



SELECCIÓN DE NOTICIAS COMERCIO
INTERNACIONAL Y NEGOCIACIONES
COMERCIALES

NEWS REVIEW
INTERNATIONAL TRADE AND
NEGOTIATIONS

Un insumo de la Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN) de FLACSO/Argentina con el apoyo de IDRC (International Development Research Centre). Las noticias aparecidas en medios extranjeros fueron provistas por GlobalNews® <http://globalnews.com.ar>

A contribution of the Latin American Trade Network (LATN) at FLACSO/Argentina, with the support of the International Development Research Centre (IDRC). News featured in foreign media were provided by GlobalNews® <http://www.globalnews.com.ar>

1. [OPINIÓN](#)

Economía de mercado y planificada
Testing time for talks on Doha trade round
Brasil y Argentina: perspectivas ante el siglo XXI

2. [OMC / Internacionales](#)

Comienza la carrera por la jefatura de la OMC
China aversa EU trade dispute
Buscan aumentar el comercio entre países en desarrollo
Asia a punto de desequilibrar el mercado textil mundial
EU-Russian meat exports thrown into confusion

3. [AMÉRICA](#)

Mercosur y EE.UU. sin salida en las negociaciones por el ALCA
Argentina comienza a recibir gas boliviano
Se frenan ventas de soja a China

4. [MERCOSUR](#)

México oficializó intención de asociarse al Mercosur
Brasil no negociará con la UE pesca en aguas territoriales del país
Brasil firma acuerdo de cooperación con integrantes del Mercosur

1. [OPINIÓN](#)

Economía de mercado y planificada

Miguel A. Velloso(), La Nación / Argentina, 02/06/2004*

Quizá China sea el país que resulte más atípico en la forma de categorizar. Con ignorancia se suele definir su modelo como comunista, o se lo trata de identificar como una economía social de mercado, pero no hay duda de que el modelo de desarrollo que lleva adelante respeta la idiosincrasia e historia de un país que ha generado armoniosamente una valoración de la dirigencia encumbrada en la cima de la pirámide, sea emperador, presidente o secretario general de partido. No sería difícil identificar este país continente como un Estado centralmente planificado por grupos de tecnócratas y expertos formados en las mejores universidades locales y del mundo. Es "unitario" en el diseño de sus planes quinquenales, pero con una descentralización casi "federal" en la ejecución de éstos. Una de las características que se destacan en este proceso, que arbitrariamente denominé de "federalización económica", es el grado de protección y privilegio del que gozan los que habitan dentro de la gobernación, sean éstos simples ciudadanos o

empresarios. Y en cada gobernación china se libran dos batallas económicas simultáneas: una, con el frente externo, para posicionar sus productos en el mercado internacional, de la mano de los inversores extranjeros; otra es la que lleva adelante "intramuros" el nuevo empresariado chino, de la mano de sus autoridades, de carácter "interprovincial", buscando posicionarse en este país continente. China hasta ahora ha lidiado con cierta solvencia -administrando desde la planificación- las demás variables de su éxito: necesidades tecnológicas (a pesar de su desprecio por el copyright), de materias primas, de alimentos y de energía. Pero ellas han dado un vuelco fundamental en los últimos meses. Han incidido en esto sus nuevos compromisos en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la imposibilidad de obtener las materias primas por el agotamiento a que condujo su impresionante dinámica de desarrollo (maderas, cemento y acero, entre otras), el incremento de la demanda alimentaria interna (agravada por el déficit de producción como consecuencia de las migraciones rural-urbanas), y el impresionante crecimiento de la demanda energética de su industria -un 10% anual- imposible de suplir en el corto plazo; todo lo que permite imaginar una desaceleración.

En este marco se presentan desafíos y oportunidades para nuestro país y el empresariado argentino. Disponemos, como es sabido, y en grandes cantidades, de todo lo que China necesita: espacio, materias primas sin explotar, know how en desarrollo de energías alternativas y, fundamentalmente, alimentos. Estos dones naturales son una verdadera invitación para motorizar proyectos binacionales con inclusión social en nuestros respectivos territorios. Para nuestro sector privado, la estrategia debería centrarse en procurar apoyar la creación de alianzas interempresariales. Y para lograr resultados es indispensable estar presente y tener en cuenta que el aprendizaje de cómo hacer negocios con China es un proceso que tiene un costo que no puede ser ignorado. En China, los valores o principios para entablar una relación comercial son diferentes (ni mejores ni peores), y deben respetarse, comprenderse y aceptarse. La presencia real y constante produce la condición necesaria -pero no suficiente- para poder pautar los tiempos en que se dan las oportunidades, entablar relaciones y la fundamental percepción de la confianza por parte del interlocutor chino. El papel de las relaciones personales es vital. Los gobiernos, particularmente los provinciales, tienen y ejecutan el de ser guías de las tendencias para los negocios y el desarrollo de sus ciudades, provincias, regiones, pero todo en armonía con una directriz muy general -pero muy clara- de una política central, donde el factor humano es prioritario. Dentro de este concierto se dan las distintas tonalidades de "occidentalización" que tienen las diferentes zonas económicas especiales. En un extremo se encuentra Shanghai -hoy sede de los principales grupos económicos y financieros del mundo-, donde es muy difícil que podamos encontrar cosas sin hacer o negocios en los cuales no tengamos un competidor poderoso para casi cualquier actividad. En Shanghai, el hombre de negocios se siente cómodo, pero sus oportunidades se ven acotadas. Si aceptamos sin prejuicios su cultura, animándonos a incursionar en el mandarín, las tierras poco exploradas -pero tremendamente fértiles- de las provincias menos expuestas a la agresión del posicionamiento externo ofrecen las mejores posibilidades para encarar el desafío. Y podemos contar con buenos aliados en los mismos gobiernos provinciales, dispuestos a darnos todas las facilidades para armar una estrategia conjunta de mutuo beneficio.

(*) El autor es cónsul argentino en Shanghai

Testing time for talks on Doha trade round
Financial Times, 01/06/2004

Ever since the World Trade Organisation's Cancún meeting collapsed in September, negotiators have urged a bigger investment of political will in restarting the Doha trade round. Recently, governments seem to have discovered fresh reserves of that commodity and talks beginning in Geneva tomorrow will test their depth. They will seek to set parameters this month for planned negotiations on dismantling farm trade barriers, the toughest obstacle to agreeing a negotiating framework for the round by the end of July. Unless that deadline is met, the Doha round risks being sidelined by US presidential elections in November. If that happens, the US Congress may feel less inclined to extend the new president's authority to negotiate international trade agreements into

next year. That unsettling prospect has spurred other governments to rally behind efforts by Robert Zoellick, US trade representative, to put the round back on track. Meetings this year are said to have cleared the air and renewed commitment to making progress. The European Union last month signalled readiness in principle to eliminate its much-criticised farm export subsidies and toned down its demands for new trade rules. Even Japan is taking a more positive approach. But though this month's meetings aim only to define the scope of future liberalisation talks, the task looks daunting. The biggest challenge will be to bridge the widely divergent positions of the US and the EU while satisfying both the Group of 20 developing countries pressing for freer farm trade and agricultural arch-protectionists such as Japan, Norway and Switzerland. Mr Zoellick needs to hold out the prospect of lower farm trade barriers worldwide if Congress and US farm lobbies are to go along with G20 demands that the US cut subsidies and open its market to "sensitive" imports such as sugar.

The EU, on the other hand, lacks the political manoeuvring room to make big cuts in its agricultural import barriers and insists it will end its export subsidies only if the US curbs its farm export credits and food aid. Under US and EU pressure, the G20 last week set out broad principles for this month's talks, but offered no specific proposals for narrowing gaps between the WTO protagonists. Indeed some leading G20 members now say WTO members should shelve ambitions for big improvements in agricultural market access and settle for agreements to cut subsidies. The shift appears dictated by the reluctance of India and China, key G20 members, to open their farm markets. Brazil is thought to have concluded that compromising on its agricultural liberalisation goals was necessary to preserve G20 unity. Brazil and its partners in Mercosur, the four-nation South American customs union, may also believe they are as likely to gain access to the EU market through a trade deal with Brussels as through talks in the WTO. Some negotiators think that is a serious miscalculation. Unless other countries agree to open their farm markets in the Doha round, they say, the US and EU will refuse to cut their subsidies, undermining the central elements necessary for any WTO deal. Tim Groser, who chairs the agriculture talks, hopes agreement can be reached once negotiations begin in earnest. "I have been given all the political elements I need to put this deal together," he said. But even optimists believe breakthroughs will come only at the last minute, perhaps leaving too little time for deals on other vital elements of the talks, such as industrial tariff cuts and services, on which many developing countries are holding back until they know whether the agriculture stalemate can be broken. Some veteran negotiators hope that fear of political embarrassment will finally force WTO members to compromise. "Governments around the world have pinned their colours to the mast," says one. "If this ship sinks, they will go down with it."

Brasil y Argentina: perspectivas ante el siglo XXI

Helio Jaguaribe, Instituto de Estudios Políticos y Sociales (Brasil), Clarín, 01/06/2004

A pesar de las relevantes diferencias, Argentina y Brasil afrontan, en lo fundamental, dos problemas principales. Domésticamente, con el problema de superar importantes remanentes de subdesarrollo. Internacionalmente, con el problema de ampliar, significativamente, sus respectivos espacios de permisibilidad internacional. Argentina logró, desde la segunda mitad del siglo XIX, constituir, a partir de Sarmiento, una sociedad de buen nivel medio de educación. Actualmente, aunque se haya deteriorado el nivel educativo del país, relativamente al que tuvo algo como hace dos décadas, la sociedad argentina continúa siendo la más educada y civilizada sociedad de América Latina. Brasil, a diferencia de Argentina, logró mantener satisfactoriamente un continuado proceso de industrialización, espontáneamente, desde la década de 1930 y, deliberadamente, bajo el segundo gobierno de Vargas (1950-1954) y el dinámico desarrollismo del gobierno de Kubitschek (1956-1960). El proceso de globalización, agravado por el unilateralismo del gobierno de Bush, está reduciendo, drásticamente y aceleradamente, el espacio de permisibilidad internacional de los países emergentes. Argentina y Brasil están sometidos a crecientes limitaciones de sus respectivos espacios de permisibilidad. Eso deviene de una multiplicidad de factores condicionantes, económicos, financieros, tecnológicos, culturales y políticos. Argentina y Brasil disponen, si actúan pronta, coordinada consistentemente, de la posibilidad de constituir el núcleo central de un importante sistema internacional autónomo, que se podrá tornar uno de los grandes

protagonistas de un futuro régimen multipolar. Disponen así mismo, en la hipótesis alternativa de consolidar y universalizar el "Imperio Americano", de la posibilidad de que se las inserte como provincias de primera clase, a semejanza de la UE y no, como aisladamente les sucedería, como fragmentos del Tercer Mundo. Las condiciones para empezar la ejecución del binomio "integración-desarrollo" se presentan de modo bastante favorable, en el inicio de mandato de los presidentes Lula y Kirchner. No hay que subestimar, sin embargo, la medida en que, para los dos países, dadas las presentes condiciones del mundo y la situación que heredaron de los últimos años, son muchas las dificultades para iniciar un serio proyecto de desarrollo. Compensatoriamente, nunca fueron más favorables las condiciones para consolidar y profundizar la integración argentino-brasileña. Es por ello, que iniciativas como la realización del Primer Seminario Internacional la Agenda del Desarrollo en América Latina. Balance y Perspectivas, organizado por el Instituto Federal de Estudios Parlamentarios y la Escuela de Política y Gobierno de la Universidad de Gral. San Martín, es una oportunidad para que estos temas del desarrollo se encuentren presentes en la agenda pública de ambos países para la inmediata acción de nuestros Gobiernos.

2. OMC / Internacionales

Comienza la carrera por la jefatura de la OMC

The Wall Street Journal, 01/06/2004

Un respetado diplomático uruguayo ha dado inicio a la carrera por la jefatura de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Los representantes comerciales ante el organismo esperan que el proceso de selección, que debe durar un año, no provoque la misma agitación que la última vez que la OMC escogió un nuevo jefe. Carlos Pérez del Castillo, actual asesor del presidente de Uruguay, ha sido el primero en presentarse al puesto y ha empezado a solicitar votos a otros miembros de la OMC para levantar apoyo para su candidatura. Estar a la cabeza de la OMC tiene sus complicaciones. El director general posee pocos poder real y a menudo tiene que depender de sus dotes personales de persuasión e ingenio para impulsar las negociaciones. Incapaces de llegar a un acuerdo sobre dos candidatos en 1999, la OMC dividió el término entre Mike Moore y Supachai Panitchpakdi, impidiendo que cualquiera de los dos realizara completamente su trabajo y contribuyendo, en opinión de algunos, a los actuales problemas de la OMC. Pérez del Castillo dice que confía en que esta vez la OMC pueda conducirse mejor en la selección de un nuevo líder. Hace seis años, los miembros se dividieron entre un director general de un país desarrollado o de uno más pobre, lo que terminó en la división del término entre Moore, de Nueva Zelanda, y Supachai, de Tailandia. La pelea dejó a la OMC sin jefe durante cuatro meses cruciales, en un período que terminó con un desastroso intento de lanzar una nueva ronda en Seattle. La OMC empieza oficialmente el proceso de selección a fines de este año, y espera nombrar un nuevo director por consenso general de sus 147 miembros en un año. Los rumores en Ginebra también se refieren a otros posibles nombres para el cargo. Por ejemplo, el embajador de Canadá ante la OMC, Sergio Marchi, es considerado ampliamente uno de los principales candidatos y cuenta con el apoyo de otros embajadores. El diplomático no quiso hacer comentarios sobre sus intenciones. Fuera de Ginebra, donde se encuentra la sede de la OMC, también se piensa que otros tres están en la contienda. El sudafricano Alec Irwin era considerado uno de los principales candidatos, pero recientemente cambió su puesto de ministro de Comercio por el de Administración Pública y en su oficina dicen que no está interesado. También se han mencionado los nombres de Jaya Cuttaree, ministro de Comercio de Mauricio, y el del ministro egipcio de Comercio, Youssef Boutros Ghali. Cuttaree dijo a través de un vocero que le halagaba que se mencionara su nombre, pero que era muy pronto para hacer comentarios sobre una posible candidatura. La oficina de Ghali no hizo ningún declaración. Varios funcionarios de comercio rehusaron hablar sobre la candidatura de Pérez, pero en privado dijeron que sería un candidato fuerte. Como responsable del consejo general de la OMC, el uruguayo ganó la admiración de sus colegas por presionar para que se reiniciaran las negociaciones después de que fracasaran en Cancún. Pero Pérez del Castillo nunca ha ejercido como Ministro de Comercio, puesto que algunos diplomáticos consideran un

importante campo de entrenamiento para entender el tejemaneje de las negociaciones comerciales.

Buscan aumentar el comercio entre países en desarrollo

El Cronista / Argentina, 01/06/2004

Aprovechando el espectacular aumento de la participación de países como China y la India en el comercio global, más de 40 naciones intentarán revivir dentro de 15 días un mecanismo de libre comercio para el hemisferio sur, que busca fomentar el intercambio entre las regiones en vías de desarrollo. Por iniciativa de la Argentina, durante la próxima reunión de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (Unctad), que tendrá lugar en San Pablo del 13 al 18 de junio, se realizará un encuentro paralelo al de este organismo para relanzar el Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC). Este instrumento fue lanzado a mediados de los '80 para beneficiar el intercambio entre los países menos favorecidos, pero nunca logró los resultados esperados por falta de confianza de los participantes. Según lo acordado el último viernes en Ginebra, los miembros del grupo, entre los que se encuentran la Argentina, Brasil, India, Corea, Argelia, Egipto, Chile e Indonesia, también convocarán para el relanzamiento del SGPC a otros 60 países en vías de desarrollo. El principal objetivo de todos es que a las negociaciones se sume China, dado que en los últimos años se convirtió en uno de los principales destinos de las exportaciones de los países del hemisferio sur y en un actor desequilibrante en muchos productos. Sólo en el caso de la Argentina, por ejemplo, el 10% de las colocaciones externas durante 2003 tuvieron como destino al gigante asiático, destacándose la soja. Sin embargo, esos números podrían variar. Las ventas de esa oleaginosa al país asiático comenzó a complicarse dado que el gobierno chino, por temor a una sobreexpansión de la economía, redujo los incentivos a la importación de soja sudamericana. De todos modos, la intención de los países miembros es comenzar con las rondas de conversaciones en el mes de noviembre próximo y extenderlas durante dos años. El SGPC prevé que durante las negociaciones bilaterales o plurilaterales, los países ofrezcan ventajas preferenciales arancelarias, paraarancelarias y no arancelarias para el comercio de determinados productos, a las cuales pueden sumarse cualquiera de las naciones en desarrollo. En cambio, ningún país desarrollado podrá acceder a estos beneficios, que tienen como objetivo mejorar el comercio Sur-Sur.

China averts EU trade dispute

Financial Times, 30/05/2004

China has averted a potentially damaging trade dispute by reaching a short-term deal with the European Union over coal exports. The European Commission had threatened to take Beijing to the World Trade Organisation over China's export restrictions on coking coal and had initially set a deadline of May 14. Coke is an important raw material for steelmakers, who complain that the restrictions by China, the world's biggest coal producer, have helped drive up prices from \$79 a tonne two years ago to \$350 in the first quarter of 2004. As much of \$200 of that price is made up by an export licence fee for Chinese coke producers. The battle was also an important test of relations within the WTO, of which Beijing became a member three years ago. China is already facing a WTO complaint filed by the US in March over an allegedly discriminatory tax on semiconductors. The deal reached between China and the EU on Friday provides that this year China will provide EU industry with no less than the 4.5m tonnes of coke it supplied in 2003 and that export licences will be delivered "without cost or delay". "We are obviously very pleased," said Pascal Lamy, EU trade commissioner. "[This] shows the growing maturity and strength of the EU-China trade relationship." However, the agreement does not resolve the problem for the years after 2004 - an issue the two sides said they would work on in coming weeks. The EU had called on China to abolish the trade restrictions altogether. Beijing has rejected such calls, since the purpose of the quotas is to maintain supply to domestic producers at a time when China's economy is booming. Last year China allowed less than 10 per cent of its annual coke production to be shipped abroad. But ties with the EU are growing in importance. With total trade of €135bn (\$158bn, £94bn) last year, China is now the EU's second largest non-European trading partner after the US, and the

EU is China's second largest export market. The EU's trade deficit of €55bn with Beijing in 2003 was its largest with any partner. China is currently pushing the EU to lift its arms embargo and to grant China "market economy status", which would make it harder for Brussels to punish Chinese companies for dumping activities. Brussels has also complained about alleged obstacles encountered by European carmakers and construction companies in the Chinese market.

Asia a punto de desequilibrar el mercado textil mundial
El Cronista / Argentina, 31/05/2004

El próximo 31 de diciembre concluye el ATV (Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido), la fase final del régimen que reguló durante las últimas tres décadas, mediante un mecanismo de cuotas, el comercio mundial de esos productos. La inminencia de la fecha ha puesto tensión entre productores de la Unión Europea, Estados Unidos, África y América Latina, muchas de cuyas cámaras emitieron tiempo atrás un documento conocido como Declaración de Estambul, en el que reclamaron una reunión urgente de la Organización Mundial de Comercio (OMC) con la intención de acordar una prórroga a la vigencia del acuerdo hasta 2007. La situación es tal que si los plazos se cumplen, desde el 1° de enero del próximo año el mercado mundial de textiles y vestido, con ventas totales que redondean u\$s 350.000 millones anuales, comenzará a transformarse rápidamente. "La entrada en vigor de un régimen no administrado de comercio producirá la desorganización del mercado y como primer efecto una caída de los precios internacionales, estimada entre 10% y 15%", pronosticó Alejandro Sampayo, titular de la Federación de Industriales Textiles (FITA), entidad que ha decidido adherir a la Declaración de Estambul. "Ningún cambio violento es razonable. Habrá sobreoferta y una puja por los mercados que derivará en un brusco conflicto comercial. Al día siguiente de la caída del ATV se impondrán todo tipo de restricciones para arancelarias: antidumping, antisubsidios, etc.", advirtió. Las exportaciones textiles desde los países de Asia redondean 45% sobre un total mundial de u\$s 150.000 millones (casi 40% corresponde a Europa Occidental) y podrán aumentar considerablemente, una vez suprimida la posibilidad de imponer cuotas de importación. La diferencia de costos establece una ventaja difícil de compensar. Mientras en China el costo operario/hora está en u\$s 0,41 (en China costera, 0,69), en India, 0,57 y en Indonesia, 0,50, en los países europeos como Alemania, Francia e Italia ese costo sube 18,91, 14,22 y 13,93 dólares, respectivamente y en Estados Unidos a 15,13 dólares. En Argentina ese costo oscila en 3 dólares, más alto que en Brasil (2,50), México (2,30) y Colombia (1,82). Sampayo tiene un pronóstico sombrío respecto del próximo 1° de enero. Explicó que el efecto precio, producto de la desorganización de los mercados, determinará que muchos países no puedan seguir compitiendo, y que hacia otros se produzca un desplazamiento de la producción. Dijo que "en 1995 se firmó una fantasía basada en la idea de que es mejor un mal acuerdo que ningún acuerdo y que en diez años el problema habría de resolverse. Pero lo cierto es que los desmontajes parciales eran poco importantes, por lo que se pudo llegar hasta el último día con el 80/85% de las restricciones intactas". En la Fundación Pro-Tejer la impresión es similar. Sus especialistas estimaron que la finalización del ATV "constituirá un fuerte entorpecimiento adicional a nuestras exportaciones y empeorará aun más nuestro deficitario comercio exterior". Y advirtieron sobre la existencia de estudios que señalan al Mercosur como uno de los principales perjudicados por los próximos cambios. En el primer trimestre de 2004 se importaron 46.600 toneladas de manufacturas textiles, 55% desde Brasil y el resto de Corea, China, Taiwan, India, Indonesia, Paquistán y Hong Kong. Los fabricantes de fibras manufacturadas, nucleados en Cifim, también tienen un pronóstico pesimista, aunque, Rodolfo Beccarini, director ejecutivo de la cámara, estimó que el principal impacto lo experimentarán los clientes del sector. En Cifim temen en cambio, una amenaza directa: el Alca y el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea ampliada. En 2003 las empresas locales fabricaron algo más de 65 mil toneladas de fibras manufacturadas; exportaron 35.000 toneladas e importaron 58.000. En EE.UU., en cambio, la producción es de 3,5 millones de toneladas y en la Unión Europea, sin contar los diez países que acaban de incorporarse, suma 4 millones. Sin posibilidades de inversiones que los coloquen a escalas de esos mercados, quedarán inevitablemente expuestos si se producen fuertes desplazamientos comerciales a raíz de la lucha por los mercados. (...)

EU-Russian meat exports thrown into confusion
Financial Times, 02/06/2004

Russia on Wednesday said it would block European meat imports, surprising European Union officials and throwing negotiations over Russian demands for a new EU-wide system for licensing meat shipments to the country into confusion. The Russian ministry of agriculture on Wednesday announced that a new system of veterinary certificates, which are issued by exporting countries to certify that meat is suitable for consumption, had come into effect on June 1. "From June 1, new veterinary certificates became effective and therefore we have stopped accepting meat shipments from the European Union accompanied by old certificates," a spokeswoman from Russia's agriculture ministry told Reuters. But the European Commission said that talks about a new system of veterinary certificates were continuing, and denied that a new programme for certificates had been agreed. "We are still discussing this, which is why we are surprised that the Russians are doing this now," said a spokesman for Franz Fischler, the EU Commissioner for Agriculture. He said the Commission was not sure whether Russia was serious about the ban, or whether the announcement had been the result of a miscommunication. Russia imports several hundred million euros' worth of beef, pork and poultry from the EU each year. The two sides have been involved in talks over certification for several months. Russia has insisted that Europe adopt a single EU-wide system for certifying that meat is suitable for export. The EU favours the current system, under which certificates are issued by individual member states. The Commission said that although both sides had agreed to a June 1 deadline for resolving the dispute, it had been working under the assumption that the deadline would be extended as long as talks were underway. "Our understanding has been from the beginning that the deadline for the new EU harmonised certificate would be extended," said the commission spokesman. Russia imported €540m in meat products from the EU in 2003. That number is lower than the previous year's total of €823m, but is set to grow in 2004 following the EU's expansion in May to 25 member states from 15. Russia, which earlier this year imposed quotas on meat imports in an effort to increase domestic production, is the largest export market for EU beef, and the second-largest for pork and poultry.

3. AMÉRICA

Mercosur y EE.UU. sin salida en las negociaciones por el ALCA
Infobae, 02/06/2004

El Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) sigue sin encontrar un camino para llegar a buen puerto. Los copresidentes del ALCA, el norteamericano Peter Allgeier y el brasileño Adhemar Bahadian, postergaron ayer un encuentro que tenían previsto para mañana, en Buenos Aires, sin nueva fecha. Si bien no hubo motivo oficial para la suspensión del encuentro, fuentes diplomáticas indicaron a Infobae que el Mercosur y los Estados Unidos, que lideran las dos posiciones enfrentadas en la negociación hemisférica, no logran encontrar una salida a la impasse en la que entró el acuerdo. El secretario de Comercio norteamericano, Robert Zoellick, y el canciller brasileño, Celso Amorim, no dieron todavía un visto bueno a los avances en las discusiones que propusieron tras una reunión en Washington los dos copresidentes del ALCA. Las trabas para avanzar en un acuerdo hemisférico siguen en los mismos temas: agricultura, servicios e inversiones. Según las fuentes consultadas, los copresidentes habrían logrado un principio de entendimiento en materia agrícola, sin embargo Brasil se mantiene inamovible en su posición de no discutir la liberalización de servicios y el tratamiento nacional a los inversores continentales dentro de la mesa hemisférica y quiere dejar esos temas para negociaciones bilaterales. Por su parte, los Estados Unidos presionan para que esos temas sean incluidos en un acuerdo base entre los 34 países del hemisferio. Para sumar fuerza a esa presión, los negociadores norteamericanos supeditan el avance en el entendimiento en el capítulo agrícola a que se resuelva el tema servicios e inversiones, con la regla de que "nada se cierra hasta que todo esté cerrado". Así, a poco más de un semestre de la fecha en la que inicialmente se había programado la puesta en marcha del acuerdo de libre comercio continental, tanto los temas de servicios como los de agricultura siguen figurando en el texto de negociación entre paréntesis. Fuentes diplomáticas restaron importancia a

la postergación del viaje del negociador norteamericano a Buenos Aires (Bahadian es cónsul en Buenos Aires además de copresidente del ALCA, y la Argentina tiene la presidencia del Mercosur hasta julio y está acompañando a Brasil en la mesa de negociación, por eso el encuentro se agendó en esta ciudad) y señalaron que el encuentro podría concretarse a mediados de junio. De todas maneras, admiten que la posibilidad de encontrar una salida en el corto plazo a la trabada situación parece muy lejana y atada más a una salida política que a la aplicación de un acuerdo técnico entre las partes.

Argentina comienza a recibir gas boliviano
El Comercio / Argentina, 03/06/2004

Argentina comenzó a recibir el jueves gas natural de Bolivia, bajo un acuerdo de seis meses que le ayudará a superar su aguda crisis energética. Bolivia exportará cuatro millones de metros cúbicos diarios de gas a la Argentina, en virtud de un convenio firmado en abril por los presidentes Carlos Mesa y Néstor Kirchner. La venta del hidrocarburo provendrá de yacimientos que explotan en Bolivia, bajo contrato, las empresas subsidiarias de Repsol YPF, de España, y Petrobras, la estatal petrolera de Brasil. Según informes del ministerio de Minería e Hidrocarburos, la facturación bruta por la exportación de seis meses ascenderá a 44 millones de dólares. El Estado boliviano percibirá por concepto de impuestos y regalías unos nueve millones de dólares y YPFB otros 480.000 dólares. El saldo, de unos 34,5 millones de dólares, corresponderá a las dos petroleras. La exportación fue autorizada por un decreto del presidente Mesa, quien atendió el pedido argentino de manera "extraordinaria y solidaria" ante las dificultades energéticas en el vecino país, que redujo sus exportaciones de gas a Chile, su principal mercado externo. La venta de gas boliviano por seis meses podrá ser renovada por otros períodos, tras el veredicto de un referendo en que los bolivianos decidirán el 18 de julio sobre el futuro comercial del gas, su principal riqueza natural, y la aplicación de una nueva política energética propuesta por el gobierno de Mesa. Mesa, quien éste año emprendió una ofensiva política para fortalecer la secular demanda boliviana a Chile por una salida soberana al mar, anticipó al firmar el convenio que Bolivia cuidaría que "ni una sola molécula" del gas llegue al vecino país. (...)

Se frenan ventas de soja a China
El Cronista / Argentina, 01/05/2004

Los proveedores internacionales de soja decidieron ayer suspender las exportaciones a China de cargamentos provenientes de Brasil y la Argentina por temor a que haya una suspensión de pagos. Al mismo tiempo, trascendió que las autoridades sanitarias del país asiático rechazaron este fin de semana un nuevo embarque brasileño por la presencia de restos de un agrotóxico. La suspensión de las ventas podría afectar fuertemente las exportaciones argentinas de soja ya que China es el principal destino de este producto, con unas 7 millones de toneladas anuales. Al mismo tiempo, si se reducen las compras del gigante asiático caerá el precio internacional de la oleaginosa, lo que impactará en los ingresos fiscales del Gobierno por medio de las retenciones. En los últimos días, muchos compradores del país asiático se negaron a pagar compensaciones por cancelaciones o demoras de cargamentos sudamericanos que fueron adquiridos durante una escalada de los precios de la soja y de las tarifas de transporte. Esto motivó la alarma de las empresas exportadoras, que ahora decidieron suspender las ventas ante la incertidumbre por lo que podría pasar. A principios de mayo, los proveedores internacionales habían acordado reducir las ventas a China debido a que el gobierno central viene limitando los créditos al sector importador, con el fin de detener el aumento de la inflación por el crecimiento explosivo de la economía. Ante esta circunstancia, las empresas vendedoras temían una suspensión unilateral de pagos. Ahora, los propios vendedores optaron por detener las exportaciones al estimar que al menos entre 20 y 30 cargamentos podrían no ser pagados. Esto incluye no sólo operaciones que fueron cerradas con anterioridad sino también embarques que se encontraban camino a China o que habían arribado a sus puertos. Durante 2003, China importó 20,7 millones de toneladas de soja por un valor de 5.400 millones de dólares, principalmente desde Estados Unidos, Brasil y la Argentina. Aunque las autoridades chinas aseguran que prohibieron el desembarque del grano de

Brasil por un problema de calidad, operadores y analistas del sector creen que el veto se debe a que los importadores chinos quieren pagar menos por el producto comprado. Según Anderson Galvão, director de Céleres, consultora del sector de agronegocios, la soja brasileña que está llegando a China cuesta 360 dólares por tonelada CIF porque esos contratos fueron cerrados entre noviembre y enero pasados, cuando el precio del commodity oscilaba en torno a 10 dólares por bushel en la Bolsa de Chicago. Con la caída de los precios de la soja, el producto costaría actualmente 260 dólares por tonelada CIF. Por eso, los importadores podrían preferir romper los contratos firmados, pagar la multa, y comprar soja desembolsando menos dinero.

4. MERCOSUR

México oficializó intención de asociarse al Mercosur

El País de Uruguay, 30/05/2004

Los países del Mercosur manifestaron durante la cumbre eurolatinoamericana de Guadalajara su aceptación del deseo de México de ingresar al bloque como país asociado, dijo ayer el secretario de Economía de México, Fernando Canales. Por las conversaciones informales todo el mundo —nosotros y los cuatro países integrantes del Mercosur y los asociados— manifestó su aceptación, dijo Canales, explicando que aún faltan trámites burocráticos para concretar la asociación. Hay un enorme interés en estrechar más nuestra relación en aras de una estrategia de diversificación de nuestro comercio exterior. Es muy importante el comercio con Estados Unidos y Canadá, pero queremos incrementarlo también con otros tres bloques: Europa, Asia, a través de Japón, y América Latina, a través del Mercosur, explicó. Según Canales, México no desea ingresar como miembro pleno al bloque sudamericano porque esto implicaría tener un arancel común con terceros países con los cuales el país ya tiene tratados comerciales, lo que técnicamente no sería compatible. En esa idea abundó luego el canciller, Luis Ernesto Derbez, en rueda de prensa al margen de la reunión. El proceso de integración de Mercosur todavía está sujeto a una gran cantidad de trabas. Los aranceles comunes hacia el exterior son muy superiores a los que tenemos nosotros, dijo Derbez. Cuando uno hace un análisis de esta naturaleza, llegaría a la conclusión de que, o México sube sus aranceles y por lo tanto regresa a proteccionismo, o Mercosur acepta el concepto de que la globalización verdaderamente es buena, baja sus aranceles y baja muchas de las trabas que existen en cuanto a cuestiones sanitarias, salud, etcétera, añadió Derbez. México ya forma parte, junto a Estados Unidos y Canadá, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). México ya tiene acuerdos de complementación económica con Argentina y Brasil, acuerdos de intercambio comercial con Paraguay y firmó un TLC con Uruguay en 2003. Pretendemos con los cuatro intensificar nuestro comercio, dijo Canales. México acudirá en julio a Buenos Aires como invitado a la cumbre del bloque sudamericano y aprovechará para pedir formalmente el ingreso como miembro asociado. (...)

Brasil no negociará con la UE pesca en aguas territoriales del país

Jornal do Brasil de Brasil, 04/06/2004

La posibilidad de incluir en los acuerdos de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea (UE) una cláusula que permita que pesqueros europeos pesquen en aguas territoriales brasileñas fue taxativamente rechazada por Brasil. "No existe posibilidad de flexibilización en este sentido", afirmó el subsecretario de Planeamiento de la Secretaría Especial de Pesca de Brasil, Gérson Teixeira. "Tenemos interés en un acuerdo entre el Mercosur y la UE, pero no podemos vincular el acceso a mercados con el acceso a recursos naturales", afirmó Teixeira.

Brasil firma acuerdo de cooperación con integrantes del Mercosur

Gazeta Mercantil de Brasil, 02/06/2004

El gobierno brasileño firma hoy en Buenos Aires un acuerdo con los demás integrantes del Mercosur - Uruguay, Paraguay y Argentina- que permitirá a los ciudadanos ser atendidos por los

órganos de defensa al consumidor de cualquiera de los países del bloque. Es otro paso al fortalecimiento de la integración. El acuerdo garantiza la protección de los consumidores de la región, especialmente los turistas, cuando estuviesen en territorio extranjero.