



Sociedad Civil y Diplomacia Comercial en la “Era Global”

El Caso Europeo: Diálogo sobre Política Comercial
entre la Sociedad Civil y la Comisión Europea

WWF Oficina de Política Europea
Setiembre de 2002



Documento para la IV Reunión de la Red de
Comercio e Integración
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
17 & 18 de setiembre de 2002 — Washington

El autor de este documento es Mikel Insausti Muguruza
Coordinador Europeo de Políticas Comerciales y de Inversión
WWF Oficina de Política Europea
Bruselas

Documento para la IV Reunión de la Red de Comercio e Integración
Diálogo Regional de Política
17 & 18 de setiembre de 2002 — Washington
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Para obtener más información por favor contactar con:

Mikel Insausti Muguruza
Coordinador Europeo de Políticas Comerciales y de Inversión

De octubre de 2002 hasta setiembre de 2003 en:

WWF Brasil
SHIS EQ QL 6/8
Conjunto “E” 2º andar
71620-430 Brasilia DF
Brasil
Tel.: +55 61 364 7400
Fax: +55 61 364 7474
MInsausti@wwfepo.org

O a través de

WWF Oficina de Política Europea
36, Ave de Tervueren – B12
1040 Bruselas
Bélgica
Tel.: +32 2 743 8800
Fax: +32 2 743 88 19

Publicado en setiembre de 2002 por WWF – World Wide Fund For Nature / Fondo Mundial para la Naturaleza
Oficina de Política Europea, Bélgica. Cualquier reproducción parcial o total de este documento debe mencionar el título y mencionar al
WWF como propietaria del copyright owner. © Texto 2002
WWF. Todos los derechos reservados.

© 1986 WWF – World Wide Fund For Nature (Formerly World Wildlife Fund) ® WWF Registered Trademark

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	4
II.	DIPLOMACIA COMERCIAL Y SOCIEDAD CIVIL EN LA “ERA GLOBAL”	5
III.	GOBERNANZA EUROPEA Y PARTICIPACIÓN PÚBLICA	7
IV.	DEL ACUERDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (AMI) AL PROGRAMA DE DOHA PARA EL DESARROLLO (PDD)	9
V.	EL DIÁLOGO EUROPEO SOBRE POLÍTICA COMERCIAL HOY	13
VI.	ASPECTOS POSITIVOS Y DEBILIDADES DEL PROCESO DE CONSULTA	16
VII.	CONCLUSIONES FINALES	20
	NOTAS FINALES	22

I. Introducción

Este documento ha sido elaborado para la IV Reunión de la Red de Comercio e Integración del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Su propósito es suscitar un debate entre los vice-ministros de comercio de los países del hemisferio sobre la participación de la sociedad civil en los procesos de formulación de políticas comerciales. El caso europeo de consultas entre la sociedad civil y la Comisión Europea es el tema central del documento.

En el siguiente capítulo (II) mantenemos la tesis de que la diplomacia comercial, que hasta hace poco tiempo tenía lugar lejos del escrutinio público, confronta ahora un crucial desafío, que puede resumirse en la necesidad de incluir la política comercial dentro del debate democrático, y de integrar consideraciones no comerciales hasta ahora periféricas al mismo.

El análisis de cómo la Comisión Europea está encauzando los procesos de consulta con la sociedad civil lo desarrollamos en los capítulos III y IV, partiendo de dos contextos fundamentales: Por un lado la búsqueda de nuevas formas de gobernanza europea (capítulo III), y por otro, el creciente interés y activismo de la sociedad civil en la negociación de tratados comerciales y de inversión (capítulo IV). Describimos también el recorrido del diálogo sobre política comercial desde sus orígenes en 1998 hasta el día de hoy, donde gira en torno al Programa de Desarrollo de Doha acordado en la OMC.

En el capítulo V abordamos la estructura actual del diálogo sobre política comercial en Bruselas, donde participan un gran número de actores institucionales, no gubernamentales y del sector privado. Analizamos los cuatro canales de diálogo y consulta que se han ido formalizando a partir del año 2000, después de la Conferencia de Seattle de la OMC.

Finalmente, en el capítulo VI valoramos los aspectos positivos y negativos del diálogo, sus puntos fuertes y sus debilidades, y también la efectividad del mismo en influenciar la orientación y contenido de la política comercial europea. A modo de conclusión, en el último capítulo (VII) subrayamos algunos elementos que creemos esenciales en cualquier proceso de diálogo y consulta entre las administraciones públicas y la sociedad civil. Esperamos que esta aportación del caso europeo pueda servir, y ojalá sirva, para inspirar y animar a los gobiernos miembros del BID que todavía no consultan a sus sociedades civiles sobre política comercial a que inicien diálogos nacionales en un futuro próximo.

II. Diplomacia Comercial y Sociedad Civil en la “Era Global”

Al comienzo de este siglo XXI, cada vez son más las personas que sienten que sus vidas y destinos están siendo moldeados por fuerzas que parecen estar fuera del control de los actores políticos, operen estos a nivel nacional, regional o internacional. La creciente interdependencia económica, acentuada por la gran movilidad del capital y la liberalización del comercio internacional, contribuye a reforzar el sentimiento casi generalizado de que la economía globalizada y los cambios tecnológicos siguen sus propias lógicas, al margen de las necesidades individuales, y a pesar de la intervención de los actores políticos¹. Además, el apoyo público a una mayor liberalización del comercio internacional está debilitándose en muchos lugares del mundo, cuando no transformándose en firme oposición.

El crecimiento espectacular del comercio internacional en las últimas cinco décadas ha contribuido sin duda a transformar nuestras sociedades y estilos de vida, haciendo posible también un mayor acceso a los recursos naturales del Planeta. Cualitativamente, las normas regionales e internacionales del comercio se han expandido, abarcando nuevas áreas como los servicios, la propiedad intelectual y las inversiones. Además, los vínculos con otras temáticas “no comerciales” como el medio ambiente, la salud pública, y los derechos humanos y laborales han sido ampliamente debatidos y en algunos casos integrados parcialmente en las reglas del comercio internacional². No existen muchos sectores económicos o espacios de la vida social que no estén siendo afectados de una forma u otra por los flujos comerciales y por las normas del comercio internacional. En definitiva, los aspectos y dimensiones no comerciales del comercio internacional son ahora centrales a su debate, y puede afirmarse que el éxito de la diplomacia comercial en el futuro dependerá en gran medida de cómo los integre.

Como consecuencia de lo anterior, la diplomacia comercial, que hasta hace no tanto tiempo tenía lugar lejos del escrutinio público, ahora confronta un triple desafío: integrar en la toma de decisiones toda una variedad de consideraciones e intereses, a menudo no comerciales; conseguir que sus decisiones y procesos sean percibidos como justos y equitativos; e involucrar de forma más efectiva a la sociedad civil y a los distintos grupos de interés. Abordar estos retos exitosamente requiere sin duda un cambio de paradigma que permita al

proceso de elaboración de políticas comerciales superar su actual segmentación. Esta segmentación lleva a que las posiciones comerciales se definan por lo general sin tener en cuenta la inter-dependencia entre el comercio internacional y otras áreas de interés público como el desarrollo social, el medio ambiente, la salud pública, la sostenibilidad, etc. La falta de apertura de la mayoría de los gobiernos hacia la sociedad civil y otros grupos de interés también es una característica del actual modelo de diplomacia comercial, que se priva de ese modo del beneficio de acceder a una amplia gama de conocimientos y recursos, así como de contar con una sociedad civil³ más involucrada e informada.

Afortunadamente, existe un creciente reconocimiento de que excluir las políticas comerciales del debate democrático sólo sirve para enmascarar problemas y reforzar la creencia de que se privilegia a grupos de interés determinados, ligados tradicionalmente a los sectores exportadores. Así, están surgiendo en los últimos tiempos iniciativas desde instancias gubernamentales, inter-gubernamentales y de la sociedad civil que tratan de superar este cuadro de inercia buscando espacios de encuentro, diálogo y cooperación. Dado que “la democracia depende de la capacidad de los ciudadanos para participar en el debate público”⁴, es responsabilidad de las autoridades públicas abrir nuevos cauces transparentes de consulta con la sociedad civil. Los procesos de consulta contribuyen a una mayor responsabilidad por parte de las administraciones públicas de cara a la sociedad en su conjunto, y además facilitan que las políticas propuestas cuenten con un mayor grado de aceptación por parte de la misma.

Nuevas formas de gobernanza del comercio deben anteponerse a los viejos corsés, tanto a nivel nacional como internacional. Apertura, transparencia, participación, responsabilidad y preocupación por un desarrollo justo y sustentable son principios que deben estar en el centro de gravedad de las nuevas formas de gobernanza, y deben guiar la acción de los gobiernos en el campo de la diplomacia comercial. Para ello es indispensable acortar el “déficit de conocimiento mutuo” que existe actualmente entre los gobiernos y la sociedad civil.

En los dos siguientes capítulos vamos a ver cómo la Comisión Europea está encauzando los procesos de consulta con la sociedad civil, tanto en el contexto de búsqueda de nuevas formas de gobernanza europea, como en el caso concreto de las políticas comerciales.

III. Gobernanza Europea y Participación Pública

Para entender el diálogo actual entre la Comisión Europea y la sociedad civil sobre política comercial hay que tener en cuenta dos procesos que han influido en el mismo: Por un lado el proceso de evolución y reforma de la gobernanza europea; por otro, el creciente interés y activismo de la sociedad civil en la negociación de tratados comerciales y de inversión, que han llevado al establecimiento de un diálogo sumamente estructurado con la Comisión Europea (veremos la emergencia de este diálogo en el siguiente capítulo).

En la Unión Europea, el debate sobre cómo involucrar a los ciudadanos y a la sociedad civil en la elaboración de políticas se enmarca en un proceso más amplio de gobernanza. El distanciamiento entre los ciudadanos y las instituciones europeas, y la crisis de legitimidad de estas últimas, son dos temas que suscitan preocupación en Bruselas desde hace tiempo. La dimisión de la Comisión Europea en bloque en marzo de 1999 agravó aún más esta preocupación, e hizo que para la Comisión entrante la búsqueda de nuevas formas de gobernanza europea, con un mayor acercamiento a los ciudadanos, se convirtiera en uno de los cuatro objetivos estratégicos de su mandato (1999-2004).

La escasez de consultas con el mundo exterior, sin embargo, no son el problema que afrontan las instituciones europeas⁵. De hecho, existen más de 700 foros consultivos (comités científicos, grupos técnicos y de expertos, procesos de consulta con la sociedad civil, etc.) actualmente en funcionamiento. Además, el incremento en el volumen de negociaciones internacionales genera nuevas consultas (valgan como ejemplos la reunión Ministerial de la OMC en Doha o la recién celebrada Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible, en Johannesburgo). El problema radica más bien en la falta de coherencia y transparencia de las consultas, y en el escaso reconocimiento del papel que juegan las ONGs y otras organizaciones de la sociedad civil⁶.

Basándose en una serie de análisis y consultas preliminares, la Comisión Europea adoptó en julio de 2001 un Libro Blanco sobre Gobernanza Europea, donde se compromete a “una cultura reforzada de consulta y diálogo”. Posteriormente, en Junio de 2002, la Comisión aprobó un paquete de medidas⁷, entre las cuales destaca la “Propuesta de principios generales y normas mínimas para la consulta de la Comisión a las partes interesadas”⁸ (ver cuadros

**PRINCIPIOS GENERALES PARA LAS CONSULTAS DE LA COMISIÓN EUROPEA SOBRE
PROPUESTAS POLÍTICAS DE ENVERGADURA:**

PARTICIPACIÓN

“La calidad [...] de las políticas de la Unión implica una amplia participación de los ciudadanos en todas y cada una de las distintas fases del proceso, desde la concepción hasta la aplicación de las políticas.”

APERTURA Y RESPONSABILIDAD

“Las Instituciones [europeas] deberían trabajar de una forma más abierta [...] si se quiere fomentar la confianza en unas instituciones de por sí complejas.”

EFICACIA

“Una consulta eficaz requiere que la consulta comience lo antes posible. Las partes interesadas deberían por tanto participar en el desarrollo de una política en una fase donde aún puedan influir en la formulación de los objetivos principales, los métodos de realización, los indicadores de rendimiento y, en su caso, los esquemas iniciales de la política.”

COHERENCIA

“La Comisión se asegurará de que hay coherencia y transparencia en la manera en que actúan sus servicios en los procedimientos de consulta.”

Fuentes: Libro Blanco sobre Gobernanza Europea, Comisión Europea (ver nota final nº3)
Comunicación de la Comisión Europea sobre la consulta y diálogo (ver nota final nº 8)

adjuntos). Actualmente esta propuesta está en proceso de discusión, y en el otoño de 2002 la Comisión aprobará los principios generales y normas mínimas para las consultas con carácter definitivo. Aunque los procesos consultivos en la formulación de la política comercial europea han evolucionado de forma relativamente autónoma, y con antelación a los debates generados en el marco del Libro Blanco sobre Gobernanza Europea, es importante tener presente este marco global, pues a él deberán adaptarse en el futuro todos los procesos consultivos de la Comisión Europea. En el siguiente capítulo vamos a analizar el contexto concreto en el que surgió y se desarrolló el diálogo entre la Comisión Europea y la sociedad civil en materia de política comercial.

NORMAS MÍNIMAS PARA LAS CONSULTAS DE LA COMISIÓN EUROPEA

CLARIDAD DEL CONTENIDO DE LA CONSULTA

“Toda comunicación relacionada con la consulta deberá ser clara y concisa, y deberá incluir toda la información necesaria para facilitar las respuestas.”

PUBLICACIÓN

“La Comisión debería garantizar una publicidad adecuada dirigida a despertar la sensibilidad y debería adaptar sus vías de comunicación para responder a las necesidades de todas las audiencias previstas. Sin excluir otras herramientas de comunicación, las consultas públicas abiertas deberían siempre publicarse en Internet y anunciarse en el "punto de acceso único".”

PLAZOS PARA LA PARTICIPACIÓN

“La Comisión debería prever siempre el tiempo suficiente que permita planificar y responder a las invitaciones y aportaciones por escrito. La Comisión considera actualmente que debería esforzarse en dar un plazo no inferior a 6 semanas para recibir respuestas en las consultas públicas por escrito, y un plazo de 20 días laborables para las reuniones.”

ACUSE DE RECIBO E INFORMACIÓN DE RETORNO

“Deberá proporcionarse un acuse de recibo de las aportaciones. Los resultados de la consulta pública abierta deberán exhibirse en sitios web conectados con el punto de acceso único en Internet.”

ELEMENTOS ESPECÍFICOS PARA CONSULTAS CONCRETAS

“En los casos en que la Comisión realice procedimientos de consulta concretos, deberá asegurarse de que las partes interesadas tengan oportunidad de expresar sus opiniones.”

Fuentes: Libro Blanco sobre Gobernanza Europea, Comisión Europea (ver nota final n°3)
Comunicación de la Comisión Europea sobre la consulta y diálogo (ver nota final n° 8)

IV. Del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) al Programa de Doha para el Desarrollo (PDD)

Habiendo situado las consultas dentro del proceso de gobernanza europea, es necesario ahora situar el establecimiento del diálogo sobre política comercial entre la Comisión Europea y la sociedad civil en un segundo contexto, fundamental para entender las razones de su emergencia y evolución posterior. Me refiero al creciente interés y activismo de la sociedad civil en los procesos de negociación de tratados comerciales y de inversión. Para situar este segundo contexto nos tenemos que remontar a 1998 por lo menos, aunque muchas organizaciones de la sociedad civil, como es el caso de WWF, venían trabajando ya sobre temas de política comercial con anterioridad a esa fecha.

La retirada de Francia de las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones en la OCDE —más conocido como el AMI— y su posterior colapso, significaron un inesperado chorro de agua fría para los negociadores comerciales. La tremenda oposición al AMI de gran parte de la sociedad civil organizada fue la principal causa del colapso de las negociaciones, como reconocieron incluso diarios como el Financial Times de Londres o el Globe and Mail de Canadá —diarios por otra parte nada sospechosos de connivencia con las ONG. Al colapso de las negociaciones en octubre de 1998 le precedieron seis meses de “consultas y evaluaciones” en las capitales, tiempo durante el cual se suspendieron las negociaciones en curso. Fue durante este periodo de consultas en las capitales iniciado en abril de 1998, y a las que siguieron consultas en la OCDE con sindicatos, el sector privado y ONGs en octubre y diciembre de 1998, donde los representantes de la sociedad civil europea y los negociadores comerciales se vieron las caras por primera vez en consultas públicas⁹.

En Bruselas, como en otras capitales, nunca se había consultado a las ONG sobre aspectos relacionados con la política comercial y de inversiones, por lo que las reuniones organizadas en el contexto del AMI fueron el catalizador del proceso de diálogo y consulta que tendría lugar posteriormente. Aquellos primeros encuentros fueron organizados con cierta improvisación, pues nadie en la Comisión Europea sabía con certeza qué pasos seguir ni a quién se debía consultar. A pesar de ello, prueba del gran interés que suscitaron las reuniones sobre inversiones organizadas en otoño de 1998 y enero de 1999 es el hecho de que gran cantidad de ONG acudieron a ellas.

En lo que respecta al sector privado, sin embargo, la Comisión Europea había establecido hacía ya tiempo varios procesos de consulta y partenariado con distintas redes empresariales, como el Grupo de Líderes Financieros —durante las negociaciones del Acuerdo sobre Servicios Financieros—, la Red de Inversiones —constituida por más de 50 grandes corporaciones para identificar prioridades de cara a un futuro acuerdo de inversiones en la OMC¹⁰—, y la más reciente Red Europea de Servicios —también constituida por las grandes multinacionales del sector para “aconsejar a los negociadores de la UE sobre las principales barreras y países en los que deberían centrarse en las negociaciones sobre servicios”¹¹. Estas consultas privilegiadas con el sector privado han sido muy criticadas por otros sectores de la sociedad civil, que se ven excluidas de las mismas¹². El hecho de que la Comisión las

realizara a menudo en secreto ha suscitado malestar y desconfianza, y quizás restado credibilidad a las consultas públicas (que describimos debajo)¹³.

Con el precedente de la reuniones sobre el AMI, y la posición de fuerza de las ONG tras el colapso de las negociaciones en la OCDE, el entonces Comisario Europeo de Comercio Exterior, Sir Leon Brittan, decidió organizar la primera reunión de consulta con la sociedad civil europea en noviembre de 1998. El trasfondo de aquella reunion fueron los preparativos de la Tercera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Seattle, donde la Unión Europea aspiraba a lanzar una amplia ronda de negociaciones comerciales —denominada la Ronda del Milenio. Esta reunión de consulta abrió una primera fase de reuniones *ad hoc* sobre política comercial entre la Comisión Europea y la sociedad civil, que se alargó hasta poco antes de la Conferencia de Seattle. En ellas se cubrieron tanto temas generales (transparencia, desarrollo, medio ambiente) como sectoriales (inversiones, propiedad intelectual, etc.). Por primera vez, también, la delegación de la Comisión Europea en Seattle incluyó representantes pertenecientes a la sociedad civil europea —sindicatos; asociaciones de consumidores, de agricultores, empresariales y de servicios; ONGs de distintos sectores (de desarrollo, salud pública, sociales y ambientales); y el Comité Económico y Social.

La sombra de Seattle, donde la OMC no pudo lanzar la famosa Ronda del Milenio, descolocó completamente las piezas de la diplomacia comercial, y abrió un largo debate en las capitales para entender y a la vez articular las claves del nuevo escenario que se abría. Es en esta fase de perplejidad e incertidumbre donde el nuevo Comisario Europeo de Comercio, el francés Pascal Lamy, decide continuar y estructurar el diálogo con la sociedad civil europea. Para ello, propone que los representantes de la sociedad civil que formaron parte de la delegación europea en Seattle conformen un Grupo de Contacto permanente con la Comisión Europea. Este Grupo de Contacto de la Sociedad Civil, una vez conformado, se encargará de trasladar la voz de sus miembros a la Comisión, con el objetivo de definir un proceso de diálogo que se acomode a las necesidades e intereses de ambas partes, Comisión Europea y sociedad civil.

El 19 de abril de 2000, tras una primera reunión “constituyente” del Grupo de Contacto, el Comisario Pascal Lamy y el Director General de Comercio Exterior, Peter Carl, convocan a los representantes de la sociedad civil europea. Lamy presenta los objetivos y la estructura

del diálogo sobre política comercial, anteriormente debatida en el Grupo de Contacto el día 6 de abril. En cuanto a los objetivos, la Comisión busca “establecer relaciones de trabajo basados en la confianza entre los distintos actores interesados el campo de la política comercial”¹⁴. En cuanto a la estructura, esta segunda fase del diálogo gira en torno a 8 temas de política comercial, que son debatidos a lo largo de los años 2000 y 2001 en el seno de otros tantos Grupos Temáticos. Los ocho Grupos Temáticos comienzan su andadura en junio de 2000, y cubren los siguientes temas:

Grupos Temáticos (Junio 2000 - Noviembre 2001)	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comercio y Salud Pública ➤ Comercio en Servicios ➤ Comercio en Agricultura ➤ Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Inversiones ➤ Competición ➤ Propiedad Intelectual relacionada con el Comercio (TRIPs) ➤ Reforma y Transparencia de la OMC
<p>Fuente: Nota de la DG Trade (Comercio Exterior), Comisión Europea, “Commission Trade Policy Dialogue with EU Civil Society”, Diciembre de 2000.</p>	

Cuatro Grupos Temáticos (columna izquierda en la tabla de arriba) se reúnen desde junio de 2000 hasta enero de 2001, y otros cuatro (columna derecha) desde febrero de 2001 hasta noviembre de 2001. Cada Grupo Temático se reúne al menos cinco veces durante cada uno de los dos periodos anteriores, por espacio de un día entero, y cubre los aspectos relevantes de cada tema. Para racionalizar el diálogo, cada dos meses se designa una semana entera donde los Grupos Temáticos se reúnen consecutivamente, de forma que todo interesado pueda participar en todas las reuniones. Al final de cada ciclo de cinco reuniones, “la Comisión escribirá un informe de cada Grupo Temático resumiendo las conclusiones que ha extraído de cada uno de ellos, y describiendo cómo ha utilizado dicha información en la formulación o modificación de su política comercial”¹⁵.

Al Grupo de Contacto y a los Grupos Temáticos se le suman otros dos canales de diálogo adicionales. El primero consiste en Reuniones Generales presididas por el Comisario Europeo de Comercio. En estas reuniones se tratan aspectos temáticos y horizontales de la política comercial, así como la organización del propio diálogo. De hecho, en muchas ocasiones estas reuniones generales han sido aprovechadas por las ONG para presentar su visión del diálogo, a menudo definida en “Comunicados Conjuntos de ONGs” firmadas por

decenas de ONG pertenecientes a distintos sectores (desarrollo, medio ambiente, sindicatos, derechos humanos, etc.) o por los representantes de las ONG en el Grupo de Contacto¹⁶. Estos comunicados han dado pie, por lo general, a intensos debates con el Comisario y funcionarios de la Comisión, y han influido a lo largo de los años, en mayor o menor medida, en la naturaleza y organización del diálogo. El segundo canal adicional de diálogo son los “chats” en Internet que el Comisario mantiene regularmente, y en los que responde a las preguntas que el público le va planteando.

Por lo tanto, son cuatro los canales de diálogo que se fueron formalizando a partir del año 2000: el Grupo de Contacto con la Sociedad Civil; los Grupos Temáticos en torno a 8 temas de política comercial; las Reuniones Generales con el Comisario de Comercio Exterior; y los “chats” en Internet. Como veremos en el siguiente capítulo, esta estructura del diálogo se ha mantenido en la actualidad, con algunas modificaciones.

V. El Diálogo Europeo sobre Política Comercial Hoy

La fase actual de consultas entre la Comisión Europea y la sociedad civil (la tercera fase desde 1998) arranca a principios del año 2002, y está marcada por el lanzamiento de negociaciones comerciales multilaterales en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha en noviembre de 2001. En las directrices para el proceso de consultas de la Comisión Europea, de marzo 2002, se lee que “el objetivo principal [de esta nueva fase] es mantener un marco regular de reuniones [con la sociedad civil] además de sesiones de información y debates que tendrán lugar lo más cerca posible en el tiempo a los eventos en la OMC y al proceso de negociaciones”¹⁷.

El Grupo de Contacto, ampliado a otros grupos y sectores de la sociedad civil (cámaras de comercio y ONGs de protección animal), mantiene su función de facilitador del diálogo, contribuye a diseminar la información, aconseja a la Comisión sobre aspectos organizativos y la selección de temas para el diálogo, y ayuda a la buena coordinación de los Grupos Temáticos. En esta nueva fase del diálogo, también se mantienen las Reuniones Generales con el Comisario Pascal Lamy, con una periodicidad de seis meses.

La selección de temas para las consultas viene determinada por dos criterios: El Programa de Doha para el Desarrollo (PDD), por un lado, y por aquellos temas de política comercial que, sin encajar en el PDD, suscitan interés en la sociedad civil, que demanda debatirlos de forma estructurada. El primer criterio da lugar a ocho nuevos Grupos Temáticos (descritos en la tabla de abajo, columna izquierda), que se reunirán a lo largo de una misma semana en intervalos de dos meses, hasta enero de 2003. El segundo criterio da lugar a una serie de temas propuestos por la sociedad civil europea, que serán debatidos al menos en una ocasión durante el periodo 2002 / 2003 (columna derecha en la tabla de abajo).

Planificación del Diálogo sobre Política Comercial (Marzo 2002-Enero 2003)	
Grupos Temáticos (“Core Groups”)	Otros Temas de Discusión
<ul style="list-style-type: none"> ➤ TRIPs (registro de vinos y licores, TRIPs/biodiversidad, TRIPs/ seguridad alimentaria, TRIPs/ acceso a medicinas) ➤ Servicios (incluyendo servicios ambientales) ➤ Agricultura (incluyendo los aspectos de sustentabilidad) ➤ Acceso a Mercados (incluyendo bienes ambientales) ➤ Reglas del Comercio (incluyendo los Acuerdos Regionales) y Subsidios Pesqueros ➤ Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible (negociaciones sobre AMUMAs, programa de trabajo del CTE, Evaluaciones de Impacto sobre la Sostenibilidad -SIA) ➤ Desarrollo (implementación, asistencia técnica, aspectos de desarrollo del PDD) ➤ Otros temas (evolución general de las negociaciones, temas de Singapore, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Negociaciones de Acuerdos Comerciales Bilaterales de la UE (Mercosur/Chile, África-Caribe-Pacífico, Mediterraneo) ➤ Comercio Justo (Fair Trade) ➤ Comercio y Bosques ➤ PPMs (Métodos y Procesos de producción) / Etiquetado ➤ Comercio y Temas Sociales ➤ Resolución de Disputas / Reforma de la OMC ➤ Créditos a la Exportación ➤ Comercio y aspectos de Género
Fuente: DG Trade (Comisión Europea), “Civil Society Dialogue: Process Guidelines”, March 2002.	

Para cada Grupo Temático la Comisión y el Grupo de Contacto han tratado de identificar un grupo de individuos y expertos que participen en las reuniones con regularidad, aunque las

consultas están abiertas a todo el que quiera participar. Tanto las reuniones sobre temas relacionados con el PDD de la OMC como sobre otros temas tienen lugar de forma consecutiva durante una misma semana en los meses de mayo, julio, setiembre y noviembre de 2002 y enero de 2003. Además, la Comisión planea convocar reuniones informativas sobre las negociaciones en la OMC.

Para asegurar la transparencia en la participación a las consultas, desde el año 2000 las personas interesadas tienen que registrarse en ellas con antelación. Para cada Grupo Temático y otros temas de discusión la Comisión Europea ha designado a un responsable, que suele ser un negociador comercial *senior* del área en cuestión. En 2002 la Comisión ha introducido, además, una base de datos de las organizaciones participantes en el diálogo. Todas las organizaciones participantes deben ahora registrarse en la página de Internet de la Comisión indicando su membresía, los intereses que representan, su presupuesto anual, la financiación que obtienen por parte de la Comisión Europea y otros detalles.

Hay que señalar también que a petición de las ONG¹⁸, la Comisión Europea comenzó a financiar en 2001, inicialmente a través de un proyecto piloto, la participación de ONG y otros grupos de la sociedad civil en las reuniones de consulta, siempre que estas procediesen de fuera de Bruselas¹⁹. El hecho de que todas las reuniones de consulta tuvieran lugar en Bruselas impedía que muchas personas interesadas de otros estados miembros de la Unión Europea pudiesen acudir a las reuniones, por falta de recursos. Las ONG demandaron financiación para poner fin a este problema; y la Comisión Europea lanzó un proyecto piloto como respuesta a esta petición. Así, la Comisión dispuso recursos para que 150 representantes de grupos de la sociedad civil pudieran desplazarse a Bruselas durante las reuniones que tuvieron lugar en 2001. Actualmente, el proceso de solicitud de ayudas de desplazamiento a Bruselas se ha simplificado, y se hace por Internet en la página de la DG Trade (Dirección General de Comercio Exterior, Comisión Europea)²⁰. Anteriormente, eran los representantes del Grupo de Contacto los que nominaban a los candidatos para el reembolso de los gastos de viaje²¹.

Cabe destacar, finalmente, que las consultas sobre las negociaciones comerciales bilaterales de la Unión Europea con países de Latinoamérica y el Caribe son parte del proceso descrito arriba (ver la tabla anterior). Algo que diferencia a estas consultas de las demás, sin

embargo, es que la gestión política de los Acuerdos bilaterales de Asociación o Cooperación —de los que forman parte las negociaciones comerciales bilaterales— son responsabilidad del Comisario Europeo de Relaciones Exteriores, Chris Patten. Por este motivo, la responsabilidad de organizar consultas con la sociedad civil es compartida por Chris Patten y Pascal Lamy, y tal vez por ello no hemos visto aún una iniciativa clara de consultas con respecto a las negociaciones comerciales bilaterales con países de Latinoamérica y el Caribe, aunque sí se han organizado consultas más generales sobre los acuerdos en proceso de negociación.

Por ejemplo, se han realizado consultas sobre los acuerdos que la Comisión Europea está negociando con Mercosur, Chile y los países ACP (África, Caribe y Pacífico) —estos últimos dentro del acuerdo de Cotonú. No hubo, sin embargo, ninguna consulta sobre el acuerdo firmado entre la UE y México. En general, las consultas sobre acuerdos bilaterales con Latinoamérica han llegado tarde y se han hecho casi siempre por la insistencia de ONGs, que veían cómo las consultas en torno a la OMC estaban ocupando casi todo el espacio del diálogo con la Comisión.

En el siguiente capítulo valoramos los aspectos positivos y negativos, los puntos fuertes y las debilidades, del actual proceso de consultas, y la efectividad del mismo en influenciar la orientación y contenido de la política comercial europea.

VI. Aspectos Positivos y Debilidades del Proceso de Consulta

El diálogo sobre política comercial entre la Comisión Europea y la sociedad civil está permitiendo acortar el “déficit de conocimiento mutuo” que habitualmente existe entre los poderes públicos y la sociedad civil organizada. Sin duda, iniciar este diálogo en Bruselas está suponiendo para ambas partes comenzar a remontar una curva de aprendizaje mutuo. Sin embargo, las diferentes formas de trabajar, las distintas fuentes de legitimidad, y el desconocimiento entre los negociadores comerciales y los representantes de organizaciones de la sociedad civil, dificultan la creación de espacios de consulta donde todos los actores se sientan cómodos, y a veces surgen frustraciones, malentendidos y desconfianzas. Sólo el diálogo continuado y la buena disposición a adaptarse permite superar los escollos que inevitablemente surgen en el camino e ir construyendo una confianza mutua.

Del proceso actual de consultas pueden destacarse algunos elementos positivos que sirven como ejemplo de “buenas prácticas” para otros diálogos nacionales o regionales dentro y fuera de Europa. También existen dudas bien fundadas en muchos grupos de la sociedad civil sobre la conveniencia de participar en procesos de consulta como estrategia para influir en las políticas y negociaciones comerciales. La creencia de que tales consultas no son más que puros ejercicios de maquillaje —en los que la Comisión Europea trata de legitimar sus posiciones de cara a la sociedad pero sin la más mínima intención de modificar sus posturas para acomodar las demandas sociales— existe, y puede estar bien fundada en algunos casos.

Entre los elementos positivos del diálogo sobre política comercial pueden destacarse tres:

1. El diálogo es global tanto en su cobertura de temas —que refleja tanto el programa de negociaciones como otros temas propuestos por la sociedad civil— como en los participantes, donde ningún sector está excluido a priori. Quizás la única ausencia que cabe señalar es la de los Estados Miembros de la Unión Europea, que a pesar de que juegan un papel fundamental en la formulación de la política comercial europea, no participan en el diálogo que tiene lugar en Bruselas, y lo que es más grave, muchos de ellos tampoco organizan consultas a nivel nacional;
2. A pesar de sus altos y sus bajos, el diálogo ha evolucionado en gran medida de forma coparticipatoria, lo que ha aumentado el compromiso de distintos actores con el mismo y ha permitido ir solucionando algunos problemas según iban surgiendo a lo largo del tiempo. La periodicidad de las consultas (cada dos meses), su anuncio previo (30 días antes como mínimo), y las agendas de discusión correspondientes (que deben hacerse públicas con al menos 20 días de antelación) son aspectos que han ido acomodándose a las necesidades de la sociedad civil y la Comisión Europea, aunque a veces se sigue improvisando; y
3. Existe un compromiso político con el diálogo por parte del Comisario Pascal Lamy, y de un número de Directores y negociadores comerciales de la Comisión Europea. Sin este compromiso “desde arriba” sería muy difícil imaginar un proceso de consulta como el actual, que requiere del tiempo siempre limitado de un número significativo de negociadores comerciales. Hay que señalar también que muchos negociadores comerciales, algunos de ellos *senior*, consideran el proceso de consultas una pérdida de

tiempo, lo que a su vez refuerza la creencia por parte de muchas ONG de que el diálogo es un ejercicio de relaciones públicas a través del cual la Comisión pretende “lavarse la cara” y dar legitimidad a sus políticas.

Algunas de las debilidades del proceso de consultas atañen a elementos puramente prácticos u organizativos, mientras que otras son más fundamentales, pues influyen en el valor que los distintos actores dan al diálogo. Estos son, en nuestra opinión, algunos de los puntos débiles a destacar:

1. Por lo general la Comisión no ofrece una visión global del proceso de elaboración de su política comercial, y no informa sistemáticamente sobre los documentos o posiciones que está preparando en cada momento —sean estos para la discusión con los Estados Miembros de la Unión Europea o para foros inter-gubernamentales como la OMC. La mayoría de los documentos son sólo hechos públicos una vez finalizados, y casi siempre después de haberlos entregado a la OMC o de ser aprobados por los Estados Miembros. Sin una información adecuada ofrecida de antemano, el valor de las consultas queda reducido enormemente, pues los insumos de la sociedad civil llegan demasiado tarde para tener alguna influencia en temas cruciales de los que se siente marginada.
2. Los grupos de la sociedad civil elaboran y formulan una gran cantidad de posiciones escritas, documentos de discusión, comunicados, cartas y comentarios sobre política comercial y temas relacionados —desarrollo, acceso a mercados, medio ambiente, salud pública, etc.— que trasladan a la Comisión Europea en las consultas, o en reuniones bilaterales. El problema estriba en que no existe ningún mecanismo formal por el cual la Comisión Europea envíe de retorno información sobre cómo se han utilizado tales aportaciones, y si se han tenido en cuenta a la hora de formular la política comercial. Las nuevas normas de consulta de la Comisión, si se aprueban tal como aparecen en la propuesta de junio 2002, obligarán a la Comisión a analizar “cuidadosamente las aportaciones para considerar si, y hasta qué punto, las opiniones expresadas pueden acogerse en las propuestas de políticas [...] La Comisión fomentará el envío de información de retorno a las partes que respondan a las consultas y al público en general”²². Este nuevo requerimiento constituirá un verdadero avance.
3. Después de casi cuatro años de consultas sobre política comercial, se detecta cierta “fatiga de consultas” en la sociedad civil, con niveles actuales de participación menores que en

años anteriores. Esta tendencia puede explicarse por dos motivos: el valor estratégico que los grupos de la sociedad civil dan al diálogo con la Comisión Europea ha podido disminuir porque no se han obtenido los resultados esperados; y en segundo lugar, los recursos humanos y financieros, y el tiempo que hay que invertir en las consultas (y su preparación) es tan grande que pocas ONG tienen la capacidad participar con regularidad y hacer aportaciones sustantivas²³. De lo anterior pueden sacarse dos conclusiones: las consultas deben conducir a resultados concretos, y estos deben hacerse más visibles (como indicábamos en el párrafo anterior); y la Comisión debe plantearse apoyar económicamente a los grupos de la sociedad civil que trabajan en el campo de la política comercial (como ya hace con las ONG que trabajan en el campo social, ambiental, y de consumidores, entre otros, a los que financia una parte de sus gastos de funcionamiento).

La discusión anterior nos lleva a preguntarnos sobre la efectividad del diálogo, y de la propia sociedad civil como su principal protagonista, en influenciar las posiciones sobre política comercial de la Comisión y de la Unión Europea. Nuestra valoración es que en general la sociedad civil ha obtenido algunos resultados positivos y concretos, pero estos son claramente insuficientes. El discurso de la Comisión Europea y del propio Comisario Pascal Lamy sí se han transformado, y el “comercio sustentable” —que de acuerdo a Pascal Lamy engloba objetivos económicos, de desarrollo social y ambientales²⁴— aparece ahora como un objetivo de la política comercial europea. En varios documentos de discusión, posiciones políticas y estrategias, la Comisión Europea y la Unión Europea han incluido referencias y definido objetivos “no económicos” para su política comercial²⁵. En la práctica, sin embargo, la Comisión no ha articulado suficientemente aún un programa concreto y creíble para promover el comercio sustentable en la OMC o a través de sus acuerdos bilaterales.

Entre los resultados y pasos concretos que sí se han obtenido en los últimos años, y que la Comisión ha dado en aparente respuesta a peticiones de la sociedad civil, cabe señalar los siguientes: las Evaluaciones de Impacto sobre la Sustentabilidad de acuerdos y negociaciones comerciales que la Comisión realiza desde 1999²⁶; la Iniciativa “Todo Menos las Armas”, por la cual los países menos adelantados logran un acceso casi total al mercado europeo; la inclusión de preocupaciones no comerciales en el PDD, como el desarrollo, el medio ambiente, la salud pública y la sustentabilidad; y la inclusión de cláusulas sobre derechos humanos en los acuerdos bilaterales firmados por la UE, entre otros.

Tomados individualmente, y en el contexto de una política comercial que ha permanecido cerrada al escrutinio público durante décadas, estos logros pueden parecer significativos. Sin embargo, comparados con la escala de los desafíos sociales, ambientales, o de desarrollo en los que la sociedad civil trata de incidir, los resultados logrados son claramente insuficientes. Las desigualdades sociales dentro de cada país y entre países no deja de crecer, a menudo por causa de patrones comerciales que marginan a cada vez más sectores sociales²⁷; y la degradación ambiental del Planeta está alcanzando cotas alarmantes, con pérdidas de diversidad biológica que alcanzan el 1% anual²⁸. Ante la magnitud de estos problemas, el comercio internacional y las reglas que lo rigen requieren una transformación profunda. Pero el ritmo de cambio, que la sociedad civil trata de acelerar, es tan lento que los logros que se consiguen son como gotas de agua en un mar cuyas corrientes dependen no de la búsqueda de un mundo más equitativo y sostenible, sino de fuerzas económicas y políticas que buscan beneficiar a unos pocos al precio de socavar el bienestar, dignidad e incluso la sobrevivencia de muchos, incluido el Planeta.

A pesar de las limitaciones descritas arriba, la creencia de que las consultas son un elemento importante en el proceso de reforma de la política comercial europea es compartida por la mayoría de grupos de la sociedad civil que participan en ellos. Por ello, se puede afirmar que el compromiso de la sociedad civil con el diálogo es firme, aunque sin resultados concretos que demuestren avances, este compromiso podría debilitarse en el futuro.

VII. Conclusiones Finales

A modo de conclusión, nos permitimos subrayar algunos elementos que creemos esenciales en cualquier proceso de diálogo y consulta sobre política comercial entre las administraciones públicas y la sociedad civil. Las seis recomendaciones son las siguientes:

1. Diseñar el proceso de consulta (temas a cubrir, periodicidad de las consultas, representatividad de los participantes, nivel de participación gubernamental, agendas para las reuniones, recursos asignados al proceso, etc.) tomando en cuenta las necesidades, preocupaciones e intereses de los grupos de la sociedad civil. La forma más efectiva y barata de hacerlo es consultar desde el principio sobre cómo organizar el diálogo.

2. Adoptar una política de transparencia, información y consulta sobre los aspectos relacionados con la elaboración de la política comercial, y formalizar ciertos derechos básicos como el derecho a la información, a ser consultado y a la expresión (con sus correspondiente obligaciones, como el de hacer públicos documentos y dar respuesta a las contribuciones y aportaciones recibidas por las partes interesadas).
3. Buscar una participación amplia en las consultas y hacer co-partícipes del diálogo a las ONG, el sector privado, los sindicatos y otros grupos de la sociedad civil. Hacer un esfuerzo pro-activo para involucrar a partes interesadas que por falta de recursos materiales y cognitivos, o porque no están debidamente organizados, no puedan participar en las consultas, a pesar de tener intereses legítimos que deben ser escuchados.
4. Informar adecuadamente y con debida antelación sobre los aspectos importantes de la política comercial, y convocar las consultas con tiempo. Conviene hacer públicos los documentos de política comercial que describan orientaciones generales o posiciones concretas sobre temas de interés, e informar sobre la evolución de las negociaciones comerciales puntualmente. Las mejores consultas se dan sin duda cuando existe un buen flujo de información en ambas direcciones.
5. Tratar con seriedad las contribuciones de los grupos de la sociedad civil, repudiando a ellas adecuadamente y por escrito (cuando proceda), y distribuir las internamente en la administración, tomándolas en cuenta a la hora de formular la política comercial. Es esencial indicar en cada caso cómo han influido las aportaciones recibidas en la formulación de la política comercial (entre otras razones porque los grupos de la sociedad civil necesitan justificar su inversión en tiempo y recursos en las consultas).
6. Realizar Evaluaciones de Sustentabilidad de tratados y negociaciones comerciales a nivel nacional, pues mejoran la calidad de las políticas comerciales y su aceptación social, al permitir identificar aspectos no económicos y de interés público. Dichas evaluaciones, además, ayudan a estructurar los procesos de consulta con la sociedad civil, haciéndolas más factuales —al contar con datos y tendencias económicas, sociales y ambientales bien documentadas²⁹.

Esperamos que estas recomendaciones sirvan para inspirar a los gobiernos miembros del BID a que inicien, si no lo han hecho ya, consultas nacionales en un futuro próximo.

Notas Finales

¹ Notis Lebessis and John Paterson, Forward Studies Unit, European Commission, Working Paper “Developing New Modes of Governance”, Brussels, 2000.

² Para una discusión detallada sobre la expansión cualitativa del comercio internacional y los vínculos entre el comercio y otras áreas consultar Konrad von Moltke, “Trade and...: The Agenda of Trade Linkages”, International Institute for Sustainable Development (IISD), 2001 (www.iisd.org).

³ “La sociedad civil agrupa, en particular, a las organizaciones sindicales y patronales (los “interlocutores sociales”), así como a las organizaciones no gubernamentales, asociaciones profesionales, organizaciones de beneficencia, organizaciones de base, y organizaciones para la participación de los ciudadanos en la vida local y municipal, con una especial contribución por parte de las iglesias y comunidades religiosas.” (Libro Blanco sobre “La Gobernanza Europea” de la Comisión Europea [COM (2001) 428 final, Bruselas, 25.7.2001], Pié de página 9, Página 16 (http://europa.eu.int/comm/governance/index_en.htm).

⁴ Ibid, Pag. 11.

⁵ El propio Tratado de la Unión Europea requiere que la Comisión Europea consulte ampliamente antes de proponer legislación, y que publique, cuando estime oportuno, documentos consultivos con antelación (Protocolo N° 7 sobre la aplicación de los principios de subsidiariedad y proporcionalidad, anexados al Tratado de Amsterdam).

⁶ Esta es la principal conclusión del Grupo de Trabajo «Consultas y participación de la sociedad civil», que realizó un análisis sobre la participación de la sociedad civil para utilizarlo como insumo en la preparación del Libro Blanco sobre Gobernanza Europea. Report of Working Group «Consultation and Participation of Civil Society», Pilot : L. Pavan-Woolfe; Rapporteur : M. Kröger. June 2001. En la misma dirección apunta el informe elaborado por el “Equipo de Gobernanza” en su informe de Junio 2001 a la Comisión Europea, que resume los comentarios de ONGs en relación a la participación de la sociedad civil (SG/8533/01-EN, Report to the Commission, Governance Team June 2001). Este informe señala lo siguiente con respecto a las “Relaciones entre la Comisión Europea y las organizaciones de la sociedad civil”:

“The comments and suggestions voiced at the various hearings, which the working group carried out, can be divided into three main clusters:

Firstly, all representatives of the different civil society organisations involved stressed the need for the Commission to adopt a more systematic and coherent approach to its consultation processes, for instance through the adoption of a Code of Conduct on consultation, or a checklist or guidelines for consultation processes in order to make these more transparent and to enable the Commission departments to follow a harmonised approach.

Secondly, it was unanimously argued that the functioning of the existing formalised or structured consultation arrangements (i.e. advisory committees, expert groups or other consultation forums consisting of civil society representatives) should be made more transparent as well as properly evaluated.

Finally, some NGOs called upon the Commission to propose a legal base for a structured dialogue with the NGO community (in the form of an Article in the Treaties or a Council Regulation). It was made clear that such a legal base should be aimed at recognising the role of NGOs in consultation with the Commission. In other words, the objective was not to establish procedural rights, the respect of which would be subject to judicial control and review”.

⁷ COMMUNICATION FROM THE COMMISSION, “European Governance: Better lawmaking”. Brussels, 5.6.2002, COM(2002) 275 final (<http://europa.eu.int/comm/governance/whatsnew.htm>).

-
- ⁸ COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN, “Documento de consulta: Hacia una cultura reforzada de consulta y diálogo - Propuesta de principios generales y normas mínimas para la consulta de la Comisión a las partes interesadas”, Bruselas, 5.6.2002, COM(2002) 277 final (<http://europa.eu.int/comm/governance/whatsnew.htm>).
- ⁹ OECD Press Release, “Informal Consultations on International Investment”, Paris, 3 December 1998; WWF International Press Release, “Collapsing MAI negotiations - reorientation needed”, Paris, 20 October 1998; Marthin Khor, Third World Network, “The need to oppose the emergence of an MAI in the WTO”, Malasia, 1998.
- ¹⁰ Annotated Agenda, Investment Correspondent Network, Brussels, 5th of March 1999. In the annotated agenda for the March 5th meeting of the Investment Network, the EC explains the purpose of the process: “The current discussions between WTO partners show us that it will be difficult to move forward on all fronts in Geneva as regards our interests in investment issues. It is therefore crucial for EU negotiators to know where the priorities of European businesses really lie, with a view to building up a negotiation strategy in the longer term”. Documento de la Comisión Europea: “Minutes of the first meeting of the Investment Network”, Bruselas, 27 de noviembre de 1998.
- ¹¹ Panfleto del European Services Network (ESN), “GATS 2000 - Opening markets for Services”.
- ¹² Corporate Europe Observer - Issue 4, July 1999 (www.xs4all.nl/~ceo/wto/wtobug.html#demogap).
- ¹³ Corporate Europe Observer, una ONG que se dedica a monitorizar la influencia de las grandes multinaciones en la Comisión Europea, señalaba en julio de 1999 que “a blow to the Commission’s credibility came in March 1999 when it was revealed that it had been pursuing a parallel, and qualitatively different, process of consultation and partnership with European business interests over investment issues with the so-called Investment Network (IN). The IN, representing Fiat, ICI, Daimler-Benz, Carlsberg, British Petroleum, Rhone- Poulenc and some 50 other corporations, was set up to identify the priorities of large European corporations for a WTO investment agreement. The Commission also surveyed more than 2000 European businessmen in order “to give a clear picture of the way international liberalisation and international rule-making on investment are perceived by the business community.” (Fuentes: Corporate Europe Observer - Issue 4, July 1999, y la “agenda anotada” señalada en el pie de página nº 10, arriba).
- ¹⁴ Nota de la DG Trade (Comercio Exterior), Comisión Europea, “Commission Trade Policy Dialogue with EU Civil Society”, December 2000 (http://trade-info.cec.eu.int/civil_soc/intro1.php).
- ¹⁵ Ibid, Página 2.
- ¹⁶ Por ejemplo, las ONG hicieron llegar a la Comisión Europea, y después presentaron al Comisario Europeo de Comercio, los siguientes Comunicados Conjuntos y cartas: “Joint NGO Statement: Enhancing the value of the dialogue between the European Commission and civil society on WTO and other trade & investment policy matters”, Noviembre de 2000; Carta fechada el día 13 de diciembre de 2001 al Comisario Pascal Lamy, firmada por los representantes de las ONG sociales, ambientales, de desarrollo, y de protección animal; Memorando de las ONG miembros del Grupo de Contacto a todos los miembros del mismo, 6 de febrero de 2002; Comunicado conjunto enviado a la Comisión Europea por miembros de la Red Europea de Comercio (de ONGs), sugiriendo temas y agendas de discusión para la nueva fase de reuniones post-Doha, abril de 2002.
- ¹⁷ DG Trade (European Commission), “Civil Society Dialogue: Process Guidelines”, March 2002.
- ¹⁸ Joint NGO Statement: Enhancing the value of the dialogue between the European Commission and civil society on WTO and other trade & investment policy matters, Noviembre de 2000.
- ¹⁹ En una carta dirigida a los miembros del Grupo de Contacto el día 15 de diciembre de 2000, la Comisión Europea informa sobre un proyecto piloto para financiar la asistencia de personas de organismos de la sociedad civil a las reuniones que tienen lugar durante 2001 en Bruselas. El proyecto piloto financiaría hasta 30 billetes de tren o avión a Bruselas cada sesión de reuniones durante 2001 (5 sesiones) desde países de la Unión Europea. El presupuesto total del proyecto ascendía a 100,000 Euros, o aproximadamente 150 billetes de ida y vuelta. Sólo se podrían beneficiar de estas ayudas

los participantes a las reuniones de consulta. Los gastos financiados sólo incluyen el desplazamiento, no el alojamiento o alimentación.

²⁰ La página de Internet de la DG Trade de la Comisión Europea es: <http://europa.eu.int/comm/trade/>

²¹ Memorandum a las ONGs Europeas que trabajan sobre la reforma del comercio internacional, “Diálogo de la Sociedad Civil con la Comisión Europea sobre la Organización Mundial de Comercio (OMC): Nuevas oportunidades para la participación de las ONG”, firmado por los representantes de las ONGs en el Grupo de Contacto: Bob Van Dillen, CIDSE (desarrollo); Mikel Insausti, WWF (medio ambiente); Simon Wilson, European Social Platform (asuntos sociales); Genon Jensen, EPHA (salud pública); Dominique Forest, BEUC (consumidores); Chris Fischer, Eurogroup for Animal Welfare (protección animal). Enero de 2001.

²² COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN, “Documento de consulta: Hacia una cultura reforzada de consulta y diálogo - Propuesta de principios generales y normas mínimas para la consulta de la Comisión a las partes interesadas”, Bruselas, 5.6.2002, COM(2002) 277 final, Página 13 (<http://europa.eu.int/comm/governance/whatsnew.htm>).

²³ Carta del día 13 de diciembre de 2001 al Comisario Pascal Lamy, firmada por los representantes de las ONG sociales, ambientales, de desarrollo, y de protección animal en el Grupo de Contacto.

²⁴ La definición del desarrollo sustentable, de acuerdo al Comisario Pascal Lamy, es que cada actividad debe pasar un triple test: ayudar al desarrollo, incentivar el crecimiento mundial y reducir la contaminación y contribuir a un manejo más cuidadoso de los recursos naturales (Consulta con la Sociedad Civil el día 23 de noviembre de 2000).

²⁵ *DG Trade, Informal Discussion Paper, “The non-trade impacts of trade policy – asking questions, seeking sustainable development”, 8 January 2001* (<http://europa.eu.int/comm/trade/csc/intro.htm>). Ver también la respuesta del WWF al documento de discusión de la DG Trade, dividida en tres partes: “Sparkling the debate on Sustainable Trade in the European Union”, Part I: Theory and reality of the linkages between trade and sustainability; Part II: How can Multilateral Trade deliver Sustainable Development outcomes?; Part III: Environment & Trade in the European Union’s Inter-regional Agreements, Putting environment at the heart of the Euro-Mediterranean Partnership and the EU-Mercosur Association Agreement. Estos documentos pueden obtenerse en la siguiente dirección de Internet: <http://www.panda.org/epo>. *Strategy “On Environmental Integration in the external policies of the General Affairs Council”, Marzo de 2002*, y *“Draft report to the European Council on environmental integration in the external policies within the remit of the General Affairs Council”, March 2002. Conclusiones de la Presidencia, Consejo Europeo de Gotemburgo, 15 y 16 de junio de 2001*, en especial el capítulo II (Pag. 3): Una Estrategia para el Desarrollo Sostenible. *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions “Towards a global partnership for sustainable development” Bruselas, 13.2.2002*, COM(2002) 82 final (http://europa.eu.int/comm/environment/wssd/eu_documents_en.html)

²⁶ Para más información sobre las Evaluaciones de Impacto sobre la Sustentabilidad de acuerdos comerciales realizadas por la Comisión Europea, mirar en las páginas de Internet de la DG Trade dedicadas al tema, en la siguiente dirección: http://europa.eu.int/comm/trade/sia/index_en.htm

²⁷ Informe de UNRISD (Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social) “La mano visible: Asumir la responsabilidad por el desarrollo social”, junio de 2000, Ginebra (www.unrisd.org).

²⁸ WWF International, “Living Planet Report 2002”, julio de 2002 (www.panda.org).

²⁹ Para obtener más información sobre las Evaluaciones de Sustentabilidad de los acuerdos y políticas comerciales, consultar con el sitio de Internet de WWF “Comercio Balanceado”, en www.balancedtrade.org