente y Elaboración: Biodiversity Hotspot.

Contrariamente, la importancia de la agricultura orgánica en Europa estaría dada en más de un 80% por la producción de maíz y pastos para ganadería y, en un 4%, por la producción de aceitunas. En parte, el fuerte incremento de la agricultura orgánica en esta región se debe a los subsidios recibidos por la UE que buscan incentivar una agricultura con servicios ambientales tales como un paisaje biodiverso. Sin embargo, ésta responde más a una fuerte demanda por productos orgánicos, la cual no es cubierta por la producción interna. Europa es el primer consumidor del mercado mundial de productos orgánicos, absorbiendo más de la mitad de la demanda mundial, especialmente en Alemania, Inglaterra, Francia e Italia y, en segundo lugar, Dinamarca, Suecia y los Países Bajos. La tasa de crecimiento anual de las ventas de productos orgánicos en esta región durante el periodo 2005-2007 ha sido, en promedio, 16.5%.

Como se observa en el Cuadro 4.8, de los 123 países con datos sobre agricultura orgánica, el Perú ocupó el puesto 36; Ecuador, el 46; y Colombia, el 53 en términos de hectáreas certificadas<sup>52</sup>. Sin embargo, la CAN adquiere mayor importancia a nivel mundial si se analiza el número de productores que se encuentran certificados. Así, Perú ocupa el 7mo puesto y Colombia el 29, mientras que Ecuador mantuvo el 45. Esto se debe a la importancia de la pequeña agricultura, especialmente para el Perú, dado que las unidades productivas certificadas tienen en promedio 2.5 ha. Si hacemos un análisis por cultivo, vemos que el café orgánico es importante para toda la CAN: Perú ocupa el 2do lugar a nivel mundial con más de 70,000 ha; Colombia, el 6to; Bolivia, el 10mo y Ecuador, el 11vo<sup>53</sup>. Además, Ecuador es el 3er productor

<sup>52</sup> El caso de Bolivia aparece con el puesto 13 pero las cifras estaban sobreestimadas al incluir también productos silvestres recolectados. Asimismo, países que aparecen antes que Perú tales como Argentina, México, Portugal, Kenia, Polonia y Bangladesh se encuentran sobreestimados, por lo que es posible que Perú, Ecuador y Colombia tengan una mejor posición a nivel internacional.

<sup>53</sup> Actualmente, el Perú es el primer exportador de café orgánico a nivel mundial. Ver: <http://www.elcomercio.com.pe/ediciononline/HTML/2008-08-19/el-Peru-expande-su-rol-como-proveedor-lider->

mundial de cacao orgánica, seguido por Perú en el 4to lugar. En el caso del banano, Ecuador es de lejos el primer productor con más de 14,000 ha y Perú ocupa un modesto 4to lugar a nivel mundial con más de 2,000 ha. Finalmente, Ecuador ocupa el 3er lugar como productor orgánico de otras frutas tropicales y Perú el 8vo. Claramente se puede ver cómo la oferta exportable en Perú y Ecuador no solo es elevada sino también diversa, teniendo aún muchos cultivos más por explotar. Esto ha sido logrado sin el apoyo del gobierno pero sí con la ayuda de la cooperación internacional, especialmente alemana, holandesa y suiza, la cual con un AdA podría ser incluso mayor.

En cuanto a los productos silvestres, si bien Latinoamérica como región representa tan solo el 2% de hectáreas certificadas y el 11% de lo producido a nivel mundial, es importante mencionar que Bolivia es el país más importante en la región y Perú, el tercero, representando a nivel mundial el 3er y 12vo lugar, respectivamente, con respecto a la producción cosechada. Así, las nueces del Brasil son los productos más importantes, a lo cual le siguen los palmitos y escaramujos.

### Cuadro 4.8 Importancia de la agricultura orgánica en la CAN

2005

País	Agricultura orgánica		Número de productores	
	(ha)	Puesto mundial	Número	Puesto mundial
Bolivia	364,100	13	6,500	23
Colombia	33,000	53	4,500	29
Ecuador	44,661	46	2,427	45
Perú	84,782	36	33,474	7

Nota: los datos de Bolivia se encuentran sobreestimados dado que incluyen a los productos silvestres.

Fuente: Willer y Yussefi (2007), *Op. cit.*

Elaboración: CEPES.

Sin embargo, esto es tan solo una muestra de cómo los países andinos han ido posicionándose en el mercado mundial de productos orgánicos pero el potencial de expansión a futuro, especialmente si se cuenta con el apoyo de las políticas públicas, sería mucho mayor<sup>54</sup>.

#### Denominación de origen

Siendo la región de la CAN fuente originaria de varios alimentos que ahora son producidos y consumidos masivamente por todo el mundo, sería interesante incluir una certificación la cual identifique el cultivo con el lugar nativo. Por ejemplo, en el Perú se ha domesticado el 40% de los alimentos consumidos globalmente y se conservan actualmente 3,000 variedades de papa, 2,016 variedades de camote, 50 ecotipos de maíz y 4 tipos de cereales<sup>55</sup>. Otros productos oriundos de la región andina son: ají, arracacha, camu camu, maca, mashua, oca y yacón. Lamentablemente, no existe un régimen a nivel internacional que proteja los cultivos nativos. Peor aún, ni siquiera se ha evaluado los costos y beneficios que traería un sistema de esa naturaleza<sup>56</sup>.

La denominación de origen de alguna manera puede servir como sustituto, aunque con “origen” se refiera más al lugar en donde se ha producido en lugar de donde es nativo u oriundo un

<sup>54</sup> PROMPEX Perú muestra como la oferta exportable de productos orgánicos peruanos va más allá del café, banano, cacao y nueces del Brasil. Ésta incluye otros productos como frutas (aceitunas, camu camu, lúcuma, mango y pecanas), vegetales (ají, algarroba, brócoli, cebolla, choclo, espárrago, maíz morado, panela, pimienta y tomate), granos andinos (kiwicha, quinua y ajonjolí), especies (jagibrey y orégano), cultivos industriales (algodón) y otros productos naturales (hierba luisa, maca, maíz morado, mejorana, menta, romero, tomillo, uña de gato, yacón y otras plantas medicinales). Ecuador, por su parte, produce además del banano y hortalizas, otros productos menores como cacao, café, caña de azúcar, quinua, plantas medicinales y especies. Además, Bolivia viene exportando café, quinua, nueces del Brasil, té, hortalizas, hierbas y, en menor medida, kiwicha, frutos secos y frijoles. Recientemente, también producen banano, ajonjolí, azúcar, soya y miel. La producción de Colombia incluye principalmente el café. Sin embargo también producen palma aceitera, azúcar, banano, mango, plantas medicinales y cocoa.

<sup>55</sup> RAAA (2007) “Diagnóstico sobre la situación de los organismos genéticamente modificados” en [www.raaa.org/tem\\_transgenicos.html](http://www.raaa.org/tem_transgenicos.html).

<sup>56</sup> RUIZ MULLER, Manuel (2005) “Protección jurídica de los cultivos nativos en el Perú: alcances y posibilidades” en Ruiz, Manuel y Ferro, Pamela (eds) *Apuntes sobre agrobiodiversidad: Conservación, biotecnología y conocimientos tradicionales*. Lima: SPDA. Pp. 79-96.

producto. No obstante, este recurso aún no es utilizado con mucha fuerza por los países de la CAN. Así, por ejemplo, siendo el Perú el único país andino que ha firmado el Acuerdo de Lisboa en donde se reconoce dicho registro a nivel internacional, tan solo ha certificado dos productos: el pisco y el maíz gigante de Cusco. Como indica Arana, el aprovechar este recurso legal evita que potenciales productos con denominación de origen se conviertan en genéricos, tal como ocurrió con la papa, el tomate y el maíz durante la colonia europea<sup>57</sup>. En ese sentido, la expansión de productos oriundos de la región andina puede ser, a futuro, un nicho importante a ser explorado, especialmente en el caso de los tubérculos nativos, granos andinos (kiwicha, quinua, etc.), maíz morado, plantas medicinales, frutas selváticas y muchos productos más que siendo beneficiarios del mercado orgánico, aún no han logrado posicionarse en el mercado mundial.

### Comercio justo

Muchos de los productos anteriormente mencionados no solo son orgánicos u oriundos de la región andina, sino que además están certificados como comercio justo, accediendo a mejores condiciones para los agricultores o trabajadores. La ventaja de esta certificación no solo es garantizar el desarrollo económico a través de un precio que cubra adecuadamente los costos de producción de la pequeña escala y un premio que se invierta en mejorar los activos de la región, sino que también regula el desarrollo social y medioambiental de los productores, así como las condiciones laborales de los trabajadores contratados. Además, el comercio justo también busca empoderar a los pequeños agricultores apoyándolos para avanzar en la cadena de valor de producción y eliminando al intermediario.

Este mercado se ha expandido enormemente en los últimos 10 años, alcanzando un total de ventas de 2,381 millones de euros en 2007, esto es, 70 veces más que en 1997. Concretamente, el Gráfico 4.8 muestra la tendencia durante el periodo 2004-2007, donde se tuvo una tasa de crecimiento anual de 36%, 43% y 47%. La UE fue el principal mercado de destino, concentrando más del 65% de las ventas totales en 2007, especialmente Reino Unido, Francia, Suiza y Alemania<sup>58</sup>. Si bien el comercio justo está creciendo, es importante señalar que en términos absolutos este mercado es aún limitado, especialmente si comparamos los poco más de 1,500 millones de euros generados en el 2006, con las ventas de 30,900 millones de Euros del mercado orgánico<sup>59</sup>. No obstante, la situación no es tan crítica si recordemos que las regiones menos desarrolladas como África, Asia y América Latina tan solo concentran el 32% de las hectáreas certificadas como orgánicas, siendo Oceanía, Europa y Norteamérica quienes concentran el 68% restante. Además, analizándolo por cultivos podemos encontrar algo diferente. El caso del banano es particularmente importante dentro del comercio justo dado que éste ha ido posicionándose fuertemente en el mercado convencional. Así, en el 2005, el 55% del banano vendido en Suiza correspondió a banano certificado como comercio justo, al igual que el 11%

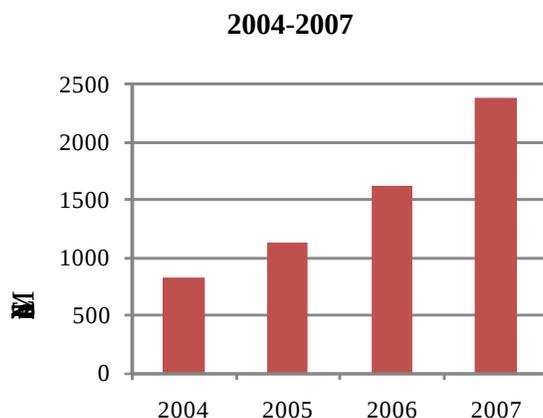
<sup>57</sup> ARANA, María del Carmen *Las denominaciones de origen: una metodología para su reconocimiento* en <http://www.indecopi.gob.pe/ArchivosPortal/boletines/recompi/castellano/articulos/primavera2005/Maria%20del%20Carmen%20Arana.pdf>

<sup>58</sup> FLO International (2008) “An inspiration for change. Annual Report 2007” en [http://www.fairtrade.net/uploads/media/FLO\\_AR2007\\_low\\_res\\_01.pdf](http://www.fairtrade.net/uploads/media/FLO_AR2007_low_res_01.pdf)

<sup>59</sup> Willer y Yussefi (2007), *Op. Cit.*

del mercado de banano finés y cerca del 8% del inglés<sup>60</sup>. Aún siendo uno de los productos de comercio justo más vendidos, la tasa de crecimiento anual sigue siendo alta en el mercado del banano, ascendiendo a 72% en el 2007<sup>61</sup>.

**Gráfico 4.8 Valor de ventas mundiales al comercio justo**  
(Millones de Euros)



Fuente: FLO Internacional (2008) *Op. cit.*

Elaboración: CEPES.

El comercio justo ha beneficiado a 632 organizaciones certificadas mundialmente a finales del 2006. De éstas, Colombia tiene 48; Perú, 44; Bolivia, 26; y Ecuador, 22. Solamente los países de Méjico y Sudáfrica se encuentran con el mismo nivel de organizaciones certificadas, siendo éste equivalente a 50 y 47, respectivamente. Además, Kenia, India, República Dominicana y Guatemala son los únicos con niveles superiores a Bolivia y Ecuador, concentrando 36, 36, 24 y 23 organizaciones certificadas, respectivamente<sup>62</sup>. En otras palabras, los países de la CAN son muy importantes dentro del mercado justo.

Como se puede ver en el Cuadro 4.9, el café es de lejos el producto con mayor número de organizaciones certificadas en casi todos los países de la CAN, excepto Ecuador. El segundo producto de importancia es el banano, el cual beneficia a todos los países excepto Bolivia. Sin embargo, la diferencia radica en que las certificaciones de café están prácticamente en manos de asociaciones de productores o cooperativas de pequeños productores, antes que en manos de las empresas comerciales; mientras que con el comercio del banano, un gran número de empresas exportadoras está certificado.

En un tercer nivel, encontramos a productos como el cacao y las flores. En el caso del cacao, los mayores beneficiarios son los productores provenientes de Perú, seguido de Ecuador y, en menor medida, Bolivia. En cuanto a las flores, prácticamente los únicos beneficiarios son los productores ecuatorianos y, de manera aún incipiente, dos empresas colombianas.

<sup>60</sup> FLO Internacional (2007a) "Shaping Global Partnerships. Annual Report 2006/2007" en [http://www.fairtrade.net/uploads/media/Final\\_FLO\\_AR\\_2007\\_07.pdf](http://www.fairtrade.net/uploads/media/Final_FLO_AR_2007_07.pdf)

<sup>61</sup> FLO Internacional (2008), *Op. cit.*

<sup>62</sup> FLO Internacional (2008), *Op. cit.*

Por último, en Bolivia se empieza a certificar como comercio justo el mercado de la quinua y nueces del Brasil, así como una sola cooperativa de productores de frutos secos. En Perú, el mango y la producción de jugo de esta fruta también acceden al comercio justo, así como las nueces del Brasil y el algodón. Además, algunas asociaciones cafetaleras han certificado su producción de azúcar y de té. Por su parte, en Ecuador se ha certificado una asociación de productores de quinua, de azúcar, de jugos, de hierbas, así como una empresa de frutos secos. Otro producto bastante importante a nivel mundial pero que en la CAN aún no se ha explorado es la producción de miel.

**Cuadro 4.9 Número de organizaciones certificadas con comercio justo-2006**

Producto	Asociación de productores				Empresas comerciales				Total			
	Bol	Col	Ecu	Per	Bol	Col	Ecu	Per	Bol	Col	Ecu	Per
Café	19	35	1	38	1	5	-	5	20	40	1	43
Banano	-	6	7	7	-	20	4	3	-	26	11	10
Cacao	1	-	3	10	-	-	2	-	1	-	5	10
Flores	-	-	9	-	-	2	1	-	-	2	10	-
Nueces del Brasil	2	-	-	1	3	-	-	1	5	-	-	2
Quinua	3	-	1	-	2	-	-	-	5	-	1	-
Mango	-	-	-	4	-	-	-	2	-	-	-	6
Azúcar	-	-	1	2	-	-	-	-	-	-	1	2
Frutos secos	1	-	-	-	-	-	1	-	1	-	1	-
Algodón	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	2
Jugos	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1	1
Hierbas	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-
Té	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1

Nota: Algunas empresas o asociaciones están certificadas para más de un producto por lo que no se puede obtener la suma vertical.

Fuente: <http://www.flo-cert.net/operators.php?id=10>.

Elaboración: CEPES.

Es imposible pretender que los consumidores de la UE van a subsidiar a todos los pequeños agricultores en los países desarrollados comprando productos certificados bajo comercio. Sin embargo, el análisis presentado muestra dos cosas importantes. En primer lugar, especialmente para el caso del café, se demuestra que sí es posible que los pequeños agricultores se inserten en el mercado, accediendo a mayores beneficios bajo un esquema de mayor justicia. En segundo lugar, parte de la estrategia para acceder al comercio justo es incluir a la empresa comercial, regulando que el abuso contra los productores o trabajadores sea el menor posible. Así, en este estudio se quiere apelar al espíritu y los principios del comercio justo para que, en lugar de los consumidores europeos, sean los estados nacionales con el apoyo de la cooperación internacional los que implementen una política inclusiva que incorpore a la pequeña agricultura de manera más justa dentro de los beneficios económicos del comercio internacional.

## Transgénicos<sup>63</sup>

Los alimentos transgénicos han generado un gran debate globalmente, lo cual se irá viendo a lo largo de la siguiente sección. Así, en primer lugar es necesario entender exactamente en qué consisten estos productos. Un organismo genéticamente modificado (OGM) puede conseguirse mediante dos tipos de biotecnología: tradicional y moderna<sup>64</sup>. En cambio, según el Protocolo de Cartagena, un organismo vivo modificado (OVM) solo se puede conseguir mediante la biotecnología moderna. “Por ‘organismo vivo’ se entiende cualquier entidad biológica capaz de transferir o replicar material genético, incluidos los organismos estériles, los virus y los viroides. Por ‘biotecnología moderna’ se entiende: a) la aplicación de técnicas in vitro de ácido nucleico, incluidos el ADN recombinante y la inyección directa en células u orgánulos; o b) la fusión de células más allá de la familia taxonómica, que superan las barreras fisiológicas naturales de la reproducción o de la recombinación y que no son técnicas utilizadas en la reproducción y selección tradicional”<sup>65</sup>. Así, en este estudio denominamos transgénicos a los OVM.

Como se observa en el Gráfico 4.9, al 2006 los cultivos transgénicos alcanzan las 100 millones de ha, lo cual es significativamente más elevado que el área destinada a los cultivos orgánicos. Esto se debe, en parte, al punto inicial de expansión: en 1998, las hectáreas orgánicas no llegaban ni a 8 millones, en cambio, las transgénicas alcanzaban 27.8 millones ha<sup>66</sup>. Además, mientras la tasa de crecimiento de las hectáreas orgánicas es más variable, la de los transgénicos ha sido mayor al 10% durante toda la década. Entonces, uno se pregunta, ¿por qué han crecido tanto los productos transgénicos? Para responder esta pregunta, vamos a ver en las siguientes secciones a quiénes benefician dichos cultivos, sin embargo, es importante entender primero dónde se están produciendo y consumiendo estos productos y qué tipo de cultivos se encuentran afectos.

### Gráfico 4.9 Área global de cultivos transgénicos

(Millones de hectáreas)

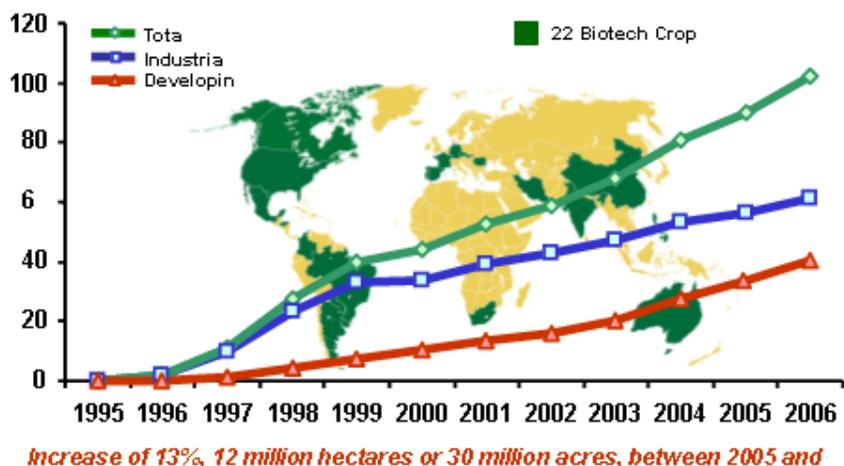
1995-2007

<sup>63</sup> Esta sección se ha elaborado sobre la base de RAAA (2007) *Diagnóstico sobre la situación de los organismos genéticamente modificados*, en [www.raaa.org/tem\\_transgenicos.html](http://www.raaa.org/tem_transgenicos.html), a menos que se indique lo contrario.

<sup>64</sup> GUTIÉRREZ, Antonietta (2008) "Organismos transgénicos. Introducción a la ingeniería genética y características de un transgén", en *Curso Internacional Impactos de los OGMs en la salud y el ambiente: Implicancias en centros de origen y diversidad genética*. Realizado 7-9 de julio. Lima: UNALM, CIRGEBB, RAAA, RAP-AL.

<sup>65</sup> “Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología del Convenio sobre la Diversidad Biológica (2000). Artículo 3, literales g, h, i. Pp. 4 en <http://www.cbd.int/doc/legal/cartagena-protocol-es.pdf>

<sup>66</sup> Recordamos que recién en el 2006 se logra alcanzar 31 millones de ha orgánicas.



Fuente y elaboración: Clive James, 2006 [obtenido de RAAA (2007), *Op. cit.*].

En primer lugar, al 2006, solamente 22 países produjeron cultivos transgénicos e, incluso, como muestra el Cuadro 4.10, el 98% de lo cultivado se concentró en 8 países: EEUU (53%), Argentina (18%), Brasil (11%), Canadá (6%), India (4%), China (3%), Paraguay (2%) y Sudáfrica (1%). Otros países con menos de un millón de hectáreas son Uruguay, Filipinas, Australia, Rumania, México y España; y con menos de 100,000 ha, Colombia, Francia, Irán, Honduras, República Checa, Portugal, Alemania y Eslovaquia. Como se ve entonces, el gran crecimiento de los cultivos orgánicos se ha dado en EEUU, país que es el más importante productor y exportador agrícola a nivel mundial, y de ahí ha comenzado a extenderse a otras economías desarrolladas como Canadá, Australia y Europa. Por su parte, la producción de los países en desarrollo está liderada por Argentina y Brasil, y en menor medida, China, India, Sudáfrica y Méjico, los cuales, curiosamente, son los países emergentes que participan en el G8+5 por tener un tamaño económico elevado. En otras palabras, aunque la extensión de hectáreas destinadas a cultivos transgénicos sea extensa, ésta se focaliza en pocos países, evidenciándose una clara estrategia para ir aumentando su importancia en las economías con una mayor superficie agrícola a nivel mundial. Una vez normalizado que gran parte de la agricultura es transgénica, aún sin habernos dado cuenta que la consumimos día a día, se expande la tecnología al resto del mundo. Sin embargo, esto no equivale a decir que los beneficios superan ampliamente a los costos, tal como lo iremos viendo en la siguiente sección.

A diferencia de los cultivos orgánicos, la estrategia no parece haber funcionado con tan buena acogida en la UE, habiéndose producido maíz (Bt) en tan solo 6 de los 27 países. Es más, casi siempre se cultivan estas plantas en campos aislados de experimentación<sup>67</sup>. Así, España es el único importante, con 50,000 ha; mientras que Portugal tuvo 1,246 ha. Si bien en Francia se produjeron 5,000 ha, este gobierno anunció que se congelaba la producción de maíz transgénico hasta aprobar una nueva norma en el 2008. Así, los países que han regulado este mercado basado en los principios de responsabilidad, transparencia y precaución son: Francia, Austria, Alemania, Grecia, Hungría y Polonia. En otras palabras, queda claro que el debate de estos cultivos no ha sido resuelto aún al interior de la UE.

<sup>67</sup> Si bien la UE ha autorizado la entrada de 18 productos transgénicos, solo 2 son alimentos (el maíz y la soya). Ver <http://www.gmo-ogm.org/spain/news01.html>.

En parte, esto se debe al rechazo de los consumidores por productos transgénicos, los cuales lograron detener la autorización de nuevos productos hasta que no se apruebe la norma sobre etiquetado y trazabilidad. Esto se debe al principio según el cual el consumidor debe tener suficiente información para poder ejercer su derecho a elegir qué tipo de productos consume. Así, esto fue incluido en la Directiva 2001/18, junto con un refuerzo a la evaluación de riesgos y proceso de autorización para utilizar semillas transgénicas, lo cual hace que el sistema europeo sea más estricto y tome más tiempo que el estadounidense para evaluar caso por caso<sup>68</sup>. Sin embargo, el tema que aún sigue pendiente de ser normado es el referente a la responsabilidad de la industria biotecnológica en caso de producirse daños o contaminaciones a campos no transgénicos<sup>69</sup>.

---

<sup>68</sup> Ver <http://www.gmo-ogm.org/spain/news01.html>.

<sup>69</sup> Ver [http://www.ecologistasenaccion.org/spip.php?article1347&artsuite=0#sommaire\\_4](http://www.ecologistasenaccion.org/spip.php?article1347&artsuite=0#sommaire_4).

### Cuadro 4.10 Tipo de cultivo transgénico

2006

País	Área transgénica		Tipo de cultivos
	(millones ha)	(%)	
EEUU	54.6	53.5%	Algodón (Bt, TH, Bt-TH)
			Maíz (Bt, TH, Bt-TH)
			Soya (TH)
			Canola (TH)
			Alfalfa (TH)
			Papaya (RV)
			Zapallo (RV)
Argentina	18.0	17.6%	Algodón (Bt, TH)
			Maíz (Bt, TH)
			Soya (TH)
Brasil	11.5	11.3%	Algodón (Bt)
			Soya (TH)
Canadá	6.1	6.0%	Maíz (Bt, TH, Bt-TH )
			Soja (TH)
			Canola (TH)
India	3.8	3.7%	Algodón (Bt)
China	3.5	3.4%	Algodón (Bt)
Paraguay	2.0	2.0%	Soja (TH)
Sudáfrica	2.4	2.4%	Algodón (Bt, TH, Bt-TH)
			Maíz (Bt, TH)
			Soya (TH)
Uruguay	0.4	0.4%	Maíz (Bt)
			Soya (TH)
Filipinas	0.2	0.2%	Maíz (Bt, Bt-TH)
Australia	0.2	0.2%	Algodón (Bt, Bt-TH)
México	0.1	0.1%	Algodón (Bt, TH, Bt-TH )
			Soya (TH)
Rumania	0.1	0.1%	Soya (TH)
España	<0.1	0.1%	Maíz (Bt)
Colombia	<0.1		Algodón (Bt, TH)
			Clavel azul
Francia	<0.1		Maíz (Bt)
Irán	<0.1		Arroz (Bt)
Honduras	<0.1		Maíz (Bt, TH)

Rep. Checa	<0.1	Maíz (Bt)
Portugal	<0.1	Maíz (Bt)
Alemania	<0.1	Maíz (Bt)
Eslovaquia	<0.1	Maíz (Bt)

Nota: Bt es resistente a insectos, TH es tolerante a herbicidas, RV es resistente a virus.

Fuente: ISAAA 2006

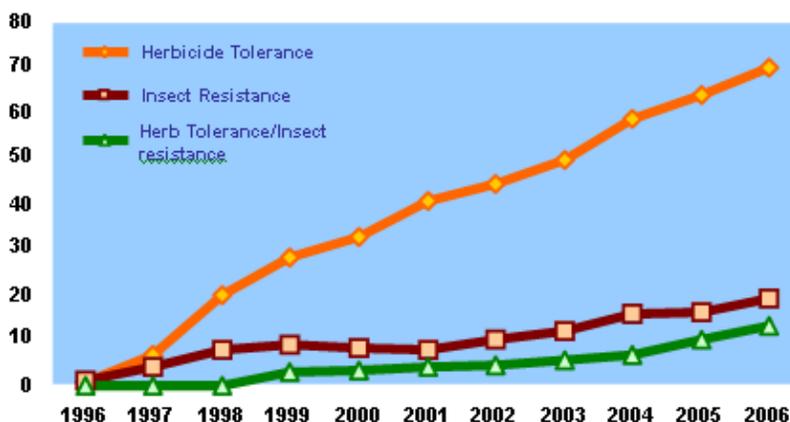
Elaboración: RAAA (2007) *Op. cit.*

En lo que se refiere al tipo de cultivo que ha sido manipulado mediante la biotecnología moderna, esto se reduce básicamente a soya (57%) y, en menor medida maíz (25%), algodón (13%) y canola (5%). No obstante, en cuanto al número de países que producen éstos, el maíz adquiere mayor importancia que la soya. Además, asociado a la soya, la modificación genética ha consistido básicamente en otorgarle a los cultivos el atributo de tolerancia a herbicidas. Como se ve en el Gráfico 4.10, se han desarrollado los atributos con resistencia a insectos y una combinación de ambos en menos de 10 millones ha cada uno. Así, claramente se puede observar que los mayores beneficiarios son las corporaciones que, simultáneamente, te venden la semilla para que luego ésta sea resistente al producto herbicida también patentado por ellos.

**Gráfico 4.10 Tipo de atributo genético**

(millones de hectáreas)

1996-2006



Fuente y elaboración: Clive James, 2006 [obtenido de RAAA (2007), *Op. cit.*]

En Ecuador y Bolivia, no existe mayor problema con respecto a este tema dado que, en principio, no se permite la entrada de estos productos. Así por ejemplo, la Carta Constitucional ecuatoriana defiende la conservación de la biodiversidad y declara al país libre de semillas y cultivos transgénicos. Solo en casos excepcionales se podrán introducir, cuando el interés nacional esté debidamente fundamentado por la Presidencia y aprobado por la Asamblea Nacional. Todo lo contrario, Colombia es el único país que actualmente viene produciendo estos cultivos, principalmente algodón y clavel azul<sup>70</sup>. Lo preocupante es el caso peruano, el cual se encuentra

<sup>70</sup> Lamentablemente no contamos con mucha información sobre los efectos positivos o negativos que ha experimentado Colombia con la producción de transgénicos.

en plena transición, abriéndose un gran debate en el país mientras se redacta el reglamento de la ley que autoriza su entrada.

En resumen, en esta sección se ha visto que, si bien el número de hectáreas con cultivos transgénicos a nivel mundial es creciente y bastante elevado; a diferencia de los orgánicos, esto se ha concentrado en pocos países, pocos productos y pocos atributos genéticos. Al ser patentados pocos genes y productos, ha quedado evidente que las escasas corporaciones que manejan las mismas son las principales beneficiarias a nivel mundial, vendiendo no solo las semillas sino también los herbicidas que los acompañan<sup>71</sup>. Finalmente, al existir solo en pocos países, muchos de los cuales no tienen la megadiversidad ni la ecología de los países andinos, no es posible afirmar que el riesgo al medio ambiente sea nulo<sup>72</sup>.

### **Agrocombustibles**

Por último, el tema de los agrocombustibles es, al igual que los transgénicos, otro de los grandes debates a nivel mundial. Como agrocombustibles entendemos aquellos productos que son utilizados como carburantes y que utilizan en su producción insumos agropecuarios, tales como etanol (hecho de caña de azúcar, maíz, yuca, sorgo, papa, arroz u otros cultivos) y biodiesel (obtenido con aceite de palma, higuera, soja, girasol u otros aceites vegetales).

Ecuador y Colombia son países que mayor soporte le está dando. Así, como parte del Plan Agropecuario 2007-2011, la palma africana y caña de azúcar son los cultivos que acumulan un mayor porcentaje del crédito estatal debido a su uso como insumos de biocombustibles y etanol, respectivamente. En el Perú, también se promueven dichos cultivos al facilitar el acceso a tierras eriazas. No obstante, aún persiste el debate para evitar que su expansión deprede bosques, utilice tierras de alimentos o genere competencia por el recurso hídrico. Por su parte, la amplia producción boliviana de soja puede servir como insumo del mismo.

#### *4.2 Productos amenazados*

En el Cuadro 4.11 se puede ver los principales productos que se han identificado como posiblemente amenazados en los informes regionales. Así, son comunes a todos el azúcar, la papa y, principalmente los productos pecuarios como los cárnicos, los lácteos y sus derivados. Además, Bolivia ha incluido una amenaza a la producción de trigo, maíz, arroz, cebada y legumbres y hortalizas<sup>73</sup>. Perú, por su parte, ha identificado otros productos con un menor riesgo de ser amenazados, como la cebolla y mandarina. Finalmente, es importante notar que el Ministerio de Agricultura de Bolivia, debido a su política de seguridad y soberanía alimentaria que busca desarrollar más el mercado interno de los alimentos, considera que los siguientes productos se excluyen de los tratados comerciales: papa, cebolla, arroz, plátano, yuca, huevo, azúcar, carne, maíz, trigo.

<sup>71</sup> Tan solo seis empresas a nivel mundial controlan el mercado de semillas transgénicas y de agroquímicos: Monsanto, Bayer, Syngenta, Dupont, BASF y Dow.

<sup>72</sup> El caso de Méjico se verá más adelante al existir estudios independientes que han encontrado contaminación de maíz transgénico en campos de maíz nativo en diversas partes del país, incluso antes de haber sido autorizado.

<sup>73</sup> También se identificó en el estudio al whisky, tabaco y vinos.

**Cuadro 4.11 Productos posiblemente amenazados**

	BOL	ECU	PER
Mayor medida	<b>Azúcar de caña</b> <b>Pecuarios (carnes y lácteos)</b> Cereales (trigo, maíz, arroz, cebada) Legumbres y hortalizas	Vegetales ( <b>papa</b> )	Café Vegetales ( <b>papa</b> ) <b>Carne (porcina y avícola)</b> <b>Leche y derivados</b>
Menor medida		<b>Leche y derivados</b>	<b>Azúcar de caña</b> Vegetales (cebolla) Frutas (mandarina) <b>Carne (bovina)</b>
Desplazamiento de importaciones de la CAN	Yogurt (Perú)	s.d.	Carne bovina (Bol) Azúcar (Col y Bol) Huevos de aves (Bol) Arroz (Bol) Maíz amarillo duro (Bol)

Nota: Se ha resaltado en negritas los productos similares entre los países, incluyendo los del siguiente cuadro.

Fuente: Informes por país.

Elaboración: CEPES.

Existe otro tipo de amenaza al abrir el mercado de la CAN y es que las importaciones de la UE desplacen el comercio interno de la CAN. En cuanto a Bolivia, Perú es uno de sus principales proveedores de yogurt. En el caso peruano, éste importa de Bolivia carne bovina, otras preparaciones de carne, leche en crema, mantequilla y, en menor medida, arroz y maíz amarillo duro. Además, Colombia es proveedora de azúcar y café.

Es importante recordar que estos productos se encuentran subsidiados en la UE, por lo que, si bien dicha región no va aceptar bajar el nivel de apoyo estatal a su agricultura, al menos debería permitirle a la CAN algún tipo de protección. Debido a las diferencias de desarrollo entre ambas regiones, la región andina no cuenta con la caja fiscal para apoyar directamente al sector agrario de modo que se enfrenten en igualdad de condiciones con los europeos. Incluso más, como se verá en la siguiente sección muchos de estos cultivos afectan a los agricultores más pobres. Así, una negociación solidaria como se afirmó en el Acta de Tarija, debería permitir que la CAN mantenga los niveles de protección actuales. En el peor de los casos, se debería manejar una especie de franja de precios cuyo objetivo no sea controlar la variabilidad de precios internacionales sino corregir las distorsiones europeas. Así, solamente en situaciones como las actuales donde los precios de los alimentos estén incrementándose, se daría la posibilidad de reducir el arancel y permitir que entren los productos europeos<sup>74</sup>.

## 5 EFECTOS ECONÓMICOS, SOCIALES, AMBIENTALES<sup>75</sup>

Debido a la gran incertidumbre sobre los arreglos que finalmente serán acordados en el AdA, construiremos dos escenarios alternativos. En un primer escenario, al cual denominaremos *business as usual*, cada país identificó los cultivos que probablemente se verán más beneficiados

<sup>74</sup> Recordemos que un AdA es permanente, por lo que no se puede analizar solo la coyuntura de precios actuales sino analizar los futuros escenarios inciertos también.

<sup>75</sup> Esta sección ha sido redactada sobre la base de los informes regionales. Para mayor detalle sobre un país específico, consultar la parte 3 del estudio.

y amenazados si el criterio de negociación es el de eficiencia y competitividad. En cambio, el escenario alternativo, denominado *cohesión social*, asume que en las negociaciones priman los criterios de equidad y justicia social bajo un enfoque de derechos. Específicamente nos interesan los derechos de primera (derechos civiles y políticos) y segunda generación (Derechos Económicos, Sociales, Culturales-DESC). Se espera que este escenario sea más sostenible en términos económicos, sociales y ambientales. En ese sentido, es importante notar que el escenario de *cohesión social* no busca proponer algo totalmente distinto al *business as usual*, sino que busca complementarlo con soluciones que beneficien tanto a las empresas competitivas como a las poblaciones más vulnerables.

### 5.1 Efectos económicos

En esta sección analizaremos fundamentalmente tres ideas: cuál es el efecto sobre las desigualdades económicas (tanto individuales como regionales), cómo se podría incluir a los pequeños agricultores dentro de los beneficios del AdA y el riesgo que presenta los cultivos transgénicos a dicho modelo.

#### (i) Efecto sobre las desigualdades

Como parte de los Objetivos del Milenio, los países firmantes se han comprometido en reducir la pobreza a la mitad. Dicha meta debiera ser alcanzada para el 2015. Para ello, uno de los indicadores es la participación de los quintiles más bajos dentro del consumo nacional. En ese sentido, se mide no solo la reducción de la tasa de pobreza sino también el indicador de desigualdad, buscándose que los pobres participen activamente del crecimiento económico. Así, veamos los efectos de un AdA UE-CAN sobre la desigualdad económica.

Los principales ganadores, especialmente en el caso de Perú y Ecuador, son los empresarios exportadores que desarrollan una agricultura moderna, con innovación tecnológica, acceso al crédito, etc. En otras palabras, se beneficia a un pequeño sector que no asciende a más del 5% de los productores agrarios. Así, Perú y Ecuador han identificado claramente que la mayoría de cultivos beneficiados tienen un alto nivel de concentración empresarial. Bolivia, en cambio, no solo reporta un beneficio para el 10% de productores dedicados a los productos agroindustriales sino que éstos se distribuyen en todas las regiones. En cambio, en el Perú se ha visto que estos cultivos benefician principalmente a los departamentos de la costa, esto es, a los menos pobres del país.

Las desigualdades económicas también aumentarían por que las amenazas afectarían a las poblaciones más vulnerables. Así, como se demostró en el caso peruano, los productos amenazados son mayormente producidos en casi todo el país y no en una región particular. No solo ello, sino en el caso de la papa, carnes, lácteos y café, la importancia de los departamentos más pobres en su producción es alta.

Habiendo visto como un escenario *business as usual* donde el único criterio es la competitividad, en la siguiente sección, se mostrará casos exitosos, donde el Perú ha logrado insertar a los pequeños agricultores en las cadenas de exportación.

(ii) Inclusión de pequeños agricultores

Como se ha visto, a través de la producción de cultivos orgánicos y de comercio justo se puede lograr que los agricultores más vulnerables gradualmente sean incluidos en los mercados de exportación, lo cual estaría más en la línea de un escenario de *cohesión social*. Además, en el caso peruano no solo se ha visto que las ventajas para producir alimentos orgánicos se distribuyen a lo largo de casi todo el país, sino también que el mayor número de organizaciones certificadas como orgánicas están en los departamentos más pobres.

Así, quisiéramos resaltar dos tipos de cadena existentes en el Perú que pudieran ser replicadas en otras localidades de la CAN<sup>76</sup>. El primer ejemplo corresponde al modelo de exportación del banano orgánico, el cual consiste en una integración horizontal donde la empresa exportadora compra la producción a los pequeños agricultores asociados. En el segundo caso, los pequeños agricultores de cafés especiales han logrado constituir una empresa integrada verticalmente a través de asociaciones o cooperativas de segundo nivel, las cuales incluso son reconocidas como modelos exitosos en Latinoamérica<sup>77</sup>. Ambos acceden al comercio justo y mercado orgánico. Encontramos que, si bien es más fácil para el Estado implementar el primer modelo, éste no reduce tanto la desigualdad económica en el país mientras las agroexportadoras sigan teniendo un alto poder de mercado para determinar el precio. En cambio, en el segundo caso los pequeños agricultores gozan de mayores beneficios debido a los incentivos auto-establecidos por las mismas cooperativas en el contrato. Así, el comercio justo en sí mismo ayuda pero no es suficiente para tener modelos incluyentes. Se requiere asimismo tener una visión de largo plazo donde los beneficiarios sean gradualmente empoderados para poder avanzar en la cadena de valor, prescindiendo de las empresas agroexportadoras que funcionan de intermediarios.

Lo que estos casos demuestran es que, con apoyo inicial que nivele las condiciones, es posible que la pequeña agricultura goce de los beneficios del comercio exterior. Así, como política de gobierno es viable tener una estrategia de largo plazo donde, en la primera etapa, se capacita a los agricultores con el modelo de integración horizontal, para gradualmente irse empoderando hasta lograr una integración vertical. Es importante notar que, en ambos casos, se contaba con una red vial moderada que permitía la exportación de los productos. En otras palabras, primero se debe dotar del suficiente capital productivo, especialmente de infraestructura vial y telecomunicaciones, para que sea rentable el ingreso de la inversión privada. En segundo lugar, a través del Estado y/o la cooperación internacional, se debe incentivar la asociatividad de los pequeños agricultores y ofrecer asistencia técnica para mejorar los estándares de calidad, lo que les permite acceder a certificaciones para el mercado orgánico y comercio justo. Finalmente, sea con los ingresos del comercio justo o, de no contar con ellos, con la política de gobierno, se debe invertir no solo en seguir mejorando los activos públicos sino también el capital humano que permita obtener habilidades de gestión empresarial para ir avanzando en la cadena de valor. Así, más allá de la certificación como comercio justo que apela a la solidaridad del consumidor europeo final, lo ideal es que el AdA, el cual se basa según el Acta de Tarija en el principio de

<sup>76</sup> Cabe señalar que Bolivia también tiene algunas experiencias exitosas como en el caso del café, cacao y de la quinua.

<sup>77</sup> Por ejemplo, ver “Cooperativa Naranjillo en Tingo María es el mejor modelo de asociatividad agroexportadora de Latinoamérica” (15/08/08) en <http://enlacenacional.com/2008/08/15/cooperativa-naranjillo-en-tingo-maria-es-el-mejor-modelo-de-asociatividad-agroexportadora-de-latinoamerica/>

solidaridad europea, incorpore una cláusula para ir incluyendo a las poblaciones vulnerables dentro del comercio exterior.

Finalmente, como se verá más adelante, la producción de cultivos orgánicos tienen externalidades positivas tanto sociales y ambientales. Sin embargo, también se ha visto que el precio de los alimentos es más elevado debido a un aumento de costos. Así, a través del diálogo político y de la cooperación, se podría apoyar a la CAN en tener un programa de desarrollo rural que incluya el subsidio a la producción orgánica, especialmente si ésta se realiza mediante la pequeña agricultura, de manera que se internalicen los beneficios sociales y ambientales dentro del valor del producto. Incluso más, esto contribuiría a que los consumidores andinos también aumenten su consumo por alimentos orgánicos dado que, a diferencia de los consumidores europeos, esto es más limitado en países en desarrollo por los ingresos promedios más bajos. De este modo, la seguridad alimentaria de los países andinos mejoraría al acceder a alimentos de mejor valor nutritivo.

### (iii) Externalidades negativas de los cultivos transgénicos

Uno de los grandes temas en el debate sobre los cultivos transgénicos es la posible contaminación de parcelas vecinas. Si bien la coexistencia va a ser un tema recurrente en este estudio, reiterando la importancia de redactar los reglamentos con mucho cuidado, en esta sección nos centraremos en analizar cómo la introducción de transgénicos puede traer consigo externalidades negativas para los agricultores certificados como orgánicos y que acceden al comercio justo. En primer lugar, estos nichos de mercado, altamente beneficiosos para los pequeños agricultores, prohíben el uso de productos transgénicos sea en la producción primaria o secundaria. Incluso más, como parte de las normas para acceder a la certificación del comercio justo se indica que ningún miembro de la asociación certificada puede sembrar transgénicos, aún cuando la producción de éstos no estuviese destinada al mercado justo<sup>78</sup>.

Quienes apoyan la difusión de semillas transgénicas afirman que la contaminación es un mito y que no existe ningún caso que lo compruebe. Así, algunos científicos recomiendan guardar una distancia de 20 metros y tener una diferencia de siembra de 12 días como garantía de la coexistencia entre transgénicos y convencionales. Es decir, se apela a criterios técnicos para que el riesgo de la contaminación sea mínimo. No obstante, otros estudios han encontrado que aún siguiendo estas normas técnicas, la contaminación se da. Así, en España, aún respetándose la distancia entre parcelas y el tiempo de siembra, se han producido contaminaciones en campos orgánicos por lo cual el agricultor pierde la certificación y tiene que acceder a un precio bastante menor en el mercado convencional, el cual muchas veces no compensa los costos de la producción orgánica<sup>79</sup>. En el caso de los países andinos, donde el Estado no llega a muchas localidades de las zonas rurales, difícilmente se podría garantizar una adecuada regulación para

<sup>78</sup> FLO International (2007b) "Generic Fair Trade Standards for Small Farmers' Organizations", 17/12/2007 en [http://www.fairtrade.net/fileadmin/user\\_upload/content/Generic\\_Fairtrade\\_Standard\\_SF\\_Dec\\_2007\\_EN.pdf](http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/Generic_Fairtrade_Standard_SF_Dec_2007_EN.pdf).

<sup>79</sup> Para mayor información ver CARRASCO, Juan Felipe (2008) "La coexistencia sigue siendo imposible". España: GREENPEACE. En <http://www.greenpeace.org/raw/content/espana/reports/la-coexistencia-sigue-siendo-i.pdf> GREENPEACE "GM Contamination Register. Report 2007" en <http://www.greenpeace.org/raw/content/international/press/reports/gm-contamination-register-2007.pdf> y RIVEIRO, Silvia "Maíz transgénico termina con el maíz orgánico" en [http://www.cifmsl.org/index2.php?option=com\\_content&do\\_pdf=1&id=404](http://www.cifmsl.org/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=404)

cumplir con dichos lineamientos técnicos. Peor aún, dado el bajo nivel educativo de las poblaciones más vulnerables o simplemente por desidia, es posible que uno no comprenda e ignore las reglas, aumentando el riesgo de contaminación.

Así, queda claro que, de permitirse la entrada a los productos transgénicos en un país, aumenta el riesgo de que los ingresos económicos de agricultores certificados como orgánicos o justos disminuyan debido a que su producción fue contaminada con transgénicos<sup>80</sup>. Peor aún, ¿quién paga por los costos de monitoreo para verificar que los miembros de las asociaciones no estén usando transgénicos o estén tomando las precauciones necesarias para evitar contaminarse? Evidentemente esto será cargado sobre el agricultor orgánico, con lo cual o el precio de estos alimentos debe aumentar o el agricultor abandona la producción ecológica.

Otro de los debates en torno a la regulación de los productos transgénicos es la obligatoriedad de la trazabilidad y el etiquetado. Aquellos que promueven estos cultivos afirman que esto no es necesario dado que los estudios científicos han mostrado que lo transgénico y lo convencional es “sustancialmente equivalente”. Más aún, se dice que esto aumentará el precio de todos los alimentos, incluso aquéllos que tendrían que probar no contener elementos transgénicos. No obstante, esto en lugar de ser un sobre costo para los productos orgánicos, facilitaría los costos de monitoreo, disminuyendo sus costos efectivos<sup>81</sup>. Además, hay que tomar en cuenta que la regulación de la UE obliga que los productos transgénicos estén debidamente etiquetados.

Si bien la externalidad es más grave para el mercado orgánico, en general cualquier tipo de contaminación puede generar un costo mayor al productor. Dado que las seis empresas mundiales tienen las patentes de las semillas, el tener productos transgénicos en tu chacra debe ser pagado, incluso cuando uno no sabía que lo estaba cultivando. Este fue el caso canadiense de un agricultor que fue denunciado por Monsanto porque no le había pagado el derecho a cultivar colza transgénica, cuando dicho agricultor, nunca quiso comprarlo en primer lugar<sup>82</sup>. Felizmente, en marzo de 2008 se llegó a un acuerdo con la Monsanto en el cual ésta debía cubrir los costos de descontaminación y el agricultor tenía el derecho de enjuiciarlo en el futuro si volvía a ser contaminado<sup>83</sup>. Si bien el precedente establecido para otros casos de contaminación es importante, difícilmente un agricultor pobre de un país en desarrollo podría tener los recursos económicos, a menos que lo apoyen las ONGs, para enjuiciar una transnacional de haber sido contaminado. Peor aún, si los transgénicos son sustancialmente iguales a los convencionales y no se puede determinar su diferencia a simple vista, difícilmente un agricultor convencional podría darse cuenta que ha sido contaminado.

Por ello, en el caso de un país como el Perú, donde gran parte de las divisas del comercio agrícola han ido aumentando justamente por acceder a nichos como el mercado orgánico y el comercio justo, hay que sopesar bien si los beneficios transgénicos compensan los costos y, en

<sup>80</sup> En el caso específico de los productos orgánicos, si una parcela recibe algún agroquímico, ésta no puede vender su producción en el mercado orgánico por un periodo de hasta tres años mientras la tierra se limpia, por lo que probablemente el castigo sea similar ante la contaminación de transgénicos.

<sup>81</sup> Los productos orgánicos pagan una certificación que garantiza el proceso de producción, dentro de lo cual debe probar que no es transgénico. Incluso más, la certificación obliga al monitoreo para evitar contaminación transgénica.

<sup>82</sup> <http://www.mindfully.org/GE/GE4/Monsanto-Contra-SchmeiserApr02.htm>

<sup>83</sup> <http://www.percyschmeiser.com/>

todo caso, regular adecuadamente la responsabilidad y compensación en el caso de producirse externalidades negativas sobre otros.

## 5.2 *Efectos sociales*

Además del aumento de las desigualdades económicas, en esta sección analizaremos otros efectos sociales, como el respetar los derechos de las poblaciones indígenas, la seguridad alimentaria y otros como los derechos laborales y el derecho al consumidor.

### 5.2.1 Derechos de las poblaciones indígenas

#### (i) Derecho a la tierra

Si bien este estudio busca identificar los posibles efectos de un AdA entre la UE y la CAN, el Perú nos presenta una oportunidad distinta a sus contrapartes andinas dado que, debido al TLC con EEUU, el poder ejecutivo ha aprobado más de 100 Decretos Legislativos (DL) que permitan su entrada en vigencia a enero del 2009. De éstos, aproximadamente 26 DL están relacionados con el sector agrario, atentando contra la propiedad comunal y facilitando la inversión en tierras de las comunidades campesinas y nativas. Esto ha generado que se activen una serie de conflictos sociales en todo el Perú. Según el reporte de la Defensoría del Pueblo del mes de agosto, los conflictos activos y latentes son el doble de lo que fueron en agosto del 2007, el cual de por sí era el triple del que se tenía en agosto del 2006 cuando Alan García iniciaba su gobierno. Más allá de los conflictos tradicionales relacionados con empleo o conflictos con gobiernos locales, el tipo que ha tenido un mayor crecimiento han sido los conflictos socio-ambientales. Así, éstos representan el 49% de todos los conflictos.

Uno de los más importantes ha sido el paro ocasionado por las poblaciones indígenas de la selva amazónica, los cuales se oponían a que se disminuya el número de votos requerido para vender o alquilar la tierra comunitaria. Esto ha recogido gran atención de los medios de comunicación. Por un lado, quienes apoyan las movilizaciones consideran que el Estado tiene el objetivo de facilitar el acceso a las propiedades comunales desprotegiendo a dichas poblaciones. En cambio, quienes apoyan la norma, consideran que es necesaria para atraer inversiones y así nivelar la situación de la sierra y selva con la costa. Si bien en el informe regional se puede ver un mayor análisis sobre este tema, basta con decir que hay consenso en que el gobierno no cumplió con el Convenio 169 de la OIT dado que no consultó la norma con las poblaciones indígenas.

En ese sentido, si el AdA de la UE sigue la misma lógica que el TLC con EEUU, permitiendo la entrada indiscriminada de grandes inversiones sin mayor regulación estatal, obligando cambios en la normativa de propiedad intelectual y excluyendo a los pueblos indígenas de los beneficios comerciales por no otorgarle los mínimos activos públicos, la crisis social peruana podría repetirse en otros países andinos. Los gobiernos de Morales en Bolivia y Correa en Ecuador mantienen un discurso que no permitirían esto. Sin embargo, es importante notar que, más allá de quién esté en el gobierno de turno, los negociadores de la UE deberían tomar en cuenta los efectos sobre las poblaciones indígenas de lo que piden.

(ii) Derecho a respetar las costumbres de las poblaciones indígenas

Parte de los principios en los cuales se basan los cultivos orgánicos es en rescatar y revalorar los conocimientos tradicionales de las poblaciones indígenas. Todo lo contrario, los productos transgénicos vulneran los derechos de los pequeños productores y de las poblaciones indígenas, especialmente cuando las tierras son contaminadas involuntariamente debido al intercambio tradicional de semillas en ferias y mercados. Es decir, debido a las prácticas tradicionales del intercambio de semillas, los agricultores se transfieren las semillas sin saber que parte de éstas son transgénicas. Así, en el 2006 y 2007 se han hecho diversos estudios en Méjico encontrando maíz transgénico en diversos municipios del país donde se cultiva maíz nativo, sin que los agricultores supieran<sup>84</sup>. Por ello consideramos necesario promover directamente los cultivos orgánicos e influir en la regulación de los transgénicos en un escenario de *cohesión social*.

### 5.2.2 Seguridad alimentaria

Otro de los Objetivos del Milenio consiste en reducir a la mitad el número de personas que sufren de hambre. Esto incluye dos indicadores: la tasa de desnutrición de los niños menores de cinco años y la proporción que consume por debajo del mínimo energético diario. Recordemos que, en el caso de Perú, la pobreza extrema calcula la cantidad que gente cuyos ingresos están por debajo del costo de la canasta alimenticia. Así, los efectos que tienen un AdA en la seguridad alimentaria son sumamente importantes.

En términos generales existen opiniones opuestas con respecto a la relación entre comercio exterior y seguridad alimentaria. Por un lado, si se abren los mercados generándose mayor competencia, se accede a alimentos baratos, los cuales contribuyen con la seguridad alimentaria. Sin embargo, por otro lado, una mayor dependencia en el mercado exterior vuelve al país más vulnerable de la variación de precios internacionales, lo cual puede atentar contra la seguridad alimentaria. En ese sentido, mientras la política pública de Perú y Colombia asume el primer escenario, Ecuador y Bolivia apelan al concepto de soberanía alimentaria debido al riesgo de depender del mercado internacional. Por ello, la respuesta de los gobiernos frente al alza actual de los precios ha sido distinta. Por ejemplo, Perú respondió únicamente bajando los aranceles, siempre en línea con su política neoliberal<sup>85</sup>. En cambio, Ecuador respondió adicionalmente con subsidios a los agroquímicos y exoneraciones de impuestos al sector agropecuario, evidenciando un modelo con mayor intervención estatal<sup>86</sup>; mientras que Bolivia prohibió las exportaciones e hizo un diferimiento arancelario.

Más allá de ello, lo que se requiere es atacar las causas que generan la inseguridad en un primer lugar. Esto sería más sostenible en el tiempo y, probablemente, menos costoso. Así, analicemos la manera como el AdA UE-CAN puede contribuir o combatir la inseguridad alimentaria vivida por la mayoría de países actualmente, pero antes de ello, definamos el concepto de “seguridad

<sup>84</sup> Se pueden revisar las noticias de La Jornada. (Jueves 24 de agosto de 2006), El Universal (Martes 24 de julio de 2007) o el estudio de SERRATOS, Antonio en [http://www.colmex.mx/programas/procientec/docsenlinea/Serratos-Hernandez%20\(2\).pdf](http://www.colmex.mx/programas/procientec/docsenlinea/Serratos-Hernandez%20(2).pdf)

<sup>85</sup> Es importante notar que, si bien el gobierno rechaza el otorgamiento de subsidios directos a los alimentos, no respondió de la misma manera con el alza del precio del combustible, el cual subsidió por casi la mitad del año.

<sup>86</sup> Se exoneró el impuesto a la renta de las importadoras de agroquímicos y de las empresas alimentarias así como el IVA de insumos agrícolas, bienes de capital agrícola y productos alimenticios.

alimentaria”. Según la FAO, “existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimentarias y sus preferencias en cuanto a los alimentos a fin de llevar una vida activa y sana”<sup>87</sup>. Así existen cuatro componentes: uno, la disponibilidad de alimentos (condicionada a la productividad agrícola, diversificación, manejo post-cosecha, recursos naturales, capacidad de importar y ayuda alimentaria); dos, el acceso a los alimentos (depende de la inclusión, el empleo, ingresos diversificados, derecho a la tierra, etc.); tres, la estabilidad en el suministro y acceso (identificación de grupos vulnerables, variación climática, variabilidad de precios, capacidad tecnológica, alerta temprana, información y comunicación); y cuatro, aprovechamiento biológico adecuado de los alimentos (educación nutricional, inocuidad, salud, patrones de consumo local). Si bien no vamos a discutir absolutamente todos los factores que afectan cada uno de los componentes, sí nos referiremos indirectamente a alguno de ellos. Así, en la sección de cantidad de alimentos analizaremos los primeros tres componentes y en la sección de calidad, analizaremos el último<sup>88</sup>.

#### (i) Cantidad de alimentos

Como se sabe, en los últimos años los precios de los alimentos han venido aumentando y se espera que la situación continúe. Entre enero del 2006 y marzo del 2008, el precio promedio de los alimentos ha crecido en un 68%. Peor aún, en el caso del maíz y del trigo, dos de los cereales más importantes en la dieta alimenticia mundial, el alza fue del doble. Entre los factores que explican dicho incremento, se encuentran: el crecimiento de la demanda de alimentos (carne) en China e India debido al aumento de ingresos, el crecimiento de la demanda de maíz debido a su mayor uso como agrocombustibles, la menor oferta de alimentos por eventos climáticos inusuales, el debilitamiento del dólar y el incremento del costo energético, entre otros<sup>89</sup>.

El BID ha estimado que, debido a la reciente alza de precios de los alimentos como maíz, arroz, trigo, soya y otros, los países en América Latina importadores de alimentos van a tener que elevar el gasto de gobierno en programas sociales para aliviar a los sectores pobres más vulnerables. Dichas familias son las que destinan un mayor porcentaje de sus ingresos al gasto por alimentos. Así, si la producción de productos agrícolas o el ingreso de los pobres no aumentan, éstos tendrían que reducir su ingesta calórica. En dicho estudio, se presenta al Perú como el segundo más afectado después de Haití, dado que éste tendría que transferir el 4.4% de su PIB a los más pobres para que éstos puedan mantener los mismos niveles de consumo anteriores a la crisis. El estudio del BID recomienda como políticas de alivio las siguientes: realizar transferencias en efectivo a los más pobres de modo que se tome en cuenta el precio relativo de los productos al momento de comprar los alimentos; fomentar la producción agrícola vía una disminución de barreras comerciales para que los agricultores aprovechen los altos precios y puedan exportar su producción; y, finalmente, mejorar el transporte y la logística para disminuir el costo interno de alimentos<sup>90</sup>.

<sup>87</sup> Tomado de CARRASCO, Haydeé y Sergio TEJADA (2008) *Soberanía alimentaria. La libertad de elegir para asegurar nuestra alimentación*. Lima: Soluciones Prácticas – ITDG. Pp. 27

<sup>88</sup> Tomado de CARRASCO, Haydeé y Sergio TEJADA (2008) *Op.Cit.*, Pp.28.

<sup>89</sup> BID, “Países necesitan invertir más para prevenir que la crisis alimentaria profundice la pobreza”, <http://www.iadb.org/NEWS/articledetail.cfm?artid=4718&language=Sp> (consultado el 18/08/08).

<sup>90</sup> *Íbid.*

Como se ve, la línea de recomendaciones del BID sigue los principios del escenario *business as usual*. No obstante, consideramos que las últimas dos políticas recomendadas son de largo plazo y, por lo tanto, no tan efectivas para enfrentar la crisis actual. Así, los agricultores más pobres actualmente no tienen el capital humano ni el *know-how* requerido para exportar sus productos cumpliendo con los requisitos de calidad o las medidas sanitarias y fitosanitarias que establecen los países desarrollados. Además, no se cuenta con el capital social necesario para acumular volúmenes adecuados que permitan la exportación. Para reducir los costos de transporte y costos de transacción también se debe contar con una política de desarrollo rural, la cual dado los déficits en infraestructura rural, no se logran de la noche a la mañana. Peor aún, ni siquiera en el mercado interno los pequeños agricultores se benefician del alza de los precios dado que usualmente éstos son absorbidos por los intermediarios.

Así, si, como se ha visto en el escenario de *business as usual*, los beneficios económicos del comercio internacional no llegan a las poblaciones más pobres y los precios de los alimentos están aumentando, entonces ellos sufrirán una mayor inseguridad alimentaria al no contar con los ingresos suficientes para comprar los alimentos que requieren en el mercado. Esto es aún más grave si tomamos en cuenta que los más pobres destinan un mayor porcentaje de sus ingresos a la canasta alimentaria y que las tasas de pobreza extrema aún son bastante elevadas, especialmente en áreas rurales y para las poblaciones indígenas<sup>91</sup>.

Otra de las soluciones que se han plantado a la crisis alimentaria es la producción de cultivos transgénicos los cuales, según sus propulsores, generan ganancias en productividad a un menor costo. Sin embargo, tomemos en cuenta que éstos usan productos derivados de petróleo, lo cual es parte de los factores que han incrementado los costos de los alimentos. Además, pagar por una semilla patentada y por herbicidas eleva los costos en aquellas regiones de la CAN que siguen manejando una agricultura más tradicional sin agroquímicos. Así, los productos orgánicos serían una mejor alternativa.

Finalmente, es importante tener cuidado con la promoción indiscriminada de agrocombustibles, los cuales si bien son una buena oportunidad de mercado pueden tener costos muy altos en elevar el precio de los alimentos sea por una mayor demanda de los países desarrollados como la UE o por una menor oferta de alimentos por usar las tierras que antes producían alimentos. El director del Fondo Monetario Internacional, Dominique Strauss-Khan, declaró que producir biocombustibles a partir de alimentos era “un verdadero dilema moral”, en momentos en que los países pobres se enfrentaban a una grave crisis alimentaria. Por otro lado, el relator especial de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para el Derecho a la Alimentación, Jean Ziegler, calificó la producción masiva de agrocombustibles de “crimen contra la humanidad”, ya que el uso de tierras fértiles para producir carburantes reduce las superficies destinadas a los alimentos y produce el aumento de sus precios. Según Ziegler la transformación de alimentos en combustibles y la especulación financiera son las principales causas del alza de los precios de los alimentos<sup>92</sup>.

<sup>91</sup> Las tasas de pobreza extrema indican el porcentaje de la población que no es capaz de cubrir ni siquiera el costo de los alimentos necesarios para una dieta saludable.

<sup>92</sup> [http://www.portafolio.com.co/internacional/europa/2008-04-21/ARTICULO-WEB-NOTA\\_INTERIOR\\_PORTA-4108303.html](http://www.portafolio.com.co/internacional/europa/2008-04-21/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4108303.html)

## (ii) Calidad de alimentos

La seguridad alimentaria también incluye un cuarto componente igualmente importante que muchas veces es pasado inadvertido: el aprovechamiento que se le da a los nutrientes, incluyendo la inocuidad y la salud humana.

En cuanto a los cultivos transgénicos, está en debate si éstos hacen daño a la salud. Los que los promueven consideran que son sustancialmente iguales a los no transgénicos, por lo que no es necesario etiquetarlos. Los que están en contra, en cambio, indican que hay una serie de estudios donde se han encontrado riesgos en la salud de ratas y otros animales de laboratorio que consumieron diversos productos transgénicos. Sea cual fuere la verdad del riesgo, como se ha visto antes, el consumidor tiene el derecho de elegir a quién le cree y qué tipo de producto quiere consumir. Así, la trazabilidad y el etiquetado no solo le dará información necesaria al consumidor para elegir sino que permitirá a la comunidad científica independiente realizar mayores estudios para identificar el posible riesgo sobre la salud humana. Como dice la UE, “en caso de que ocurra un problema adverso con un alimento en el mercado, este sistema permitirá reconocer rápidamente la causa para separarlo del mercado y daños menores”<sup>93</sup>.

Todo lo contrario, los productos orgánicos son conocidos por tener un mayor valor nutritivo. Sin embargo, debido a sus mayores costos derivados de su menor rendimiento, los mercados internos aún no se han desarrollado lo suficiente. El consumo andino de productos orgánicos es aún bajo. Así, como parte del AdA, la UE puede contribuir vía el diálogo político con la CAN de modo que tenga un programa de subsidios similar al europeo. Con ello, se internalizarían las externalidades positivas, esto es los beneficios sociales de la mejor alimentación, para que peruanos, colombianos, ecuatorianos y bolivianos también puedan acceder a estos alimentos. A través del pilar comercial, el otorgar facilidades y preferencias a los cultivos orgánicos también puede tener un efecto positivo en aumentar la producción de los mismos, de modo que la oferta local también se incremente.

En resumen, para tomar en cuenta las asimetrías entre la UE y la CAN, es importante diferenciar no solo las tasas de pobreza de ambas economías, sino también, cómo se lidia con dicha pobreza. Así, los agricultores más pobres suelen estar menos conectados al mercado y tener economías de subsistencia, lo que incluye usualmente una agricultura y ganadería más diversa y complementaria para cubrir las necesidades alimenticias. Así, no solo el acceso a los alimentos sino la calidad de los mismos es importante para ingerir las calorías y proteínas requeridas diariamente. En ese sentido, una vez más se esperaría que un escenario como el de *cohesión social* promueva más la producción de productos orgánicos en lugar de transgénicos.

### 5.2.3 Otros derechos sociales

#### (i) Derechos laborales

Como parte de los Objetivos del Milenio, los países firmantes también se han comprometido en garantizar un trabajo decente para todos.

<sup>93</sup> <http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/programas/negociaciones/Propuesta%20UE%20etiquetado%20y%20trazabilidad%20de%20OGMs.pdf>

En el modelo de *business as usual* se espera que existan mayores faltas contra los derechos laborales debido a que, una manera de aumentar productividad y ser competitivo en el mercado internacional, es a través de bajos sueldos o inadecuadas condiciones de trabajo. Esto ha sido documentado en el caso de la industria esparraguera peruana.

#### (ii) Derecho del consumidor

A diferencia de los productos orgánicos, los cuales buscan diferenciarse del mercado, elevando sus costos por certificación y etiquetado, los productos transgénicos buscan pasar inadvertidos por el consumidor para que esto no afecte su demanda. No obstante, es el derecho del consumidor de elegir libremente qué tipo de producto desea consumir, por lo que el etiquetado de los transgénicos debiera ser obligatorio. Si, por un lado, esto reduce los ingresos de las empresas comercializadoras de transgénicos fue una cuestión del mercado. Si, por el otro, la trazabilidad y etiquetado, como dicen quienes la promueven, genera que todos los precios de los alimentos aumenten, es una externalidad negativa ocasionada por la tecnología transgénica, por lo que los costos debieran ser asumidos por las mismas empresas que patentan los transgénicos. Así, en un escenario de *cohesión social* se tomaría en cuenta la importancia de la trazabilidad y el etiquetado en los cultivos transgénicos, al menos mediante el diálogo político que ilustre la experiencia europea.

#### 5.3 Efectos ambientales

Los Objetivos del Milenio también incluyen al medio ambiente, buscando integrar los principios de desarrollo sostenible dentro de las políticas, reduciendo la degradación por los recursos naturales y reduciendo la pérdida de la biodiversidad. A continuación veremos si el AdA contribuye en alcanzar los mismos. Más allá de los cultivos identificados como beneficiados, lo importante para determinar los efectos sobre el medio ambiente son las prácticas agrícolas. Así, el análisis de esta sección discutirá las bondades de los orgánicos, transgénicos y agrocombustibles.

A diferencia de la UE, la región andina es considerada una de las más megadiversas a nivel mundial. Por ello, se debe tomar especial consideración en cómo el incremento del comercio internacional afecta, positiva o negativamente, el medio ambiente. Continuando con el debate de los orgánicos vs. los transgénicos, el escenario de *cohesión social* impulsaría más el comercio del primero en lugar del segundo. Mientras los principios de la producción orgánica se basan en un manejo ecológico que beneficie directamente el medio ambiente, en el caso de los transgénicos aún persiste la incertidumbre y el riesgo de lo que pueden ocasionar con la biodiversidad.

Similar a los riesgos sobre la salud humana, un sistema de etiquetado y trazabilidad permitirá evaluar mejor si existe un daño ocasionado al medio ambiente. Según los propulsores de los transgénicos no existen pruebas de haberse atentado contra la biodiversidad; según la Greenpeace, se han detectado varios problemas de contaminación en el mundo<sup>94</sup>. Como ejemplo ponemos el caso de Méjico. Al igual que los países de la CAN, Méjico es uno de los principales bancos genéticos de maíz en el mundo. Pero, en el 2001, el estudio de David Quist e Ignacio

<sup>94</sup> Recordemos, no obstante, que ambos países no tienen más de 100,000 ha con cultivos transgénicos y probablemente este se encuentra concentrado solo en una determinada zona. Así, de generalizarse el uso de estos productos, tal como ocurre en los EEUU, los riesgos hubiesen sido mayores.

Chapela, publicado en la Revista Nature, demostró la presencia de genes transgénicos en los maíces nativos de Oaxaca, incluso antes de haber sido aprobado. A pedido de los pobladores, la Comisión de Cooperación Ambiental de América del Norte (CCA), con la participación de investigadores de México, Estados Unidos y Canadá, realizó el estudio *Maíz y biodiversidad: The Effects of Transgenic Maize in Mexico*<sup>95</sup>, corroborando los resultados de Quist y Chapela y argumentó que la fuente probable de contaminación fue la importación de granos de los Estados Unidos.

Por otro lado, el caso de los agrocombustibles es otro de los productos que generan gran debate. Si bien es cierto que el consumir agrocombustibles emite menos CO<sub>2</sub> al ambiente que los derivados del petróleo, no queda claro si esto es suficiente para reducir los efectos del cambio climático. Dado que estos productos tienen una gran demanda de países industrializados como la UE, se incentiva su producción. Sin embargo, ésta búsqueda de lucro puede traer consigo no solo una conversión de tierras que antes producían alimentos (lo cual afectaba la seguridad alimentaria) sino también una depredación de bosques. Así, para evitar ello no solo basta con regular el mercado. Deberían existir incentivos económicos que disminuyan la gran rentabilidad relativa de los agrocombustibles. Así, una manera para controlar esto es mediante el pago por servicios ambientales. Si el valor económico asignado a los bosques en pie resulta más rentable que derribarlos para poner agrocombustibles, no habrán incentivos para deforestar. Incluso más, debería existir un pago por servicios ambientales a la conservación de la biodiversidad. Si el AdA crea un mecanismo innovador en el cual esta megadiversidad andina y la existencia de bosques primarios o secundarios adquieren un valor que igualmente es comprado por la UE, el efecto ambiental positivo sería mayor que el uso de los combustibles. Esto se debe a una cuestión muy simple, los agrocombustibles pueden ser producidos en otros espacios menos diversos, en cambio la megadiversidad y la Amazonía concentrada en un espacio reducido no existe en muchos otros lugares.

En conclusión, un escenario de *cohesión social* que tome en cuenta la megadiversidad de los países, buscaría fomentar más la producción de productos orgánicos y no ponerla en riesgo por promocionar una producción moderna como la transgénica asociada con el monocultivo. Además, debería proteger dicha biodiversidad frente a la expansión indiscriminada de los agrocombustibles. Una solución es otorgándole un valor económico a la biodiversidad mediante el pago por servicios ambientales.

## 6 CUMPLIMIENTO DE ACUERDOS INTERNACIONALES

La UE se ha caracterizado en promover acuerdos de asociación bajo un esquema distinto al planteado por los EEUU, ya que es parte de su política exterior demostrar su interés en el respeto de los derechos humanos y la democracia, además de ser un promotor del modelo social. Es por ello que despierta mayor expectativas para los países de América Latina celebrar acuerdos que reconozcan estos derechos pues se estarían incluyendo a los grupos más desfavorecidos, que no han sido beneficiados con los acuerdos netamente comerciales.

<sup>95</sup> <http://www.cec.org/maize/>

## 6.1 Declaración Universal de los Derechos Humanos

Los derechos humanos surgen como la necesidad de un reconocimiento a la dignidad, libertad, paz, justicia y felicidad. Este reconocimiento se debe a las luchas libradas en diferentes partes del mundo cuyo resultado final fue la creación de la ONU en el año de 1945. De esta manera, el primer trabajo realizado por la ONU fue la adopción de la Declaración Universal de los Derechos Humanos (DDHH) en el año de 1948.

Es así que esta declaración se ha convertido en el documento más importante que establece los derechos fundamentales del hombre, el cual se basa en el reconocimiento de la dignidad, igualdad e inalienabilidad de todos los seres humanos. Consta de un preámbulo y de treinta artículos en los cuales se definen los derechos y libertades de la persona humana. La proclamación de la Declaración Universal de los DDHH expresa la importancia que los países deben otorgar dentro de sus políticas:

*“como ideal común por el que todos los pueblos y naciones deben esforzarse, a fin de que tanto los individuos como las instituciones, inspirándose constantemente en ella, promuevan mediante la enseñanza y la educación, el respeto a estos derechos y libertades y aseguren, por medidas progresivas de carácter nacional e internacional, su reconocimiento y aplicación universales y efectivos, tanto entre los pueblos de los estados Miembros como entre los de los territorios colocados bajo su jurisdicción”*

Por otro lado, de la Declaración Universal de DDHH se desprenden otros tratados como es el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (DESC) y el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos. En este sentido, la Declaración Universal de los Derechos Humanos hace un reconocimiento a los DESC en su artículo 22<sup>96</sup>. Literalmente dice lo siguiente:

*“Toda persona, como miembro de la sociedad, tiene derecho a la seguridad social, y a obtener, mediante el esfuerzo nacional y la cooperación internacional, habida cuenta de la organización y los recursos de cada Estado, la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales, indispensables a su dignidad y al libre desarrollo de su personalidad”.*

Estos DESC se basan en el derecho a la seguridad social; el derecho al trabajo con un poder adquisitivo efectivo para el sostenimiento del trabajador y su familia; el derecho a la sindicalización y a un nivel de vida digno, así como, medios de subsistencia en caso de desempleo o discapacidad; la protección especial de la maternidad y los derechos de los niños; el derecho a la educación y cultura y, el derecho a un orden social justo que establezca que los derechos y libertades proclamadas en la Declaración se hagan plenamente efectivos<sup>97</sup>.

Para efectos de la presente investigación, es importante señalar la importancia de los derechos económicos, sociales y culturales ya que es en esta sección donde los acuerdos comerciales entre países asimétricos guardan la mayor relación puesto que los TLC's o AdA's pueden contribuir a mejorar las condiciones económicas, sociales y culturales de los países en desarrollo en la medida que se tomen en cuenta las disposiciones de la Declaración Universal de los DDHH y del

<sup>96</sup> En doctrina jurídica son conocidos como derechos de segunda generación.

<sup>97</sup> <http://white.oit.org.pe/sindi/general/documentos/manualfitcm.html>

Pacto Internacional de DESC. Caso contrario, como se verá, esta mejora de condiciones aún no se ha dado.

## 6.2 Derechos Humanos y los Acuerdos Comerciales

Ante la existencia de derechos que garantizan la dignidad humana y sobre todo que garantizan que el hombre tenga una buena calidad de vida, surge la pregunta ¿los tratados comerciales o acuerdos comerciales garantizan la efectividad de estos derechos o en qué medida contribuyen a la realización de los mismos?

Se ha dicho que la apertura de los mercados o la liberalización de los mercados mundiales iba a garantizar el desarrollo de los países pobres. Para este fin, distintos organismos mundiales tales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial (BM) y OMC<sup>98</sup> han impuesto modelos económicos a los países en desarrollo que permiten la liberalización de sus mercados a cambio de que estos organismos otorguen préstamos a través de proyectos o de permitir a países en desarrollo pertenecer a este círculo de países liberales y ser tomado en cuenta en las grandes inversiones.

La idea que se vendió a los países en desarrollo a partir de la década de los noventa fue liberalizar sus mercados. Esto implicaba eliminar cualquier tipo de protección o limitación en las exportaciones e importaciones con el fin de permitir un acercamiento de los países sin ningún tipo de frontera y teniendo como premisa principal el libre mercado como panacea de desarrollo.

Sin embargo, de acuerdo con Stiglitz<sup>99</sup> la imposición del libre mercado no trajo los resultados esperados ya que muchos países en desarrollo no han logrado reducir la pobreza y, al contrario, los niveles de desigualdad social y económica producto de la globalización y el libre mercado han aumentado. Esto se debe a que, para los países en desarrollo, es casi imposible competir en igualdad de condiciones con países que tienen un mayor desarrollo tecnológico y otorgan grandes subsidios al sector agrícola, lo cual deprime los precios internacionales y los coloca en una posición de desventaja.

Asimismo, es sabido que, los países desarrollados obligan a los países en desarrollo a liberalizar sus mercados, cuando en una etapa inicial los primeros (los países desarrollados) para hacerse fuertes protegían sus mercados, limitando las importaciones que atentaban sus mercados más sensibles. Pero, en los actuales acuerdos comerciales entre países o bloques asimétricos se exige eliminar todo tipo de protección, poniendo en gran desventaja a los países pobres que, sin ningún poder de negociación ceden a las demandas de los países industrializados.

Por otro lado, si bien el modelo neoliberal de libre mercado que apoya las grandes corporaciones e inversiones ha permitido que países como Perú tengan un crecimiento económico (probablemente uno de los más altos en América Latina), a pesar de esto no ha logrado eliminar las grandes diferencias económicas y menos ha dejado sentir el famoso “chorreo”. Esto ha implicado que los sectores ricos se hagan más ricos y los sectores pobres se hagan más pobres. Por citar un ejemplo: las agroexportadoras de espárragos, que son consideradas las estrellas del boom agroexportador, han generado empleo pero en condiciones laborales deplorables. No

<sup>98</sup> Se sabe que estos organismos internacionales siempre han sido liderados por las grandes potencias mundiales: Estados Unidos y la Unión Europea.

<sup>99</sup> STIGLITZ, Joseph (2002). *El malestar de la globalización*. Taurus. Pp. 348.

garantiza condiciones de salud y seguridad, no se reconoce horas de trabajo extra (se trabajan más de 12 horas), los sueldos están por debajo de las exigencias de la empresa y no se acepta la sindicalización bajo pena de perder el trabajo. Todo ello conlleva a que estos trabajadores no superen sus condiciones de pobreza y por lo tanto permanezcan en un estado de letargo económico. Esta situación se repite en distintas empresas agroexportadoras, salvo excepciones. Así, las tasas de pobreza del Perú son tan amplias como las que se ven en Ecuador (país que no ha gozado de nivel las tasas de crecimiento como el Perú).

Al analizar este caso, que solo es una pequeña muestra, se ve que la dignidad del hombre y demás derechos establecidos en los documentos internacionales antes referidos quedan en el vacío, pues los organismos internacionales que defienden estos derechos y los propios Estados no realizan las acciones que permitan al ciudadano, poblador rural y/o comunero, a acceder a condiciones más favorables que le permitan ejercer plenamente sus derechos económicos, sociales y culturales.

Esto se hace más notorio cuando se negocian los acuerdos comerciales a nivel bilateral o en el ámbito de la OMC, en donde aparentemente, se hacen bajo criterios de equidad, respetando el principio de Trato Especial y Diferenciado (TED) y los demás sistemas de consulta. A pesar de ello, los países en desarrollo terminan cediendo a las demandas de los países ricos, específicamente de las grandes corporaciones y, asimismo, los representantes de los países en desarrollo quienes deberían velar por el interés del país y de sus ciudadanos a los cuales representan, terminan velando por los intereses de los grupos económicos fuertes<sup>100</sup>.

Bajo este análisis se puede apreciar que los acuerdos comerciales tal como se están negociando en la actualidad, con un sesgo totalmente a favor de las grandes inversiones, difícilmente puedan cumplir con los DESC. En este sentido, los acuerdos comerciales que no ponen en primer lugar o como fin supremo a la persona humana<sup>101</sup> estarían yendo en contra de lo establecido en el Preámbulo del Pacto Internacional de DESC que literalmente dice lo siguiente:

*“no puede realizarse el ideal del ser humano libre a menos que se creen condiciones que permitan a cada persona gozar de sus derechos económicos, sociales y culturales, tanto como de sus derechos civiles y políticos”*

Existe una contradicción entre el derecho mercantil y los derechos humanos y, con el fin de que exista una armonía, es necesario considerar en los acuerdos comerciales los siguientes aspectos que dan relevancia a los derechos humanos:

**Imperativo de actuación:** que los procesos de integración y liberalización del comercio no continúen ignorando la primacía de los derechos humanos.

**Necesidad:** inserción en los acuerdos de una Cláusula Democrática (calidad esencial y predominante) que asegure un marco de protección para los DDHH y el respeto del Estado Democrático de Derecho en cada una de las partes contratantes.

**Contrapartida:** toda violación a los DDHH o a los principios democráticos debe generar la pérdida o suspensión de los beneficios del tratado.

<sup>100</sup> YAÑEZ, Ivonne (2005) “Introducción” en Informe Anual 2004: Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Décima Edición. APRODEH-CEDAL. Pp 11-14.

<sup>101</sup> La Constitución del Perú en su artículo 1º dispone que el fin supremo del Estado peruano es la persona humana.

Por otro lado, el Estado está obligado internacionalmente y constitucionalmente a poner a disposición del ser humano todos los elementos necesarios (trabajo, salud, educación, justicia) para que éste pueda satisfacer sus necesidades básicas y pueda desarrollarse. Asimismo, el Estado ante un acto que afecte los derechos económicos, sociales y culturales deberá tomar medidas que reviertan esta situación lo cual se podrá realizar a través de la vía judicial, legislativa o ejecutiva.

El cumplimiento cabal de estos derechos no solo deberá estar en manos del Estado sino también de todos los sectores de la sociedad a fin de rediseñar, evaluar, modificar, proponer y debatir las políticas públicas del Estado.

Si bien, el análisis de los DESC es de amplia labor, se ha pretendido dar un contexto del entorno de éstos con los acuerdos comerciales. Sin embargo, para efectos de la presente investigación abordaremos temas puntuales que se centraran en cómo los acuerdos comerciales afectan otros acuerdos internacionales que son importantes como el Acuerdo de diálogo político y cooperación celebrado entre los países de la UE y los países de la CAN, el Convenio N° 169 de la OIT, el Convenio sobre Biodiversidad, los TRIPS<sup>102</sup>, todos ellos se relacionan con los derechos de los pueblos indígenas y el tratamiento a sus recursos naturales y por ende van afectar sus DESC.

#### 6.2.1 Acuerdo de diálogo político y cooperación.

Para la UE es muy importante que sus políticas internas y externas estén basadas en los derechos humanos y la democracia. Es por ello que el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación que tiene con los países de la CAN y con otros países del mundo enfatiza básicamente la protección y promoción de los derechos humanos como piedra angular de sus relaciones internacionales, así lo manifiesta en su portal institucional bajo los siguientes términos:

*“La Unión Europea considera que los derechos humanos son universales e indivisibles. Por lo tanto, los promueve y defiende activamente tanto dentro de sus fronteras como en sus relaciones con terceros países, pero sin intentar interferir con los amplios poderes que en este ámbito corresponden a los Gobiernos nacionales de sus Estados miembros.*

*La política de derechos humanos de la Unión se centra en los derechos civiles, políticos, económicos, sociales y culturales, pero también promueve los derechos de las mujeres, los niños, las minorías y los desplazados”<sup>103</sup>.*

En este sentido no es extraño ver que la UE, antes de negociar un acuerdo comercial, siempre establece como paso previo la celebración de acuerdos de dialogo político y cooperación, lo cual sucedió con México y Chile, y ahora también se ha dado con los países de la CAN.

Por otro lado, el Acuerdo de dialogo político y cooperación de la UE-CAN establece en su artículo 6º los siguientes objetivos:

- Fortalecimiento de la paz y la seguridad
- Promoción de la estabilidad política y social a través del fortalecimiento de la gobernabilidad democrática y el respeto de los derechos humanos.

<sup>102</sup> Tratados comerciales relacionados con los derechos de propiedad intelectual.

<sup>103</sup> [http://europa.eu/pol/rights/overview\\_es.htm](http://europa.eu/pol/rights/overview_es.htm)

- Consolidación del proceso de integración regional entre los países de la región andina para contribuir a su desarrollo social, político y económico, incluyendo el desarrollo de la capacidad productiva y el fortalecimiento de su capacidad de exportación.
- Reducción de la pobreza, generación de una mayor cohesión social y regional y promoción de un acceso más equitativo a los servicios sociales y a los frutos del crecimiento económico, garantizando un equilibrio adecuado entre los componentes económicos, sociales y medioambientales en un contexto de desarrollo sostenible.

Son los acuerdos de diálogo político y cooperación los que incluyen los temas referentes a derechos humanos, los cuales se han basado en los siguientes principios:

Respeto al derecho internacional e igualdad jurídica  
Desarrollo sostenible  
Buen gobierno y primacía de la ley  
Cláusula Democrática

Este tipo de acuerdos ayudan a mejorar las condiciones de vida de los grupos más vulnerables ya que la UE, con el fin de concretar lo establecido en los acuerdos de diálogo político y de cooperación, efectúa su ayuda económica a través de proyectos destinados a estos fines. También es sabido que este tipo de acuerdos son el paso previo para iniciar los acuerdos comerciales, ya que servirían de base para iniciar las negociaciones. Así tenemos que durante las negociaciones destinadas a lograr un acuerdo comercial se forman tres pilares que son el de diálogo político, de cooperación y el comercial. Sin embargo, los tres pilares son negociados de forma aislada y más aún el pilar comercial se muestra distante de lo que se pretende proteger tanto en los pilares de diálogo político y de cooperación, que son precisamente los derechos humanos.

Si bien, en las negociaciones del pilar de diálogo político y de cooperación es donde se prioriza qué derechos o qué instituciones necesitan mayor ayuda por estar continuamente vulnerados, es también importante señalar las negociaciones del pilar comercial podrían acrecentar las constantes vulneraciones a los derechos humanos a causa de las inversiones que tienen como escenario el sector minero, energético, agroindustrial, entre otras actividades. Aquí se tiene como actores a los inversionistas (que pueden ser nacionales o extranjeros) y a los grupos vulnerables que son comunidades campesinas y nativas, agricultores y trabajadores.

Aunque el desarrollo de estas actividades han generado divisas a los países en desarrollo, también han generado un gran costo social debido a que estas actividades (sobre todo la minera) han ocasionado la contaminación de recursos naturales (tierra y agua) y la pérdida de tierras que son propiedad de comunidades campesinas o nativas. Éste es el gran conflicto que presentan las comunidades y las empresas mineras: por un lado, el derecho de las comunidades a gozar de un medio ambiente saludable y no ser perturbados en su derecho a la propiedad (como cualquier propietario), por el otro, se encuentran los intereses económicos de las transnacionales mineras. Sin embargo, en el marco de las negociaciones se prioriza más los intereses de las transnacionales mineras que de los pobladores perjudicados con las externalidades negativas que estas empresas producen.

Entonces, es innegable que esta situación no altere los derechos humanos de estos pueblos; más aún, cuando los acuerdos comerciales ponen en evidencia la primacía de los intereses

económicos de las empresas sobre el bienestar de las comunidades campesinas y nativas. Así por ejemplo, una disposición típica de los acuerdos comerciales tipo TLC que limita la acción del Estado son las conocidas cláusulas equivalentes que consisten en otorgar indemnizaciones a las empresas cuando estas se sientan vulneradas en su derecho al ser expropiadas o cuando el Estado tome cualquier medida equivalente que puede consistir en cualquier medio que regule la actividad de la empresa. Esta situación ha traído como consecuencia en México (TLC EEUU, Canadá y México) que muchas empresas afectadas con la actividad regulatoria del Estado entablen juicios contra el Estado bajo el argumento que es que estas leyes regulatorias resultan perjudiciales a su actividad y al inversionista. Es así que, bajo este criterio, cualquier ley que tenga como finalidad regular temas ambientales, de salud o bienestar público podría ser percibida por los empresarios como una interferencia a su actividad<sup>104</sup>.

Se podrían traer a colación diferentes ejemplos en donde los tratado comerciales han sido perjudiciales a los derechos de los grupos más vulnerables, sin embargo, el fin de este análisis es poner en evidencia este problema para que no vuelva a repetirse en el acuerdo comercial entre la CAN-UE; más aún, cuando la UE proclama que es de vital importancia la protección de los derechos humanos y la democracia. Por lo tanto, se espera que sus propuestas comerciales guarden coherencia con lo dispuesto en el pilar político y de cooperación y, de no ser así, es importante que los representantes de los países miembros de la CAN que negocian este acuerdo, la sociedad civil y los organismos no gubernamentales hagan sentir que, si se busca proteger los derechos humanos poniendo por encima los intereses económicos de algunos grupos de poder es el camino equivocado y al contrario se debería proponer acuerdos comerciales que busquen el desarrollo sustentable que incluya a los grupos que más necesitan eliminar la pobreza.

#### 6.2.2 Convenio N° 169: conflicto por las tierras

El Convenio N° 169 de la OIT sobre pueblos indígenas y tribales surge como un documento internacional que permite una protección especial por parte de los Estados que la han suscrito a los pueblos indígenas, nativos, campesinos a fin de reconocer sus costumbres, cultura, religión, instituciones y otras manifestaciones que han sido transmitidas de generación en generación, en este sentido el artículo 2º, inciso 1 establece lo siguiente:

*“Los gobiernos deberán asumir la responsabilidad de desarrollar, con la participación de los pueblos interesados, una acción coordinada y sistemática con miras a proteger los derechos de esos pueblos y a garantizar el respeto de su integridad”.*

Asimismo, el artículo 3º, inciso 1 afirma lo siguiente:

*“Los pueblos indígenas y tribales deberán gozar plenamente de los derechos humanos y libertades fundamentales, sin obstáculos ni discriminación. Las disposiciones de este Convenio se aplicarán sin discriminación a los hombres y mujeres de esos pueblos”.*

Parte fundamental del Convenio N° 169 es la protección especial que se otorga a los recursos naturales que se encuentran dentro de sus tierras siendo principalmente la tierra, agua y la biodiversidad. Sin embargo, a pesar de la importancia que juegan estos recursos naturales dentro

<sup>104</sup>AROCHA, Javier y SOLARI, Natalia. (2005) “El impacto de las industrias extractivas en las comunidades locales del Perú” en Informe Anual 2004: Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Décima Edición. APRODEH-CEDAL. Pp 182-188.

de la cosmovisión indígena y que pasan a formar parte de su sistema económico, social y cultural, no siempre son respetados por las empresas privadas que realizan actividades extractivas dentro de las tierras comunales y por el propio Estado que no cautela los derechos reconocidos en el Convenio N° 169, cuando especialmente en su artículo 15° dice lo siguiente:

*“Los derechos de los pueblos interesados a los recursos naturales existentes en sus tierras deberán protegerse especialmente. Estos derechos comprenden el derecho de esos pueblos a participar en la utilización, administración y conservación de dichos recursos”.*

Uno de los problemas que enfrentan las comunidades indígenas producto de la globalización y libre mercado son las inversiones en la actividad extractiva debido a que estas actividades han afectado tierras comunales produciendo conflictos o levantamientos de estos pueblos en defensa de sus tierras. Adicional a este recorte de derechos que implica la pérdida de su propiedad y la contaminación de las mismas, las actividades extractivas realizadas por las multinacionales no han producido un desarrollo en las zonas de influencia de esta actividad y al contrario son en estas zonas donde se encuentran los estratos de extrema pobreza, muy pobre y pobre<sup>105</sup>.

El Convenio N° 169, reconoce y concede importantes derechos a las comunidades campesinas como es el caso de ser consultados sobre la decisión de sus tierras ante la existencia de recursos ubicados en el subsuelo de las mismas (que pertenecen al Estado) con el fin de evitar perjuicios en cualquier tipo de explotación. Sin embargo, se ha visto que a través del tiempo, el Estado ha priorizado los intereses de las multinacionales, lo cual ha implicado un olvido de la existencia del Convenio N° 169 y demás normas que protegen los derechos de estos pueblos.

En el caso peruano, recientemente hubo un conflicto originado por la promulgación de diversos Decretos Legislativos por parte del Poder Ejecutivo para la instalación del TLC con los EEUU. Entre ellos, dos decretos que afectaban directamente a la propiedad de las tierras de los pueblos nativos (DL N° 1015 y 1073). Esta protesta, justificada tuvo como razón principal la no aplicación de lo dispuesto en el Convenio N° 169 en lo referente a la consulta que el Estado debe hacer en caso de disposición de tierras de las comunidades. Estas normas dispusieron que, las comunidades podrán disponer de sus tierras (vender, arrendar y otros actos de disposición) con la aprobación de no menos del 50% de los comuneros poseionarios.

Esta disposición implicaba que el Estado hizo una reducción del porcentaje de aprobación para que los comuneros dispongan de sus tierras (antes era los dos tercios de los comuneros), con el fin de que los inversionistas o terceros puedan acceder con mayor facilidad a las tierras de las comunidades nativas para la realización de sus actividades empresariales.

Aquí se puede apreciar que el Estado, quien es el principal responsable en cautelar los derechos de las comunidades indígenas y nativas, asume abiertamente su apoyo a la inversión privada, que si bien es importante para el desarrollo del país, éste no debe afectar derechos de otras personas o grupos. Más aún, cuando estas tierras son los medios de subsistencia de las comunidades indígenas y nativas. Este tipo de leyes atentan directamente a los derechos humanos contenidos en declaraciones, convenios y otros instrumentos jurídicos del cual el Perú y los otros países de la CAN son parte.

<sup>105</sup> ALFARO, Santiago (2005) “Indígenas en la globalización: multiculturalismo o barbarie” en Informe Anual 2004: Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Décima Edición. Lima: APRODEH-CEDAL. Pp 166-188.

### 6.2.3 Biodiversidad, conocimientos tradicionales y propiedad intelectual

Tanto la biodiversidad y los conocimientos tradicionales son términos que se asocian ya que son las comunidades nativas las que han almacenado el *know how* sobre el uso y propiedades de diversas especies; de la diversidad de recursos genéticos y sus técnicas de manejo<sup>106</sup>.

A pesar de las condiciones sociales y económicas en que se encuentran los pueblos nativos y comunidades indígenas, éstos han podido mantener durante muchos años el desarrollo y manejo de especies. En este sentido Ruiz<sup>107</sup> afirma lo siguiente:

*“Pese a la situación bastante desalentadora pero real en la que viven los pueblos y las comunidades indígenas, resulta admirable constatar que han podido desarrollar y mantener a lo largo del tiempo conocimientos, innovaciones y prácticas asociadas a la diversidad biológica, a saber, conocimientos tradicionales sobre ecosistemas y especies fundamentalmente, que no solamente han contribuido a su bienestar, sino al bienestar de la humanidad en su conjunto”.*

La Decisión 391 de la CAN, en su considerando Quinto enmarca la importancia de los conocimientos tradicionales de estos pueblos:

*“es necesario reconocer la contribución histórica de las comunidades indígenas, afroamericanas y locales a la diversidad biológica, su conservación y desarrollo y a la utilización sostenible de sus componentes así como los beneficios que dicha contribución genera”.*

Dada la importancia que tienen los conocimientos tradicionales para los países en desarrollo, se ha optado por protegerla a través de distintos instrumentos jurídicos internacionales y regionales, como el Convenio de Diversidad Biológica (CDB) de los años 90's y el acuerdo internacional que protege los conocimientos tradicionales, específicamente en su artículo 8º, literal j) en donde insta a las partes contratantes a:

j) *“Con arreglo a su legislación nacional, respetará, preservará y mantendrá los conocimientos, las innovaciones y las prácticas de las comunidades indígenas y locales que entrañen estilos tradicionales de vida pertinentes para la conservación y la utilización sostenible de la diversidad biológica y promoverá su aplicación más amplia, con la aprobación y la participación de quienes posean esos conocimientos, innovaciones y prácticas, y fomentará que los beneficios derivados de la utilización de esos conocimientos, innovaciones y prácticas se compartan equitativamente”.*

En esta normativa es importante resaltar tres aspectos: primero, hay un reconocimiento de las comunidades indígenas con todo el bagaje que estos grupos entrañan (cultural, social, ambiental, etc.); segundo, establece que sus conocimientos, sus innovaciones y sus prácticas serán mantenidos, desarrollados y promovidos, todo ello debe contar con el consentimiento y participación de quienes poseen esos conocimientos; y tercero, el reparto equitativo de los beneficios derivados de la utilización de estos conocimientos.

<sup>106</sup> BRACK, Antonio (2005) *“Tratado de Libre Comercio y Biodiversidad”* en Informe Anual 2004: Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Décima Edición. Lima: APRODEH-CEDAL. Pp 160-161.

<sup>107</sup> RUIZ, Manuel (2006) *“Protección jurídica de los conocimientos tradicionales: Algunos alcances normativos y políticos en América Latina”*. Lima: SPDA. Pp 225.

Por otro lado, el CDB establece que los Estados tienen pleno derecho sobre los recursos que se hallen dentro de su jurisdicción y que por ende, tienen la facultad de regular cómo y bajo qué condiciones se accede a sus recursos genéticos<sup>108</sup>.

Paralelo al CDB está el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC). Este acuerdo regula las formas de fortalecer la propiedad intelectual y cubrir invenciones en el campo de la biotecnología, incluyendo la posibilidad de patentar a nivel de productos o procesos, materia viva, incluidos componentes de recursos biológicos y genéticos<sup>109</sup>.

Tal como lo afirma la CEPAL<sup>110</sup> a través de un estudio en donde señala lo siguiente:

*“los temas de recursos genéticos y conocimientos tradicionales tocan diversos aspectos conflictivos particularmente en su relación con la propiedad intelectual. En términos generales las discusiones giran alrededor de tres grandes temas: la relación entre el ADPIC y el CDB, la patentabilidad de la materia viva y la protección de los conocimientos tradicionales”*.

A los países en desarrollo les interesa mucho tener un marco jurídico que regule el campo de los recursos genéticos y conocimientos tradicionales pues producto de esta protección, a través de patentes, es donde obtienen cuantiosos ingresos económicos, sin tener en cuenta que parte de ese conocimiento proviene del conocimiento almacenado por las comunidades indígenas a las cuales no se les reconoce nada.

A través de la OMC con el ADPIC se estableció las exigencias para otorgar propiedad intelectual sobre seres vivos ya que se aceptó la obligación de que todos los países miembro concedieran patentes sobre microorganismos y sobre procesos biotecnológicos (Art. 27. 3 b de los ADPIC). Aquí se estaba dando un gran paso hacia la privatización y mercantilización de la vida. Si bien, en los ADPIC no se obligó a los países a patentar plantas ni animales, sí se les ordenó otorgar al menos una protección especial “eficaz sui generis” (adherirse a UPOV 1991) a las variedades de plantas, que cada cual podría establecer supuestamente de manera independiente<sup>111</sup>.

Para el caso de los países en desarrollo como los de la CAN, su legislación no permitía patentar plantas ni animales, lo que estaba expresamente prohibido en la Decisión N° 486. Sin embargo, como estrategia de los países desarrollados para poder acceder a la patentabilidad de plantas y animales y a al ver cerrada esta posibilidad en el ADPIC, recurrieron a los TLC u otros acuerdos bilaterales o regionales para conseguir su objetivo.

Como el ADPIC no obliga a patentar plantas y animales, pero tampoco las prohíbe (permite la protección especial sui generis), es a través del Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales-UPOV 91 donde los países desarrollados a través de los TLC logran que países con alta biodiversidad como el Perú y demás miembros de la CAN se adhieran a este Convenio y en donde se obligan precisamente patentar plantas y animales.

<sup>108</sup> *Ibid*, Pp. 53.

<sup>109</sup> *Ibid*, Pp. 54.

<sup>110</sup> ROFFE, Pedro y SANTA CRUZ, Maximiliano (2006). *Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados*. CEPAL. Pp. 82.

<sup>111</sup> [http://www.bilaterals.org/article.php?id\\_article=885](http://www.bilaterals.org/article.php?id_article=885)

“Lo preocupante en este caso, es que la adhesión al convenio significaría dejar abierta la posibilidad de patentar no solo las innovaciones genéticas sobre los recursos vegetales, sino también patentar las mismas variedades de plantas que hayan permanecido como desconocidas hasta el momento, lo cual va en contra de la normatividad andina”<sup>112</sup>. El Perú que ya suscribió el TLC con los EEUU y se encuentra en esta posición, al cual le seguirá Colombia si logra ratificar su TLC con el mismo país. Parte del desacuerdo que ha impedido el avance de las negociaciones entre la CAN-UE es precisamente el tema de propiedad intelectual y sobre todo la modificación de la Decisión N° 486. No obstante, el Perú finalmente logró modificar dicha norma de la CAN aún con el voto en contra de Bolivia.

Otra parte de la discusión en torno a la biodiversidad y conocimientos tradicionales que también es importante fue que los países miembros de la OMC y sobre todo los países en desarrollo, que irónicamente son los más ricos en biodiversidad pero los más deficientes en recursos económicos y tecnologías para poder explotarlo, hicieron una lista de exigencias que debían cumplir los solicitantes de patentes. En dicha lista exigían que se diera cumplimiento a lo establecido en el CDB con el fin de evitar la biopiratería. Algunas de las exigencias estuvieron relacionadas con revelar el origen del recurso biológico y del conocimiento tradicional, evidencia del consentimiento previamente informado bajo el régimen nacional relevante y evidencia de distribución de beneficios bajo el régimen nacional relevante. Sin embargo, sus reclamos no fueron escuchados y los avances respecto al tema siguen siendo lentos o casi nulos<sup>113</sup>.

Finalmente, se puede concluir que la propiedad intelectual, si bien es una garantía que protege y estimula las invenciones o descubrimientos de manera individual o grupal para explotar determinado bien de forma exclusiva por un período determinado, también se convierte en una herramienta de injusticia social y económica porque permite la apropiación del conocimiento de las comunidades campesinas y nativas a quienes les tomó muchos años domesticar las plantas.

El conocimiento tradicional se ha intentado proteger a través del CDB, reconociendo que el beneficio de su explotación debe ser repartido equitativamente y quienes deseen una patente deben señalar cuál fue la fuente de origen o de quién provino el conocimiento tradicional. Sin embargo, se intentan desconocer estos derechos en los acuerdos comerciales (EEUU no es parte del CDB).

Para evitar más lesiones a los derechos de las comunidades indígenas es conveniente respetar los acuerdos previos, es decir, aquellos acuerdos como el CDB y el Convenio N° 169 que ya regulan los temas relacionados a los recursos naturales de estas comunidades. En consecuencia, no podría volver a ser regulado a través de un acuerdo comercial que intenta, incluso, cambiar las reglas para obtener mayores concesiones (caso TLC EEUU-Perú).

### 6.3 Relación del Pilar de Diálogo Político y el Comercial

#### (i) Business as usual

Las negociaciones actuales entre UE-CAN están siendo orientadas a propiciar una mayor fluidez comercial y se están negociando temas materia de controversia y paralización en el ámbito

<sup>112</sup> <http://blog.pucp.edu.pe/item/1645>

<sup>113</sup> [http://www.bilaterals.org/article.php3?id\\_article=885](http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=885)

multilateral (Ronda de Doha). Además, se pide la eliminación de la franja de precios, desgravaciones más rápidas, etc., lo que devela que la UE quiere acuerdos comerciales OMC-Plus al igual que los EEUU.

Recientemente, Bolivia manifestó su oposición a la modificación de la legislación comunitaria en propiedad intelectual para instaurar el TLC con los EEUU, lo que facilitaría el camino a la UE que tiene las mismas expectativas que los EEUU en temas de propiedad intelectual. Ante la posición boliviana, el canciller peruano García Belaúnde manifestó lo siguiente:

*“El Acuerdo de Asociación tiene tres pilares, el de libre comercio, diálogo político y cooperación, y dijo que no necesariamente todos los países de la CAN (Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia) tienen que estar dentro de esos tres aspectos”<sup>114</sup>.*

Esta declaración manifiesta que al Perú no le es de mucho interés utilizar las estrategias que podrían ser manejadas bajo el acuerdo de diálogo político y cooperación para obtener mayores concesiones y más bien apuesta por un acuerdo netamente comercial. Así mismo manifiesta la gran desintegración de la CAN pues cada país está persiguiendo intereses propios y no comunitarios. Vale decir que la UE lejos de propiciar la integración andina, que es parte de su discurso social, está generando el efecto contrario. Esto se ha evidenciado durante el último mes con el pedido oficial de Colombia, Perú y, posteriormente Ecuador de negociar individualmente con la UE y ya no como bloque andino.

#### (ii) Cohesión social

Este escenario propone que las relaciones comerciales estén ligadas a la protección de los derechos humanos, democracia e integración por lo que se espera que este escenario sea más sostenible en términos económicos, sociales y ambientales. Estos temas han sido planteados por la propia UE a través de los acuerdos de diálogo político y cooperación.

Como se ha dicho anteriormente, la UE tiene especial interés en la integración andina como medio para conseguir la cohesión social y así reducir las desigualdades sociales y económicas que hay en la CAN. En este sentido son Bolivia y Ecuador quienes apuntan hacia este objetivo debido a que ellos presentan mayores sensibilidades comerciales. Además, es importante para Bolivia el principio del TED el cual le daría la posibilidad de ser excluido de temas que son sensibles para este país. Sin embargo, esta posición no es compartida ni por la UE ni por Colombia y Perú, pues nuevamente el TLC con los EEUU puso el piso de negociaciones lo cual limita en cierto modo la capacidad de negociación.

Conseguir un acuerdo comercial con contenido social va depender de las estrategias que utilicen los países de la CAN en enfocar a la UE que, si está a favor de la integración andina y por tanto de la cohesión social, debería respetar la institucionalidad de la CAN, para lo cual no debería exigir lo que en su momento se concedió a los EEUU. Al no haberse demostrado esto, la resistencia de Bolivia por no aceptar los términos de un tratado comercial convencional han ocasionado el fracaso de la negociación como región.

<sup>114</sup> <http://www.andina.com.pe/espanol/Noticia.aspx?id=+a6zpdUgLO=>

## 7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Perú ha sido ejemplo que una política comercial desarticulada de las opiniones de la sociedad civil corre mayores riesgos de terminar con conflictos sociales serios. Incluso, cuando la exclusión está localizada en sectores geográficos particulares, es decir, cuando se tienen desigualdades regionales, el riesgo es más alto. Así, la experiencia del TLC con EEUU ha demostrado que el imponer una serie de normas que excluyen a las poblaciones vulnerables y no cuentan con el apoyo de la sociedad civil puede costarle caro al gobierno en términos de conflicto social y, posteriormente, gobernabilidad. Si bien Ecuador y Bolivia están emprendiendo procesos de reforma constitucional con el objetivo de revertir las desigualdades regionales, es importante recordar dos cosas. Primeramente, como muestra Bolivia, las poblaciones más afortunadas no van a perder sus privilegios sin pelear, lo cual es más efectivo si se concentran en áreas determinadas. En segundo lugar, sea cual sea el modelo de desarrollo, se necesita estabilidad para ver los frutos en el largo plazo. Así, los primeros años son los más difíciles, no solo Correa y Morales deben terminar su periodo, sino además, el gobernante que le sigue debería continuar la gestión. De lo contrario, no se hizo nada.

En ese sentido, debido a la gran importancia de la pobreza en zonas rurales y en poblaciones indígenas de la región andina, en el escenario de *cohesión social* consideramos un AdA que no solo beneficie a los productores con ventajas comparativas, sino que también beneficie a las poblaciones más vulnerables.<sup>115</sup> Eso es lo que la UE prometió al decir que los AdA, y por ende su pilar comercial, más que un TLC se basan en el principio de solidaridad. Así, en esta sección resumiremos las principales conclusiones y recomendaciones a las cuales hemos llegado para que el denominado escenario *cohesión social* sea una realidad más que un sueño.

Primeramente, es necesario identificar qué tipos de cultivos debieran promocionarse en el AdA debido a sus atributos de sostenibilidad que combinan los efectos económicos inclusivos, con los efectos socio-ambientales.

- En general, el mercado orgánico es uno de los más atractivos para la CAN no solo por tener las condiciones ecológicas adecuadas que permiten su producción sino porque son los pequeños agricultores quienes más practican el manejo orgánico en todo el territorio peruano. Es más, en el Perú se ha visto que los departamentos más pobres y los que tienen mayores poblaciones indígenas, son simultáneamente los que tienen un mayor número de certificaciones orgánicas. Los productos ecológicos no solo son atractivos para la población vulnerable sino que además contribuye con la seguridad alimentaria al tener un mayor número de nutrientes. Más aún, el sistema de gestión orgánico está estrechamente vinculado con el mantenimiento de la agrobiodiversidad, especialmente en países megadiversos como los de la CAN. Este mercado se extiende a los productos nativos de la región como los tubérculos, cereales y granos andinos, así como los frutos y plantas de la selva, los cuales son usualmente producidos por las poblaciones más pobres. Debido a las externalidades positivas que tienen estos productos, los consumidores finales premian su producción con un sobreprecio, compensando los mayores costos y menor productividad en los cuales reconocen que se debe incurrir para un adecuado manejo.

<sup>115</sup> Es necesario hacer énfasis en que este escenario no es excluyente de los beneficios económicos de los cuales gozarían los grupos ya privilegiados bajo un enfoque de *business as usual*, sino que le añade.

Sin embargo, para poder exportar productos orgánicos es necesario que se certifique el proceso de producción, lo cual es muchas veces costoso para el pequeño agricultor. Además, en una localidad que no esté conectada con el mercado al tener insuficiente infraestructura, difícilmente se pueden mejorar los ingresos de los agricultores con este tipo de agricultura.

Así, sería necesario que la política de gobierno otorgue algún tipo de incentivos económicos para ampliar la frontera orgánica dentro de una política de desarrollo rural. Mediante el diálogo político, la UE puede transferir sus conocimientos asociados al subsidio de los productos orgánicos dentro de un programa de desarrollo rural integrado que tome en cuenta la interacción de las actividades agrícolas como las no agrícolas. Incluso más, la implementación de un programa de esa naturaleza puede contar con recursos de la cooperación internacional, especialmente cuando se dirija a los pequeños agricultores. Además, los compromisos también deben incluir el compromiso de promover aún más el consumo de estos productos en la UE, lo cual forma parte de la campaña de información propuesta dentro del Plan de Acción Europeo para la Agricultura y Alimentos Orgánicos.

- Por otro lado, hay que tener cuidado con los riesgos que la liberalización de transgénicos puede ocasionar a la megadiversidad de los países de la CAN, así como las externalidades negativas que puede ocasionar mediante la contaminación a parcelas certificadas como orgánicas y justas.

Así, mediante el diálogo político es viable conocer más la experiencia de la UE con respecto a este tema, lo que permitirá a los países de la CAN regular adecuadamente la evaluación de riesgos caso por caso, la necesidad de contar con la trazabilidad y etiquetado, y la asignación de responsabilidad y compensaciones cuando se producen contaminaciones.

- El caso de los agrocombustibles también es complejo. En principio, la UE los demanda debido a que su consumo emite menos CO<sub>2</sub> que los derivados del petróleo. Sin embargo, dada la megadiversidad de los países de la CAN, el rol que deben jugar con respecto al cambio climático debiera estar más relacionado con la conservación de la biodiversidad antes que con la producción de agrocombustibles. Después de todo, los biocombustibles pueden ser cultivados en diversas partes del mundo y no amerita poner en riesgo dicha diversidad única en el mundo.

En ese sentido, parte del pilar comercial debería incluir como un bien adicional a ser transado, el pago por servicios ambientales, entendido no solo como la función de los bosques sino también la conservación de la biodiversidad. Otorgándole un valor económico a esto último, se reduciría el incentivo económico de deforestar para colocar agrocombustibles.

Por otro lado, más allá de la buena voluntad de los consumidores en países desarrollados que compran productos certificados como comercio justo, lo cual es un mercado limitado, lo que hemos buscado en este estudio es ver el modo en el cual las negociaciones de comercio internacional incorporen esta dimensión de justicia, equidad y cuidado del medio ambiente. Éstas serían las principales recomendaciones de la política comercial:

- No nos olvidemos que detrás de los productos que se identifican como ganadores o perdedores existen personas. Así, un AdA que tome en cuenta no solo las asimetrías económicas entre las regiones, sino también el potencial de la CAN para desarrollar actividades sostenibles y megadiversas como la agricultura ecológica y el pago por servicios ambientales, debe tener un cambio sustancial en el enfoque de las negociaciones. En otras palabras, y justamente teniendo como base a la mesa de desarrollo sostenible que es la que menos ha avanzado, se deben diferenciar e incentivar aquellos productos que, simultáneamente, otorgan beneficios ambientales y sociales y no solo aquéllos en donde se tengan ventajas comparativas. En el acuerdo general debería estar establecido que, si ocurren discrepancias entre esta mesa y lo acordado en otras, tiene mayor valor la de desarrollo sostenible, con lo cual se comprueba que los acuerdos comerciales de la UE, más que un TLC, son un instrumento que impulsa el desarrollo sostenible.
- Se debería tener un mecanismo novedoso para diferenciar al mercado orgánico y que éste entre libremente a la UE, dado que dichas certificaciones garantizan que la producción agrícola es sostenible, fuera cual fuera el producto. De contarse con una partida arancelaria específica para diferenciar los productos orgánicos de los convencionales, se podría negociar esto. Algo similar debiera ocurrir con el pago por servicios ambientales relacionado con la conservación de la biodiversidad. En cambio, debido a las externalidades negativas de los transgénicos, éstos podrían ser castigados con un arancel.
- Además, por una cuestión de principios, se debería permitir a los países miembros mantener protegidos aquellos productos agropecuarios que son oriundos de la región. Esto respetaría las asimetrías, especialmente con respecto a cultivos tales como la papa y sus derivados, la cual siendo una gran contribución de los países andinos a la alimentación mundial, no es posible que se ponga en riesgo su producción, biodiversidad o la elaboración de productos industriales asociados a ella debido a que la UE ha generado mejores tecnologías que aumentan enormemente su rendimiento y apoya con subsidios a sus agricultores. De no permitirse una posición defensiva en los productos oriundos se estaría cometiendo una terrible injusticia y abuso contra una región menos desarrollada.
- Similarmente, hay que tomar en cuenta que productos como la leche y sus derivados son muy importantes para la seguridad alimentaria y la ganadería es una de las pocas actividades económicas que se pueden realizar en la zona altoandina donde aún existe bastante pobreza. Así, en estos casos también se debería tener una posición defensiva.
- Esta mesa debería de alguna manera ser la bisagra que une al pilar comercial con el de diálogo político y cooperación. Así, se debería atar lo establecido en términos de productos beneficiados con compromisos claros de diálogo político y cooperación internacional que viabilicen estas propuestas.

Ahí entra también la conexión que debe existir entre la política comercial y una política interna de desarrollo rural que viabilice dichas propuestas. Sin una adecuada política de gobierno que integre ambas, no va a ser posible que los sectores más vulnerables de la agricultura andina puedan aprovechar la coyuntura del comercio internacional y contribuyan con el incremento del PIB.

- Así, aquí se debería permitir que los gobiernos de la CAN tengan una política pública diferenciada cuando beneficia directamente al medio ambiente o las poblaciones más pobres, tal como las compras gubernamentales para los programas alimenticios o los subsidios a la producción orgánica.
- Además, se debería priorizar un programa de desarrollo rural el cual nivele la cancha a las poblaciones vulnerables de modo que puedan competir en igualdad de condiciones con las grandes empresas. Éste se puede beneficiar del diálogo político así como la cooperación internacional. En ese sentido, el programa debe ver a personas y no a cultivos, tomando en cuenta que los hogares rurales no solo se dedican a actividades agrícolas sino también no agrícolas. Se debería invertir en activos públicos, como infraestructura vial, de comunicaciones, de electrificación, de agua y saneamiento, etc. En lo productivo, tomar en cuenta la infraestructura de riego, la asistencia técnica, el crédito, la asociatividad, entre otros factores. Las necesidades son muchas, por lo que los recursos asignados a esto también debieran serlo.

Así, en lugar de que el pilar comercial sea en esencia lo mismo que los TLC, al cual por cuestión de forma se le añade desarticuladamente otros pilares que no tienen mayor impacto; los principios establecidos en el pilar de diálogo político y cooperación se deberían hacer efectivos a través de la mesa de desarrollo sostenible del pilar comercial. Así, el escenario de *cohesión social* no niega los efectos obtenidos a través del escenario de *business as usual* (negociados en las otras mesas), sino que incorpora de manera prioritaria los efectos sobre las poblaciones más vulnerables y sobre el medio ambiente. Con esta propuesta, sería más evidente la diferencia existente entre un AdA y un TLC.

## 8 BIBLIOGRAFÍA

### Documentos

ALFARO, Santiago (2005) “*Indígenas en la globalización: multiculturalismo o barbarie*” en Informe Anual 2004: Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Décima Edición. APRODEH-CEDAL. Pp. 166-188.

ARANA, María del Carmen “Las denominaciones de origen: una metodología para su reconocimiento”, en <http://www.indecopi.gob.pe/ArchivosPortal/boletines/recompi/castellano/articulos/primavera2005/Maria%20del%20Carmen%20Arana.pdf> [Visitado el 11 de junio de 2008]

AROCA, Javier y SOLARI, Natalia. (2005) “*El impacto de las industrias extractivas en las comunidades locales del Perú*” en Informe Anual 2004: Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Décima Edición. APRODEH-CEDAL. Pp. 182-188.

BRACK, Antonio (2005) “*Tratado de Libre Comercio y Biodiversidad*” en Informe Anual 2004: Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Décima Edición. APRODEH-CEDAL. Pp. 160-161.

CAN (2007a) *Estado de situación de la aplicación del Arancel Externo Común*, en <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DTrabajo/SGdt384.doc> [Visitada el 22 de setiembre del 2008]

CAN (2007b) *El comercio exterior de los países andinos en el año 2006*. Pp 6. en <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi812.doc> [Visitado el 09 de junio de 2008]

CAN (2004) Evaluación de la dimensión económica del proceso de integración andino. Comercio, inversión y cooperación financiera en <http://www.comunidadandina.org/bda/docs/CAN-INT-0022.pdf> [Visitada el 11 de setiembre del 2008]

CARRASCO, Haydeé y Sergio TEJADA (2008) *Soberanía alimentaria. La libertad de elegir para asegurar nuestra alimentación*. Lima: Soluciones Prácticas – ITDG.

CARRASCO, Juan Felipe (2008) “*La coexistencia sigue siendo imposible*”. España: GREENPEACE. En <http://www.greenpeace.org/raw/content/espana/reports/la-coexistencia-sigue-siendo-i.pdf> [Visitado el 25 de agosto de 2008].

CEPES-CONVEAGRO, Equipo Técnico (2008) *Seguimiento Legal N° 58°*.

COMISIÓN EUROPEA (2007) *Comunidad Andina. Documento de estrategia regional 2007-2013*. E/2007/678.

Convenio sobre Biodiversidad - CDB (2000) “*Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología del Convenio sobre la Diversidad Biológica*” en <http://www.cbd.int/doc/legal/cartagena-protocol-es.pdf> [Visitado el 25 de agosto de 2008]

ESCOBAL, Javier (1997) *Evaluación del Sistema de Sobretasas a la importación de Productos Agrícolas: 1991-1997*. Grade.

ESCOBAL, Javier y Carmen PONCE (2007) “*Liberalización comercial, tratados de libre comercio y pobreza*”, Lima: GRADE.

FAIRLIE, Alan y TORRES, Jorge (2001) *Apertura Comercial y Aranceles Efectivos en el Perú*. PUCP.

FAIRLIE, Alan (2007a) *Las Relaciones CAN-UE Perspectiva de un Acuerdo de Asociación*. Borrador.

FAIRLIE, Alan (2007b) *Bases para una negociación justa entre la Unión Europea y la Comunidad Andina*. Plades.

FLO International (2008) “An inspiration for change. Annual Report 2007” en [http://www.fairtrade.net/uploads/media/FLO\\_AR2007\\_low\\_res\\_01.pdf](http://www.fairtrade.net/uploads/media/FLO_AR2007_low_res_01.pdf) [Visitado el 15 de julio de 2008].

FLO International (2007a) “Shaping Global Partnerships. Annual Report 2006/2007” en [http://www.fairtrade.net/uploads/media/Final\\_FLO\\_AR\\_2007\\_07.pdf](http://www.fairtrade.net/uploads/media/Final_FLO_AR_2007_07.pdf) [Visitado el 02 de agosto de 2008].

FLO International (2007b) “Generic Fair Trade Standards for Small Farmers’ Organizations”, 17/12/2007 en [http://www.fairtrade.net/fileadmin/user\\_upload/content/Generic\\_Fairtrade\\_Standard\\_SF\\_Dec\\_2007\\_EN.pdf](http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/Generic_Fairtrade_Standard_SF_Dec_2007_EN.pdf) [Visitado el 02 de agosto de 2008].

GREENPEACE “GM Contamination Register. Report 2007” en <http://www.greenpeace.org/raw/content/international/press/reports/gm-contamination-register-2007.pdf> [Visitado el 26 de julio de 2008].

HEALY, Stephen, PEARCE, Richard y STOCKBRIDGE, Michael (1998) *El Acuerdo sobre Agricultura. Repercusiones sobre los países en desarrollo*, Roma: FAO.

LAIRD, Sam (1999) “*Regional Trade Agreements: ¿Dangerous Liaisons?*” en *The World Economy*, Vol. 22, No. 9, diciembre. Pp 1179-1200.

RAAA (2007) “Diagnóstico sobre la situación de los organismos genéticamente modificados” en [www.raaa.org/tem\\_transgenicos.html](http://www.raaa.org/tem_transgenicos.html) [Visitado el 26 de julio de 2008].

RIVEIRO, Silvia “Maíz transgénico termina con el maíz orgánico” en [http://www.cifmsl.org/index2.php?option=com\\_content&do\\_pdf=1&id=404](http://www.cifmsl.org/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=404) [Visitado el 27 de agosto de 2008].

ROFFE, Pedro y SANTA CRUZ, Maximiliano (2006). *Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados*. Santiago: CEPAL.

RUIZ, Manuel (2006) *Protección jurídica de los conocimientos tradicionales: Algunos alcances normativos y políticos en América Latina*. Lima: SPDA.

RUIZ MULLER, Manuel (2005) “Protección jurídica de los cultivos nativos en el Perú: alcances y posibilidades” en Ruiz, Manuel y Ferro, Pamela (eds) *Apuntes sobre agrobiodiversidad: Conservación, biotecnología y conocimientos tradicionales*. Lima: SPDA. Pp. 79-96.

STIGLITZ, Joseph (2002). *El malestar de la globalización*. Taurus.

WILLER, Helga y Minou YUSSEFI (2007) *The World of Organic Agriculture - Statistics and Emerging Trends 2007*. IFOAM, FiBL en <http://orgprints.org/10506/03/willer-yussefi-2007-world-of-organic.pdf> [Visitado el 14 de agosto de 2008].

YAÑEZ, Ivonne (2005) “Introducción” en Informe Anual 2004: Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Décima Edición. Lima: APRODEH-CEDAL.

Páginas web:

**Agence France Presse**

<http://afp.google.com/article/ALeqM5iePWw1k5bCdSpwY8UKVU9da241aw> [Visitado el 06 de setiembre de 2008]

**Andina – Agencia peruana de noticias**

<http://www.andina.com.pe/espanol/Noticia.aspx?id=+a6zpIdUgL0=> [Visitada el 18 de agosto de 2008]

**Banco Interamericano de Desarrollo**

<http://www.iadb.org/NEWS/articledetail.cfm?artid=4718&language=Sp> [Visitada el 18 de agosto de 2008]

**Bilaterals**

[http://www.bilaterals.org/article.php3?id\\_article=12707](http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=12707) [Visitado el 25 de agosto de 2008]

[http://www.bilaterals.org/article.php3?id\\_article=885](http://www.bilaterals.org/article.php3?id_article=885) [Visitada el 28 de agosto del 2008]

**Biodiversity Hotspots**

<http://www.biodiversityhotspots.org/Pages/default.aspx> [Visitada el 21 de agosto del 2008]

**North American Commission for Environmental Cooperation (CEC)**

<http://www.cec.org/maize/>

**Comunidad Andina de Naciones (CAN)**

<http://www.comunidadandina.org/prensa/notas/np12-10-06a.htm> [Visitada 20 de junio del 2008]

<http://www.comunidadandina.org/prensa/notas/np3-10-07a.htm> [Visitada el 20 junio del 2008]

[http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/CAN-UEronda3\\_2.htm](http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/CAN-UEronda3_2.htm) [Visitada el 21 de junio del 2008]

**Diario Perú 21**

<http://peru21.pe/noticia/79129/peru-chile-iniciaron-negociaciones-ampliar-acuerdo-economico> [Visitada el 10 de setiembre del 2008]

### **Ecologistas en acción**

[http://www.ecologistasenaccion.org/spip.php?article1347&artsuite=0#sommaire\\_4](http://www.ecologistasenaccion.org/spip.php?article1347&artsuite=0#sommaire_4).

### **Enlace Nacional**

<http://enlacenacional.com/2008/08/15/cooperativa-naranjillo-en-tingo-maria-es-el-mejor-modelo-de-asociatividad-agroexportadora-de-latinoamerica/> [Visitado el 15 de agosto de 2008]

### **FAO**

<http://www.fao.org/organicag/faq.jsp?lang=es> [Visitado el 06 de setiembre de 2008]

<http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/produ/cdrom/contenido/libro12/reconoc.htm> [Visitado el 07 de setiembre de 2008]

### **IFOAM**

[http://www.ifoam.org/about\\_ifoam/status/index.html](http://www.ifoam.org/about_ifoam/status/index.html) [Visitado el 06 de setiembre de 2008].

[http://www.ifoam.org/about\\_ifoam/principles/index.html](http://www.ifoam.org/about_ifoam/principles/index.html) [Visitado el 06 de setiembre de 2008]

### **Mindfully**

<http://www.mindfully.org/GE/GE4/Monsanto-Contra-SchmeiserApr02.htm> [Visitado el 26 de agosto de 2008]

### **Ophèlimos**

<http://blog.pucp.edu.pe/item/1645> [Visitado el 22 de agosto de 2008]

### **Organización de Consumidores CONSEUR**

<http://www.gmo-ogm.org/spain/news01.html>. [Visitado el 17 de agosto de 2008]

### **Organización Internacional del Trabajo (OIT)**

<http://white.oit.org.pe/sindi/general/documentos/manualfitcm.html> [Visitada el 12 de agosto del 2008]

### **Percy Schmeiser**

<http://www.percyschmeiser.com/> [Visitada el 26/08/08]

### **Portal de la Unión Europea (UE)**

[http://europa.eu/pol/rights/overview\\_es.htm](http://europa.eu/pol/rights/overview_es.htm) [Visitada el 15 de setiembre del 2008]

### **Secretaría de agricultura, ganadería pesca y alimentos de la República de Argentina**

<http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/programas/negociaciones/Propuesta%20UE%20etiquetado%20y%20trazabilidad%20de%20OGMs.pdf> [Visitado el 01 de setiembre de 2008]

### **Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT)**

[www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe) [Visitada el 02 de setiembre]

#### *Cursos*

GUTIÉRREZ, Antonietta (2008) "Organismos transgénicos. Introducción a la ingeniería genética y características de un transgén", en *Curso Internacional Impactos de los OGMs en la salud y el ambiente: Implicancias en centros de origen y diversidad genética*. Realizado 7-9 de julio. Lima: UNALM, CIRGEBB, RAAA, RAP-AL.

## 9 ANEXOS

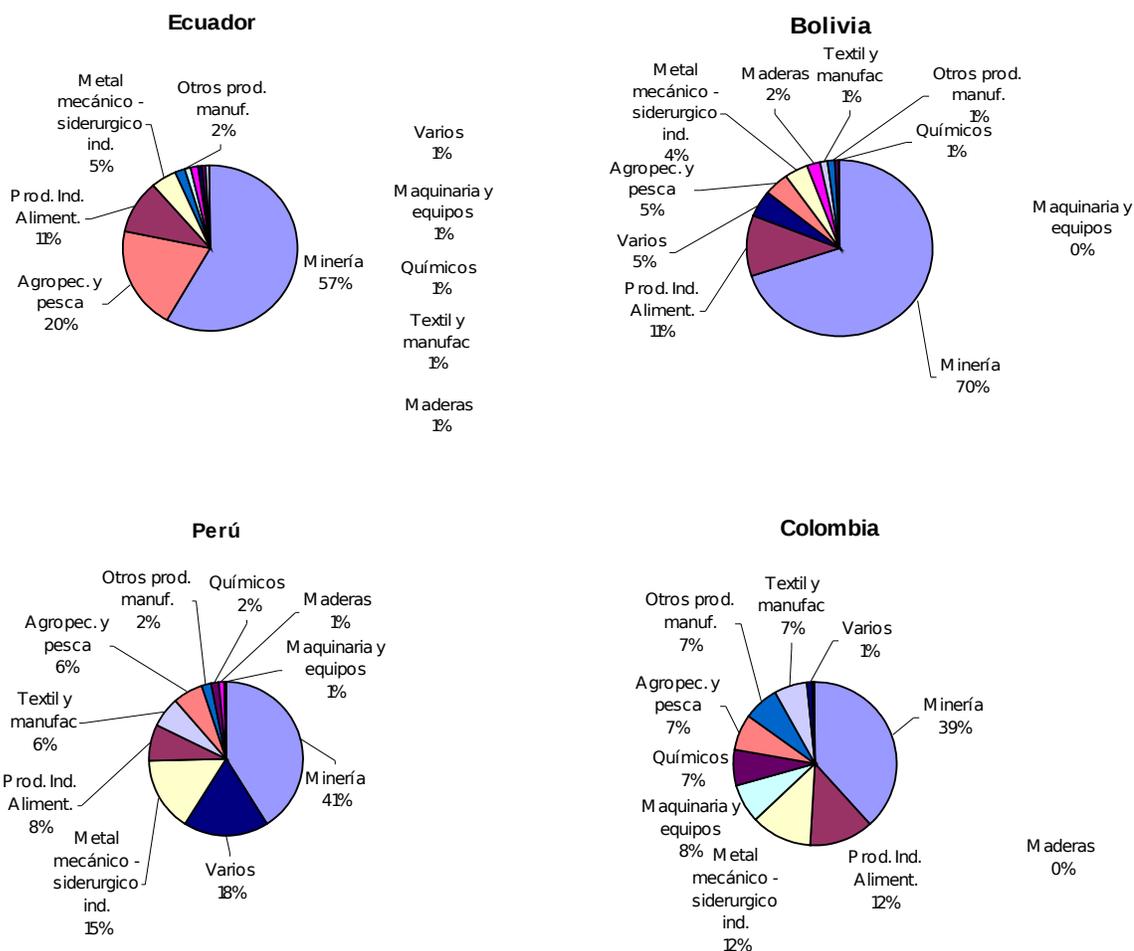
### Anexo 9.9.12 Restricciones de Acceso al Mercado Agrícola de la UE

<p><b>Licencias de importación (contingentes o cuotas)</b></p>	<p>La UE mantiene 89 contingentes arancelarios, con miras a la protección del 38% de su producción agrícola. Se exigen licencias de importación para todos los productos agrícolas (sujetos a contingentes arancelarios) como los cereales y productos a base de cereales, arroz, azúcar, aceites y grasas, productos lácteos, carne de bovino, carne de ovino y caprino, frutas y hortalizas frescas y elaboradas. LA concesión de las licencias de importación normalmente no suele entrañar dificultad y su solicitud corre a cargo del importador.</p>
<p><b>Normas Técnicas</b></p>	<p>Se aplican las siguientes controles: Control de Calidad a la importación (CONCAL), Inspección Sanitaria de Importación (SANIM), Inspección Fitosanitaria (FITIN), Inspección Veterinaria de Importación (VETER), Convención Internacional que regula el comercio de Especies de Flora y Fauna en vías de Extinción (CITES). La nueva reglamentación tiene grandes repercusiones en las posibilidades de venta de los productos de los países en desarrollo. Dentro de éstas reglas se encuentran: 1) la marca de la Comunidad Europea (Conformidad Europea); 2) la responsabilidad del producto; 3) ISO 9000: 4) reglamentación relativa al medio ambiente y 5) etiquetado de comercio justo.</p>
<p><b>Control de calidad</b></p>	<p><b>El HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point)</b> se aplica para la industria de alimentos. Es obligatorio para toda la industria alimentaria en la UE.</p> <p><b>La directiva sobre higiene en los productos alimenticios (93/43/EC)</b> requiere que la manipulación, preparado, procesado, envasado, etc. de alimentos debe realizarse higiénicamente, con maquinaria y locales higiénicos.</p> <p><b>El EUREP (Euro Retailer Producer Group)</b> es el Grupo Europeo de Minoristas que desarrolló el GAP (Good Agricultural Practice) con la finalidad de aumentar la confianza del consumidor en la sanidad de los alimentos, desarrollando buenas prácticas agrícolas para frutas y vegetales frescos. A partir del 1° de enero de 2005 no puede ser comercializado en la UE ningún producto, europeo o de terceros países, que no cumpla con las regulaciones comunitarias sobre Seguridad Alimentaria de la GAP.</p>

<p><b>Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</b></p>	<p><b>Reglamento (CE) N° 258/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre alimentos e ingredientes alimentarios nuevos.</b> El Reglamento se aplica: a los alimentos e ingredientes alimentarios que tienen una estructura molecular primaria; están formados por microorganismos, hongos o algas o vegetales; o cuyo valor nutritivo ha sido modificado de manera significativa</p> <p><b>El Reglamento N° 178/2002 de la Comunidad Europea;</b> establece cinco principios generales para el régimen de inocuidad de los alimentos: 1) un nivel elevado de inocuidad alimentaria en todas las etapas de la cadena alimentaria, 2) análisis del riesgo, 3) responsabilidad de los explotadores de empresas alimentarias por la seguridad de sus productos, 4) la rastreabilidad de los productos en todas las etapas de la cadena alimentaria, y 5) el derecho de los ciudadanos a recibir una información clara y exacta de las autoridades públicas.</p> <p><b>El Reglamento N° 1774/2002</b> dispone que la importación y el tránsito de subproductos animales y productos transformados (no destinados al consumo humano) estén prohibidos a menos que se ajusten a lo establecido en la legislación comunitaria.</p> <p><b>El Reglamento (CE) N° 882/2004</b> regula los controles oficiales efectuados para garantizar el cumplimiento de la legislación en materia de piensos y alimentos, así como la normativa sobre salud animal y bienestar de los animales.</p> <p><b>El Reglamento (CE) N° 853/2004</b> establece normas específicas de higiene de los alimentos de origen animal.</p> <p><b>El Reglamento (CE) N° 854/2004</b> define un marco comunitario para los controles oficiales de los productos de origen animal destinados al consumo humano y para fijar las normas específicas para la carne fresca, los moluscos bivalvos, la leche y los productos lácteos.</p> <p><b>La Directiva N° 97/78/CE</b> establece los principios relativos a la organización de controles veterinarios de los productos procedentes de países terceros. Los operadores que importen productos de origen animal garantizarán que los productos se presentan para su control en el momento de la importación.</p> <p><b>La Directiva N° 2005/37/CE</b> establece contenidos máximos de determinados residuos de plaguicidas sobre los cereales y otros productos de origen vegetal, incluidas las frutas y hortalizas.</p>
<p><b>Responsabilidad Social</b></p>	<p><b>Etiqueta de responsabilidad social:</b> La SA (Social Accountability 8000) es una norma internacional cuya estandarización se basa en las recomendaciones de la OIT y los acuerdos de las Naciones Unidas en derechos humanos y derechos de los niños. Se aplica a todo sector productivo ya que trata sobre las oportunidades y condiciones de trabajo.</p> <p><b>Etiqueta del comercio justo:</b> Existe la etiqueta Fair trade para productos que provienen del comercio justo, son productos que cumplen con estándares mínimos de condiciones de trabajo y remuneración.</p>

Fuente: FAIRLIE, Alan (2007b), *Op. cit.*  
 Elaboración: CEPES.

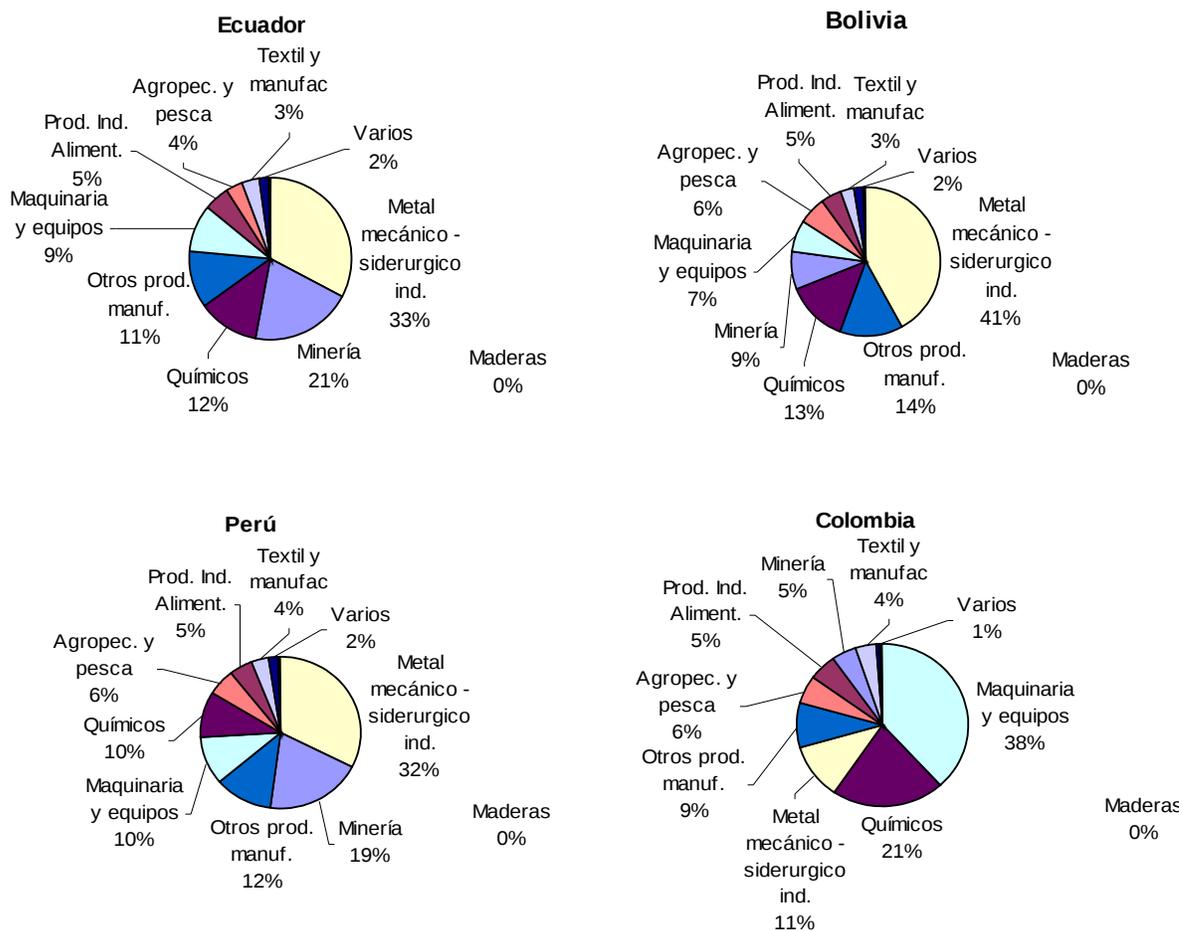
### Anexo 9.2 Distribución de las exportaciones mundiales de los países miembros de la CAN por sector económico-2007



Fuente: Adex Data Trade, DANE, Banco Central del Ecuador y INE-Bolivia.

Elaboración: CEPES.

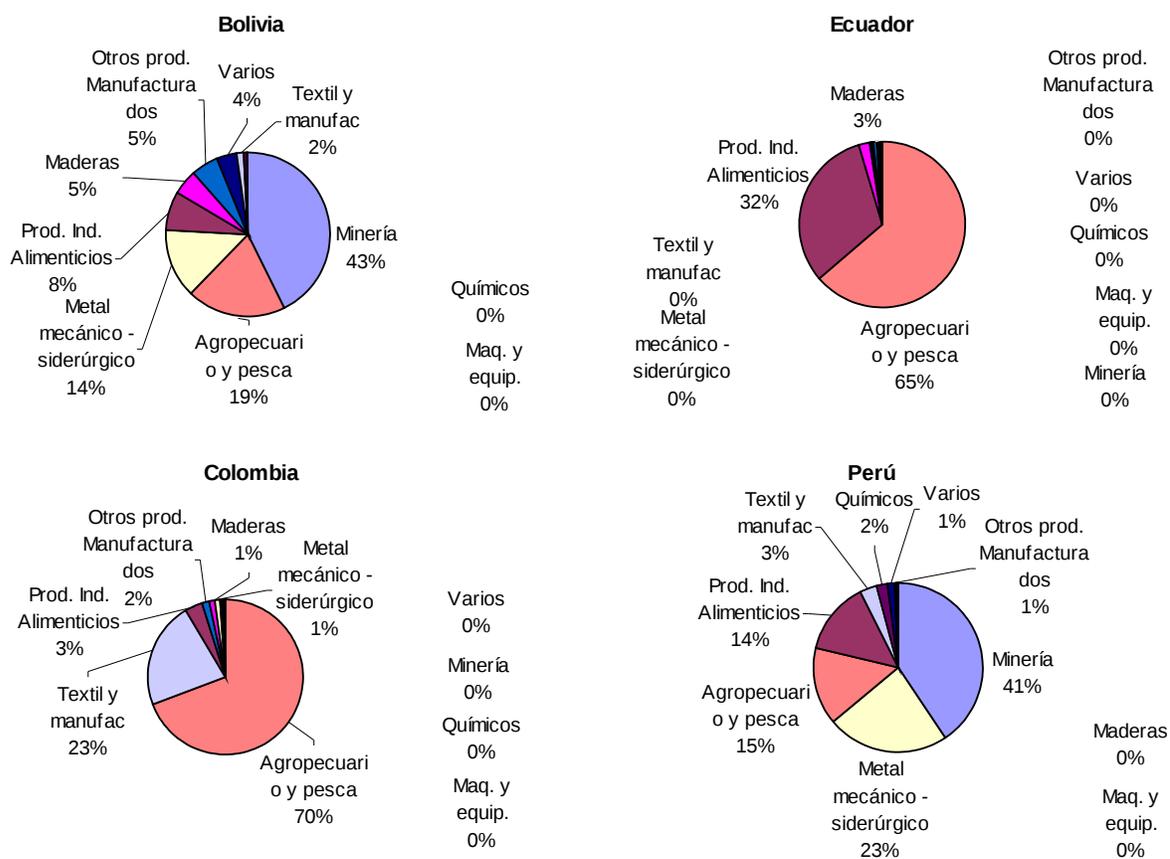
### Anexo 9.3 Distribución de las importaciones mundiales de los países miembros de la CAN por sector económico-2007



Fuente: Adex Data Trade, DANE, Banco Central del Ecuador y INE-Bolivia.

Elaboración: CEPES.

### Anexo 9.4 Distribución de las exportaciones CAN-UE por sector económico-2007

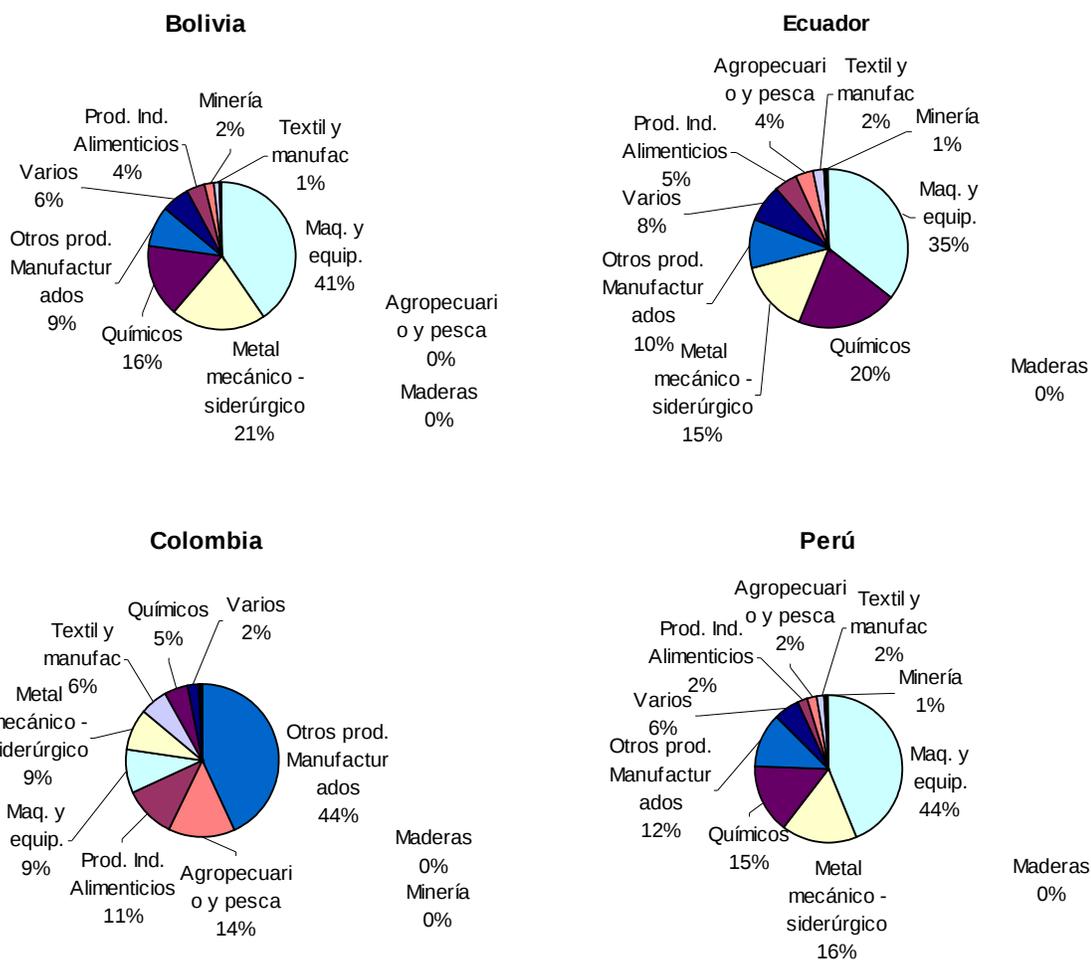


Nota: La información utilizada para Colombia y Bolivia se obtuvo a través del Export Helpdesk debido a la dificultad de encontrar y recolectar estas cifras en su lugares de origen.

Fuente: Adex Data Trade, DANE, Banco Central del Ecuador y INE-Bolivia.

Elaboración: CEPES.

### Anexo 9.5 Distribución de las importaciones CAN-UE por sector económico-2007



Nota: La información utilizada para Colombia y Bolivia se obtuvo a través del Export Helpdesk debido a la dificultad de encontrar y recolectar estas cifras en sus lugares de origen.

Fuente: Adex Data Trade, INE-Bolivia y Export Helpdesk.

Elaboración: CEPES.