

**UNA CONTRIBUCIÓN CONCEPTUAL
SOBRE BIENES AMBIENTALES
METODOLOGÍA DE LAS
NEGOCIACIONES: SU APLICACIÓN EN
CUBA**

**UNCTAD/ TALLER REGIONAL
SOBRE COMERCIO
DESARROLLO Y MEDIO
AMBIENTE**

Raúl Garrido Vázquez, CITMA, Cuba
Alina Revilla Alcazar, MINCEX, Cuba

Managua 8-10
Nov. de 2005

Estructura de la presentación

- Introducción a las negociaciones sobre bienes en la OMC
- Elementos claves del proceso negociador
- Aspectos conceptuales a analizar
- La experiencia de Cuba en las negociaciones de bienes ambientales

**Introducción a las negociaciones sobre
BA en la OMC**

- Trabajos del CCMASE y la 6ª Conferencia Ministerial en HK, CH
- Nuevos enfoques a partir de julio de 2005
- Imprecisiones en las negociaciones (W/55)
- Año 2006 se avizora mucho más complejo

**Introducción a las negociaciones sobre
bienes**

Las primeras reacciones:

- Fusión varios temas en un mismo mandato
- Falta de antecedentes sobre definición de BA
- Predisposición a estas negociaciones
- Falta de claridad sobre intereses ofensivos y defensivos

**Elementos claves del proceso
negociador**

Existencia de más de un foro negociador:

- Relación directa entre los mandatos previstos en el párr. 31 iii) y 16 de DMD
- Reducción / eliminación aranceles y los obstáculos no-arancelarios, en particular de los productos cuya exportación interesa a países en desarrollo
- Necesidades e intereses PEDs y PMA, compromisos de reducción sin reciprocidad plena

Aspectos conceptuales a analizar

- Falta de comprensión sobre la categoría BA
- Las listas OECD y APEC
- PAPs
- **Enfoque de Listas:**
 - Dualidad y NA*
 - Agregación y no S.A.*
 - Listas dobles y listas vivas*
 - TED*

Modalidades de un TED en las negociaciones

- No compromisos de reducción arancelaria que no estén en conformidad con las políticas y objetivos de desarrollo
- Arancel cero para los bienes exportados a los mercados de los PDs
- Eliminación de BNA que enfrentan los bienes de exportación de los PEDs a los mercados de PDs

Modalidades de un TED en las negociaciones

- Transferencia de tecnologías
- Condiciones favorables y preferenciales
- Transferencia de know-how y capacitación necesaria para el desarrollo endógeno de sus capacidades
- Vínculo con los servicios ambientales que soportan el comercio de estos bienes

Enfoque de Proyectos:

Beneficiar mediante reducciones arancelarias

- Bienes que se importan con destino a un proyecto ambiental.
- En correspondencia con la política nacional de desarrollo sostenible.
- Avalado por una autoridad ambiental nacional y cuya duración se limita a la del proyecto que la generó
- Pueden ser beneficiados: Equipos, partes y componentes, servicios, inversiones, ayuda financiera y transferir tecnología

Enfoque de Proyectos en Cuba

- Bonificación arancelaria de reducción del 50% a las importaciones de tecnologías favorables al medio ambiente
- Concedida caso a caso previo aval del CITMA
- Certificar que la tecnología en correspondencia con la política tecnológica y los requerimientos ambientales que se desean para el país

Enfoque de Proyectos en Cuba

- Maquinarias, equipos, partes de equipos y accesorios que constituyan como sistema, una tecnología para el control y tratamiento de residuales y emisiones
- Que reduzcan significativamente las cargas contaminantes
- Tecnologías de avanzada que mitiguen significativamente los impactos, que como consecuencia de su actividad, pudieran ocasionar al medio ambiente

El Enfoque de Proyectos supone:

- Garantía de capacidad institucional en el área ambiental
- Suficiente nivel de coordinación entre comercio y medio ambiente en la toma de decisiones
- Debe favorecer TED mediante transferencia de tecnologías
- Evita la dualidad
- Dimensión importadora v/s exportadora
- No consolidación arancelaria

Experiencia de Cuba en las negociaciones de BA en la OMC

- Subgrupo Nacional sobre C y MA-CITMA/ MINCEX
- Enfoque de Listas: APEC, OCDE, Lista consolidada de la OMC
- *Intereses defensivos*: Impactos en la economía de una reducción de aranceles derivada de las negociaciones de los bienes ambientales de importación identificados

Experiencia de Cuba en las negociaciones de BA en la OMC

Intereses ofensivos:

- Evaluación de posibles intereses de exportación de los productos que pueden considerarse bienes ambientales y de las oportunidades que se podrían derivar de una reducción de aranceles y OTC en los países de destino

Análisis de la lista consolidada:

Clasificación de los bienes	480
Ambientales	152
Uso Múltiple	214
No Ambientales	115

➔ 68%

Experiencia de Cuba en las negociaciones de BA en la OMC

Análisis de las importaciones:

	2002	2003
Bienes Ambientales Importados (% del Total de importaciones)	3,6	3,4
PAPs Importados en MMUSD (14 partidas lista UNCTAD)	30,7	21,3

UM y NA.- 72 y 50 partidas, respectivamente.
 $\frac{3}{4}$ partes del total de las partidas evaluadas

Experiencia de Cuba en las negociaciones de BA en la OMC

Análisis de las importaciones:

Principales productos importados por el país tienen uso múltiple y/ o no son considerados ambientales. Por tanto, desde esa perspectiva, es muy difícil comprometer una liberalización bajo el mandato del párrafo 31 iii)

- PAPs de Lista UNCTAD no en Lista Consolidada: 288 M USD para el 2002 y 198,5 M USD para el 2003

Experiencia de Cuba en las negociaciones de BA en la OMC

Tareas pendientes:

- Descartar fin no ambiental de los productos más importantes identificados como UM
- Analizar la repercusión que pudieran tener los productos agregados más importantes
- Identificar las barreras arancelarias y no arancelarias de los principales productos
- Analizar costo-beneficio de reducción de ingresos tributarios

Experiencia de Cuba en las negociaciones de BA en la OMC

Análisis de las exportaciones:

En MMUSD	2002	2003
Bienes Ambientales (17 partidas)	10,6	7,3
PAPs (7 partidas)	1,22	0,5
Uso Múltiple (27)	3,7	7,4

Etanol: 2.2 MM USD en 2002 y 4.8 en 2003

Experiencia de Cuba en las negociaciones de BA en la OMC

Análisis de las exportaciones:

En MMUSD	2002	2003
Volumen total de exportaciones	1421,6	1688,0
Exportaciones de bienes ambientales de Lista consolidada y Lista UNCTAD	14,3	12,9
%	1	0,7

Experiencia de Cuba en las negociaciones de BA en la OMC

Tareas pendientes:

- Identificar barreras arancelarias y no arancelarias en los mercados de destino de los productos más importantes
- Detectar PAPs que pudieran ser de interés exportador del país en la Lista UNCTAD

Experiencia de Cuba en las negociaciones de BA en la OMC

Valoraciones generales:

- Falta de beneficios tangibles de la liberalización propuesta en Enfoque de Listas
- Conducción de las negociaciones por esta vía se aparta del mandato de Doha
- Desincentivo por falta de reconocimiento de los países desarrollados para otorgar un TED que pudiera estimular este proceso

Experiencia de Cuba en las negociaciones de BA en la OMC

Bienes Ambientales de la Lista Consolidada + Lista UNCTAD

En MMUSD	2002	2003
Exportaciones	155.2	161.9
Importaciones	14.3	12.9

Relación exportaciones/ importaciones demuestran el carácter básicamente importador de estos bienes, en cualesquiera de sus clasificaciones

Consideraciones finales sobre el enfoque metodológico utilizado

1. Análisis abarcador del mandato de la negociación como paso previo a los análisis sustantivos que facilitó conocer la cobertura del proceso negociador y sus objetivos
2. Claridad de los foros de negociación que están involucrados, cuyo seguimiento debe ser realizado de manera coordinada para garantizar coherencia en las posiciones

Consideraciones finales sobre el enfoque metodológico utilizado

3. Cuestiones claves a analizar que rigen la negociación: los problemas de la definición de bienes ambientales, los enfoques que se discuten en la negociación y sus implicaciones desde la perspectiva del país, las modalidades de un TED y la relación paralela que deben tener con otras negociaciones, como es el caso de los servicios

Consideraciones finales sobre el enfoque metodológico utilizado

4. Elementos suficientes de evaluación para reaccionar ante una solicitud directa de reducción de aranceles en los principales productos ambientales de importación

5. Análisis en marcha de los intereses defensivos y ofensivos, incluida la revisión de los PAPs que pueden resultar de interés

Consideraciones finales sobre el enfoque metodológico utilizado

- Presentación de lo que Cuba espera como resultado de esta negociación y lo que queda por resolver (W/55) :

Definición de BA

Uso múltiple y la agregación

Forma de negociación de BA en NAMA

TED efectivo

Relación entre las negociaciones de BA y SA