

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 14, NÚMERO 8 - NOVIEMBRE 2013



OMC: ¿todavía a flote?

AGRICULTURA

Los temas de siempre en un mundo diferente

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

América Latina y la facilitación del comercio

DESARROLLO

Los desafíos que enfrentan los países menos adelantados



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 14, NÚMERO 8 - NOVIEMBRE 2013

PUENTES

Plataforma global para el intercambio de información sobre comercio y desarrollo sostenible en América Latina.

PUBLICADO POR:

ICTSD

Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible
Ginebra, Suiza

PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL
Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR EN JEFE
Andrew Crosby

DIRECTORA EDITORIAL
Perla Buenrostro Rodríguez (ICTSD)

EDITOR
Patricio Rosas Opazo

ASISTENTE EDITORIAL
Sabrina Kelouili

CONSEJO EDITORIAL
Carlos Murillo (CINPE)
Pedro Roffe (ICTSD)
Miguel Rodríguez (ICTSD)

DISEÑO GRÁFICO
Flarvet

LAYOUT
Oleg Smerdov

PUENTES agradece sus comentarios y sugerencias en puentes@ictsd.ch

Para eventuales contribuciones, consulte nuestra página web <http://ictsd.org/news/puentes/>

AGRICULTURA

- 4 **Bali, OMC y comercio internacional: los temas de siempre en un mundo diferente**
Maximiliano Méndez Parra

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

- 9 **Ronda de Bali, América Latina y la facilitación del comercio**
César Llona

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

- 13 **El legado de América Latina a la facilitación del comercio en la OMC**
José María Rubiato y Edna Ramírez Robles

DESARROLLO

- 17 **Bali, Ronda de Doha y marco jurídico multilateral**
Nicolas Imboden

DESARROLLO

- 21 **Bali y el después: los desafíos que enfrentan los países menos adelantados**
Christophe Bellmann

- 24 **Sala de prensa**

- 26 **Novedades**

OMC: ¿todavía a flote?



Lo hemos leído en todos lados, de todas las voces con mayor o menor intensidad. Ya no es noticia. El sistema multilateral de comercio, su pilar negociador, tal vez el más interesante y vital, languidece desde hace varios años, lo que poco a poco le ha quitado el reflector a Ginebra para ponerlo en otros lados: TPP, Acuerdo Transatlántico, APEC, Alianza del Pacífico o una larga lista de nuevos acuerdos bilaterales.

Todos, gobiernos, sociedad civil, academia y hasta el sector privado hablan de las bondades de mantener un sistema multilateral de comercio vigoroso, incluyente, actual, pero conforme pasan los años, y a pesar de que su mecanismo de solución de controversias sigue en pie, la relevancia de las negociaciones comerciales multilaterales no hace más que desvanecerse y con ello la posibilidad de que países en desarrollo, menos adelantados y grandes potencias concreten un juego cruzado bajo las famosas reglas del consenso y el "compromiso único".

La cita en Bali en la Novena Conferencia Ministerial representa una (o la) oportunidad para demostrar que la OMC sigue a flote, que todavía la dinámica negociadora entre los miembros y sus distintas coaliciones puede entregar resultados en temas, que dicho sea de paso, se fue reduciendo a tres componentes de una larga lista y promesa que era la Ronda Doha para el Desarrollo.

En esta edición especial de la revista Puentes quisimos revisar cuáles son algunas de las implicaciones del anunciado "paquete de Bali" en agricultura, facilitación del comercio y componente de desarrollo para los países menos adelantados. Por tal motivo presentamos las opiniones de Maximiliano Méndez sobre el primer tema; las de César Llona, por una parte, y las de José María Rubiato y Edna Ramírez Robles, por otra, sobre las consecuencias y el rol de los países latinoamericanos en un eventual acuerdo sobre facilitación del comercio; finalmente las de Nicolas Imboden y Christophe Bellmann respecto a lo que está en juego para los países menos adelantados en una Ronda que también debe tomarlos en cuenta.

Las reflexiones de estos expertos coinciden inexorablemente en una premisa: Bali debe prosperar. No hay tiempo que perder. No obstante, al momento del cierre de la presente edición la negociación para un posible acuerdo sobre facilitación del comercio se derrumbó.

Del 3 al 6 de diciembre constataremos si las negociaciones comerciales multilaterales pueden darle un nuevo aliento a la OMC, que por lo demás estrena Director General en este tipo de encuentros, o si por el contrario refuerzan la idea de que la verdadera acción, para perjuicio de muchos, especialmente los países en desarrollo, seguirá pasando y beneficiando a unos cuantos.

El equipo de Puentes.

AGRICULTURA

Bali, OMC y comercio internacional: los temas de siempre en un mundo diferente

Maximiliano Méndez Parra

En un interesante análisis entre lo que fue y lo que podría ser, el autor aborda los aspectos más relevantes de las actuales negociaciones de la OMC en el ámbito de la agricultura, su impacto en la región, la influencia de las negociaciones preferenciales, las divergencias latinoamericanas y aquello que podría esperarse en términos de resultados.

Hace 12 años atrás se lanzaba la Ronda de Doha para el Desarrollo (RDD) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual se esperaba que sirviera como continuidad y profundización de la Ronda Uruguay (RU). Si bien era sabido que la negociación no iba a ser fácil, las esperanzas eran muy altas, particularmente en Latinoamérica.

Las expectativas de una mayor apertura y disciplinas en agricultura en los países desarrollados eran particularmente prometedoras. Dados los bajos precios internacionales de los productos de exportación de los países en desarrollo, la liberalización del comercio internacional era vista más como una necesidad que como una oportunidad para estos últimos.

Además, había esperanzas de continuar removiendo los aparatos proteccionistas levantados en productos no agrícolas en los países en desarrollo décadas antes. Asimismo, también eran prometedores los beneficios generados por medio de la propia liberalización de los países a partir del acceso a productos e insumos más baratos. Era una oportunidad para incrementar el acceso, pero también para la reforma doméstica.

Si bien las negociaciones se iniciaron y avanzaron con aceptable ritmo, hacia 2005 se empantanaron. Más allá de la otrora crisis internacional, cambios en las premisas sobre las que se fundó la negociación pondrían en evidencia el carácter demodé de la RDD y la OMC. Es más, Latinoamérica ha experimentado cambios que la ponen en un contexto muy distinto al existente de aquellos años.

En este contexto surgen dudas respecto a si la RDD y la próxima conferencia ministerial en Bali están en sincronía con la problemática comercial internacional. ¿Son las circunstancias actuales compatibles con las existentes cuando se lanzó la RDD? Aunque dar una categórica respuesta puede resultar atrevido, describir algunos elementos actualmente relevantes y contrastarlos con aquellos pasados puede poner en perspectiva lo que está en discusión.

Hay un elemento generalizado a destacar. Mientras la RU se destrabó a partir del acuerdo entre la Unión Europea y los Estados Unidos, la mesa chica de la actual negociación tiene nuevos integrantes de peso. China es indiscutiblemente un nuevo peso pesado, pero incluso Rusia, Brasil e India han ganado relevancia económica, comercial y política. Esto no solo incrementa el número de "directores", sino además da cuenta de intereses no fácilmente clasificables y que frecuentemente se contraponen. Incluso estos nuevos países no representarían los intereses del resto de los países en desarrollo en general o de Latinoamérica en particular.

Agricultura: pocas expectativas

Agricultura continúa siendo el área más conflictiva de la negociación, en especial para Latinoamérica. Más allá que el comercio agrícola sigue perdiendo peso principalmente a partir del crecimiento de otros sectores productivos en la composición del comercio exterior de los países en desarrollo, en el marco de la OMC es el ámbito donde más queda por hacer y donde, eventualmente, habría más para ganar. Esto debido a que es uno de

los sectores cuya liberalización comenzó más tarde, dada la tendencia generalizada a la protección, principalmente en los países desarrollados.

Uno de los elementos novedosos respecto al inicio de la RDD son los altos precios internacionales de los *commodities*. En términos reales, los precios de los productos primarios son hoy en día el doble de aquellos que prevalecían entre 2000 y 2003.

Uno de los efectos de estos precios, relevante para los productos agrícolas, es que muchas de las ayudas internas, particularmente aquellas notificadas en la caja ámbar,¹ se encuentran actualmente desactivadas o disminuidas. Es decir, los subsidios agrícolas han perdido peso en la problemática comercial de los países en desarrollo. Adicionalmente, dado que las reducciones se hacen sobre los niveles consolidados, no es de esperar un fuerte efecto de disminución en los niveles de ayuda efectivamente otorgados. Esto reduce la importancia de uno de los principales objetivos de los países en desarrollo en la negociación.

De igual forma, en términos de acceso a mercados agrícolas en países desarrollados, los altos precios también reducen los aranceles equivalentes ad-valorem efectivamente aplicados, haciendo que la ganancia en términos de reducción arancelaria tienda a reducirse notablemente.

Tabla 1. Medida Global de Ayuda ("Caja ámbar") de la UE y EE.UU.

Promedios trianuales	Unión Europea (millones de euros)	Estados Unidos (millones de dólares)
1998-01	46,337.3	16,062.3
2002-04	32,957.7	9,405.0
2005-07	28,757.7	8,979.3
2008-10	10,971.0	4,880.0
MGA consolidada	72,244.0	19,103.0

Fuente: Notificaciones de ayuda interna ante OMC.

Si bien toda reducción en los niveles de ayuda y en los aranceles es bienvenida, al menos en lo que está bajo negociación existiría muy poco para ganar a partir de un mayor acceso a mercados debido al menor nivel de compromiso observado en las propuestas de reducción arancelaria en agricultura por parte de los países desarrollados y también a cierta reticencia de los países beneficiarios de preferencias, tanto unilaterales como por medio de acuerdos, a perder los márgenes de las mismas. Pero incluso en aquellos miembros que se verían claramente beneficiados por las reducciones, la bonanza de los altos precios de exportación le quita importancia a lo que pueda lograrse en la negociación. Es así como los precios de exportación actuales no impregnan la negociación de la urgencia que la misma tenía hacia comienzos del milenio.

Regionalismo y márgenes de preferencias: mucho que perder

El entendimiento sobre el Artículo XXIV en la RU abrió la puerta para la aparición de decenas de acuerdos bilaterales que permiten otorgar trato preferencial en forma de tratados de libre comercio (TLC). Mientras la RDD estuvo detenida muchos países iniciaron o continuaron negociaciones bilaterales.

Si bien es una cuestión empírica si en un TLC domina la creación o el desvío de comercio e incluso existe controversia respecto a si constituyen un impedimento² o un atajo³ hacia una liberalización mayor; es inexorable que cualquier esfuerzo de reducción arancelaria a nivel multilateral que reduzca los aranceles de nación más favorecida (NMF) disminuirá el margen de las preferencias recibidas por los miembros. De ahí que existan muy pocos incentivos por parte de los países en desarrollo para facilitar un acuerdo generoso en lo referente a acceso a mercados a nivel multilateral. Esto sin considerar los beneficios de las disposiciones de integración profunda que muchos de estos acuerdos suelen incorporar.

Es notable que esta preocupación existía anteriormente en los países menos desarrollados respecto a las preferencias unilaterales recibidas tales como EBA (*Everything but Arms*),⁴ quienes se opusieron a reducciones muy profundas por parte de los países desarrollados sin que se atendiera el problema de la erosión de preferencias.

Asimismo, para ciertos países continúa siendo débil la voluntad respecto a mayores compromisos en acceso a mercados no agrícolas. Las posiciones de los países del llamado grupo ABI (Argentina-Brasil-India) siguen revelando cierto miedo a perder protección en mercados claves para sus procesos industriales. Así es como en el Mercosur se mantienen aranceles NMF cercanos al 35% en automóviles y autopartes. Al estar estos niveles muy cerca del arancel consolidado, mínimas reducciones en este último implicarían reducciones en el arancel efectivamente aplicado y los dejaría expuestos a la competencia internacional.

“Si una conclusión para Latinoamérica puede extraerse es que la combinación entre fracaso multilateral y escasa participación en acuerdos bilaterales... puede ser difícil de sobrellevar. No solo condena a consumidores... sino también impediría cualquier posibilidad de desarrollo basado en la exportación, diversificación productiva o inserción de la región en las cadenas de valor.”

Nuevas prácticas, viejas herramientas

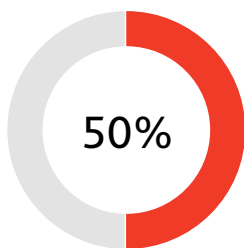
Adicionalmente, existe la sensación de que los temas bajo negociación en la presente ronda han perdido relevancia. Mientras la OMC ha exhibido cierto éxito en limitar y disciplinar prácticas comerciales de libro de texto como aranceles y cuotas, se encuentra bastante desnuda de disciplinas para formas más sutiles de protección.

En los últimos años se ha visto cómo diferentes miembros han echado mano a formas de fomento de exportaciones y desincentivo de importaciones tales como créditos de financiación para la adquisición de sus propios productos exportados y programas de “compre nacional”. La administración de los tipos de cambio se ha usado también con objetivos similares. Los TLC permitirían más fácilmente introducir disciplinas respecto a políticas competitivas o incluso mecanismos de compensación en anticipación a estos problemas.

Elementos de integración profunda, más allá de las típicas barreras, tales como política de competencia, inversión y compras públicas, son más fáciles de incluir en un TLC que en el ámbito multilateral. Asimismo, la resolución de diferencias surgidas o corrección de sus resultados es mucho más fácil y rápida en el ámbito de los acuerdos bilaterales.

Para muchos miembros, las disciplinas existentes en la OMC resultan insatisfactorias para atender ciertos problemas y no existiría en el plenario multilateral voluntad de modificación. Así es como, por ejemplo, algunos miembros han acordado el cumplimiento de la protección de los derechos de propiedad por medio del Acuerdo Comercial Anti-falsificación (ACTA, por sus siglas en inglés) dada la falta de mecanismos de cumplimiento efectivo en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

De igual forma, existe cierta evidencia que relacionaría el armado de cadenas de valor y la integración vertical con la negociación de acuerdo bilaterales.⁵ Las cadenas de valor requerirían cierta profundidad y estabilidad en las disciplinas comerciales, que resultaría



más elevados, en términos reales y excluyendo el petróleo, tienden a ser los precios de los *commodities* en la actualidad respecto al año de lanzamiento de la Ronda de Doha.

mucho más fácil de lograr por medio de los acuerdos bilaterales.⁶ Es así como los TLC parecieran estar mejor equipados o presentarían mayor flexibilidad para atender todas estas cuestiones.

Divergencia en Latinoamérica

Una novedad en la región es la divergencia que existe respecto a las posiciones integradoras. Históricamente los países latinoamericanos tendieron a moverse en sincronía, aunque en la actualidad esta pareciera estar rota.

El lado Pacífico del continente observa un marcado dinamismo negociador y de apertura comercial. Chile siguió con el dinamismo negociador que evidenció desde fines de los noventa, mientras que países como México y más recientemente Colombia y Perú muestran un marcado interés en profundizar su integración internacional.

El lado Atlántico (Argentina, Brasil y Venezuela, entre otros) no solo evidencia un cambio en lo discursivo hacia posturas populares de hace más de 30 años, sino que además manifiesta notables retrocesos en el proceso integrador tanto regional, el Mercosur esta cada vez más lejos de su espíritu, como internacional, Argentina y Brasil están al tope de los países que más medidas proteccionistas aplican.

La diferencia en estas posiciones impide arribar a conclusiones generales para la región. En cierta forma, el lado Pacífico de Latinoamérica no tendría mayor interés en un exitoso resultado en Bali. En principio por el efecto de erosión de preferencias, pero también porque ya se encuentra encaminado hacia una mayor integración vía TLC con sus principales socios. Es decir, los costos serían altos y los beneficios no serían importantes.

El lado Atlántico, por su parte, pareciera sentirse más cómodo en las negociaciones multilaterales ya que si bien las mismas prometerían poco, tampoco implicarían grandes pérdidas puesto que difícilmente los compromisos resultantes podrían romper sus entramados proteccionistas. En otras palabras, un fracaso en las negociaciones no alteraría demasiado sus estrategias.

Pero incluso si el acuerdo fuese un éxito en términos de compromisos y disciplinas, las mismas serían en temas de cada vez menor relevancia comercial. La OMC está preparada para atender cuestiones comerciales del siglo XX y no con un mundo donde cada vez se habla más de comercio en valor agregado y donde la distinción entre país desarrollado y en desarrollo es progresivamente menos reveladora.

Si una conclusión para Latinoamérica puede extraerse es que la combinación entre fracaso multilateral y escasa participación en acuerdos bilaterales, particularmente en el lado Atlántico, puede ser difícil de sobrellevar. No solo condena a consumidores a continuar financiando las rentas de los cabildeos proteccionistas y monopolios, sino que también impediría cualquier posibilidad de desarrollo basado en la exportación, diversificación productiva o inserción de la región en las cadenas de valor.

En términos generales, lo que se discutirá en Bali resultará, en principio, beneficioso para Latinoamérica. Reducciones en aranceles y ayudas son halagüeñas, aun cuando las mismas no logren reducir los niveles efectivamente aplicados. Igualmente beneficioso será cualquier acuerdo sobre disciplinas en lo referente a facilitación del comercio. Sin embargo, por lo expuesto anteriormente, no se deberían esperar mayores compromisos y, por lo tanto, mayores efectos en función del escaso interés de no pocos actores involucrados en la negociación. Esto incluye a muchos países de América Latina que estarían más cómodos con el statu quo.

De surgir un acuerdo amplio y profundo en los sectores de interés para la región, en especial agricultura, los efectos para Latinoamérica pueden ser interesantes. Sin embargo, su importancia queda disminuida cuando se considera que aspectos de integración profunda con un efecto en el comercio muy superior a la mera eliminación de aranceles y ayudas

no se encuentran presentes en la negociación. De ahí es que no se deben abrigar muchas esperanzas de grandes impactos en el comercio de la región. Es decir, de eliminarse las clásicas barreras queda todavía una enorme red de regulaciones que discriminan a favor de industrias domésticas. En tanto esto no sea materia de negociación, no se pueden esperar grandes ganancias ni de esta ni de cualquier otra negociación multilateral.

- ❶ En el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, las ayudas domésticas se clasifican de acuerdo a su capacidad de distorsión de los mercados. Así, la "caja verde" incluye aquellas ayudas con mínimo poder distorsionador y, por lo tanto, no están sujetas a reducción o límite. La "caja ámbar", o Medida Global de Ayuda, incluye ayudas tales como sostenes de precio y otras medidas distorsionadoras, las cuales se encuentran limitadas y son sujetas a negociación para su reducción. La "caja azul" incluye determinados pagos, en forma directa, pero que requieren del productor la limitación de la producción con el objetivo de reducir el efecto de distorsión de la ayuda.
- ❷ Bhagwati, J. (1993). Regionalism and multilateralism: An overview. En K. Anderson & R. Blackhurst (Eds.), *Regional integration and the global trading system*. Londres: Harvester-Wheatsheaf.
- ❸ Baldwin, R. (2005). Stepping stones or building blocs? Regional and multilateral integration. En J. McKay, M. Armengol & G. Pineau (Eds.). *Regional Economic Integration in a Global Framework* (eds. J. McKay, MO Armengol, and G. Pineau) Frankfurt: European Central Bank.
- ❹ *Everything but Arms* es la iniciativa de la Unión Europea por la cual otorga acceso libre de aranceles y cuotas a todos los países menos adelantados y vulnerables en casi todo el universo arancelario.
- ❺ López, J. (2012). New determinants for new free trade agreements: governance, interdependence and vertical specialisation. NCCR Working Paper No 2012/32.
- ❻ Orefice, G. & Rocha, N. (2011). Deep integration and production networks: an empirical analysis. Staff Working Paper ERSD-2011-11.



Maximiliano Méndez Parra
University of Sussex e Iteas
Consulting Ltd., es economista
especializado en comercio
agrícola y en el análisis de las
repercusiones del comercio y
la integración de los países en
desarrollo.

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Ronda de Bali, América Latina y la facilitación del comercio

César Llona

¿Qué ocurre con la agenda comercial internacional a medida que avanza la desgravación arancelaria? ¿Surgen nuevos obstáculos? ¿Cómo se refleja esto en los acuerdos comerciales? El autor nos brinda algunos apuntes sobre estas y otras preguntas relacionadas a la actual negociación sobre facilitación del comercio en el marco de la Ronda de Doha, así como su vinculación a los objetivos del desarrollo sostenible.

La creciente apertura de los mercados internacionales, con la consiguiente disminución del uso de los aranceles como instrumentos de protección y de asignación de recursos ha puesto de manifiesto la existencia de un sinnúmero de regulaciones o instrumentos de corte no arancelario que pueden incidir sobre el acceso a los mercados y los compromisos asumidos por los países, tanto en el plano multilateral como en los ámbitos regionales y bilaterales.

Entre estas cuestiones podría citarse la necesidad muchas veces impuesta a los agentes económicos de cumplir con regulaciones aduaneras engorrosas y complicadas; la exigencia de observar con determinados permisos o licencias (automáticas o no automáticas); la aparición de regulaciones paraestatales adoptadas por agentes privados que, si bien no constituyen requisitos obligatorios, su uso generalizado muchas veces genera barreras de acceso que esconden afanes proteccionistas.

Este fenómeno ha traído como consecuencia un desplazamiento progresivo del foco de atención de las agendas internacionales, de la cuestión meramente arancelaria a la necesidad de negociar reglas claras y transparentes para el comercio internacional, dotándolo de un marco jurídico estable y previsible.

En América Latina, según cálculos de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), al 2012 el 65% de los ítems estaba liberalizado en el marco de los distintos acuerdos existentes en la región y se proyecta que al 2021 este porcentaje ascienda a 77,4%¹.

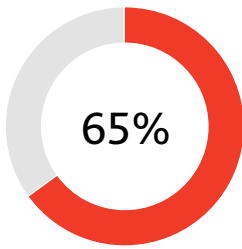
Si bien restan algunos desafíos en el proceso de fortalecimiento y profundización del comercio intrarregional, como pudiera ser la convergencia progresiva de estas preferencias en un formato regional, sea bajo la negociación de un nuevo acuerdo al amparo del Tratado de Montevideo, sea bajo el relanzamiento de la preferencia arancelaria regional de la Asociación, queda claro que la agenda de negociaciones arancelarias se encuentra, cuando menos, avanzada en su gran mayoría.

Por consiguiente, no resulta extraño que, de un tiempo a esta parte, la mayoría de los acuerdos comerciales que vienen suscribiendo los países entre sí contemplen capítulos en materia de procedimientos aduaneros y facilitación del comercio dirigidos a lograr una gestión eficiente de las administraciones aduaneras que, sin perder de vista la necesidad de salvaguardar la seguridad y el interés fiscal, permita que el comercio bilateral fluya sin mayores obstáculos en frontera.

Las complejidades de la Novena Conferencia Ministerial

El sistema multilateral de comercio no ha permanecido ajeno a estas cuestiones y es por ello que la Novena Conferencia Ministerial de la OMC, a celebrarse del 3 al 6 de diciembre de 2013 en Bali, Indonesia, tiene al área de la facilitación del comercio como una de las tres cuestiones que los miembros vienen negociando (las otras dos son agricultura y el tratamiento a los países menos adelantados) dentro del llamado "Paquete de Bali".

Sin embargo, existe mucho pesimismo en la comunidad internacional por el escaso avance de las negociaciones adelantadas en el marco de la Declaración Ministerial de Doha (2001)



de los ítems comerciales ha sido liberalizado actualmente en el marco de los acuerdos de la región. Se proyecta que el 2021 este porcentaje ascienda a 77,4%.

a la fecha. Es más, hay una clara conciencia de que son pocas las oportunidades que restan para lograr progresos reales, efectivos y concretos en el plano multilateral.

Dentro de las complejidades para alcanzar un acuerdo se encuentra la necesidad planteada por muchos países, particularmente en desarrollo, de lograr un equilibrio entre los temas en negociación –facilitación del comercio, agricultura y medidas para ayudar a los países más pobres– con cuestiones mucho más específicas tales como las relacionadas a los subsidios agrícolas aplicados por algunos países, el alcance de las medidas en materia de trato especial y diferenciado, incluyendo lo relativo a la administración de cuotas arancelarias agrícolas, el establecimiento o no de plazos de implementación para los países en desarrollo y países menos adelantados respecto a determinados compromisos, entre otras.

De la facilitación del comercio a sus impactos

En relación a la facilitación del comercio, el objetivo de la negociación es la flexibilización de los procedimientos aduaneros, volviéndolos más transparentes y predecibles, así como mejorar la eficiencia y disminuir los costos para el comercio.

Las negociaciones se basan en la creación de un marco común que regule las formalidades aduaneras, incorporando asuntos como las ventanillas únicas de comercio exterior (VUCE) y la gestión del riesgo.

De acuerdo a fuentes de la OMC, el acuerdo en negociación contiene una estandarización y simplificación global de los procedimientos de aduana que, según cálculos, reduciría los costos comerciales en 10% para los países desarrollados y en 14% para los países en desarrollo.

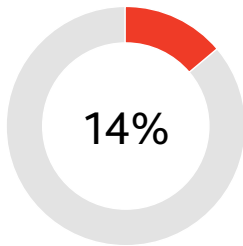
De acuerdo a lo anterior, no suena descabellada la eliminación de barreras administrativas y trabas burocráticas, acompañada de un conjunto de normas y disciplinas que mejoren y simplifiquen las operaciones de comercio exterior. En efecto, tiene un correlato lógico en la disminución de los recursos que los agentes económicos destinan a cumplir con las distintas exigencias oficiales existentes, tanto en los mercados de origen como de destino. En términos relativos, esto supone un impacto mayor en operadores económicos con menores capacidades para afrontar dichas exigencias, vale decir micro, pequeñas o medianas empresas que buscan en los mercados externos ventanas de oportunidad para sus productos.

Esto se torna particularmente palpable en una región como América Latina, en donde el tejido empresarial se encuentra compuesto en su inmensa mayoría por este tipo de empresas. Un estudio conjunto de la OCDE y la Cepal señala que "...en la estructura productiva de la región, las Mipymes aparecen como un componente clave habida cuenta de que representan el 99% de las empresas y emplean a cerca del 67% de los trabajadores..."² Las ventajas para la región de tener un sólido paquete normativo multilateral en materia de facilitación del comercio se torna, en ese sentido, a todas luces evidente.

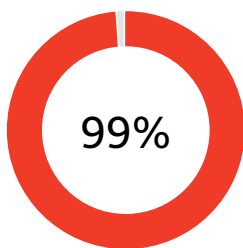
América Latina frente a los retos de un acuerdo

Las complejidades de un paquete normativo como el que se discute en Bali en materia de facilitación del comercio presenta retos distintos para los países de América Latina y el Caribe, tomando en consideración varios factores como las capacidades institucionales existentes (de ahí, por ejemplo, el debate sobre plazos de implementación), así como el avance que sobre la materia se ha producido en los ámbitos bilaterales o regionales.

A manera de ejemplo, el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) entre Perú y Estados Unidos contiene un capítulo de administración aduanera y facilitación del comercio cuyas disciplinas coinciden en gran medida con aquellas contenidas en el proyecto de texto de negociación refundido de Bali, incluyendo disposiciones sobre publicación de la información, despacho anticipado de mercancías, resoluciones anticipadas, gestión del riesgo, entre otras.



es la reducción estimada de los costos comerciales para los países en desarrollo gracias a un potencial acuerdo en facilitación del comercio. Para los países desarrollados, este costo disminuiría en un 10%.



del universo empresarial latinoamericano está representado por las micro, pequeñas y medianas empresas, las que emplean a cerca del 67% de los trabajadores.

Partiendo de la base de que las administraciones aduaneras, por razones obvias, no establecen procedimientos diferenciados o discriminatorios según el socio comercial, la implementación del APC implicó una reforma transversal de la gestión aduanera peruana.

En este orden de ideas, resulta evidente que para los países de la región que ya incorporaron este tipo de disciplinas dentro de su ordenamiento jurídico, los retos y desafíos que planteaba el paquete de Bali en lo que a facilitación del comercio se refiere eran mucho menores que los que enfrentan países que todavía no han efectuado reformas de similar naturaleza, particularmente cuando se trata de países que requieren fortalecer sus capacidades institucionales para hacerles frente.

De hecho, en América Latina existen diversas iniciativas, planes y programas en materia de facilitación del comercio, entre las que puede destacarse lo relativo al diálogo en materia económica y comercial adelantado en el marco de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac), en donde se ha encomendado a los mecanismos regionales y subregionales de integración de la región a que elaboren un Programa de Facilitación del Comercio de América Latina y el Caribe (Plan de Acción de Caracas 2012), que incorpore temas tales como la certificación de origen digital, la interoperabilidad de las VUCE, la compatibilización de los sistemas de información económica y comercial de la región, entre otros.

Un ejemplo interesante y concreto de avance en materia de facilitación del comercio en la región está dado por la certificación de origen digital (COD) desarrollado como un mecanismo de certificación alternativo al sistema de certificación en papel, en el marco de la Aladi, cuyos países miembros se han trazado el objetivo de comenzar a emitir certificados de origen digitales de manera regional para octubre de 2014.³

Una reflexión final

Desde una perspectiva histórica, la Conferencia Ministerial de Bali se encuentra separada apenas por escasos instantes de la reciente Conferencia de las Naciones Unidas sobre Desarrollo Sostenible "Río+20" de 2012. Salvando las especificidades, para los tomadores de decisiones ambos acontecimientos multilaterales no pueden ni deben quedar desconectados.

En este contexto, la facilitación del comercio es un ejemplo concreto sobre cómo los objetivos de las políticas comerciales y de las políticas ambientales y del desarrollo sostenible pueden alinearse. Dicho de otro modo, la facilitación del comercio podría definirse como la "racionalización, simplificación, reducción o eliminación de todas las medidas o barreras que obstaculicen el comercio internacional".⁴ De igual manera, el desarrollo sostenible se define como aquel que satisface las necesidades de la generación presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades.

Ambas definiciones parten de una misma base, la racionalización, y nos demuestran en realidad que no hay nada nuevo bajo el sol, pues hacen más que reafirmar o reeditar la más vieja interrogante que nos plantea la teoría económica desde sus inicios; es decir, cómo se logra la utilización eficiente de recursos escasos.

En el primer caso, esta utilización eficiente de recursos persigue responder a las necesidades y desafíos que impone el desarrollo económico y la apertura de los mercados, en donde la competitividad es el nuevo paradigma. A su vez, el logro de la sostenibilidad se basa en la premisa de construir "un futuro en donde las consideraciones ambientales, sociales y económicas estén equilibradas en la búsqueda de una mejor calidad de vida."⁵

Esta sinergia entre la facilitación del comercio y el desarrollo sostenible puede darse en distintos ámbitos, tales como el transporte, en donde el uso del intermodalismo, las nuevas tecnologías del transporte y los biocombustibles pueden lograr un servicio más respetuoso con el medio ambiente. O en lo que refiere a la digitalización de documentos

de trámites, la interoperabilidad de las VUCE y la interconexión aduanera que pueden traducirse en una operativa que disminuya el uso del papel.

Esto fue reconocido durante la Conferencia de Río+20, en el marco de la cual se resaltó, entre otros aspectos, la necesidad de disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero y de evitar la degradación de los ecosistemas, para lo cual se sugirió promover el uso de tecnologías ambientalmente racionales que permitan el desarrollo de vehículos no contaminantes del medio ambiente, así como adoptar medidas para ralentizar, detener y revertir efectivamente la deforestación y la degradación forestal.⁶ Una de estas medidas es, sin dudas, la digitalización de documentos de comercio exterior para disminuir el uso del papel y por ende, la degradación de los bosques.

En lo que a la digitalización de documentos de comercio exterior se refiere, y tomando de base el ejemplo de la certificación de origen digital de la Aladi, cálculos obtenidos de fuentes no oficiales estimaron que para la emisión de certificados de origen en papel durante un año en Brasil (uno de los países que lideran dicha iniciativa) se emplean aproximadamente 5.523.000 hojas, lo que equivale a 737 árboles, 19.900.000 litros de agua y 129.460 KW/h.

En este sentido, si convertimos toda esa producción del papel al formato digital y proyectamos eso a 10 años, habríamos ahorrado 7.370 árboles, 199.000.000 litros de agua y 1.294.600 KW/h, lo que equivale tan solo en términos de superficie boscosa a la ciudad de Sao Paulo. Impresionante ¿no?

Para terminar, sabemos de las complejidades de la negociación en Bali y de los esfuerzos que vienen efectuando los gobiernos y la propia Secretaría de la OMC por alcanzar un equilibrio entre los distintos temas en negociación. Sin perjuicio de las actuales posiciones sobre la mesa, en lo que refiere a la negociación en materia de facilitación del comercio, debe buscarse algún tipo de "desempaquetado" que permita avanzar en este tema de manera desvinculada del resto de los temas incorporados dentro del Paquete de Bali.

En última instancia, cualquier equilibrio sobre la materia debería ser interno, en el que los países que cuentan con mayores desarrollos y capacidades se comprometan a suministrar de manera efectiva y oportuna los recursos necesarios para que aquellos países con menores capacidades institucionales puedan adoptar las disciplinas resultantes de un futuro acuerdo dentro de plazos razonables. Los beneficios de contar con un sólido conjunto de reglas en materia de facilitación del comercio no saben de ganadores o vencidos, sino que sus efectos podrán ser percibidos por todos los integrantes del sistema multilateral.

-
- 1 Llona, C. (2013). *La integración en Celac ¿es posible?* Boletín Informativo Aladi N° 10.
 - 2 OCDE, Cepal. (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013: políticas de Pymes para el cambio estructural*.
 - 3 En la actualidad, algunos países miembros (Chile, Colombia, Ecuador y México) vienen ya emitiendo a nivel bilateral certificados de origen digitales bajo los parámetros desarrollados por Aladi.
 - 4 Aladi. (2006). *Diagnóstico sobre el actual marco normativo y operativo aplicable en la región en materia de facilitación aduanera. Prospectiva de la facilitación aduanera en los países miembros de la Aladi: Un escenario posible (Período 2007-2010)*. Aladi/SEC/Estudio 181.
 - 5 Unesco. *Desarrollo Sostenible*.
 - 6 Naciones Unidas. Asamblea General. 2012. Resolución 66/288. *El futuro que queremos. Documento Final Río + 20*. Pp. 27, 28, 41 y 42.



César Llona
Subsecretario de Desarrollo del
Espacio de Libre Comercio de la
Asociación Latinoamericana de
Integración (Aladi).

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

El legado de América Latina a la facilitación del comercio en la OMC

José María Rubiato y Edna Ramírez Robles

Los autores, sobre la base de un atractivo análisis histórico, rescatan los aportes con que el pensamiento latinoamericano nutrió el desarrollo de las negociaciones en el área de la facilitación del comercio. Asimismo, abordan la contribución de la facilitación del comercio en la OMC a América Latina desde una mirada actual e informada.

Los que a mediados de los años 2000 tuvieron la suerte y el privilegio de compartir con los delegados latinoamericanos de la OMC el bullicio intelectual que desató el acuerdo sobre facilitación del comercio, saben que a pesar del desenlace adverso ocurrido de cara a Bali para este largo proceso, mucho de lo negociado se gestó en mentes latinoamericanas que plasmaron sus ideas en el paquete de julio de 2004 y las negociaciones posteriores.❶

Nada más empezar los debates en torno a un acuerdo de facilitación del comercio surgieron las mentes clarividentes que supieron anticipar dos hechos fundamentales que hoy se podrán comprobar: 1). el contenido sustantivo del futuro instrumento hubiese sido dictado por los países más adelantados en el campo de la simplificación administrativa y; 2). la negociación ofrecía una oportunidad real de avance en materia de trato especial y diferenciado para aquellos miembros en desarrollo y menos adelantados.

El primer hecho se fue materializando a lo largo de los debates que se fueron dando en la OMC a partir de 2002. Poco a poco, lo que en el Mandato de Doha de noviembre de 2001 tenía que haber sido un edificio construido sobre la base de las "necesidades y prioridades" de los miembros en desarrollo y menos adelantados se fue transformando, de 2004 en adelante a lo largo de las reuniones del grupo de negociación, en un listado de experiencias nacionales exitosas, presentadas por cada miembro en su respectiva comunicación, recomendadas para su incorporación en un futuro acuerdo.

El pensamiento original, la filosofía de la llamada Ronda del Desarrollo, se fue desvirtuando de a poco para retomar la lógica de la Ronda de Uruguay. El instrumento acordado o ideado en Doha para ser un traje hecho a la medida de los países en desarrollo se fue convirtiendo en un traje pensado por y hecho para otros, en el que cada uno tendría que encontrar la forma para ajustarlo a su medida, corriendo además con los gastos de sastrería correspondientes.

Cuando la Secretaría de la OMC reunió la lista de las propuestas hechas por sus miembros, en el documento TN/TF/W/43 primero y un año después en el TN/TF/W/143, en lo que a finales del año 2009 se convertiría en el llamado Proyecto de Texto de Negociación Refundido,❷ el contenido sustantivo de los mismos no reflejaría sino las consideradas como mejores prácticas, ya en uso en los países desarrollados.

Cabe destacar que una vez establecidos los parámetros de las mejores prácticas de los países en desarrollo a lo largo de las negociaciones de este posible acuerdo, los países latinoamericanos han sido sumamente activos. Este es el caso de Paraguay y Cuba, que han hecho importantes contribuciones en materia de tránsito (TN/TF/W/146/Rev.2); también de República Dominicana, Colombia y Chile. Además, la delegación mexicana presidió por un periodo fundamental las negociaciones en este aspecto concreto, sin olvidar la presidencia guatemalteca al frente de las negociaciones de este posible acuerdo por el periodo más crítico de las mismas.

Desaparecido el espíritu fundacional de Doha, el del traje a la medida, quedaba la oportunidad de reformar el trato especial y diferenciado para conseguirse la ayuda de

un sastre que tuviera el patrón de corte y el conocimiento, donde además se pagaría por aquellos que lo habían diseñado para sí mismos.

Es en esta esfera, lo que hoy aparece reunido en la Sección II del Proyecto de Texto de Negociación Refundido, en la que las delegaciones latinoamericanas tuvieron sus mayores aportes. Si se hubiese llegado a un acuerdo, estos aportes hubiesen sido de un carácter innovador y hubiesen tenido importantes repercusiones sistémicas en el esquema multilateral de la OMC actual y más aún de cara a futuros acuerdos.

El aporte latinoamericano fundamental, derivado de la intensa reflexión generada a partir del acuerdo ministerial de julio de 2004, giró en torno a la lógica interna plasmada en el Anexo D del Paquete de Julio. Consistió en explicitar la articulación siguiente: el acuerdo de facilitación debería reconocer que el cumplimiento de la obligación por parte de un miembro queda ligada a su capacidad para cumplir con esa obligación. Asimismo, cuando se reconoce que esa capacidad puede ser adquirida con la asistencia de los que disponen ya de esa capacidad, implícitamente queda establecido que si la obligación depende de la capacidad y esta a su vez depende de la asistencia, pues existe una relación de dependencia directa entre la obligación y el acceso a la asistencia.

Por lo tanto, si hay obligación de cumplimiento para todos tiene que haber obligación de prestar y de recibir asistencia, respectivamente por parte de los que pueden proporcionarla y por parte de los que necesiten recibirla. Esa dependencia funcional ofrece además una ventaja considerable en comparación con la lógica de la Ronda de Uruguay. Por una parte, garantiza una aplicación plena del acuerdo y por lo tanto de la norma, ya que todos los miembros de la OMC dispondrán, una vez adquirida, de la capacidad técnica e institucional para aplicarlas. Por otra parte, con este concepto en mente, las negociaciones se vuelven más realistas en su ambición de progreso: los miembros entran a considerar el costo-beneficio de tal o cual medida tanto en términos de facilitación efectiva del comercio como en términos de recursos que tendrían que poner a disposición de otros.

Sentado ese pensamiento de dependencia funcional, lo que tenía que haber venido a continuación, lo que se esperaba, era una redacción jurídica que plasmara en el borrador del acuerdo esa relación y estableciera, por primera vez en la corta pero intensa vida de la OMC, la obligación de prestar asistencia, la obligación de solicitarla y la obligación de no negarse a recibirla so pena de tener que asumir una obligación de cumplimiento sin disponer de la capacidad necesaria para ello.

Ese sencillo y claro razonamiento no encontró eco en su momento entre los miembros del llamado grupo de proponentes que consideraban que, debido al carácter universalmente positivo de las medidas de facilitación, no parecía necesario acudir a una obligación explícita para asegurar un apoyo que, como evidenciaban los números de la ayuda para el comercio, no encontraría obstáculo para alcanzar a los que lo necesitaran.

Seis años más tarde, a mediados de octubre de 2013, cinco países latinoamericano (Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua y Venezuela) volvieron a plantear esa alternativa. Solo el tiempo dirá si la OMC de la Ronda del Desarrollo adoptará esa nueva forma de cooperación para asegurar que todos los miembros de la OMC gocen de capacidad plena para asumir y cumplir con sus obligaciones, otorgando de paso una efectividad acorde a las normas multilaterales.

¿Qué le puede aportar el acuerdo sobre facilitación del comercio a América Latina?

Hasta hace unos meses, la respuesta a esa pregunta hubiera sido ampliamente positiva en términos de progreso de la modernidad de las prácticas institucionales, eficacia administrativa y mayor competitividad de sectores productores y exportadores nacionales. Hoy, a escasos días de la Conferencia de Bali son muchos, sin embargo, los escépticos en cuanto a los avances reales que hubiese conllevado la adopción de un acuerdo sobre facilitación del comercio en la OMC.

Lo que ha cambiado, la novedad en los vaivenes del apoyo u oposición a tal o cual disciplina de las más de 39 medidas del texto en negociación, no nace tanto de la reticencia, dudas o sospechas de algunos miembros, sino más bien del desgaste, el cansancio y el desencanto que han supuesto estas idas y venidas y que dejaron la sustancia del acuerdo en "poca cosa".

Por un lado, mientras que a nivel multilateral las negociaciones y un acuerdo de las mismas ocurrían, o dejaban de ocurrir, los miembros de la OMC fueron avanzando de forma individual al efectuar, con asistencia técnica de ciertas Organizaciones Internacionales,⁴ sus propios estados de necesidad en base a los parámetros establecidos multilateralmente. Estos estados de necesidad han servido como punto de partida para identificar cuáles eran las necesidades y prioridades en las que los miembros de la OMC tenían que enfocarse para avanzar en materia de facilitación de comercio, independiente de una conclusión o de un acuerdo a nivel multilateral. Además, algunos de los miembros de la OMC han ido estableciendo sus comités nacionales que agrupan a representantes clave a nivel doméstico en la facilitación de su comercio internacional.

"El instrumento acordado en Doha pasó de un traje hecho a la medida de los países en desarrollo a un traje pensado por y hecho para otros, en el que cada uno tendría que encontrar la forma para ajustarlo, corriendo además con los gastos de sastrería correspondientes."

Por otro lado, las ambiciones iniciales parecen haberse encogido, limitado para alcanzar ahora mínimos de sustancia definidos por dos extremos. En el caso de los miembros desarrollados, la línea viene marcada por lo existente, por las medidas que ya ponen en práctica. En el caso de los que necesitan asistencia, lo anterior está definido por los niveles máximos de ayuda que los donantes estarían dispuestos a aportar. Aquí también se discute el tema álgido sobre la definición de cuáles son los miembros que serán considerados donadores, y si se les definirá como tales o como miembros que donan pero que también reciben ayuda dependiendo de la categoría (B o C) en que se encuentre sus medidas. No menos importante es el hecho de si una vez que un miembro es donador se le excluirá como beneficiario para obtener asistencia tanto técnica como financiera.

No obstante, y ya conocido el fracaso en materia de facilitación del comercio, hay algunas medidas que parecían muy progresistas, en el sentido de eliminar rigideces administrativas sistémicas y reducir tiempos y costos innecesarios que quedaron vaciadas o disminuidas a tal punto de perder contenido efectivo y, por lo tanto, fuerza modernizadora.

Una primera víctima del desgaste es la gestión del riesgo en el despacho aduanero y su articulación con los despachos anticipados, las auditorías posteriores al despacho, todo ello acoplado a la adopción de un esquema de operador autorizado que, con la desaparición de la obligatoriedad del recurso de agentes aduaneros y la resolución anticipada, permitirían a las aduanas dar un salto cualitativo en la modernidad y avanzar en la esfera de la facilitación.

La cooperación entre aduanas, otro gran capítulo esencial para mejorar el comercio a través de la simplificación del intercambio de información, un elemento central de la facilitación del comercio, parecería también estar sujeta a una tergiversación que la llevaría a quedar como una práctica recomendada.

Afortunadamente, quedarían importantes esferas en las cuales el futuro acuerdo en la OMC podría aportar grandes cambios y un progreso real tanto a sus miembros como a la

institucionalidad multilateral. Solo a modo de ejemplo, cabe mencionar la transparencia y la relación de la Secretaría de la OMC con sus miembros.

Los avances para la región

El mayor aporte del acuerdo de facilitación del comercio no vendría sin embargo de la sustancia, ya que muchos países de América Latina ya aplican la mayor parte de las medidas que se hubiesen incorporado al acuerdo, sino de los novedosos mecanismos de relacionamiento entre miembros desarrollados, en desarrollo y menos adelantados. Los avances en materia de trato especial y diferenciado que van más allá de tiempos adicionales, las funciones del futuro comité rector del acuerdo, las mayores garantías de asistencia mutua entre los miembros pueden llegar a transformar la OMC para bien y otorgar a la Ronda del Desarrollo un sentido más real.

Muchos de esos avances deberán ser recordados como propugnados en su momento por delegaciones latinoamericanas. El nuevo director de la OMC, de origen latinoamericano, con el fuerte impulso que supo darle a la negociación del acuerdo, no es sino otra muestra de esa misma visión modernizadora.

- ❶ El mandato del paquete de julio 2004 pretende mejorar y aclarar de ciertos artículos del GATT, específicamente: V (libertad de tránsito), VIII (derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación) y el X (publicación y aplicación de los reglamentos comerciales). Además, las negociaciones pretenden innovar la forma de otorgar un trato especial y diferenciado de acuerdo a las capacidades de los miembros.
- ❷ Disponible en inglés, francés y español bajo la referencia [TN/TF/W/165/Rev.18](#).
- ❸ [Decisión adoptada por el Consejo General el 1 de agosto de 2004, \(W/TL/579\)](#), inciso d.
- ❹ El borrador de este acuerdo reconoce a ciertas organizaciones internacionales (conocidas en inglés como Annex D organizations: IMF, OEDC, UNCTAD, World Bank, WCO) para cooperar en la elaboración de los estados de necesidad de los miembros de la OMC y con la asistencia técnica y desarrollo de capacidades que estos puedan requerir.



José María Rubiato

Jefe de Servicio de Logística Comercial de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo. jose.rubiato@unctad.org



Edna Ramírez Robles

Directora General de GoBglobal, Trade and Investment Solutions (www.gobglobal.com). Actualmente trabaja en el proyecto financiado por la Unión Europea (Trade Cooperation Facility) para el Ministerio de Comercio de Indonesia. Profesora de la Universidad de Guadalajara, México. edna.ramirez@gobglobal.com

DESARROLLO

Bali, Ronda de Doha y el marco jurídico multilateral

Nicolas Imboden

¿Cuáles son los cambios que han ocurrido desde el inicio de la Ronda de Doha? ¿Qué impacto han tenido sobre los países menos adelantados y sobre la esencia del sistema multilateral de comercio? Y ¿cómo podrá enfrentarse dicha situación por parte de esos países? son algunas de las áreas que aborda el autor en el presente artículo.

El Programa de Doha para el Desarrollo, puesto en marcha en 2001, todavía no ha sido capaz de producir resultados sustanciales. Con pocas perspectivas de avance en las negociaciones se definió la siguiente estrategia para Bali: 1). ponerse de acuerdo en algunos de los llamados "frutos maduros" o aquellos resultados que están al alcance de la mano para mostrar que la Organización Mundial del Comercio (OMC) puede llegar a un consenso, por lo menos en algunas cuestiones, y; 2). explorar mecanismos de negociación nuevos y más eficientes.

Estas dos medidas están destinadas a revitalizar la Ronda y conducir a su conclusión exitosa. El llamado "paquete pequeño" se compone de un acuerdo sobre facilitación del comercio, otro acuerdo sobre tres cuestiones agrícolas y el denominado componente de desarrollo. Es probable que pueda materializarse cierto grado de acuerdo que cubra los tres componentes.

Sin embargo, ponerse de acuerdo en un paquete pequeño no será suficiente para revivir las negociaciones de Doha. Para salvar el sistema multilateral es fundamental establecer un plan de trabajo creíble para las negociaciones después de Bali. Cualquier nuevo enfoque de negociación tendrá que atender las causas de la actual situación de estancamiento.

Cambios rápidos y alarmantes dentro y fuera de la OMC

En primer lugar, la situación de los países menos adelantados (PMA) y su posición en el mundo ha cambiado de manera considerable. La década anterior a Doha fue un periodo de estancamiento relativo en la mayoría de los PMA. En los últimos 10 años, estos han experimentado un crecimiento económico sostenido y se han convertido en socios codiciados no solo por sus recursos, sino además por ser un destino valorado para invertir. No obstante, este notable desarrollo ha hecho que les sea más difícil ponerse de acuerdo en una posición común, ya que sus economías se han vuelto más diversas y sus necesidades han aumentado.

En segundo lugar, la organización de los procesos mundiales de producción y por ende el contenido de las relaciones comerciales, está cambiando rápidamente. El comercio de bienes y servicios es sustituido progresivamente por el comercio basado en actividades a través de las cadenas globales de valor, las que ameritan una integración profunda más allá de la mera dinámica del libre comercio.

Dicha integración puede negociarse mucho más fácilmente dentro de un grupo pequeño y voluntario de países que compartan intereses similares a través de un proceso incluyente donde cualquier miembro pueda bloquear el proceso. Por consiguiente, no es sorpresa que las condiciones del marco para las cadenas globales de valor se negocien en grupos reducidos, por lo general en relación a un centro de consumo y a los centros de producción relacionados, por ejemplo, Estados Unidos con Asia y América Latina; la Unión Europea con Europa del Este y; Japón con Asia.

Finalmente, se ha producido un cambio tectónico en la distribución del poder económico y, por lo tanto, en el poder de negociación dentro de la OMC. Los países desarrollados ya no pueden imponer sus soluciones al resto del mundo. Los países que conforman el bloque

BRIC son ahora las principales potencias comerciales y formidables competidores para los países desarrollados.

¿Qué significan estos cambios para la Ronda de Doha y la OMC?

Todas estas transformaciones han tenido un impacto importante en el marco del comercio multilateral y en el proceso de negociación: la disposición a conceder concesiones para mantener el sistema ha disminuido; el trato especial y diferenciado debe ser redefinido; los diversos grupos tienen que adaptarse a la evolución económica de los últimos 20 años; se debe definir un nuevo equilibrio entre derechos y obligaciones entre los socios comerciales más importantes; los temas de negociación deben adaptarse a las exigencias de un entorno económico en constante cambio; las grandes potencias tienen formas alternativas de lograr sus objetivos comerciales y; la OMC ya no tiene el monopolio para definir el marco multilateral de comercio. Lo más notable de todo esto es que se debe establecer un objetivo común en las negociaciones, donde cada país vea sus intereses tanto para otorgar como para recibir concesiones.

En las actuales negociaciones, algunos países perciben el estado actual de la situación como suficiente y aceptable (BRIC), mientras que otros temen que puedan salir perjudicados en algún acuerdo (PMA). Un tercer grupo de países, las grandes potencias, están convencidos de que pueden obtener un trato mucho mejor por sí mismos fuera del sistema, negociando mega acuerdos, acuerdos de asociación económica, plurilaterales, entre otros.

“El principal interés de los países menos adelantados en Bali es la supervivencia de las negociaciones de Doha, pero más importante aún, la supervivencia de un sistema multilateral incluyente.”

Dada esta situación tan dispar, no es de extrañar que la voluntad política necesaria para celebrar un acuerdo no esté presente y que, por lo mismo, sea necesario comprender que un acuerdo sobre un paquete pequeño no será suficiente para dar un nuevo impulso al proceso. Bali necesita, primero que nada, definir un plan de trabajo creíble que garantice resultados mediante la movilización de la voluntad política de todas las partes interesadas para ofrecer las concesiones necesarias.

Los tres posibles resultados de la Novena Conferencia Ministerial

No se logra un acuerdo en Bali

En tal caso –poco probable afortunadamente–, no solo la Ronda de Doha, sino también la función de negociación de la OMC quedarían sin efecto en favor de la celebración de acuerdos bilaterales, regionales, plurilaterales y mega acuerdos, en los que los países desarrollados y los comercialmente emergentes dictarían el funcionamiento del sistema global. Si ocurriera esta situación, los que tienen más que perder son los PMA y otras economías pequeñas.

Acuerdo sobre un paquete pequeño, sin credibilidad, pero suficiente para el futuro de Doha

Lograr un acuerdo sobre un paquete pequeño que sea suficiente para que los participantes pretendan que Doha aún tiene futuro es un escenario realista. En tal caso, las negociaciones muy probablemente continuarían oficialmente. Sin embargo, las grandes potencias y su clientela económica, que representan entre el 80 y el 90 por ciento del comercio mundial, pondrían su energía y recursos en mega acuerdos y acuerdos plurilaterales, donde se pueden concretar resultados más fácilmente.

Acuerdo de un pequeño paquete y un plan de trabajo creíble para las negociaciones

Si la Conferencia Ministerial de Bali acuerda un pequeño paquete y un plan de trabajo con credibilidad para las negociaciones sería la única manera de preservar la Ronda de Doha y un marco multilateral incluyente. Los PMA deben esforzarse por hacer todo lo que esté a

su alcance para que se lleve a cabo esta tercera alternativa dado su interés fundamental en un sistema de comercio incluyente y funcional.

¿Qué significa esto para los PMA y otros países pequeños económicamente débiles?

1. El cambio en la división internacional del trabajo y los procesos de producción mundiales (cadenas globales de valor) requieren un replanteamiento de cómo los PMA quieren que se aborde su situación. Las exenciones de las normas no son la solución. Estos tienen que asegurarse que las normas que se acuerden multilateralmente traten sus necesidades de desarrollo y se puedan implementar de acuerdo a sus prioridades de desarrollo y con la ayuda de los países desarrollados. En este sentido, el acuerdo sobre facilitación del comercio es un muy buen ejemplo de cómo se deben negociar las normas futuras.
2. Los PMA tienen que aceptar que todos tienen la obligación de cumplir con su parte para llegar a un acuerdo. El concepto de una "ronda gratis" es una ilusión. Los PMA pueden proponer concesiones (es decir, reformas) de acuerdo con sus necesidades de desarrollo, pero esto exige una posición más proactiva.
3. Los PMA tienen que reconocer que sus intereses diferirán una vez que las negociaciones avancen hacia concesiones específicas. Por lo tanto, deben encontrar formas de negociar entre sí para llegar a posiciones comunes. A menos que los PMA cuenten con las estructuras y la capacidad para cumplir con estos compromisos, no podrán negociar de forma proactiva y se limitarán a reaccionar (en la mayoría de los casos defensivamente) a las propuestas de sus socios.
4. El principal interés de los PMA en Bali es la supervivencia de las negociaciones de Doha y, más relevante aún, la supervivencia de un sistema multilateral incluyente. El contenido del paquete pequeño es de importancia secundaria. Como los principales beneficiarios de un sistema multilateral incluyente, los PMA deberán expresar sin dilación y convicción su adhesión a dicho sistema.
5. Es recomendable que los PMA pongan énfasis en el plan de trabajo a seguir después de Bali. Deben tener en cuenta el hecho de que las grandes potencias ya han cambiado su interés a otros foros de comercio: mega acuerdos, acuerdos comerciales regionales y acuerdos plurilaterales. Sin embargo, están conscientes de que, políticamente, un sistema multilateral incluyente tiene que seguir siendo el objetivo principal de la comunidad mundial. La OMC tiene que demostrar en Bali que el sistema multilateral puede entregar resultados.
6. El sistema no ha sido capaz de ofrecer progresos reales y no hay razones para creer que lo hará, a menos que se propongan cambios sustanciales en su funcionamiento. Las grandes potencias ya están redefiniendo unilateralmente la manera en que se hacen las normas por medio de acuerdos al margen de la OMC, es decir, sistemas que no son incluyentes. Así, no hay duda de que una vez que esencialmente las partes interesadas y de interés participen en un acuerdo que no sea incluyente, los demás países no tendrán más remedio que obedecer las normas que se establezcan, con el riesgo de ser marginados de la economía mundial.

Estos nuevos enfoques que no son incluyentes cambian las reglas del juego. Las cuestiones de desarrollo no son temas centrales para estos propósitos; el compromiso único no existe y los temas a negociar serán aquellos de interés para las grandes potencias, no aquellos cruciales para los PMA. Aun cuando estos tienen razón en estar en contra de dichos enfoques, no podrán detenerlos. A menos que los PMA propongan alternativas creíbles, lo anterior se implementará sin importar si están de acuerdo o no.

7. Los PMA por lo tanto deben encontrar maneras de combinar la petición legítima de las grandes potencias de tener estructuras de negociación eficaces con su objetivo puntual de mantener un sistema multilateral incluyente. Esto se puede lograr con un buen plan de trabajo. Por un lado, las grandes potencias tienen un interés político de dar continuidad a un sistema multilateral y están dispuestas a pagar cierto precio para ello. Por otra parte, los PMA saben que los acuerdos de integración más profunda entre un grupo de países no se pueden evitar, por lo que deben estar dispuestos a otorgar concesiones a fin de que estos últimos se lleven a cabo dentro del ámbito de la OMC.

“El sistema no ha sido capaz de ofrecer resultados y no hay razones para creer que lo hará... Las grandes potencias están redefiniendo la manera en que se hacen las normas por medio de acuerdos al margen de la OMC.”

8. Un nuevo sistema multilateral de comercio puede estar basado en las ventajas comparativas de los dos procesos de negociación existentes, es decir, la ventaja de acuerdos plurilaterales y acuerdos de libre comercio sobre la base de la eficiencia de la negociación de una integración profunda y las ventajas de la inclusión del sistema multilateral de comercio. En ese orden de ideas, posible enfoque pudiera ser:
- a) Definir dentro de la OMC, de manera incluyente, los principios básicos que cualquier acuerdo de libre comercio o acuerdo plurilateral debe seguir para la negociación de acuerdos exclusivos de integración más profunda.
 - b) Aceptar esos acuerdos (a través de los procedimientos del Anexo 4 de los Acuerdos de la OMC, sobre acuerdos plurilaterales) dentro de la estructura legal de la OMC y someterlos a la supervisión de dicha organización.

Queda claro que se necesitaría tiempo para negociar este nuevo sistema y ciertamente no puede estar listo para Bali. Sin embargo, una Declaración Ministerial en la próxima conferencia podría darle a la Organización Mundial del Comercio un mandato para trabajar en dicho enfoque a fin de que se presente en la Conferencia Ministerial que sería convocada dentro de un año.



Nicolas Imboden
Director Ejecutivo del centro
IDEAS.

DESARROLLO

Bali y el después: los desafíos que enfrentan los países menos adelantados

Christophe Bellmann

El autor aborda la situación y los intereses de los países menos adelantados en relación a la actual situación que plantean las negociaciones en Bali, los potenciales problemas sistémicos que presenta y que podrían permanecer en la dinámica del comercio internacional y el contexto posterior a la Novena Conferencia Ministerial.

Debido a sus dificultades estructurales que se reflejan en bajos niveles de ingreso, alta vulnerabilidad económica y frágil capital humano, los países menos adelantados (PMA) se enfrentan a retos particulares para integrarse a la economía mundial. Debido a que son los participantes más débiles en el ámbito internacional y mantienen una alta dependencia al comercio mundial, los PMA tienen un fuerte interés en un sistema multilateral basado en normas, que rija las interdependencias económicas siempre y cuando dichos acuerdos de cooperación tomen en cuenta sus desventajas y vulnerabilidades.

La situación actual de estancamiento de la Ronda de Doha representa un conjunto de desafíos interrelacionados para los PMA. A medida que avanzamos hacia la Novena Conferencia Ministerial en Bali (MC9), esos desafíos se pueden dividir en tres categorías: 1). problemas relacionados con el propio paquete de Bali y en particular el equilibrio entre sus diversos componentes, específicamente la facilitación del comercio, algunos elementos de agricultura e inquietudes de desarrollo; 2). cuestiones sistémicas en el contexto posterior a Bali, incluidas la posición de los PMA con respecto a los acuerdos plurilaterales y el futuro de la noción de "compromiso único" y; 3). la necesidad de que el sistema responda a una serie de aspectos de desarrollo urgentes más allá de Doha y que han surgido en los últimos años.

La manera en la que los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) respondan a este conjunto de problemas definirá en última instancia el éxito en Bali y su después. La sensación general es que la ausencia de resultados en el denominado "pequeño paquete" constituiría un revés significativo, lo que en la práctica pondría fin a las negociaciones de Doha.

No obstante, el grado de éxito que alcancen los miembros en la definición de un plan de trabajo creíble para abordar las cuestiones pendientes luego de Bali pareciera ser tan importante como el propio paquete. En este sentido, lograr un pequeño acuerdo, con la importancia que pueda tener, constituirá solo una condición necesaria pero no suficiente para el éxito. Desde la perspectiva de los PMA, aunque algunos elementos del paquete se refieren específicamente a los PMA, cabe mencionar que las tres cuestiones señaladas anteriormente son de vital importancia para el grupo.

El paquete de Bali

Paradójicamente, los mayores beneficios para los PMA en Bali podrían resultar de un posible acuerdo sobre facilitación del comercio, un área donde estos no son los principales demandantes. En un mundo cada vez más dominado por las cadenas globales de valor, los beneficios que resultan de procedimientos aduaneros simplificados y costos de transacción más bajos están bien reconocidos. Sin embargo, es probable que las ganancias más significativas surjan de un posible aumento en el comercio intrarregional, donde un considerable potencial de crecimiento sigue sin ser aprovechado.

Es cierto que algunos países tendrán dificultades reales en la implementación de ciertos elementos del acuerdo propuesto debido a la falta de asistencia técnica y creación de capacidades. Estas preocupaciones se han centrado en gran medida en torno a la

necesidad de equilibrar las secciones I y II del borrador. No obstante, el acuerdo propuesto probablemente contenga un conjunto de disposiciones clave que brinden flexibilidad en la programación y secuencia de la implementación y en la vinculación de los compromisos a las capacidades adquiridas de la asistencia técnica.

Los otros elementos del paquete de Bali tienen menos probabilidades de resultar en beneficios tangibles, al menos a corto plazo. Por ejemplo, la creación de un mecanismo de seguimiento para trato especial y diferenciado constituye un avance positivo, pero continúa siendo una cuestión de procedimiento.

La decisión propuesta sobre normas de origen, con la importancia que observa, constituye solo un acuerdo de buenas intenciones. Del mismo modo, no hay mucho que esperar de la propuesta conjunta de Mali, Chad, Benín y Burkina Faso (C4) en lo que respecta al algodón o en acceso a mercado libre de cuotas y aranceles, donde los propios PMA no han conseguido superar sus divisiones internas.

“...el grado de éxito que alcancen los miembros en la definición de un plan de trabajo creíble para abordar las cuestiones sin resolver después de Bali pareciera ser tan importante como el propio paquete.”

En una nota más positiva, la decisión propuesta sobre la puesta en práctica de la exención para los PMA en la esfera de los servicios representa un avance de peso hacia el establecimiento de preferencias unilaterales en esa materia, aun cuando esencialmente es un resultado procesal.

Por último, en materia de agricultura, mejoras en la administración de contingentes arancelarios o la posibilidad de aumentar ciertos subsidios, como lo sugiere el G-33, harán poco para resolver los problemas de seguridad alimentaria de los PMA, sobre todo porque la mayoría de estos no tienen los recursos financieros para beneficiarse de tales flexibilidades.

Esto no quiere decir que los PMA no tengan preocupaciones en materia de seguridad alimentaria. Como países importadores netos de alimentos han sido duramente afectados por las recientes alzas de precios, acentuadas por las respuestas políticas, tales como restricciones de exportación o políticas sobre biocombustibles. En consecuencia, han visto que sus facturas de importación de alimentos crecen a niveles preocupantes mientras que el crecimiento de la productividad se ha mantenido estancado, lo que pone en riesgo a grandes segmentos de su población.

Dichas preocupaciones, en gran medida relacionadas con el nuevo entorno de precios que prevalecen en la agricultura, requerirán respuestas específicas por parte del sistema multilateral de comercio. Y debido a que estas cuestiones no se resolverán en Bali, los PMA podrían considerar abordarlas como parte de un programa de trabajo de seguridad alimentaria posterior a la Conferencia.

Cuestiones sistémicas en el contexto posterior a Bali

Más allá del valor intrínseco del paquete de Bali, alcanzar un acuerdo en la Ministerial demostrará que el sistema es capaz de entregar resultados. En estas circunstancias, el siguiente paso consistirá en aprovechar el éxito para avanzar y cerrar la Ronda de Doha. Sin embargo, a falta de un cambio sustancial en el ambiente político, es poco probable que un enfoque habitual (o de “business as usual”) ofrezca resultados que sean radicalmente diferentes de los que los miembros de la OMC han logrado hasta ahora.

Conscientes de esto, varios miembros están explorando nuevas formas de llevar a cabo las negociaciones. En esa tesitura, es factible que se cuestione aún más el principio de compromiso único y probablemente se insistirá con respecto a los acuerdos plurilaterales. De hecho, el acuerdo que se propone en servicios (TISA, por sus siglas en inglés) es una manifestación de esta tendencia. Por otra parte, negociaciones hacia acuerdos plurilaterales también podrían iniciarse en bienes y servicios ambientales o incluso formalizarse en Bali, por ejemplo, en el área de tecnologías de la información.

Desde la perspectiva de los PMA, que en esencia solo son “deal takers” en las negociaciones multilaterales, el panorama de los acuerdos plurilaterales fuera del ámbito de la OMC resulta preocupante. Esto se debe no solo a que tales acuerdos tienden a ser exclusivos, sino que además la eliminación de ciertos elementos de la ecuación Doha resultaría en un menor número de oportunidades de intercambio de concesiones, lo que podría afectar progresos en áreas prioritarias para los PMA tales como seguridad alimentaria o acceso al mercado.

“Teniendo en cuenta el actual panorama multilateral, hay un alto riesgo de que se le preste menos atención a las preocupaciones específicas de los PMA, debido a las prioridades de las grandes potencias.”

Existe, por tanto, un alto riesgo de que se le preste menos atención a las preocupaciones específicas de los PMA, ya que las principales potencias comerciales tienden a concentrar su atención en sus propias prioridades. Debido a que los PMA no están en una posición para poder impedir que se establezcan acuerdos plurilaterales deben utilizar su limitada influencia para asegurarse de que dichos acuerdos sigan estando en el ámbito de la OMC, mientras que elaboran estrategias para avanzar en sus prioridades bajo la nueva dinámica de negociación.

Más allá de Doha, los retos del siglo XXI

El tercer desafío que los PMA tienen por delante está relacionado con la necesidad de ver más allá de Doha. El mundo de hoy es muy diferente al que teníamos en 2001, año en que se lanzó la actual ronda. En aquel momento, los negociadores ni siquiera habían tomado en cuenta muchos de los problemas que los PMA enfrentan hoy en día.

La aparición de mayores preocupaciones de política pública, incluida la mitigación y adaptación al cambio climático, la escasez de recursos naturales, la seguridad alimentaria en tiempos de altos y volátiles precios o la necesidad de aumentar la producción y difusión de las energías renovables ameritan respuestas coordinadas del régimen comercial.

La fragmentación de la producción a través de cadenas globales de valor altamente complejas y la reactivación de varios tipos de política industrial representan nuevos retos de desarrollo a nivel de políticas. Junto a estos nuevos asuntos, los acuerdos preferenciales de comercio siguen aumentando y convergiendo cada vez más en acuerdos mega regionales, donde en gran medida los PMA quedan excluidos.

Muchos de estos problemas no se tratarán en la Novena Conferencia Ministerial de la OMC, pero no van a desaparecer y su importancia crecerá en el contexto posterior a Bali. Un primer acercamiento podría consistir en proporcionar un espacio para explorar aquellos desafíos emergentes en un entorno ajeno a las negociaciones de forma tal que se evalúe si las normas de la OMC están equipadas adecuadamente para superar estos retos o si deben aclararse o modificarse. Teniendo en cuenta que los PMA tienen mucho en juego en todas estas áreas, es de su interés articular sus necesidades y prioridades de forma proactiva en el plazo más corto posible.



Christophe Bellmann
 Director de Programas del
 Centro Internacional de
 Comercio y Desarrollo Sostenible
 (ICTSD).

Sala de prensa

Visite nuestro sitio web para consultar más novedades: <http://ictsd.org/news/puentes/>

Brasil podría buscar nuevos TLC

Tras la visita de la Presidente Dilma Rousseff a Lima, y la firma de tres acuerdos bilaterales a principios de noviembre, han crecido los rumores de un posible tratado de libre comercio (TLC) entre las partes.

Según Miguel Vega, presidente de la Cámara Binacional de Comercio e Integración Perú-Brasil, la apertura comercial entre los dos países es una necesidad por lo que los empresarios de ambas naciones apuestan por la liberalización.

En igual medida se ha estado hablando de un posible TLC entre Brasil y Estados Unidos. Robson Braga, Presidente de la Confederación Nacional de la Industria, señaló que les gustaría celebrarlo en el marco del Mercosur, pero si este no quiere, Brasil debe tener libertad para negociarlo.

Desaceleración portuaria en la región

Según un estudio publicado por Cepal, las perspectivas económicas mundiales influyen fuertemente en la actividad portuaria de América Latina.

La disminución se explica por una fuerte permeabilidad a la desaceleración económica mundial, especialmente en Europa y Asia.

El crecimiento de las actividades durante el primer semestre de 2013 alcanzó un 2% mientras que en el mismo periodo del 2012 ascendió a un 9% y a un 16% en el 2011.

Un análisis del crecimiento semestral por país permite apreciar que las cifras más positivas han sido experimentadas por Uruguay (27,7%), Argentina (20,1%), El Salvador (19,6%) y Chile (11,6%). Las disminuciones más fuertes se observan en Guatemala (-10,2%), Venezuela (-17,6%) y Costa Rica (-22,6%).

Panamá diversifica exportaciones

A un año de la entrada en vigor del Tratado de Promoción Comercial entre EE.UU. y Panamá, y aunque la balanza comercial es deficitaria, el dinamismo mostrado ha permitido aumentar y diversificar la oferta en el mercado estadounidense.

Si bien el 90% del comercio son exportaciones de EE.UU., Panamá ha conseguido nuevos espacios de exportaciones no tradicionales como alcoholes para uso farmacéutico y camisas guayaberas.

Este clima favorable le ha permitido además proyectarse con otras naciones. Panamá llevó a cabo la tercera ronda de negociaciones para el Tratado de Libre Comercio con México entre el 12 y el 15 de noviembre, cuya ratificación se espera para el primer trimestre de 2014, según los presidentes Enrique Peña Nieto y Ricardo Martinelli.

Entra en vigor acuerdo entre Guatemala y UE

El Acuerdo de Asociación entre América Central y la Unión Europea entrará en vigor provisionalmente para Guatemala el próximo 1 de diciembre, según anunció Sergio de la Torre, ministro de Economía guatemalteco.

De acuerdo a esto, el 94% de los productos nacionales estarán libres de aranceles. Los productos más exportados como arveja china y dulce, camarón, miel, frutas, plantas ornamentales, artesanías, madera y sus manufacturas, vestuario y textiles, calzado y vidrio entrarán libremente al mercado europeo.

Guatemala es el último país de la región en incorporarse al pilar comercial después de que Honduras, Nicaragua y Panamá lo hicieran en agosto de 2013; y Costa Rica y el Salvador en octubre recién pasado.

Avanza TLC entre Colombia y Corea del Sur

Tras ser discutido en la Cámara del Senado de Colombia durante la segunda semana de noviembre, el acuerdo de libre comercio con Corea del Sur continúa su camino hacia la entrada en vigor y será ahora discutido en la Cámara de Representantes.

El acuerdo, firmado a principio de este año (ver [Puentes, febrero 2013](#)), no ha estado exento de conflictos y ha recibido apoyo y rechazo por las partes interesadas.

El ministro de Comercio de Colombia, Santiago Rojas, señaló que si bien todo el país se beneficiará del acuerdo, el sector más favorecido será el agropecuario, pues se abre un mercado de alto poder adquisitivo e importante comprador de alimentos en el mercado internacional.

El pacto, el primero negociado por Colombia con una economía asiática, contempla la eliminación de aranceles del 96,1% de los productos colombianos y del 96,7% de los productos surcoreanos en un periodo de 10 años.

Honduras y Canadá firman acuerdo de libre comercio

Este 5 de noviembre se firmó, en Ottawa, un TLC entre Honduras y Canadá. Tras más de tres años de negociaciones, el último requisito para la entrada en vigor será la aprobación de los órganos legislativos.

El 98% de los intercambios bilaterales estarán libres de arancel, lo que representa para Honduras oportunidades de ampliar y diversificar su canasta exportadora, en particular en verduras, frutas, pescados y mariscos, café, madera y textiles.

Para Canadá, el acuerdo permitirá un acceso facilitado a los mercados de la de carne, cerdo, papas y derivados, aceites vegetales y granos y alimentos procesados.

Las cifras de la última década han mostrado un fuerte crecimiento de los intercambios bilaterales y desde 2009 una balanza comercial positiva a favor de Honduras. Entre 2006 y 2012, el comercio se ha duplicado, pasando de US\$ 46 millones a más de US\$ 85 millones.

Avanzan negociaciones en Alianza del Pacífico

Colombia, en ejercicio de la Presidencia Pro Tempore de la Alianza del Pacífico, coordinó a fines de octubre, la Decimonovena Reunión del Grupo de Alto Nivel (GAN) con miras a evaluar y coordinar los avances logrados en diversas áreas del mecanismo de integración.

Entre las áreas evaluadas estuvieron cooperación, movimiento de personas, estrategia comunicacional, propiedad intelectual, mejora regulatoria, transparencia fiscal internacional, Pymes y relacionamiento externo.

En relación a este último ítem, el GAN aprobó los lineamientos para el funcionamiento del Grupo de Relacionamiento Externo y la creación de una comisión que abordará el futuro ingreso de Costa Rica como miembro pleno.

Asimismo, y dado el creciente interés que ha despertado, la Alianza ha aceptado a cinco nuevos observadores. Se suman, por tanto, Alemania, Italia, Holanda, Reino Unido y Suiza, con los que se espera ampliar las relaciones y promover el desarrollo del bloque regional.

Colombia impone salvaguardias agrícolas

Preocupación existe entre los productores y exportadores de la región respecto a las salvaguardias impuestas a principios de octubre por Colombia respecto a algunos productos agrícolas y agroindustriales provenientes en gran medida de la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur.

Magali Silva Velarde-Álvarez, ministra del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú ha señalado que se encuentra trabajando para que prevalezcan "los compromisos comerciales existentes y espera que Colombia retire estas medidas a la brevedad."

La medida afecta nueve alimentos: cebolla, porotos, leche, lactosuero, tomate, arveja, papa fresca, pera y queso fresco.

De acuerdo a la salvaguardia, cuya duración será de dos años, la importación de cebolla tendrá un contingente anual de 102.392 toneladas para los bloques mencionados. Asimismo, en caso de exceder dicho contingente, los productos ingresarán pagando el arancel vigente de Nación Más Favorecida, es decir, el máximo arancel permitido.

Novedades

Puentes recomienda en esta sección algunas nuevas publicaciones de ICTSD y otras instituciones que están contribuyendo al estudio y una mejor comprensión del comercio internacional, con implicaciones también para América Latina.

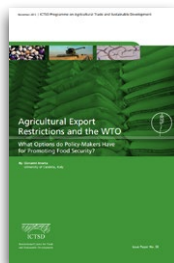


Perspectivas agrícolas OCDE-FAO 2013-2022

Este trabajo de la FAO y de la OCDE presenta proyecciones sobre los principales productos agrícolas y los biocombustibles y ofrece una atención especial a las capacidades agrícolas y la demanda creciente de China.

Se plantea que el aumento global de la demanda favorece más a los países desarrollados y se traduce en una economía de dos velocidades, con una recuperación débil en los países desarrollados y un crecimiento dinámico en muchos países en desarrollo.

<http://bit.ly/1c2ZUOx>



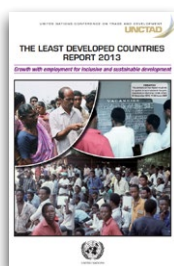
Agricultural export restrictions and the WTO. What options do policy-makers have for promoting food security?

Restricciones a las exportaciones agrícolas y la OMC. ¿Qué opciones tienen los formuladores de políticas para promover la seguridad alimentaria?

Las restricciones a las exportaciones agrícolas pueden ser responsables de la volatilidad de los precios y de la inflación de los precios de los alimentos, que resultan perjudiciales para los consumidores de países en desarrollo. Asimismo, pueden ser medidas para promover la seguridad alimentaria en los mercados domésticos, una fuente de ingresos públicos y una forma de agregar valor a las exportaciones.

Este estudio de Giovanni Anania para ICTSD examina varias opciones para disciplinar la práctica de restricciones a las exportaciones agrícolas y sus implicaciones en términos de comercio, seguridad alimentaria y desarrollo.

<http://bit.ly/1chc4BA>



Growth with employment for inclusive and sustainable development

Crecimiento con empleo para un desarrollo inclusivo y sustentable

Los países menos adelantados (PMA) se enfrentan a un desafío demográfico muy importante, ya que las proyecciones indican que su población se habrá incrementado en un 100% para el año 2050.

Este trabajo analiza cómo los PMA podrían promover la creación de empleos y especialmente cómo ofrecer oportunidades de empleos decentes para los jóvenes.

Ofertas laborales de calidad en los PMA son pasos indispensables para la reducción de la pobreza, el crecimiento económico y el desarrollo, así como un elemento clave para eludir problemas de emigración y de inestabilidad social.

<http://bit.ly/1du02JZ>



Mobilising international climate finance: lessons from the fast-start finance period

Movilizando financiamiento climático internacional: lecciones a partir del periodo de financiación de inicio rápido

El compromiso de los países desarrollados en la implementación de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático permitió poner más de US\$ 35 mil millones a disposición de los países en desarrollo entre 2010 y 2012. El 70% de la iniciativa fue dedicada a programas de mitigación, mientras que solo el 30% sirvió para adaptación.

Tras el estudio de la experiencia de los principales donantes, el informe analiza las formas de acción del programa *Fast Start Finance*, los beneficiarios y las lecciones para un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles.

<http://bit.ly/17SANbn>

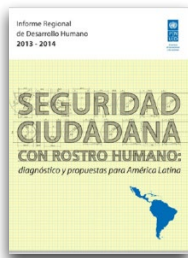


Prospectiva y desarrollo: el clima de la igualdad en América Latina y el Caribe a 2020

En las últimas décadas, la región de América Latina y el Caribe logró una notable recuperación en las tasas de crecimiento. Lo último implicó descensos en las tasas de pobreza e indigencia y progresos en la reducción de la desigualdad. Este acontecer se vincula con el renacimiento del interés público por plantear y propiciar condiciones de desarrollo de largo plazo. No ha sido fácil construir estabilidad macroeconómica con resultados sociales positivos. Esa convicción parece ser la base de esta búsqueda por cimentar el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe, empeño en que la prospectiva podría ser un fiel y eficaz aliado.

Siguiendo las metas de las publicaciones de la colección *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*, de Cepal, este informe anima el debate sobre la tarea de planificación del desarrollo a largo plazo y una confrontación de las perspectivas más deseables y más probables en la región.

<http://bit.ly/1aQOfAU>

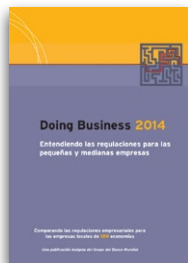


Informe Regional de Desarrollo Humano para América Latina 2013-2014

El documento, *Seguridad ciudadana con rostro humano: diagnóstico y propuestas para América Latina*, plantea que aun con los progresos significativos logrados en materia de lucha contra la pobreza, estabilidad financiera y crecimiento económico, persiste un desafío mayor.

Tras el análisis de las fuentes y manifestaciones de la violencia y el estudio de las experiencias exitosas, el informe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo propone recomendaciones para mejorar las políticas públicas promoviendo la seguridad ciudadana y la cooperación en los niveles nacional y regional.

<http://bit.ly/18hyRjM>



Doing Business 2014. Entendiendo las regulaciones para las pequeñas y medianas empresas

El proyecto Doing Business del Banco Mundial analiza las regulaciones en 189 economías a fin de establecer una clasificación sobre la base de la facilidad para hacer negocios. El informe propone también el estudio de casos concretos de progreso en la implementación de reformas puntuales.

Las economías mundiales más favorables en este sentido son Singapur, Hong Kong, Nueva Zelanda, EE.UU. y Dinamarca. La región de América Latina y el Caribe presenta los casos de Chile (34), Perú (42), Colombia (43), México (53) y Panamá (55) como los mejor evaluados.

<http://bit.ly/1dtW302>



Informe sobre el Desarrollo Mundial 2014. Riesgo y oportunidad: La administración del riesgo como instrumento de desarrollo

La última publicación sobre el desarrollo mundial del Banco Mundial plantea que una mala gestión del riesgo, en sus varias formas y niveles, como por ejemplo las crisis económicas, los desastres naturales o perturbaciones vinculadas a la salud, son en gran medida la causa por la que los hogares caen por debajo de la línea de la pobreza. El informe concluye que la administración responsable y eficaz del riesgo puede salvar vidas, evitar daños económicos, impedir retrocesos en el desarrollo y abrir oportunidades. La administración del riesgo puede ser un poderoso instrumento de desarrollo, pues brinda a los habitantes de los países en desarrollo y de otras naciones la seguridad y los medios para progresar.

<http://bit.ly/1ergbgd>

SIGA EXPLORANDO EL MUNDO DEL COMERCIO Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE CON LA RED BRIDGES DE ICTSD

PONTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible para el mundo de habla portuguesa- *Idioma portugués*
www.ictsd.org/news/pontes

BIORES

Análisis y noticias sobre comercio y ambiente para una audiencia global- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/biores

BRIDGES

Noticias relativas al comercio mundial desde una perspectiva del desarrollo sostenible- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/bridges

桥

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible para el mundo de habla china- *Idioma chino*
www.ictsd.org/news/qiao

МОСТЫ

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo con enfoque en los países del CEI- *Idioma ruso*
www.ictsd.org/news/bridgesrussian

BRIDGES AFRICA

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible con énfasis en África- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible con énfasis en África- *Idioma francés*
www.ictsd.org/news/passerelles



Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

La producción de PUENTES es posible gracias al apoyo generoso de todos nuestros donantes, que incluyen:

DFID – Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido

SIDA – Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional

DGIS – Ministerio de Relaciones Exteriores de Holanda

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dinamarca

Ministerio de Relaciones Exteriores, Finlandia

Ministerio de Relaciones Exteriores, Noruega

Ausaid, Australia

PUENTES también recibe contribuciones en especie de nuestro socio colaborador y de los miembros del Consejo Editorial.

PUENTES recibe publicidad pagada y patrocinios para apoyar el costo de la publicación e incrementar su impacto a nivel global y en Latinoamérica. La aceptación de las propuestas queda a discreción de los editores. Las opiniones expresadas en los artículos firmados de PUENTES son responsabilidad exclusiva de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista de ICTSD.



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons de Atribución-NoComercial-SinObraDerivada 3.0.

Precio: US\$ 10.00
ISSN 1563-0013

