



- Inversiones internacionales
- Paraísos fiscales
- ¿Plan pos-2012 sobre clima?

El economista turco Dani Rodrik acaba de ganar el codiciado premio Hirschman del Consejo de Investigación en Ciencias Sociales de Estados Unidos y, según los entendidos, es un firme candidato al próximo premio Nobel.

Rodrik enseña economía política internacional en la Universidad de Harvard y da conferencias que son aplaudidas tanto en los ambientes más ortodoxos como en los contestatarios, no por ecléctico sino, como él mismo reconoce en su blog (<http://rodrik.typepad.com>), “por incordiar por igual a izquierdas y derechas”.

Así, en un artículo reciente sobre dilemas monetarios, se dirige a los gobernadores de los bancos centrales de los países ahora llamados “emergentes” (antes “en desarrollo” y más antes “del Tercer Mundo”) y les dice que “sabrán que están teniendo éxito cuando el secretario del Tesoro de Estados Unidos golpee a sus puertas para decirles que son culpables de manipular su moneda”.

¿Por qué cree Rodrik que es recomendable manipular la moneda, en vez de dejarla flotar libremente y que sea el mercado el que fije su precio con relación al dólar? La respuesta está en una meticulosa investigación sobre las tasas de cambio y el crecimiento económico que acaba de publicar y en la que analiza la relación entre monedas subvaluadas o sobrevaluadas y crecimiento económico en 187 países entre 1950 y 2004, antes y después de la irrupción de la globalización.

La moneda sobrevaluada –o sea el rezago cambiario, una tasa de cambios que mantiene al dólar barato– “está asociada con escasez de moneda extranjera, corrupción, déficit insostenibles en las cuentas corrientes y crisis de balanzas de pagos, todo lo cual daña al crecimiento económico”. La experiencia de Argentina durante la convertibilidad es el ejemplo latinoamericano más notorio y tanto el sentido común como la ortodoxia económica dirán que hay que llevar el dólar a su precio “justo”.

Pero Rodrik va más allá. No se trata sólo de que el dólar no sea

## El valor de la subvaluación

Roberto Bissio

artificialmente barato, sino que un dólar caro, o sea una moneda subvaluada, es recomendable. Lo que los números analizados dicen sin lugar a dudas es que en países de ingresos bajos y medios –pero no en los ricos–, “un incremento en la subvaluación impulsa el crecimiento”.

Tanto en India como en Tanzania, en China como en Uganda, el crecimiento económico está asociado a la subvaluación de sus monedas. En Corea del Sur y Taiwán, los primeros “tigres” asiáticos, su rápido crecimiento se produjo con monedas bajas y comenzó a entelecerse cuando éstas se revaluaron.

Toda economía produce bienes “transables”, que pueden comerciarse nacional o internacionalmente, como los zapatos, y “no transables”, que sólo pueden consumirse en el lugar en que se los produce, como las casas o el agua corriente. No se puede importar agua, aunque sea muy barata en otras partes del mundo, ni exportar casas, aunque haya gran demanda en el país vecino. Una moneda subvaluada hará más caros los zapatos importados y más competitiva la exportación de calzado nacional, pero encarecerá también los insumos importados necesarios para producir los bienes no transables. Lo que se gana por un lado se pierde por otro. De ahí la necesidad de un tipo de cambio “justo” que equilibre a ambos... en los países desarrollados.

¿Por qué, se pregunta Rodrik, ha sido históricamente beneficioso para el crecimiento de los países en desarrollo favorecer a los bienes transables sobre los no transables con monedas subvaluadas?

Hay dos respuestas: fallas institucionales y fallas del mercado. A nivel institucional, los países en desarrollo sufren de corrupción, sistemas judiciales imperfectos que

hacen que los contratos a menudo sean difíciles de hacer cumplir, reglamentaciones cambiantes e imperfectas, y derechos de propiedad poco claros o permanentemente cuestionados. En cuanto a los mercados, éstos sufren por la no disponibilidad de conocimiento y tecnologías, falta de la coordinación necesaria entre las distintas inversiones requeridas para comenzar nuevas industrias y mecanismos financieros inadecuados que dificultan el acceso al crédito para productos valiosos y costo de la mano de obra relativamente más alto para el sector formal que para el informal.

Ambos factores –instituciones y mercados defectuosos– afectan más a los bienes transables que a los no transables, argumenta Rodrik: “Un peluquero necesita poco más que algunas herramientas, una silla y su ingenio para vender sus servicios, mientras que una industria requiere coordinar una multitud de proveedores y clientes, además de apoyo financiero y legal”.

Mientras que en los países ricos la calidad de las instituciones es comparativamente mejor y hay mecanismos para lidiar con las imperfecciones del mercado, el subdesarrollo sería en sí mismo un “impuesto” sobre los bienes transables que los desfavorece y la subvaluación de la moneda una manera de compensar estos costos invisibles. Una especie de “Plan B” que corrige los desequilibrios estructurales, promueve al sector manufacturero y la agricultura no tradicional y, por consiguiente, el crecimiento económico, el empleo de mejor calidad y el desarrollo tecnológico.

La mala noticia es que mantener la moneda subvaluada no es fácil. Apenas la economía comienza a crecer, aumentan las exportaciones,

sube el empleo y comienzan a llegar las inversiones extranjeras, la abundancia de dólares presiona su precio a la baja. Si se interviene en los mercados cambiarios comprando dólares para mantener su precio alto, como hacen Argentina y China, se acumulan reservas improductivas y se puede disparar la inflación. Si se trazan metas de inflación muy estrictas y se deja apreciar la moneda, como en Turquía y Sudáfrica, la política económica –siempre según Rodrik– “será odiada por empresarios, sindicatos, los otros ministerios y todo el mundo excepto los banqueros. La primera estrategia es problemática por insostenible a largo plazo, la segunda es indeseable porque compra estabilidad a costa del crecimiento”.

Entre ambos extremos, sin embargo, habría mucho espacio de maniobra para aumentar el ahorro doméstico y desestimular las inversiones especulativas o no productivas, según fórmulas que serían únicas para cada país y, en última instancia, dependientes de una conducción política focalizada en los intereses nacionales.

Por supuesto que lo mejor sería reformar las instituciones y los mercados, y gran parte de las políticas de asistencia al desarrollo están dirigidas en este sentido, pero en última instancia esto equivale, como dice Rodrik, a “decirles a los países en desarrollo que para volverse ricos hay que ser ricos”.

Lo que se requiere, en cambio, son “gobiernos que no renieguen de sus responsabilidades ni se las pasen graciosamente a agencias externas”, como el Fondo Monetario Internacional –para el cual Rodrik trabajó antes de enseñar en Harvard–, y en cambio ejerzan su derecho de decir: “Gracias, pero no gracias. Lo haré a mi manera”. ■

En las últimas cinco décadas ha habido oscilaciones drásticas en el péndulo de las políticas que rigen la inversión extranjera, como respuesta a un cambiante contexto político mundial. En las décadas del sesenta y setenta, el pensamiento dominante era que debían ponerse restricciones a la inversión extranjera en la medida que ésta interfiere con las políticas económicas, además de constituir una amenaza a la soberanía nacional. Las décadas del ochenta y noventa presenciaron grandes oscilaciones en el péndulo de las políticas de inversión, hacia una mayor liberalización del marco reglamentario a escala nacional. La oscilación era más pronunciada en los países en desarrollo, especialmente en Asia, América Latina y Europa central y oriental. Los países asumieron unilateralmente –a veces en forma voluntaria– medidas como la supresión de los controles a la propiedad extranjera, la eliminación de los requisitos de desempeño (*performance*) a los inversionistas, y la liberalización de sus cuentas de capital. Una creciente tendencia a la privatización de las empresas del sector público en los países en desarrollo y en transición le dio mayor impulso a los procesos de liberalización de las inversiones. Varios países ofrecieron también diversas garantías y subvenciones a los inversionistas extranjeros.

El grado de esas oscilaciones en las políticas puede medirse de diversas maneras. Por ejemplo, las expropiaciones habían aumentado en la década del sesenta y principios de la del setenta, pero casi desaparecieron en la del noventa. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), durante el periodo 1991-2001 se introdujo un total de 1.393 cambios regulatorios en regímenes de inversión nacionales, de los cuales 1.315 (casi el noventa y cinco por ciento) estaban destinados a crear un entorno favorable a la inversión. Sólo en 2001 se realizaron doscientos ochos cambios regulatorios en setenta y un países, de los cuales sólo dieciséis fueron menos favorables a los inversionistas extranjeros.

En la década del noventa se produjo una oleada de tratados bilaterales de inversión en la medida que cada vez más países comenzaron a liberalizar sus políticas en esta área. También surgieron las iniciativas regionales sobre la liberalización de la inversión. En 1991 se realizaron negociaciones entre Estados Unidos, Canadá y México para lanzar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. En numerosos aspectos el TLCAN fue

# ¿El péndulo oscila hacia atrás?

Kavaljit Singh

La euforia de las décadas del ochenta y noventa sobre el papel de la inversión extranjera como motor del desarrollo está cediendo paso lentamente a un criterio más cauteloso y crítico en los países del Sur.

una simple extensión para México del Tratado de Libre Comercio ya existente entre Canadá y Estados Unidos.

A pesar de la tendencia dominante hacia una mayor liberalización, los gobiernos han comenzado a estudiar más detenidamente ciertas formas de inversión. En varios países –tanto desarrollados como en desarrollo– hay acciones dirigidas a intensificar las normas de inversión existentes o a promulgar nuevas para regular las inversiones extranjeras y proteger “sectores estratégicos”.

**A DIFERENCIA DE LO OCURRIDO EN LA DÉCADA DEL NOVENTA, LOS COSTOS Y BENEFICIOS DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS ESTÁN SIENDO EVALUADOS DE MANERA MUCHO MÁS EQUILIBRADA, TENIENDO PRESENTE NO SÓLO LOS FACTORES ECONÓMICOS SINO TAMBIÉN LOS SOCIALES, POLÍTICOS Y ESTRATÉGICOS.**

A diferencia de lo ocurrido en la década del noventa, los costos y beneficios de las inversiones extranjeras están siendo evaluados de manera mucho más equilibrada, teniendo presente no sólo los factores económicos sino también los sociales, políticos y estratégicos. Resulta cada vez más claro que los beneficios de la inversión extranjera han estado muy por debajo de lo anunciado, mientras que los costos han sido mucho mayores. En algunos países receptores, como Bolivia y Malasia, se ha cobrado

mayor conciencia de los costos que ha implicado. La euforia inicial parece haber amainado. En gran medida, la desilusión con ciertas formas de inversión extranjera ha levantado un gran signo de interrogación sobre los beneficios de la liberalización.

El creciente malestar con las inversiones extranjeras podría deberse a varios hechos recientes, algunos de los cuales se resumen a continuación. ● Varios países latinoamericanos, como Argentina, Bolivia, Ecuador y Venezuela, están renegociando contratos con empresas transnacionales para establecer un equilibrio económico entre estas empresas y el país receptor. En Bolivia, por ejemplo, en octubre de 2006 el gobierno logró renegociar contratos con diez empresas extranjeras del sector energético (la mayoría de la región). En los nuevos contratos, la propiedad mayoritaria de los campos de gas se transfirió al Estado y se calcula que los ingresos por concepto de impuestos a la energía se cuadruplicarán. La renegociación de los contratos fue el resultado de la política de nacionalización anunciada por el presidente Evo Morales el 1 de mayo de 2006, según la cual las empresas extranjeras debían firmar nuevos contratos que dieran el control mayoritario al gobierno o abandonar el país. En marzo de 2006, Ecuador aprobó una nueva ley por la cual el gobierno establece un impuesto del sesenta por ciento sobre las ganancias de las empresas petroleras extranjeras si los precios del crudo exceden ciertos parámetros.

● Los acuerdos de fusión y adquisición han sido en los últimos años la manzana de la discordia. Varios acuerdos importantes de fusión y adquisición fueron bloqueados por las autoridades políticas tanto de países en desarrollo como desarrollados. En numerosos países hubo intentos de controlar las

inversiones extranjeras desde una perspectiva de la seguridad.

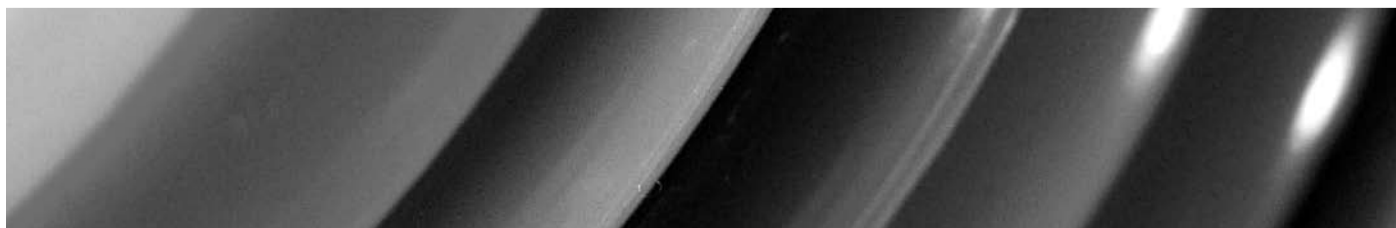
● En 2006, el Consejo de Seguridad Nacional de India sugirió una nueva ley (de excepción de la seguridad nacional) que daría poder al gobierno “para suspender o prohibir toda adquisición, fusión o absorción extranjera de una compañía india, que sea considerada perjudicial a los intereses nacionales”.

● Rusia está considerando la aplicación de nuevas normas para proteger sus recursos estratégicos, especialmente el petróleo y el gas. Pese a las fuertes presiones de la Unión Europea –la principal consumidora de los recursos energéticos rusos–, Rusia se ha negado a ratificar el Tratado de la Carta Energética que abarca sectores clave del comercio, la protección de la inversión, cuestiones ambientales y solución de diferencias, que firmó a principios de la década del noventa. Se ha negado también a ofrecer acceso no discriminatorio a empresas extranjeras para los oleoductos del país, principalmente la red de transporte de gas controlada por la compañía estatal Gazprom.

● Si bien el régimen de inversión extranjera de China es bastante abierto, las adquisiciones de empresas chinas por inversionistas extranjeros son cada vez más cuestionadas, en medio de un creciente estado de ánimo de “patriotismo económico”. La Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma ha puesto énfasis en la necesidad de cambiar a un criterio de “calidad, no cantidad” en la atracción de inversiones extranjeras. La Comisión pidió al gobierno que alentara a las inversiones extranjeras en los sectores de mayor valor agregado y desalentara la manufactura de montaje, de bajo valor agregado y centrada en el procesamiento para la exportación. En el documento de política para el XI Plan Quinquenal dado a conocer en noviembre de 2006, la comisión sugirió estudiar más de cerca las futuras fusiones en sectores sensibles y exhortó a establecer una nueva legislación sobre las absorciones extranjeras. Desde 2005, la acelerada entrada de bancos extranjeros al sector financiero chino ha generado seria preocupación en los círculos políticos acerca de los beneficios de un régimen financiero liberalizado.

● En los últimos años ha habido un enorme aumento de las controversias entre las transnacionales y los gobiernos receptores. Se iniciaron más de doscientos casos de arbitraje internacional relativos a proyectos de inversión en los últimos años. Se calcula que las controversias aumentarán aún más dado el replanteo que algunos gobiernos se hacen de los beneficios de las inversiones extranjeras.

● Muchas críticas se han centrado últimamente sobre los *hedge funds* (fondos de inversión en empresas que cotizan en bolsa, como Kohlberg Kravis Roberts & Company, Blackstone, y el Grupo Carlyle). El creciente involucramiento de *hedge*



*funds* en adquisiciones y fusiones transfronterizas ha generado una considerable crítica pública en algunos países desarrollados. En 2005, Franz Muentefering, en ese momento presidente del Partido Socialdemócrata alemán, describió los *hedge funds* como “enjambres de langostas que caen sobre las empresas, quitándoles todo antes de seguir su camino”. En el caso de Corea del Sur, las actividades de los fondos de capital privado fueron objeto de vigilancia con posterioridad a los informes de incumplimiento del pago de impuestos. Los fondos de capital privado ganaron miles de millones de dólares con la absorción de bancos débiles en el periodo poscrisis y su posterior reflotamiento en los mercados financieros coreanos. Luego de una fuerte protesta pública, las autoridades regulatorias coreanas adoptaron acciones severas contra dichos fondos. En Estados Unidos aumenta el reclamo de la aplicación de una reglamentación estricta de los fondos de capital privado luego de la fallida absorción de 50.000 millones de dólares de Vivendi Universal de France por Kohlberg Kravis Roberts & Company en 2006. En el Reino Unido, la Autoridad de Servicios Financieros revisó las operaciones de los fondos de capital privado y encontró varios sectores de riesgo potencial para el sistema financiero debido a prácticas abusivas. La Autoridad reclamó una reglamentación y supervisión más estrictas de los fondos de capital privado.

● De manera similar, el enorme incremento de los *hedge funds*, conocidos por sus estrategias de inversión a corto plazo y su falta de transparencia y responsabilidad, son objeto de crítica en varios países desarrollados. La Autoridad de Servicios Financieros

del Reino Unido tiene una posición declarada contra la industria de los *hedge funds*. En un documento de discusión, advirtió que “algunos fondos están probando las fronteras de las prácticas aceptables con relación al comercio interno y a la manipulación del mercado”. También anunció el establecimiento de una nueva unidad que supervisaría la conducta comercial de la industria de los *hedge funds*. Éste es un desarrollo importante dado que el grueso de los fondos de cobertura europeos están ubicados en el Reino Unido y que representan al menos un treinta por ciento de las transacciones comerciales de la Bolsa de Valores de Londres, que es el mayor mercado accionario de Europa. Incluso en Estados Unidos, la Comisión de Valores e Intercambios está estudiando nuevas medidas para aumentar su vigilancia sobre estos fondos.

● Los escándalos empresariales (desde Enron a WorldCom y Parmalat) han minado la imagen benigna de las transnacionales en todo el mundo. Los escándalos han dejado al descubierto fallas sistémicas del modelo de gobernanza empresarial basado en la autorregulación. A pesar de la proclamada transparencia empresarial, estas empresas pasaron por alto normas básicas de gobernanza. Las regulaciones relacionadas con la responsabilidad y la información fueron eludidas o se cumplieron en la letra pero no en el espíritu. Lo que es más perturbador aún es el hecho de que la mayoría de esas empresas tenía su propio código de conducta, lo que pone de manifiesto que los códigos de conducta voluntarios son claramente insuficientes para asegurar que las transnacionales lleven a cabo sus negocios de manera responsable. Por lo tanto, esos códigos no deben ser considerados como sustitutos válidos

de regulaciones estatales.

● La tercerización se ha convertido en un tema político polémico en numerosos países desarrollados (por ejemplo, Estados Unidos) debido al temor de la pérdida de puestos de trabajo administrativos en el sector de los servicios.

Hasta dónde todos estos factores podrían provocar una gran reacción contra la inversión extranjera es algo que aún está por verse. Sin embargo, los inversionistas extranjeros y sus defensores tienen la creciente responsabilidad de demostrar, tanto teórica como empíricamente, que las inversiones extranjeras son siempre beneficiosas para el país receptor. Hoy, pocos apoyan los anteriores criterios, que se enfocaban exclusivamente en los derechos de los inversionistas y las obligaciones de los países. Aun dentro del mundo empresarial se están planteando las cuestiones relacionadas con las obligaciones de los inversionistas, tanto en los países de origen como en los receptores. Por lo tanto, todo intento por establecer un acuerdo multilateral de inversiones que pretenda servir exclusivamente los intereses de los inversionistas extranjeros a costa del debilitamiento del marco reglamentario tiene pocas posibilidades de prosperar en el actual contexto geopolítico. No sorprende entonces que el centro de las políticas se haya apartado de los acuerdos de inversión bilaterales y

Kavaljit Singh es director del Public Interest Research Centre de Nueva Delhi.

Este artículo se basa en su último informe *Why Investment Matters: The Political Economy of International Investments* (FERN, The Corner House, CRBM y Madhyam Books, 2007), que se encuentra completo en: [www.thecornerhouse.org.uk/pdf/document/Investment.pdf](http://www.thecornerhouse.org.uk/pdf/document/Investment.pdf)

## Reunión de la OMS sobre virus de la gripe aviar.

Una reunión de cuatro días de la Organización Mundial de la Salud (OMS) sobre el polémico tema del intercambio de virus de la gripe aviar y de los beneficios –como la producción de vacunas– derivados del uso de virus finalizó el 23 de noviembre sin un marco acordado, pero con la decisión de reunirse nuevamente el próximo año.

La “Reunión intergubernamental sobre preparación para una gripe pandémica: intercambio de virus gripales y acceso a las vacunas y otros beneficios” produjo una “declaración interina” que establece medidas provisionales previas al establecimiento de un sistema permanente.

Las principales medidas son un sistema de “trazabilidad” para rastrear el movimiento y el uso de los virus H5N1 y de otros virus con potencial pandémico que los países contribuyeron al sistema de la OMS en materia de gripe, y un grupo asesor que será creado por la directora general de la agencia, Margaret Chan.

La Reunión intergubernamental también produjo dos documentos importantes que surgieron de los dos procesos paralelos de la reunión:

● Un texto preliminar sobre principios para el intercambio de virus, de beneficios, financiamiento, acciones colectivas, derechos de soberanía, creación de capacidad y transferencia de tecnología, propiedad intelectual y mecanismo de vigilancia.

● Un proyecto sobre componentes operacionales, sobre intercambio de vacunas y beneficios, financiamiento y mecanismo de vigilancia. Se trata de una recopilación de textos preliminares propuestos por varios países para los “componentes operacionales”, es decir, las condiciones estándar que deberán regir las operaciones de los países, los centros colaboradores de la OMS y los laboratorios que reciben especímenes y virus de los países, y las compañías e instituciones que reciben virus que son utilizados para producir vacunas.

También se elaboró un “diccionario de términos”, si bien no fue debidamente discutido.

Los tres documentos fueron agregados como anexos al Informe de la Reunión Intergubernamental. La declaración fue incorporada dentro del propio Informe. (27/11/2007) ■

SUNS es una fuente única de información y análisis sobre temas de desarrollo internacional, con especial énfasis en las negociaciones Norte-Sur y Sur-Sur. El servicio en inglés está disponible para suscriptores en: <http://www.sunsonline.org>

¿Por qué no se preocupan un poco, sólo un poco, los bancos centrales, G-8, G-20, Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Organización Mundial de Comercio (OMC) y compañía de meterle mano a los malhadados “paraísos fiscales”, por ejemplo, designados por el eufemismo centros *offshore*? Uno de los mayores chanchullos del mundo, por cierto.

Las grandes corporaciones y los ricos eligen los paraísos fiscales para burlar el sistema fiscal: no pagan impuestos o, de hacerlo, son ridículos. No pagar impuestos es robar a la inmensa mayoría de ciudadanos, que sí los pagan. Los impuestos evadidos impiden proporcionar los beneficios sociales, económicos y culturales a los que todo ciudadano tiene derecho,

## Paraísos fiscales

si hemos de hacer caso de la Declaración Universal de Derechos Humanos y de las constituciones de los países democráticos.

En los paraísos fiscales se blanquea el dinero procedente del tráfico mundial de drogas y de otros gravísimos delitos, más de 600.000 millones de dólares al año. Además de otros casi 600.000 millones, procedentes del fraude y la corrupción. Cifras que concuerdan con los cálculos del FMI, que asegura que cada año se blanquea un billón y medio de dólares de dinero ilícito, corrompido y criminal. Casi un cinco por ciento del producto mundial.

Pero además de los paraísos fiscales, las grandes bolsas, los grandes bancos

y los poderosos fondos de inversión del mundo no le hacen asco al dinero negro del narcotráfico, de la trata de blancas, de la venta ilegal de armas, de la descarada evasión de impuestos, de la corrupción de altos funcionarios y gobernantes... Buscan ese dinero y trabajan con él sin que les tiemble ni un gramo de conciencia.

Ya sería hora de que bancos centrales, G-8, G-20, FMI, Banco Mundial, OCDE, OMC y toda la ristra de autoridades y asociaciones económicas, monetarias y similares se tomaran en serio acabar con los paraísos fiscales y la caterva de injusticias que inducen, permiten o encubren. (Centro de Colaboraciones Solidarias) ■

A medida que se acercan las reuniones de Bali sobre cambio climático, hay un frenesí de actividades y declaraciones sobre qué hacer con respecto a este problema. La semana pasada los dirigentes asiáticos adoptaron una declaración, reclamando “un acuerdo internacional pos-2012 efectivo, amplio y equitativo”.

Para que las reuniones de Bali lleguen a buen puerto es necesario resolver algunos problemas del régimen actual.

En numerosas declaraciones y notas de prensa se informa equivocadamente que el Protocolo de Kyoto expira en el año 2012 y que es necesario crear uno nuevo que lo reemplace. Esto fue publicado, por ejemplo, en un periódico de Singapur, en un informe sobre la Cumbre de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).

Según el Protocolo de Kyoto, que se estableció en 1997 en el marco de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, adoptada en 1992, los países desarrollados miembros tienen la exigencia legal de reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero. Dichos países acordaron reducir colectivamente las emisiones en un cinco por ciento entre 1990 y el final del primer periodo de compromiso, que va de 2008 a 2012.

Cada país tiene asignada su propia meta específica y todas las metas están enumeradas en un anexo.

Los países en desarrollo no tienen la exigencia de comprometerse a reducir sus emisiones debido a su menor grado de desarrollo y porque su contribución a la acumulación histórica de dióxido de carbono en la atmósfera ha sido mínima. A lo que se comprometieron fue a recoger datos sobre los gases de efecto invernadero a escala nacional y a formular medidas para evitar el cambio climático y adaptarse a él.

Sin embargo, también se acordó que sus acciones dependen de hasta qué grado los países desarrollados cumplen sus otros compromisos establecidos en el Protocolo, de brindar financiamiento y tecnología a los países más pobres.

La importancia de 2012 radica en que es el año en que finaliza el primer periodo de compromiso de

# ¿Plan pos-2012 sobre clima en Bali?

Martin Khor

En numerosos medios se brinda la información errónea de que el Protocolo de Kyoto expira en 2012 y que en Bali, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático de diciembre, deben iniciarse las conversaciones para un nuevo tratado. La realidad es más compleja.

los países desarrollados. El Protocolo tiene un mandato para ulteriores periodos de compromiso. El segundo comienza en 2013.

Para entonces, los países desarrollados deben haber acordado un conjunto de metas jurídicamente vinculantes para reducir aún más sus emisiones. Y los dirigentes de varios de esos países dicen que para 2009 ya deben haberse establecido las metas para permitir una transición apacible.

Por lo tanto, lo que está en los libros es una negociación por un segundo conjunto de compromisos de los países desarrollados para el periodo posterior a 2012. Es erróneo aducir que el Protocolo de Kyoto expira en ese año. Es sólo el primer periodo de compromiso el que finaliza para entonces, y en 2013 debería comenzar un segundo periodo.

¿Por qué entonces se publicita la necesidad de acordar un tratado pos-2012 “amplio”?

En realidad, a los países desarrollados ya no les convence más la exención que hace el Protocolo de Kyoto a los países en desarrollo de reducir sus emisiones. Ahora estarían estableciendo nuevas condiciones antes de fijar sus propias metas de emisiones. Y la condición principal sería que los países en desarrollo comiencen a asumir más compromisos.

Por lo menos están apuntando a grandes países como China e India, y posiblemente a otros más

industrializados como Corea del Sur, Brasil y algunos de la ASEAN.

**EL RECLAMO DE UN “NUEVO TRATADO POS-2012” Y DE “NEGOCIACIONES AMPLIAS” ES UN CÓDIGO PARA QUE LOS PAÍSES EN DESARROLLO ASUMAN COMPROMISOS, DE DISTINTOS GRADOS O TIPOS. COMO ES MUY POLÉMICO FORMULAR ESTA DEMANDA TAN DIRECTAMENTE, LO QUE SE HACE ES PUBLICITAR LA NECESIDAD DE UN “ACUERDO AMPLIO” PARA REEMPLAZAR EL PROTOCOLO DE KYOTO.**

El reclamo de un “nuevo tratado pos-2012” y de “negociaciones amplias” es, pues, un código para que los países en desarrollo asuman compromisos, de distintos grados o tipos. Como es muy polémico formular esta demanda tan directamente, lo que se hace es publicitar la necesidad de un

“acuerdo amplio” para reemplazar el Protocolo de Kyoto.

Otro problema es la negativa de Estados Unidos y Australia a sumarse al Protocolo de Kyoto o seguir sus metas en materia de emisiones. Estados Unidos se ha quejado de que Kyoto deja fuera a los grandes países en desarrollo, y ha utilizado este argumento como el motivo de su retiro de Kyoto.

Varios países europeos que han despertado a las realidades de la ciencia climática quieren que Estados Unidos sea parte de un conjunto de metas de reducción de emisiones pos-2012, y de alguna forma quieren incluir también a algunos países en desarrollo en el compromiso de reducir sus emisiones o de asumir compromisos más o menos exigentes.

Pero varios países en desarrollo todavía no están dispuestos a asumir compromisos jurídicamente vinculantes. Para empezar, los países desarrollados todavía no han cumplido sus compromisos de reducir adecuadamente sus emisiones o brindar fondos y tecnología a los países en desarrollo.

En segundo lugar, argumentan que lo importante no es el total de emisiones de un país sino sus emisiones por habitante. Y la mayoría de las emisiones por persona de los países en desarrollo siguen siendo bajas comparadas con los niveles de los países desarrollados.

En tercer lugar, les preocupa que si tienen que poner freno a sus emisiones, eso afectará su desarrollo económico y social. Hay estudios recientes que demuestran que de hacerse debidamente las reducciones de emisiones requeridas, el crecimiento apenas si se vería afectado (una reducción de sólo 0,12 por ciento por año).

En modo alguno lo que se tratará en Bali es si poner fin al Protocolo de Kyoto o crear un “nuevo tratado pos-2012”. No debemos tener falsas expectativas en estas importantes conversaciones sobre el clima, ya que entonces sería más difícil tener éxito en ellas. ■

Martin Khor es director de Third World Network (TWN).

AGENDA GLOBAL

Redactor responsable: Roberto Bissio. Redactor asociado: Marcelo Pereira. Editor: Alejandro Gómez.

(c) Instituto del Tercer Mundo (ITeM). El ITeM es una organización sin fines de lucro, no gubernamental y políticamente independiente con sede en Montevideo, que representa América Latina a Third World Network (TWN), una red de organizaciones y personas que expresa en los foros globales puntos de vista de la sociedad civil del Sur. [www.item.org.uy](http://www.item.org.uy) / [item@item.org.uy](mailto:item@item.org.uy)

