

O ESTADO DE SAO PAULO (Brasil)

Brasileiro vice-diretor da OMC prega liberalização agrícola

Genebra - O novo vice-diretor da Organização Mundial do Comércio (OMC), o brasileiro Francisco Thompson Flores, assumiu o cargo hoje dizendo que sem a liberalização agrícola na OMC, a maioria dos países não terá nada a ganhar com a rodada de negociações lançadas em Doha, há um ano e que está prevista para terminar em 2005.

Thompson Flores, o primeiro brasileiro a assumir o posto na história do sistema multilateral do comércio, será um dos responsáveis na OMC por mediar as negociações agrícolas, um dos pontos mais delicados e polêmicos da pauta da organização.

Para ele, as dificuldades em abrir os mercados agrícolas não são técnicas ou econômicas, mas políticas. Estudos realizados por uma grande quantidade de ongs, associações e governos mostram que o protecionismo agrícola é prejudicial para os consumidores e os efeitos negativos para o desenvolvimento dos países pobres são imensos.

"Para que os países em desenvolvimento possam crescer, o comércio de produtos agrícolas também deve se expandir", afirmou o diplomata, que acredita que sem uma liberalização agrícola não haverá um acordo nem na OMC nem na Área de Livre Comércio das Américas (Alca).

GESTION (Perú)

Canciller considera muy importante acuerdo comercial con EE.UU.

El canciller Allan Wagner señaló que era preocupante que las negociaciones del ALCA puedan tomar un poco más de tiempo y no se alcance la finalización de las mismas para el año 2005, pues advirtió que para entonces habrá vencido la reciente prórroga de la ley de preferencias comerciales andinas que sólo regirá hasta el 2006.

Asimismo expresó que el Perú requiere tener acceso a los grandes mercados mundiales con objeto de atraer y generar las inversiones que se necesitan para desarrollar el país.

En ese sentido manifestó que "la forma de lograrlo es participando activamente de las negociaciones, de hecho acaba de estar el primer vicepresidente en Quito en la reunión del Comité de Negociaciones del ALCA, donde se ha iniciado ya la etapa propiamente dicha de negociación".

A reglón seguido mencionó que el planteamiento de la negociación es hacerla conjuntamente con los países andinos, pero por otro lado también recordó que se le ha manifestado a Estados Unidos la importancia de anticipar las ventajas del ALCA.

Al respecto cabe recordar que el mes pasado el presidente Toledo planteó nuevamente la propuesta de un acuerdo comercial bilateral a EE.UU. al representante comercial de dicho país, Robert Zoellick (Gestión 15.10.2002).

"Nosotros tenemos que tener seguridades de mercado para poder generar las inversiones que necesitamos. Es por eso que resulta muy importante negociar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos que podrá ser de perspectiva variable; es decir que cada país avance al mayor ritmo que pueda y que los más rezagados pues no demoren al que quiere avanzar más rápido", dijo Wagner.

Gremios empresariales como Comex y la SNI han expresado su apoyo a un acuerdo comercial con EE.UU. Por su parte el ministro de Economía ha señalado que las negociaciones con EE.UU. deben realizarse en bloque.

Progreso

De otro lado el viceministro de Comercio Exterior, Alfredo Ferrero, destacó ayer que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) logró incluir un texto que vincula la desgravación arancelaria en productos agrícolas al progreso que se alcance en los otros temas que son parte de la agenda del sector.

"Luego de arduas negociaciones se logró aprobar una declaración ministerial balanceada en la reciente reunión del ALCA que refleja los intereses comerciales de los países andinos y en especial del Perú", indicó.

En Quito, Ecuador, se realizó la XII Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales (de viceministros) y la VII Reunión de Ministros de Comercio de los países participantes en las negociaciones del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Durante la cita los ministros aprobaron el segundo borrador del acuerdo del ALCA, el mismo que, según Ferrero, se elaboró con absoluta transparencia.

"Ningún otro proceso de negociaciones comerciales ha sido llevado con tanta transparencia, y están publicados en la página web del ministerio el primer y segundo borrador para que los interesados conozcan el contenido y estado en que se encuentran las negociaciones", expresó.

EL PAIS (Uruguay)

Un acuerdo con EE.UU. triplicaría exportaciones

El análisis concluye además que las inversiones que llegan a nuestro país pueden multiplicarse hasta por 2,5 veces

Un eventual acuerdo de libre comercio con Estados Unidos tiene el potencial de multiplicar por tres el comercio exterior uruguayo y por 2,5 las inversiones que llegan al país y además actuaría de catalizador para un conjunto de reformas estructurales que, una vez implantadas, se harán irreversibles.

Esas son las principales conclusiones del estudio que la Cámara de Comercio Uruguay-Estados Unidos encargó al ex Secretario de Comercio Exterior e Industria de México, Herminio Blanco (protagonista de distintas conversaciones de liberalización comercial claves para su país) y a Jaime Zabudovsky (ex embajador azteca ante la Unión Europea que negoció un amplio acuerdo comercial con ese bloque). El trabajo, coordinado por el Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (Ceres), fue presentado ayer en el hotel Sheraton ante el presidente Jorge Batlle, dirigentes políticos y empresarios.

Tanto los expositores mexicanos como el director de Ceres, Ernesto Talvi, enfatizaron en que un acuerdo de este tipo debe entenderse como algo más que un mero elemento creador de oportunidades comerciales y abarcar otros aspectos.

Los elementos centrales que las conversaciones abarcarán necesariamente son: acceso a mercados, comercio de servicios, comercio de bienes energéticos y petroquímicos, apertura del sistema de compras estatales, acuerdos de garantía de inversiones, regulación de las telecomunicaciones, normas antimonopolio, disposiciones de defensa de la propiedad intelectual, de combate a los subsidios y mecanismos de solución de controversias.

FUERZA PODEROSA. "El acuerdo sería una fuerza muy poderosa, una fuerza aglutinante para llevar adelante una modernización institucional y económica que al Uruguay le ha sido muy difícil implementar ante la natural resistencia de los grupos corporativos. Sería un paso fundamental en la dirección correcta más allá de que los feroces golpes externos hacen que estos tiempos sean de asignar pérdidas, sean tiempos distributivos, y no de pensar a largo plazo", dijo Talvi.

El investigador dijo que Uruguay debe buscar beneficiarse de la expansión del comercio internacional y advirtió contra los empujes proteccionistas, porque el crecimiento de las importaciones es el complemento natural del incremento de las exportaciones, que ha estado estrechamente ligado a los momentos de evolución positiva de la economía uruguaya.

Los investigadores mexicanos, tras una completa revisión de las alícuotas, llegaron a la conclusión de que promedialmente los aranceles locales involucrados en el comercio bilateral son más elevados que los estadounidenses ya que el país norteamericano aplica en promedio un impuesto del 5,5% a las compras que realiza desde Uruguay, que a su vez le aplica una barrera del 11,4% promedial.

Los técnicos mexicanos advirtieron que seguramente en las tratativas Estados Unidos considerará no congruentes con un acuerdo los impuestos a la exportación de cueros secos, salados y piquelados, y las licencias a la importación de diversos productos como químicos, fertilizantes, azúcar, semillas, hormonas, vehículos, embriones congelados y productos vegetales.

ESTRATEGIA. En términos generales, sostuvieron, Uruguay debería adoptar una estrategia liberalizadora muy amplia que incluya a sectores hoy monopólicos y tendría que negociar explícitamente los ítems arancelarios y las ramas de actividad que pretende seguir protegiendo, sostuvieron.

Los negociadores estadounidenses buscarán una apertura amplia y comprensiva del comercio de productos electrónicos, automotrices y de computación, la aplicación de regímenes de origen laxos y modificaciones en la clasificación arancelaria, sostuvieron los expositores. Y defenderán fuertemente al sector del transporte marítimo, los textiles, las prendas de vestir, los calzados y los productos cerámicos.

"Lo fundamental de un acuerdo es que dé un marco institucional que otorgue certidumbre de largo plazo y un ancla a la política económica", destacó Blanco.

Estrategia negociadora

Los investigadores mexicanos definieron las prioridades de Estados Unidos en una eventual negociación, algunas de las cuales son las siguientes:

- 1) Bregará por la apertura de los mercados de servicios.
- 2) Defenderá de la competencia el transporte marítimo.
- 3) Enfatizará en la preservación de la propiedad intelectual.
- 4) Mostrará renuencia a negociar normas "antidumping".
- 5) Preservará de la competencia algunos productos agropecuarios o agroindustriales como el azúcar, el tabaco y los jugos de naranja concentrados.
- 6) Buscará abrir en forma rápida mercados para computadoras, productos de la industria automotriz y electrónicos.
- 7) Se mostrará poco proclive a liberalizar el comercio de textiles, prendas de vestir, calzados y productos cerámicos.