



Comercio y Medio Ambiente: Capacidad Ambiental e Institucional de la Región Andina frente al Libre Comercio.

La participación pública en los acuerdos regionales de comercio Crear consensos

Luis F. Guadarrama
Quito, Ecuador, 17 noviembre 2005

CEMDA



Principio 10 de la Declaración de Río

El mejor modo de tratar las cuestiones ambientales es con la participación de todos los ciudadanos interesados, en el nivel que corresponda. En el plano nacional, toda persona deberá tener acceso adecuado a la información sobre el medio ambiente de que dispongan las autoridades públicas, incluida la información sobre los materiales y las actividades que encierran peligro en sus comunidades, así como la oportunidad de participar en los procesos de adopción de decisiones. Los Estados deberán facilitar y fomentar la sensibilización y la participación de la población poniendo la información a disposición de todos. Deberá proporcionarse acceso efectivo a los procedimientos judiciales y administrativos, entre éstos el resarcimiento de daños y los recursos pertinentes.



Construir a partir del Principio 10

Es necesario aplicar el Principio 10 a TODOS los ámbitos de la política pública, por ejemplo:

Infraestructura urbana

Política laboral

Política fiscal

Política Comercial

TODOS los involucrados deberán tener acceso al proceso de toma de decisiones.



Principios de Participación

1. Acceso a la información, con fines de tomar las mejores decisiones y **MINIMIZAR LOS CONFLICTOS CREADOS POR EL COMPORTAMIENTO “CORPORATIVO” (RENT SEEKING)**.
2. Participación comprometida: **INVOLUCRAMIENTO EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES.**
3. Acceso a los mecanismos de remediación y compensación, esto es: **JUSTICIA** ante la falta de atención a los intereses comunitarios.

Elementos para la Participación Pública en Negociaciones Comerciales.

- A. El proceso de negociación es más importante que los resultados esperados de dicha negociación. Lo fundamental, es garantizar que el proceso de negociación sea incluyente y transparente. De importancia secundaria son los elementos de negociación que los involucrados lleven a la mesa.
- B. Ante disparidades (información; condiciones iniciales previas a la negociación; capacidad negociadora), lo que mejor funciona es la creación de capacidades para garantizar participación (proceso), no tanto para defender una agenda específica (resultado).
- C. Importancia de diseñar incentivos hacia el compromiso con el proceso y la participación, más que incentivos hacia el resultado. Una vez que el compromiso con el proceso esté sólido, los términos de la negociación mejorarán eventualmente.

Consenso y Beneficios Mutuos: Método de Negociación

1. **Preparar:** importancia de la INFORMACIÓN - transparencia; solidez, consistencia, replicabilidad. Minimizar conflicto de percepciones y evitar debate ideológico.
2. **Construir:** presentación de intereses. Transparencia. Evitar intereses ocultos o percepción de ellos.
3. **Repartir:** crear CONFIANZA. Procurar ganancias para todos en la negociación. Dar señales claras de la posición negociadora.
4. **Seguimiento:** monitoreo de acuerdos. Flexibilidad pero estricta RENDICIÓN DE CUENTAS ante incumplimiento.

Source: Consensus Building Institute.



Conclusión

La “VIABILIDAD DE LARGO PLAZO” (Sustentabilidad/Sostenibilidad) de una negociación radica más en el proceso mismo de la negociación, que en el potencial de sus resultados. Si un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas ha de ver la luz del día, será porque el proceso de negociación habrá asegurado una participación plena, comprometida y con base en la transparencia de la información. Los resultados serán de pronóstico reservado, pero su aplicación y legitimidad, estarán garantizados.



POR UN MUNDO JUSTO Y EN ARMONÍA CON LA NATURALEZA

Centro Mexicano de Derecho Ambiental, AC.

Atlixico No.138 Col.Condesa, México,DF. Tels.(5255)52863323 (5255)52112457
Fax.(5255) 52112593 general@cemda.org.mx www.cemda.org.mx

CEMDA

