

# Puentes

ENTRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE

## EN ESTA EDICIÓN

- 1 Acuerdo en banano
- 2 Latinoamérica ante la crisis: repaso y lecciones
- 4 ¿Existen nuevas ganancias de la Ronda Doha?  
Kevin P. Gallagher y Timothy A. Wise
- 6 La Ronda Doha y las respuestas anticíclicas a la crisis  
Osvaldo Rosales
- 8 Cambio climático y presiones económicas: Un análisis de percepción de los caficultores mesoamericanos  
Rafael Díaz Porras
- 10 El textil y la confección: una agenda para el desarrollo sostenible  
Gloria Carrión
- 12 ASEAN-América Latina: el interés es mutuo
- 13 El Acuerdo de Valoración en Aduana de la OMC es interpretado por primera vez  
Fernando Piérola



International Centre for Trade and Sustainable Development



## Acuerdo en banano

El año 2009 marca el fin de la disputa comercial más prolongada que se haya conocido. El fondo: el régimen arancelario europeo a las importaciones de banano.

De momento no hay acuerdo en la Ronda Doha, pero sí un cierto descanso para varios países latinoamericanos, que finalmente y luego de arduas negociaciones y batallas legales, lograron pactar un esquema con la Unión Europea (UE) que permitirá reducir de €176 a €114 el arancel por tonelada métrica de fruta en un espacio de siete años.

Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Panamá y Venezuela, junto con los EE. UU. y la UE inicializaron este pasado 15 de diciembre el acuerdo que ya disminuye en €28 el arancel cobrado a las exportaciones de banano a partir de esa fecha. Para los años sucesivos se impone un calendario paulatino, con reducciones entre tres y siete euros programadas hasta el 1 de enero de 2017.

Según apunta un estudio del Profesor Giovanni Anania, con este acuerdo las exportaciones ACP hacia la UE disminuirán en un 14%, mientras que aquellas de América Latina aumentarán en un 17% (ver Revista Puentes, Vol. X., No. 5).

La UE, que por 15 años defendió frente a latinoamericanos el régimen preferencial libre de otorgado a los países de África, Caribe y el Pacífico (ACP) bajo el argumento de la deuda histórica con sus antiguas colonias, por fin abre un poco la puerta a los grandes productores mundiales. Esa apertura no obstante la está compensando con alrededor de €200 millones en asistencia financiera para los ACP, que serían destinados para mejorar su competitividad. El acuerdo de banano además está parcialmente condicionado a la exitosa conclusión

de la Ronda Doha, pues si para el fin de 2013 no existe un acuerdo de modalidades, los cortes arancelarios al banano podrían sufrir un atraso de dos años.

“Satisfactorio”, así calificó el ministro de comercio exterior de Costa Rica, Marco Vinicio Ruiz, el acuerdo con la UE. “Favorable”, dijo Ecuador, pues los países latinoamericanos habían presionado para que la reducción ocurriera en un mínimo de cinco años. El acuerdo, posible punto medio entre las distintas partes interesadas, refleja a su vez un entendimiento preliminar de que en la negociación multilateral aún pendiente los productos tropicales se sujetarán a cortes arancelarios más fuertes, mientras que las reducciones para los productos que sufrirán erosión de preferencias (que involucran a los países ACP) tomarán más tiempo, lo cual podría traer nuevas esperanzas para los países latinoamericanos.

Además del importante cambio que esto representa para los exportadores latinoamericanos en términos de competencia, el acuerdo bananero podría tener otras implicaciones en la región. Por ahora el viceministro de comercio ecuatoriano, Julio Oleas, ha declarado a los medios: “En el momento que tengamos la certificación definitiva del acuerdo regresaremos a la mesa de negociación con la UE”. Esto podría tomar varios meses, pues la UE debe observar los actuales procedimientos contemplados en el Tratado de Lisboa. Los aranceles que mientras tanto sean cobrados en exceso, serán luego reembolsados una vez que el acuerdo sea firmado.

Estimado lector,

Quizás uno de los avances más remarcables en materia comercial internacional en este 2009 sea el recién inicializado acuerdo de banano. Muestras positivas de que hay voluntad política, aunque después de muchos y sufridos años, por encontrar pactos, acercamientos, son de beneficio hoy para los países latinoamericanos. Falta solamente esperar que el proceso de revisión en la Unión Europea tome el curso necesario para que el acuerdo tenga ejecución plena.. Fin de la guerra del banano...

El año 2009 también representó la sacudida de la crisis económica, con desempleo, con menos comercio, con amenaza proteccionista, con menos dinero en el bolsillo. Economistas apuntan a que podría estar comenzando la recuperación, aunque llaman a la prudencia. Las reglas de los mercados financieros y la toma de riesgos, y todo aquello que generó la peor crisis en décadas, podrían estar cambiando en el mundo desarrollado, y un nuevo equilibrio de poderes podría estarse gestando. En el futuro cercano tendremos la respuesta.

Este año también fue el momento de la VII Conferencia Ministerial de la OMC, que congregó a muchísimos ministros pero que no aportó mayor sustancia, más que señalar en el calendario a marzo de 2010 como la fecha para una vez más evaluar los posibles progresos. ¿La Ronda Doha no puede avanzar? ¿La lucha en torno a acceso a mercados industriales y los subsidios agrícolas será interminable? ¿Los acuerdos regionales primarán? Desenlace también pendiente.

Las negociaciones sobre cambio climático se están desarrollando en la capital danesa, sin que al momento de cierre de esta edición se tenga total certeza respecto a si un acuerdo se podrá o no obtener. La batalla entre los países desarrollados y en desarrollo se había acentuado duramente durante estas últimas semanas, pero aún hay oportunidad de cosechar un mayor compromiso para contrarrestar y adaptarse al cambio climático cada vez más evidente.

En este último número del año participan con análisis muy atinados sobre la Ronda Doha, Kevin Gallagher y Timothy Wise, así como Osvaldo Rosales; sobre el cambio climático en las zonas cafetaleras de Mesoamérica, Rafael Díaz; sobre el textil y la confección en Nicaragua y Guatemala, Gloria Carrión; y sobre algunas de las implicaciones del caso entre Panamá y Colombia ante la OMC, Fernando Piérola.

Los esperamos con más entusiasmo en 2010. Que disfruten estas fiestas.

El equipo de Puentes

# Latinoamérica ante la crisis: repaso y lecciones

**Caída en el comercio internacional, pérdida de liquidez en el financiamiento para el comercio, aumento del desempleo y la pobreza, reducción en las remesas y el turismo: la crisis internacional fue mucho más que una palabra repetida innumerables veces en discusiones, cifras y predicciones.**

## Entre el discurso y la acción

A pesar de que todos los países del mundo fueron exhortados - casi conminados - en repetidas ocasiones por parte de la OMC y otras instancias a no sucumbir a la tentación del proteccionismo comercial como medida de defensa de los mercados internos, no fueron pocos los países que encontraron que la imposición de medidas restrictivas al comercio era la única manera de no entrar en desbalances internos de muy difícil reparación<sup>1</sup>. Las medidas monetarias y fiscales también formaron parte de la gama de disposiciones preventivas y algunas veces, paliativas.

De los países de la región latinoamericana que impusieron medidas restrictivas al comercio, quizás Argentina, Brasil y Ecuador fueron los que lograron incomodar más a sus socios comerciales. En medio del discurso integracionista, cada país clamó también por su derecho a defender su propia economía, amparándose en que la crisis obliga a ceder a una actitud más flexible.

Argentina se ganó inicialmente el malestar de su máximo socio, Brasil, con el aumento del valor criterio (por ejemplo, el precio de referencia) para unos 800 productos importados desde territorio brasileño. Aducía en aquel momento - a inicios de 2009 - llevar ya 70 meses de tener una balanza de pagos deficitaria, argumento rebatido por Brasil por no ver la medida enmarcada en un plan de sustitución de importaciones por consumo doméstico. Más tarde, con la imposición de licencias previas de importación a varios productos, Argentina profundizó sus desavenencias con Brasil y se hizo acreedora de críticas también por parte de Uruguay.

Brasil ha portado, sobre todo en la época de recrudescimiento de la crisis, el estandarte de la liberación comercial. Ante la OMC, el G-20 y otros foros, ha insistido en que el proteccionismo comercial es un obstáculo a una pronta salida de la crisis. Sin embargo, ha debido implementar medidas de carácter monetario (devaluación del real) para mitigar los efectos negativos en su economía, afectando también con ello a sus socios comerciales. Dicha medida fue particularmente criticada por Argentina, país que le recordó a Brasil que el proteccionismo no sólo ocurre en las aduanas.

Ecuador impuso a inicios del año restricciones a las importaciones de más de 600 productos a través de salvaguardias, justificadas por la existencia de un serio déficit en su balanza de pagos. A sus socios de la Comunidad Andina (CAN), además de las salvaguardias generales, les suspendió la aplicación del programa de liberación vigente dentro del bloque andino, generando reacciones por parte de todos los Miembros y con ello, una nueva fisura en el bloque.

Colombia y Perú, también acudieron a la devaluación de sus monedas para mitigar los efectos de la crisis, ganándose con ello también críticas por parte de sus socios.

## Recuperación y dependencia

Los países de la región son sumamente dependientes de la demanda externa, remesas, turismo, inversión extranjera directa y el financiamiento externo. Por el momento los países desarrollados han dado señas de recuperación, pero es temprano para predecir si ésta se podrá mantener una vez que los gobiernos retiren los gigantescos paquetes de estímulo y rescate de sus sistemas financieros y sus industrias.

Para el caso de la demanda externa, la Comisión para América Latina y el Caribe (CEPAL) pronosticó una situación complicada para la subregión de Centroamérica y República Dominicana<sup>2</sup>. Las exportaciones tuvieron en 2008 su crecimiento más bajo de los últimos cinco años (un 7.5%) y éste se debió en gran medida a un efecto precio más que al efecto volumen. Además, sugería que dichos países deberían diversificar sus mercados de destino, dado que los precios tenderían a la baja y el afán de los competidores de la subregión por aumentar sus volúmenes ejercería una presión aún mayor hacia la reducción de los precios.

Si bien ya se empiezan a percibir signos de recuperación, expertos instan a no relajar demasiado las medidas de contingencia, entre ellos la Organización Internacional del Trabajo, que llama a poner atención a los efectos de la crisis sobre el desempleo. Estimaciones recientes indican que durante 2009 más de nueve millones de latinoamericanos caerán en situación de pobreza, con cinco millones ubicados dentro de la condición de indigencia<sup>3</sup>; esto además de que se revela un deterioro en la calidad de los empleos existentes. Las cifras desvelan que un 13.7% de la población latinoamericana sufre hambre<sup>4</sup>, lo que equivale a 76 millones de personas.

En ese orden de ideas, se requieren fortalecer las políticas de largo plazo a favor del aprovechamiento del capital humano, la protección de los ingresos de las familias y de los grupos vulnerables. Claramente las condiciones de inequidad social favorecen el incremento del crimen y la inseguridad ciudadana, los cuales han aumentado de manera significativa en prácticamente todos los países de la región. Se deben propiciar políticas congruentes con estos aspectos en el marco de la esperada recuperación, que según las estimaciones más recientes podrían permitir un crecimiento del 4,1% en 2010

Sin embargo, debe reconocerse que la región se desempeñó mejor y estaría saliendo mejor librada que en crisis pasadas. Algunos aspectos que explican esta situación es la relativa sanidad de sus índices macroeconómicos antes que ocurriera la crisis (balance fiscal, deuda pública, inflación, fuerte actividad económica y menor dependencia de financiamiento externo<sup>5</sup>).

Otro factor que habría influido en la posición relativamente privilegiada para hacer frente a esta crisis es el que los países no escatimaran en inversión pública como políticas contracíclicas. La CEPAL señala incluso que el gasto público fue el único que aumentó durante la primera parte del año, frente al consumo privado y la inversión, los cuales decrecieron. Sin embargo, dentro de la región las diferencias

entre países para poder emprender medidas contracíclicas son bastante marcadas, y las pequeñas economías tienen un menor margen de acción que las economías más grandes.

## Recordatorios y lecciones aprendidas

Algunos de los recordatorios que deja la crisis a la región no son necesariamente nuevos: la sanidad en los índices macroeconómicos, el fortalecimiento del comercio y una inversión social que se respete. En esta última crisis pareciera haber quedado evidenciado más fuertemente que se deben llevar a cabo dichas acciones en tiempos de bonanza y expansión económica, precisamente para contrarrestar los efectos cuando el panorama externo es sombrío y amenazante.

Sin embargo, el elemento diferenciador se encuentra en el sector en que inició la crisis a nivel internacional, es decir el hipotecario y el financiero. Al respecto, CEPAL señala la necesidad de tomar las siguientes lecciones: a) incluir en la regulación los aspectos macroprudenciales del riesgo; b) la reducción de la prociclicidad del sistema; c) la ampliación del ámbito de la regulación; y d) los conflictos de interés que afectan a la divulgación fidedigna y oportuna del riesgo que asumen las instituciones financieras<sup>6</sup>. Y es que el eje dinamizador a nivel internacional de la crisis estuvo precisamente centrado en el sector financiero, por lo que es de esperar un fuerte proceso de cambio en la regulación a nivel mundial en los siguientes meses.

Los aspectos anteriores son fundamentales para buscar una coordinación de las políticas gubernamentales que promuevan el crecimiento económico con mecanismos que fomenten el desarrollo humano como base indispensable para un desarrollo sostenible más sólido y menos vulnerable a los embates de crisis.

<sup>1</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2009). La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 30 de septiembre de 2009.

<sup>2</sup> \_\_\_\_\_ (2009, 13 de noviembre). Enfrentando la Crisis. Istmo Centroamericano y República Dominicana: Evolución Económica en 2008 y Perspectivas para 2009 (Evaluación Final).

<sup>3</sup> \_\_\_\_\_ (2009). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe.

<sup>4</sup> Máximo histórico: una de cada seis personas sufre hambre en el mundo, FAO. Puentes Quincenal, Volumen 6, Número 12. <http://ictsd.org/i/news/puentesquincenal/49839/>

<sup>5</sup> Izquierdo, A. & Talvi, E. (Coord). (2008) All that glitters may not be gold: assessing Latin America's recent macroeconomic performance. Inter-American Development Bank.

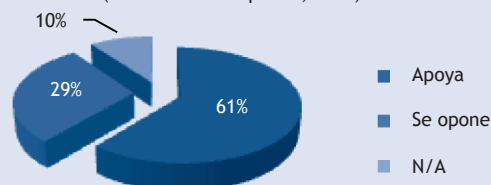
<sup>6</sup> Correia et al. (2009) Regulación y supervisión financiera: lecciones de la Crisis para América Latina y el Caribe. En Revista de la CEPAL, número 99, Diciembre, Santiago de Chile.

## ¿Sabía Ud.?

### Consciencia ambiental en aumento en el mundo

La encuesta que desde 1998 GlobalScan realiza en 23 países indica que la preocupación sobre cambio climático está en su más alto nivel. A pesar de la recesión mundial, una media del 61% apoya a sus gobiernos a hacer inversiones para abordar el cambio climático, incluso si éstas afectan su economía.

Apoyo a inversiones en cambio climático incluso si afecta la economía (Promedio de 23 países, 2009)



Fuente: [http://www.globescan.com/news\\_archives/bbc2009\\_climate\\_change/](http://www.globescan.com/news_archives/bbc2009_climate_change/)

# ¿Existen nuevas ganancias de la Ronda Doha?

Kevin P. Gallagher\* y Timothy A. Wise\*\*

Cada vez que los ministros de comercio se reúnen, los economistas parecen ofrecer nuevas proyecciones sobre los mayores beneficios que el mundo puede recibir de la liberalización comercial. Un estudio reciente ha causado revuelo al suponer que cuantiosas ganancias se derivarían de un ambicioso acuerdo de Doha.

El estudio realizado por el Peterson Institute for International Economics ha sugerido la existencia de entre US\$ 300 y US\$ 700 mil millones de ganancias potenciales de bienestar global procedentes de la Ronda Doha.

Estas cifras contrastan con las estimaciones ampliamente divulgadas por el Banco Mundial (BM) en el año 2005, y en las cuales se señaló que en un “probable escenario de Doha” las ganancias globales ascenderían a menos de US\$100 millones, de los cuales, sólo US\$ 16 mil millones favorecerían a los países en desarrollo (PED).

¿Será que los economistas han encontrado otros US\$ 150 - US\$350 mil millones en beneficios para PED que el BM no consideró en 2005? ¿Está el tema del desarrollo de nuevo en la Ronda Doha? La respuesta es, por supuesto, no. A continuación se examinan las proyecciones económicas recientes, se revisan las estimaciones anteriores, y se contextualizan esos números en su adecuada dimensión.

## Grandes ganancias y supuestos

El estudio efectuado por el Peterson Institute titulado *What's on the Table? The Doha Round as of August 2009*, nos recuerda por qué los negociadores comerciales se han vuelto tan escépticos respecto a los comunicados de prensa de economistas por medio de los cuales se pronostican grandes beneficios para los PED si tan sólo estos países dieran más en la mesa de negociación. Además, y contrariamente a las estimaciones previas, los autores afirman que los beneficios están “bien equilibrados entre países desarrollados y países en desarrollo”<sup>1</sup>.

Recientes declaraciones de la administración del Presidente Obama y de otros gobiernos de países desarrollados (PD) sugieren que no se volverán a comprometer en las negociaciones comerciales a menos que se mejore su acceso a mercado. El estudio referido intenta simular lo que algunas de esas demandas podrían producir, al menos bajo un conjunto de supuestos generosos.

Pero, ¿cómo hacen los investigadores del Peterson Institute para obtener un número tan grande? Los autores modelan cuatro escenarios y los suman. Uno de esos escenarios ha estado sobre la mesa de Doha por algunos años y supone un intercambio modesto de reducción de aranceles y subsidios en la agricultura de los PD, a cambio de la reducción de los

aranceles industriales en los PED. Las estimaciones obtenidas en esta primera posibilidad son similares a los encontrados en otros estudios: las ganancias totales son pequeñas y los PD reciben el doble de los beneficios (66%) que lo percibido por los PED (34%). De acuerdo con el estudio, el ingreso total mundial experimentará un único incremento de US\$ 114 mil millones, o sea, un 0,2 % del PIB.

Como anteriormente lo hizo el BM, los investigadores del Peterson Institute convierten este aparente sesgo en contra de los PED en una supuesta ventaja al indicar que, en proporción al PIB, las ganancias para estos países son superiores que los beneficios para los países ricos. En el largo plazo, esto les permite argumentar que la desigualdad entre países ricos y pobres se reducirá. Si bien esto es cierto, los PED han indicado reiteradamente que los altos beneficios absolutos a favor de los países ricos no cumplen con el objetivo básico del desarrollo de Doha. Incluso, advierten que si las ganancias como proporción del PIB favorecen ligeramente a los PED, las ganancias per cápita son vergonzosamente sesgadas hacia los países ricos, a razón de US\$ 75 para los ricos frente a US\$ 7,50 para los pobres. En las primeras proyecciones del BM, los beneficios per cápita para los países ricos eran de US\$ 79,04 frente a sólo US\$3,13 para los PED.

Los temas de agricultura y acceso a los mercados no agrícolas (AMNA) son, en esencia, “lo que está sobre la mesa”. El Peterson Institute hace estimaciones más grandes suponiendo un acuerdo sobre las propuestas ambiciosas en otros ámbitos, como los servicios, las iniciativas sectoriales y la facilitación del comercio. Los autores reconocen en su párrafo final que esto “representa el pensamiento optimista de nuestra parte”. De hecho, esto es lo que hace.

En materia de servicios, el Peterson Institute encuentra otros US\$ 10 mil millones en beneficios, pues asume una reducción del 10% en las barreras a los mismos. Esto a pesar de que “dadas las ofertas actuales, una reducción del 10% o incluso del 5% parece optimista”. Los autores incluso admiten que la metodología para estimar la liberalización en servicios es imprecisa. En realidad, muchos economistas reconocen que hacer simulaciones con el comercio de servicios está en una etapa muy incipiente.

La ilusión continúa con supuestos de acuerdos de liberalización sectorial para los productos químicos, electrónicos y



los bienes ambientales. Éstos consisten primordialmente en profundas reducciones arancelarias en industrias manufactureras de los países en desarrollo. Dichas negociaciones se suponían de carácter voluntario para los PED, sin embargo, las propuestas recientes de los EE.UU. han condicionado este acuerdo a la participación de los principales PED. En principio éstos se han resistido, y aunque algunos están participando en los debates preliminares, los avances en estos tres sectores parecen muy poco probables. Los investigadores del Peterson Institute consideran este escenario “optimista, pero posible”, y obtienen ganancias adicionales por más de US\$ 104 mil millones, la mayoría de las cuales corresponderían a los PD.

Todo lo anterior permite obtener estimaciones totales por parte del Peterson Institute que superan los US\$ 300 mil millones, lo que representa un 0,6% del PIB mundial, donde la mayoría de las ganancias van a los países ricos. Sin embargo, el estudio encuentra ganancias adicionales por US\$ 385 mil millones como resultado de la facilitación del comercio, haciendo que la administración, el transporte, y la logística técnica del comercio sean más eficientes. Ésta es sin duda un área de considerable interés para los PED.

Las estimaciones se basan en una metodología desarrollada por otros investigadores que supone que todos los PED realizan progresos significativos en la mejora de la eficiencia portuaria, las aduanas, normas y servicios de infraestructura (por ejemplo, tecnologías de la información). Pero estar de acuerdo con hacer esas mejoras no es lo mismo que hacerlas, y éstas no pueden ser alcanzadas de la misma manera en la mesa de negociación que reducir aranceles. La facilitación del comercio implica una inversión real. El Peterson Institute está suponiendo un acuerdo y además está asumiendo que el financiamiento hará posible todo esto. No es extraño que los autores adviertan que “estas cifras deben tomarse con precaución ya que este método es menos riguroso que los métodos utilizados en otras secciones de este documento”.

Para el Peterson Institute, lo anterior permite obtener estimaciones de aumento del PIB entre los US\$ 300 y 700 mil millones anuales, que están “bien equilibrados entre países desarrollados y países en desarrollo”. Nuestras conclusiones a partir de un análisis más detallado de este estudio son las siguientes:

Las ganancias de “lo que está sobre la mesa” (agricultura y AMNA) son del mismo orden de magnitud que los estudios anteriores. Alrededor de US\$1 00 millones, destinándose mayoritariamente a los países ricos.

Las nuevas estimaciones de los servicios, sectoriales y facilitación del comercio son altamente especulativas. Las metodologías utilizadas no están probadas y se asumen resultados de negociación mucho más ambiciosos de lo que parece probable en este momento.

Lo que se denomina como ‘equilibrio’ es infundado, ya que los PED reciben menos de la mitad de los beneficios en cualquiera de las situaciones individuales, y sólo el

31% de las ganancias de los ingresos totales de los escenarios combinados.

### Pequeñas ganancias, costos reales

Las estimaciones más realistas y aleccionadoras son todavía las dadas por el BM en 2005, considerando las proyecciones de las ganancias de un “probable acuerdo de Doha”. El BM calcula que las ganancias mundiales en el año 2015 serían sólo de US\$ 96 mil millones, de los cuales sólo unos US\$ 16 millones corresponderían a los PED. En otras palabras, los beneficios para los PED representan un aumento en el ingreso de sólo 0,16% del PIB. Esto es a menudo considerado erróneamente como un aumento en la tasa de crecimiento anual, cuando en realidad se trata sólo de aumento en el PIB. En términos per cápita, equivale a US\$ 3,13 o menos de un centavo por día por habitante en los PED.

Esto significaría que sólo 6,2 millones de personas superarían el umbral de pobreza de US\$ 2 al día, un 0,3% de quienes viven actualmente en esa condición en el mundo. Agregando las estimaciones del BM respecto a los servicios - US\$ 24 mil millones en general, con US\$7 mil millones para los PED- no mejoran mucho las perspectivas.

Como hemos señalado antes, el mayor inconveniente de estos estudios es examinar sólo los beneficios potenciales de la liberalización comercial inmediata, mientras se minimizan los costos.

El total de las pérdidas arancelarias para los PED en virtud de la liberalización propuesta en las negociaciones de AMNA se estima en una elevada suma de US\$ 63,4 mil millones. La mayoría de las simulaciones ignoran estas pérdidas bajo el supuesto de que cualquier pérdida de ingresos públicos puede ser sustituida por impuestos sobre el consumo, lo que sin duda es un supuesto cuestionable. Muchos de los PED dependen de los aranceles en más de una cuarta parte para sus ingresos fiscales.

La mayoría de los modelos predicen también la disminución de los términos de comercio de los PED. En el largo plazo, la declinación del comercio socavaría los esfuerzos de los países para diversificar y alcanzar el desarrollo. A raíz de la crisis actual, también puede acentuar los problemas de balanza de pagos en los PED y profundizar el impacto de las crisis.

A pesar de las elevadas nuevas proyecciones, el desarrollo aún tiene que encontrar su camino de regreso a la agenda de la OMC, lo cual es lamentable. El principio rector para revivir las negociaciones comerciales mundiales debe ser un reconocimiento de que la economía mundial se compone de naciones en muy diferentes niveles de desarrollo.

\* Profesor de Relaciones Internacionales en la Universidad de Boston e investigador Senior en el *Global Development and Environment Institute* de la Universidad de Tufts.

\*\* Director del *Global Development and Environmental Institute* de la Universidad de Tufts.

<sup>1</sup> Adler, M., Brunel, C., Hufbauer, G. y Schott, J. (2009). What's on the Table? The Doha Round as of August 2009. Peterson Institute for International Economics. Washington D.C.

# La Ronda Doha y las respuestas anticíclicas a la crisis

Oswaldo Rosales\*

La irrupción de la crisis económica mundial trajo consigo que varios países (incluso la mayoría de los miembros del G-20) adoptaran medidas restrictivas al comercio. El presente artículo se concentra en aquellas respuestas a la crisis enmarcadas en programas de estímulo económico, específicamente en las implicancias de éstas para la Ronda Doha.

Las medidas adoptadas varían de manera importante entre países desarrollados (PD) y en desarrollo (PED). Los primeros han recurrido principalmente a ayudas financieras para diversos sectores, así como a prácticas discriminatorias en la contratación pública y restricciones al empleo de trabajadores extranjeros. Muchas de estas medidas han sido implementadas en el marco de programas de estímulo económico que contienen, según la OMC, elementos de “compre/invierta/preste/contrate local”.

Por su parte, los PED han recurrido en mayor grado a las medidas “tradicionales” en frontera, como aumentos de aranceles (generalmente previstos como transitorios), licencias de importación y valores aduaneros mínimos. Esto refleja, entre otros factores, la menor disponibilidad presupuestaria de los PED.

## Las respuestas a la crisis: Un breve examen

La buena noticia es que el mundo ha estado lejos de un regreso al proteccionismo masivo de los años treinta. La existencia de los Acuerdos de la OMC, respaldados por su mecanismo de solución de controversias, la gran interdependencia comercial entre los países debida a las cadenas globales de valor, y la mayor prevalencia de tipos de cambio flexibles desde 1990, han contribuido a prevenir mayores excesos.

Sin embargo, la crisis ha puesto de relieve la distancia que existe entre los niveles de apertura prevalentes en los distintos países y los compromisos adoptados por éstos a nivel multilateral. Esta brecha genera espacios que pueden ser explotados para fines proteccionistas. Por ejemplo, la mayoría de los PED ha consolidado sus aranceles en la OMC a niveles considerablemente más altos que los aplicados, por lo cual podrían aumentar éstos hasta los niveles consolidados sin romper ningún compromiso multilateral. Una situación similar se produce en los PD con los subsidios domésticos a la agricultura. En el ámbito de los servicios, las condiciones de apertura suelen ser considerablemente más liberales que los compromisos adoptados tanto por los PD como por los PED en la OMC. La crisis ha traído una revaloración de la necesidad de concluir la Ronda Doha para reducir estos espacios.

Las respuestas a la crisis ilustran también vacíos importantes en la cobertura de las actuales disciplinas multilaterales. Las ayudas estatales y las prácticas discriminatorias

en la contratación pública, que se discuten brevemente a continuación, son ejemplos claros.

## La proliferación de ayudas estatales

Durante la actual crisis varios países - especialmente industrializados - han subsidiado masivamente a diversos sectores afectados, frecuentemente en el contexto de paquetes de rescate. El sector automotor es prueba de ello. A partir de los programas de rescate del gobierno de los EE.UU. a favor de General Motors y Chrysler, los gobiernos de un gran número de países productores intervinieron para apoyar a sus respectivas industrias. Los subsidios propuestos a dicho sector ya alcanzaban aproximadamente los US\$ 48.000 millones en febrero de 2009, de los cuales un 89% correspondía a los PD.

La magnitud de estas transferencias plantea interrogantes sobre sus efectos distorsionantes en la producción y el comercio. Pese a lo anterior, no ha habido cuestionamientos a los programas de ayudas ante el mecanismo de solución de controversias de la OMC. En el caso del sector automotor, esto probablemente obedece en gran medida a que casi todos los principales países exportadores están subsidiando sus industrias. Pero esto resulta preocupante dado que podría conducir gradualmente a una exclusión “de facto” del sector automotor de las normas multilaterales, estableciendo además un precedente para otros sectores.

La situación es aún más compleja en el ámbito de los servicios. A diferencia de lo que ocurre en el comercio de bienes, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC no contiene disciplinas de aplicación general para los subsidios. En consecuencia, los Miembros de la OMC disponen de un amplio espacio para subsidiar a sus distintos sectores de servicios sin contravenir compromisos multilaterales. Dada su mayor disponibilidad financiera, este “espacio de política” ha sido aprovechado en mayor grado por los PD. Así lo ilustra el masivo otorgamiento de subsidios a sectores como el de los servicios financieros en el contexto de la actual crisis.

La distribución de ayudas al sector financiero en diversos PD durante la crisis ha tenido en varios casos un sesgo a favor de las empresas de origen nacional, dando lugar a preocupaciones sobre un “proteccionismo financiero”. Este sesgo se ha manifestado, por ejemplo, en la discriminación

de subsidiarias de bancos extranjeros en la distribución de fondos de rescate, que piden, -explícita o implícitamente- a los bancos receptores de ayuda privilegiar el otorgamiento de créditos a clientes nacionales, y en la exigencia a los bancos con operaciones internacionales de mantener mayores niveles de liquidez en sus países sede.

En la agricultura, la crisis también ha traído señales preocupantes. Según estimaciones, los apoyos internos distorsionantes en los EE.UU. aumentarían en 22% en 2009, producto de la caída en los precios de varios productos a partir de mediados de 2008. Por otra parte, la UE reintrodujo subsidios a la exportación de lácteos en enero de 2009, decisión que fue imitada por los EE.UU. en mayo de 2009.

### Proteccionismo en la contratación pública

Desde la irrupción de la crisis, varios países han puesto en aplicación medidas discriminatorias en materia de contratación pública. Entre ellos se cuentan los EE.UU., China, Australia, Rusia, Brasil, España, Francia y Corea del Sur.

La mayor controversia ha surgido en torno a la Ley Federal de Recuperación y Reinversión (American Recovery and Reinvestment Act, ARRA) de los EE.UU. Por medio de ésta se puso en aplicación el paquete de estímulo fiscal de US\$ 787.000 millones implementado por ese país ante la crisis. La ARRA contiene una cláusula "Buy American", la que estipula que sólo se podrán destinar los fondos aprobados por dicha ley a obras públicas en las que todo el hierro, acero y bienes manufacturados utilizados hayan sido producidos en los EE.UU. Se exceptúa de ella a los países Miembros del Acuerdo plurilateral de la OMC sobre Contratación Pública (ACP) -mayoritariamente PD- y a los que tienen tratados de libre comercio (TLC) en vigor con los EE.UU. Sin embargo, este esquema discrimina a los proveedores de la gran mayoría de los PED.

Las excepciones ya señaladas sólo son aplicables plenamente a nivel federal, ya que a nivel sub-federal tanto el ACP como las disposiciones sobre contratación pública de los TLC sólo son vinculantes para algunos estados y entidades. Es así como empresas canadienses han sido excluidas de diversos contratos a nivel sub-federal, pese a que Canadá es miembro del ACP y del TLCAN.

Por otra parte, en mayo de 2009 las autoridades chinas impartieron directrices en el sentido de privilegiar el uso de bienes y servicios producidos localmente en los proyectos gubernamentales de inversión, a menos que ellos no puedan ser obtenidos en China en condiciones comerciales razonables. Estas directrices no serían de naturaleza vinculante, y reiterarían políticas de preferencia nacional existentes desde 2003. Sin embargo, su aparición es relevante dado que deberían afectar la manera en que se gaste una parte sustancial del paquete de estímulo económico de 4 billones de yuanes (586.000 millones de dólares) anunciado en noviembre de 2008. China, a diferencia de los EE.UU. y al igual que la gran mayoría de los PED, no es parte del ACP, aunque se encuentra negociando su adhesión al mismo bajo sus compromisos de ingreso a la OMC.

Medidas como las antes descritas, que involucran entre otras a la primera y tercera economías mundiales, resultan especialmente preocupantes dado el mayor rol que como producto de la crisis ha asumido el Estado como actor económico. De hecho, los paquetes de estímulo de los EE.UU. y China son el primero y segundo respectivamente a nivel mundial en términos absolutos. Disposiciones de este tipo castigan particularmente a aquellas empresas que participan en cadenas globales de valor, penalizando así a la forma prevalente de organización de la producción en el mundo y promoviendo la "repatriación" de procesos productivos.

### Consideraciones finales

La Ronda Doha ofrece el potencial de reducir espacios para retrocesos proteccionistas en materia arancelaria, en los subsidios agrícolas y en los servicios, mediante la disminución de la brecha existente entre los niveles efectivos de apertura y los actuales compromisos multilaterales. Ello requerirá, sin embargo, que los recientes compromisos políticos de alto nivel se traduzcan en una flexibilización de posiciones por parte de los principales actores, en particular los EE.UU.

Parece existir menos espacio para abordar en la presente Ronda los desafíos que plantean algunas de las medidas adoptadas en el marco de programas de estímulo económico. En efecto, la negociación de un acuerdo multilateral sobre contratación pública si bien parecería especialmente deseable a la luz de la experiencia reciente, no forma parte de la agenda de la Ronda Doha. Por su parte, las negociaciones sobre subvenciones en el ámbito de los servicios sí están incluidas en la Ronda pero han tenido prácticamente nulos avances. Parece poco probable que esta situación se logre revertir si se espera concluir la Ronda a fines de 2010. En todo caso, estos temas no constituyen los principales obstáculos para la conclusión de Doha, la cual se encuentra más bien trabada por acceso a mercado en agricultura, bienes industriales y servicios.

Con todo, cabe recordar que "lo perfecto es enemigo de lo bueno". Concluir Doha en 2010 resulta imperativo, por al menos cuatro razones: (i) las importantes ganancias económicas involucradas, que apoyarían la recuperación de la economía mundial en el difícil contexto post crisis que se prevé para los próximos años; (ii) para cerrar espacios a los retrocesos proteccionistas que también pueden caracterizar a la post crisis; (iii) porque la credibilidad del sistema multilateral de comercio como un todo se está viendo negativamente afectada por los repetidos fracasos en concluir la actual Ronda; y (iv) para permitir a la OMC concentrarse en otras temáticas de creciente importancia en el comercio mundial. Este es el caso, entre otras, de las respuestas comerciales al cambio climático, así como de los temas ya mencionados de las compras públicas y las subvenciones.

\* Director de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

# Cambio climático y presiones económicas: Un análisis de percepción de los caficultores mesoamericanos

Rafael Díaz Porras\*

Más allá de las preocupaciones globales sobre los efectos del cambio climático en la producción, la realidad de comunidades productoras de café en cuatro países de Mesoamérica muestra que no siempre esta preocupación se encuentra presente de forma consciente.

## Las zonas de análisis

Un análisis comparativo de estrategias de adaptación de comunidades productoras de café ante el cambio climático y las presiones económicas fue desarrollado en cuatro países de Mesoamérica. Involucró en México a los municipios de Jitotol y Cacahoatán; en Guatemala, a las comunidades de San Lucas Tolimán, Santiago Atitlán, Santa María Ixhuatán y Nueva Santa Rosa; en Honduras, las zonas productoras de Concepción del Sur y La Campa; y en Costa Rica, los casos de León Cortés y diferentes comunidades en la Península de Nicoya<sup>1</sup>.

Las percepciones de las familias respecto a los mayores impactos provenientes de los cambios climáticos sobre su producción y sus medios de vida, así como las presiones económicas bosquejan los siguientes resultados<sup>2</sup>.

## México: Efectos económicos de la variabilidad climática

En las ciudades de Cacahoatán o Jitotol, Chiapas, ni el clima ni los problemas de plagas son considerados los conductores dominantes de las estrategias de los agricultores. Por el contrario, los resultados muestran que los productores de café están respondiendo principalmente a las tensiones económicas, por ejemplo, los precios del café.

Sin embargo, en lo que respecta a la percepción del cambio climático, el estudio parece haber captado correctamente las diferencias geográficas en la exposición del clima, y por lo tanto, la percepción del riesgo climático en los dos sitios sujetos a observación en México. Los hogares en Cacahoatán reportaron problemas significativos con lluvias torrenciales tras los devastadores efectos del huracán Stan en 2005. Los campesinos de tierras altas de Jitotol, en cambio, están mucho más preocupados con la sequía y los incendios forestales. La prominencia de la sequía se asoció con las familias que experimentan un descenso en los ingresos. A su vez, los agricultores de ambos municipios consideran que tanto la sequía como las lluvias torrenciales han experimentado un aumento.

## Guatemala: Volatilidad del mercado afecta estrategias productivas

Según el estudio, en Guatemala, los agricultores perciben la volatilidad del mercado como el principal factor que afec-

ta sus medios de subsistencia y la producción de café. Las plagas y el clima se perciben como un “estrés”, pero en una medida considerablemente menor. Esto fue bastante sorprendente, principalmente en la región de Sololá, gravemente afectada por el huracán Stan en el año 2005. Sin embargo, el clima es ya una variable que está fuera de su control y que repercute en sus medios de subsistencia. Por su parte, en la comunidad de Santa Rosa, se manifiesta una marcada preocupación por la presencia de sequías más recurrentes que afectan la productividad de su café. Los aspectos anteriores, a pesar de ser derivados del cambio climático, parecieran no ser interiorizados por los productores.

## Honduras: Mano de obra e insumos agrícolas marcan la diferencia

Los productores de Concepción del Sur se enfrentaban a una creciente presión económica y menores márgenes de beneficio durante los años 2007-2008 debido a la escasez de mano de obra y los costos cada vez mayores de fertilizantes y otros insumos químicos. Por otra parte, los productores de café en La Campa tuvieron una temporada de buena cosecha, y no sufrieron problemas importantes con la escasez de mano de obra o costos de los fertilizantes. Estas diferencias reflejan el contraste entre la situación económica en los departamentos de Lempira y Santa Bárbara. Santa Bárbara está al lado del Departamento de Cortés e incluye a San Pedro Sula, el centro industrial del país. Por el contrario, Lempira, es el departamento más pobre de Honduras, y ofrece los salarios más bajos.

Los productores de café en La Campa por lo general dependen de la familia, parientes y vecinos para la recolección de café y señalan que han tenido la necesidad de contratar recolectores de café de los alrededores y de los municipios más remotos. Estos productores utilizan pocos insumos químicos debido a su marginación económica y el costo de los mismos insumos. Ellos son “orgánicos” por defecto y no por intención, y consecuentemente el tema del cambio climático no está de fondo en esta decisión productiva.

A inicios de 2009 en la comunidad de La Campa, los productores y cooperativistas revelaron la presencia de fuertes vientos, lluvias y temperaturas frescas a comienzos de la temporada de cosecha que habían dañado una serie de plantaciones. Se presentaron pérdidas muy variables que se correlacionan con la variabilidad microclimática y topográfica.



fica. Según los agricultores, las plantaciones en las elevaciones más altas y con pendientes orientadas a los vientos y las lluvias fueron las que más sufrieron. Alrededor de una cuarta parte de los agricultores perdieron casi el 100% de su cosecha y tuvieron que sustituir las plantas dañadas de café. La mayoría sufrieron pérdidas parciales mientras que una cuarta parte de los agricultores no indicaron ningún daño.

Los datos de la encuesta de hogares revelan interesantes paralelismos y contrastes entre Concepción del Sur y La Campa. En primer lugar, los agricultores habían hecho una serie de ajustes en el manejo de sus plantaciones, en particular, la mayoría han plantado árboles frutales y de sombra. Curiosamente, varios agricultores voluntariamente siempre plantan árboles, por lo que no puede ser una adaptación a las presiones recientes relacionadas con el cambio climático, sino una práctica de larga data. Otros cambios reportados en Concepción del Sur corresponden a una mayor utilización de agroquímicos por un tercio de los agricultores. Sin embargo, el 60% de los productores de La Campa informó reducciones en su uso.

### Costa Rica: Precios y clima con impactos directos

Las principales preocupaciones que tienen los productores de café de la Península tienen que ver con el clima (65%), los precios del café (56%), y plagas y enfermedades de los cultivos (45%). En términos diferentes en León Cortés, a un 73% les preocupa la salud de su familia, a un 57% el clima, al 75% los precios del café y a un 43% las plagas y enfermedades del café.

En el aspecto climatológico, la producción de café en la Península de Nicoya se ha visto afectada en los últimos 10 años por la falta de lluvia, según lo indica el 60% de los consultados. Además, un 73% opina que las lluvias torrenciales también han impactado la producción. En relación con las acciones que toman los productores para aminorar el efecto de estos eventos climáticos, un 75% de los entrevistados aseguran que para el caso de las lluvias torrenciales no se pueden hacer nada para reducir su efecto. En León Cortés los entrevistados consideran que su producción de café se ha visto afectada en los últimos 10 años por: sequías (7%), cambios de estacionalidad en el tiempo (40%), lluvias torrenciales (64%) y huracanes (13%).

Sobre las estrategias para el manejo de las plantaciones durante precios bajos, resalta que durante los años en que los precios estuvieron muy bajos, recurrieron a utilizar menos agroquímicos (60%), sembrar otros cultivos (54%) o bien algunos, dejar de sembrar café (30%), o combinaron varias de estas prácticas para sobrellevar la crisis.

Una característica importante en las regiones en estudio es que la mayoría de las personas entrevistadas se caracteriza por tener la actividad cafetalera como una de sus mayores fuentes de ingreso. De todos los hogares entrevistados, el 81% indicó que la primera fuente de ingreso es el café. Cabe destacar que el 49% de las familias consultadas no cuentan con un segundo cultivo, siendo esto un claro indicador de una alta especialización productiva.

Entre los productores que han reducido el área de producción, es importante destacar que para la Península la principal razón por la que dedican menos área a la producción de café se debe a los bajos precios del café (59% aproximadamente), o por plagas y/o enfermedades que han atacado el cultivo (50% de los entrevistados que indicaron haber reducido el área del cultivo de café). Por su parte, en León Cortés, el 50% de las familias cafetaleras que dedican menos área a la producción de café mencionan como causa los bajos precios del café de los años anteriores.

En un 7% de los hogares expresaron como factor de disminución las plagas y enfermedades sufridas por el café, y el 14% de los hogares aseguran haber reducido la cantidad de café para dedicarse a otras actividades más rentables. Un 78% de las personas encuestadas en la Península indican haber cambiado sus prácticas agrícolas en los últimos 10 años. Parte de estos cambios fueron realizar otras prácticas para la conservación de suelos y la reducción en el uso de agroquímicos, en un esfuerzo tendiente a conservar el suelo, aunque no necesariamente el tema del cambio climático esté presente de forma explícita.

### Conclusiones

Si bien los impactos de la variabilidad climática son identificados por los productores, éstos desarrollan estrategias de adaptación más claras en relación con los impactos económicos mediante el manejo de sus costos de producción. Además, por vías diversas desarrollan estrategias para mantener la fertilidad del suelo.

Frente a la variabilidad climática, los caficultores perciben su amenaza pero no dan señales de una respuesta clara, por considerarla un factor no manejable. En este sentido, desarrollar la reflexión de este factor y estrategias de enfrentamiento es un requerimiento que debe ser afrontado por los investigadores y la experiencia sistematizada de los productores. Sin embargo, el cambio climático repercute significativamente sobre la productividad en el sector cafetalero, al igual que en la agricultura en general. Esto es expresado de una forma implícita por los productores, pero se tiene claro que las vías para reducir su impacto no están directamente en sus manos (por ejemplo, los casos de las inundaciones o sequías). Por lo anterior es que resulta necesario el que se tomen decisiones al más alto nivel para la generación de incentivos y políticas relacionadas con atención en los efectos del cambio climático en el mundo.

\* Docente e Investigador del Centro Internacional de Política Económica, de la Universidad Nacional, Costa Rica.

<sup>1</sup> En México se entrevistaron 318 productores, en Guatemala 399 productores, en Honduras 162, y en Costa Rica 398 casos.

<sup>2</sup> Elaborado sobre la base de resultados preliminares del Proyecto "Estrategias Efectivas de Adaptación y Reducción de Riesgos de Pequeños Productores ante Perturbaciones Económicas y Climáticas: Lecciones de la Crisis de Café en Mesoamérica" financiado por el Instituto Interamericano para la Investigación del Cambio Global (*Inter American Institute for Global Change Research, IAI*). El proyecto es coordinado por la Universidad del Valle de Guatemala con la participación de ANACAFE, el Colegio de la Frontera Sur e INIFAP de México, Universidad de Indiana, Universidad de Arizona y la Universidad Nacional de Costa Rica.

# El textil y la confección: una agenda para el desarrollo sostenible

Gloria Carrión\*

Los cambios en la producción industrial global están transformando el “campo de juego” y los desafíos sociales y ambientales hacen de la concertación de una agenda de desarrollo sostenible una meta inaplazable. Algunas iniciativas en el sector textil y confección en Guatemala y Nicaragua muestran posibles y diversas vías para apuntar hacia este objetivo.

El sector textil y confección en Centroamérica ha sido un eje central del actual modelo de desarrollo regional, basado primordialmente en las exportaciones de productos básicos, agroindustria, e industria ligera. Desde su resurgimiento en los años ochenta y noventa, las exportaciones de ropa dinamizaron las economías centroamericanas y proveyeron altos niveles de empleo, en gran parte como resultado del establecimiento de maquiladoras de confección, y en su mayoría por un acceso relativamente favorable al mercado de Estados Unidos a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y posteriormente del DR-CAFTA.

Sin embargo, la letra pequeña de estos acuerdos que tiende a favorecer ‘de facto’ la compra de insumos producidos en EE.UU., así como la falta de políticas industriales dirigidas a promover encadenamientos productivos nacionales y regionales, las presiones competitivas de países como China y la reciente crisis económica global, han creado un panorama sombrío para el sector. Por esto, algunos actores en Guatemala y Nicaragua han decidido introducir medidas innovadoras y propositivas. Dichas experiencias señalan posibles y diversos caminos a fin de encausar el sector textil y confección en ambos países sobre la vía del desarrollo sostenible.

## Guatemala y Nicaragua: una breve caracterización

En Guatemala, el sector textil y confección cuenta con unas 498 empresas, con una importante participación del capital nacional y extranjero, y una relativamente fuerte presencia de empresas de accesorios (como botones, serchas, agujas, etiquetas, hilos cremalleras) y servicios (como procesos de diseño, agencias de carga, lavanderías, laboratorios textiles, serigrafía). En efecto, 260 del total de empresas de textil y confección en el país se dedican a la producción de dichos accesorios y servicios<sup>1</sup>.

Sin embargo, existe una alta desconexión entre el subsector enfocado en la producción local - formado por pequeñas y medianas empresas (PYMEs) - y el enfocado en la exportación. Asimismo, el 60% del capital extranjero proviene de Corea, el 7,45% de los EE.UU. y el 1,15% de países como Singapur y Francia. La inversión nacional, por su parte, representa un 30,8%. No obstante, esta industria experimenta una alta concentración de mercado dado que el 88% de las exportaciones tienen como destino los EE.UU.<sup>2</sup>.

En Nicaragua, el sector textil y confección está conformado por microempresas formales (81%), empresas de zona franca (19%) y algunas empresas medianas. Sin embargo, las empresas de zona franca generan el 99,4% de las exportaciones del sector. Estas empresas son eminentemente de confección y cuentan primordialmente con inversión extranjera<sup>3</sup>. Setenta y dos empresas grandes exportan en su mayoría “paquete completo”, 337 microempresas formales producen para el mercado local y existen cientos de empresas informales. No obstante, la desconexión entre el sector exportador y las PYMEs ha limitado los encadenamientos productivos, así como la creación de clusters donde, entre otras cosas, se fomenta la innovación. Adicionalmente, la inexistencia de un puerto en el Atlántico, la falta de abastecimiento de accesorios y servicios en Nicaragua, y los altos precios de energía eléctrica en Guatemala incrementan los costos de producción y erosionan la competitividad de ambos sectores.

## Círculos virtuosos

La producción industrial a nivel global está experimentando profundos cambios. En China, la estructura industrial se basa en grandes empresas que producen a gran escala y poseen una estructura vertical. En el caso del sector textil y confección, China cuenta con un sinnúmero de microempresas así como de comercializadoras y una mano de obra extensa y barata. Se prevé que en pocos años, las marcas más importantes estarán en manos de comercializadores asiáticos. Esto podría dificultar aún más la integración de países centroamericanos y México a las cadenas de valor global del textil y la confección<sup>4</sup>.

Por lo tanto, la región deberá adoptar un mayor pragmatismo en busca de promover un mayor uso de insumos extra regionales y la acumulación de valor, fortaleciendo la cooperación con proveedores asiáticos, generando políticas sectoriales de corto, mediano y largo plazo, e integrando a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) en las distintas cadenas productivas.

Por otro lado, si bien la estructura productiva de Centroamérica se caracteriza por tener diversas limitaciones del lado de la oferta, una alta dependencia del mercado de EE.UU., y dos subsectores en general desligados, existen algunos ejemplos en ambos países que están generando círculos virtuosos en términos de transferencia de conocimientos, maquinaria, y producción orgánica.

Estos podrían potencializarse y enmarcarse en un plan de reestructuración a distintos niveles (MIPYMES y grandes empresas) que apunte a la consecución de objetivos de desarrollo económico, social y ambiental en la región.

En Nicaragua, las empresas Masilí-COMAMNUVI y Oscarito's han logrado exportar sus propias marcas al extranjero. Si bien sus volúmenes de exportación son aún bajos en relación al volumen total de exportaciones del sector, el diseño y la producción orgánica forman parte esencial de sus productos. Oscarito's es una empresa que logró convertirse de micro a pequeña gracias al padrinazgo de ROCEDES, una empresa de zona franca de capital estadounidense. El padrinazgo consistió en la transferencia de conocimientos relacionados al proceso productivo, que fueron adaptados a las realidades y necesidades de la empresa, representando una mejora en la eficiencia global de su producción.

Dentro de un marco institucionalizado y sostenido de cooperación entre grandes y pequeñas empresas, este tipo de intercambio de conocimientos podría ser de gran utilidad para ir creando capacidades empresariales y productivas que fortalezcan el desempeño económico del tejido empresarial micro, pequeño y mediano en el país. Esta cooperación podría trasladarse eventualmente a otras áreas de la producción como el diseño y la innovación. Ésta última puede ocurrir a escalas menores, y no únicamente ligadas a la tecnología, como los niveles organizativos, manejo de recursos, e inversión.

Por su parte, Masilí-COMAMNUVI es una empresa nacional administrada por una cooperativa de 11 mujeres que opera bajo el régimen de zona franca y exporta a EE.UU. prendas de vestir elaboradas con algodón orgánico. La oferta de esta empresa consiste en productos no tradicionales como pijamas de bebé, cobertores, camisas para mujer, entre otros. Asimismo, la empresa utiliza un proceso de producción en "seco", el cual genera un menor volumen de aguas residuales en comparación con el proceso estándar que incluye un alto consumo de energía eléctrica, uso de colorantes, y generación de efluentes químicos y residuos sólidos.

Actualmente, la empresa no produce su propia tela. Sin embargo, se contempla que con el apoyo de la organización Jubilee House Community (JHC) se cultiven 570 hectáreas de algodón orgánico y agroambiental, empleando a 400 productores. Aunque será importante conocer el avance de este proyecto en el marco de la crisis económica global, este caso ilustra igualmente las posibilidades de negocios que ofrecen los mercados de productos no tradicionales y orgánicos. Profundizar en la experiencia de empresas como Masilí-COMAMNUVI, con sus aciertos y desaciertos, sería por lo tanto de gran utilidad para otras MIPYMES que deseen explorar nuevos nichos de mercado, así como para las instituciones públicas encargadas del fomento de estos actores en el marco del desarrollo económico nacional.

Guatemala, por su parte, se encuentra en una mejor posición que Nicaragua frente a una posible reconversión. Dicho país posee ya un sinnúmero de capacidades productivas, académicas y empresariales para avanzar de manera más significativa hacia una producción de paquete com-

pleto o paquete rápido (menor volumen, mayor rapidez en la entrega) que genere importantes encadenamientos con el capital nacional pequeño, mediano y grande e integre en su quehacer una visión de desarrollo sostenible. Por un lado, el país se mantiene competitivo en tejido de punto mientras sus exportaciones de tejido plano se han reducido desde 1996. Este último es una de las especializaciones de la producción china y por lo tanto la competencia es ardua. El tejido de punto, por el contrario, requiere de un mayor nivel de especialización y mayor valor agregado. Por tanto, el sector en Guatemala ha pasado de cortar y ensamblar (actividad que por lo general se basa en tejido plano), a procesos productivos más especializados que necesitan de maquinaria e inversiones más sofisticadas.

Guatemala cuenta con capacidades productivas y tecnológicas creadas durante el auge del sector textil durante los años sesenta. Si bien la diversidad y el costo de la oferta de telas, hilos y accesorios no se compara con la de los mercados internacionales, las capacidades y el conocimiento del negocio han sido claves para migrar la producción nacional a un enfoque de paquete completo. Por otro lado, algunos diseñadores han empezado a utilizar textiles mayas y otros insumos en sus diseños de ropa y a exponer su trabajo en eventos internacionales y establecer contactos comerciales en Estados Unidos, México, Europa y el Caribe.

Asimismo, la Comisión de la Industria de Vestuario y Textiles (VESTEX) de Guatemala representa a diversos actores de la cadena hilo-textil-confección y ofrece un espacio de promoción, capacitación y certificación. VESTEX ha desarrollado junto con el Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP) diversas áreas de capacitación (maquinaria, administración, etc) para operarios de empresas textil confección. Por otro lado, la Universidad del Istmo ofrece una formación en producción textil confección con énfasis en diseño e innovación.

Sin duda, Nicaragua y Guatemala enfrentan importantes desafíos para sostener y fortalecer sus sectores textil y confección. El rol del Estado, el sector privado y la sociedad civil será fundamental a fin de crear espacios de diálogo, fomentar y ampliar los actuales círculos virtuosos, y construir una agenda de desarrollo sostenible para el sector que incluya los intereses, necesidades, y prioridades de todos los actores involucrados.

\* Oficial del Programa de Competitividad y Desarrollo de ICTSD, [gcarrion@ictsd.ch](mailto:gcarrion@ictsd.ch)

<sup>1</sup> Prado, P. et al. (2009). "El sector textil y confección y el desarrollo sostenible en Guatemala", a publicarse próximamente por el Programa de Competitividad y Desarrollo de ICTSD, y de donde se extraen las principales conclusiones en relación a la situación en Guatemala.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Portocarrero, A. (2009). "El sector textil y confección y el desarrollo sostenible en Nicaragua", a publicarse próximamente por el Programa de Competitividad y Desarrollo de ICTSD, y de donde se extraen las conclusiones relevantes para Nicaragua.

<sup>4</sup> Dussel Peters, E. (2009). "La cadena hilo-textil-confección: reflexiones con base en México, Centroamérica y Estados Unidos", ponencia realizada durante el Seminario "Los textiles y la confección en Centroamérica", Antigua, Guatemala, 13 de julio, organizado por ICTSD.

# ASEAN-América Latina: el interés es mutuo

América Latina y Asia están aprovechando el movimiento en la distribución de los poderes internacionales para acercarse y afianzar relaciones en áreas hasta ahora poco explotadas.

En octubre pasado un taller celebrado en Jakarta, Indonesia dejó claro que América Latina y los países integrantes de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés)<sup>1</sup> tienen posibilidades aún no exploradas para generar sinergias en el tema económico.

## Nuevos escenarios, nuevos acercamientos

La actividad “Prospectos de las relaciones económicas entre el Sureste Asiático y Latinoamérica: Algunas opciones para las pequeñas y medianas empresas”, organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la ASEAN intentó responder no sólo a la pregunta de cómo impulsar las relaciones entre ambas regiones, sino según lo planteó el propio vicesecretario general del bloque asiático, Sundram Puspathan<sup>2</sup>, el por qué y para qué.

Con la creación de nuevas cadenas de suministro y el impulso de eslabones de negocios para involucrar no sólo a grandes corporaciones transnacionales, sino también a pequeñas y medianas empresas, Latinoamérica y Asia han podido acercarse y mostrar que pueden ser dos “chispas” para la recuperación económica.

Un ejemplo del impulso de las relaciones económicas entre ambas regiones es el uso del Mercosur como puente de entrada de los países asiáticos hacia América Latina. La idea no es nueva, pues ya en noviembre de 2008 se realizaba en Brasilia la Primera Reunión Ministerial ASEAN-Mercosur<sup>3</sup>, donde se hablaba sobre cómo lograr una mejor cooperación en diversas áreas comerciales.

Países ajenos al Mercosur también han venido propiciando de manera bilateral un estrechamiento de sus relaciones con los países ASEAN, y en general con Asia. Perú, por ejemplo, ha emprendido una agresiva campaña de acercamiento a ese continente; mientras tiene en marcha negociaciones comerciales con Japón y Corea del Sur, recientemente logró finiquitar un acuerdo de libre comercio con Tailandia, todo lo cual se suma a los acuerdos que ha suscrito con China y Singapur. Perú además es miembro del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) y está en discusiones con Brasil para constituirse literalmente en su “puerta de salida” hacia los países APEC<sup>4</sup>. Chile, por su parte, tiene suscritos acuerdos comerciales con China, Corea del Sur, Japón y Singapur. Asimismo Colombia se alista para comenzar negociaciones para un acuerdo comercial con Singapur en 2010, y está fuertemente interesado, al igual que Costa Rica, en pertenecer a APEC.

## Posibles obstáculos

Entre los potenciales problemas a la maximización de las relaciones entre las dos regiones se encuentra que los productos que se exportan desde Latinoamérica hacia los países de la ASEAN, tales como fertilizantes, azúcar o

cereales, son ya producidos por los países asiáticos, o bien éstos tienen de dónde abastecerse en términos más favorables. A su vez, los productos que se importan de Asia, como calzado y grasas animales y vegetales, tienen altos aranceles de entrada al mercado latinoamericano y son calificados como productos sensibles. Esto significa que ambos grupos tendrían que hacer un esfuerzo particularmente grande por ofrecer al otro un mejor acceso a mercados.

Otro posible contratiempo es que el esquema de integración del Mercosur se dirija hacia el de una unión aduanera con un arancel externo común, lo cual no es el caso de los países ASEAN. Una vía para solventar este reto sería la modalidad de negociación multipartes, en la que el Mercosur negocie como bloque -con su arancel externo común- y cada país ASEAN lo haga por separado con su propio arancel.

A pesar de lo anterior, el comercio entre ambas regiones ha venido a la alza en los últimos años, quedando de manifiesto el interés de empresarios y gobiernos por dinamizar los mercados y comenzar un intenso proceso de reforzamiento de lazos comerciales. Así, mientras que para el año 2006 el intercambio comercial inter regional alcanzaba los US\$ 18.37 mil millones, en 2007 llegó a los US\$ 24.07 mil millones, mostrando un incremento del 33.1%, esto es, un tanto más del doble del crecimiento del comercio global de la ASEAN.

El fomento a pequeñas y medianas empresas innovadoras y competitivas es una acción necesaria para contribuir a un mayor crecimiento y desarrollo social. ASEAN ha identificado que más del 96% de sus empresas son PyMES, pero su contribución al PIB es únicamente del orden de un 30% a un 53%. Capacitación y ayuda en la promoción de sus productos son dos formas de apoyo a este tipo de empresas.

El taller de Jakarta fue tan sólo el primero de una serie de actividades que se planea organizar en ciudades de los países ASEAN. Los asistentes, entre los que se contaron personas de negocios, oficiales de gobierno y embajadores de ambas regiones, fueron instados a “romper el bloqueo mental de la distancia entre ASEAN y América Latina y forjar las relaciones económicas”.

<sup>1</sup> Integrada por Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia, Viet Nam.

<sup>2</sup> Press Conference “Enhancing ASEAN-Latin America Economic Connectivity” (2009, 13 de octubre). ASEAN Secretariat. Consultado el 14 de diciembre de 2009 en <http://www.aseansec.org/Speech-DSG-AEC-Prospects-of-Economic-Cooperation-Between-SEA-Latin-America.pdf>

<sup>3</sup> Press Statement “1st ASEAN-MERCOSUR Ministerial Meeting, Brasilia, 24 November 2008”. ASEAN Secretariat. Consultado el 14 de diciembre de 2009 en <http://www.aseansec.org/22011.pdf>

<sup>4</sup> Perú será puerta de salida de Brasil al Asia con integración vial de Interoceánicas, afirman. (2009, 8 de diciembre). Andina. Consultado el 15 de diciembre en <http://www.andina.com.pe/Espanol/Noticia.aspx?Id=dju34K1BGrk=>



# El Acuerdo de Valoración en Aduana de la OMC es interpretado por primera vez

Fernando Piérola\*

El reclamo de Panamá sobre el sistema de precios indicativos aplicados en aduana por Colombia, dio paso a que por primera vez en casi 15 años de existencia del sistema de solución de diferencias de la OMC, un Grupo Especial interprete el Acuerdo de Valoración en Aduana (AVA).

En la diferencia Colombia - Precios indicativos y restricciones de los puertos de entrada (DS366), uno de los asuntos sometidos a la consideración del Grupo Especial (GE) fue el uso de los precios indicativos para la valoración en aduana. Panamá reclamó que dicha práctica es incompatible con varios de los métodos de valoración aduanera previstos en los artículos 1 a 3, 5 y 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (el Acuerdo de Valoración en Aduana, o simplemente AVA), y era equiparable a tres métodos prohibidos bajo el artículo 7.2 apartados (b), (f) y (g) del AVA.

Lo anterior merece ser resaltado debido a la importancia de la valoración aduanera para la aplicación de concesiones arancelarias ad valorem, que es una de las piedras angulares del sistema comercial multilateral y componente fundamental en las negociaciones comerciales multilaterales, incluso en la actualidad.

La ausencia de controversias comerciales al respecto podía haber sido interpretada como una virtud del AVA, en el sentido que el equilibrio de intereses establecido por sus disposiciones ha evitado el surgimiento de conflictos de interés. Sin embargo, sea la interpretación que fuere, el informe del GE brinda luces sobre la facultad de los gobiernos para reglamentar las bases de valor sobre las que impondrán derechos de aduana.

## ¿Cuál debe ser el valor “apropiado”?

Antes del AVA, la respuesta dividía gobiernos. El enfrentamiento se daba entre quienes apoyaban el uso de un valor hipotético bajo diferentes modalidades (por ejemplo, un valor competitivo) y quienes abogaban por el uso del valor real del bien. El AVA resuelve esta interrogante al garantizar la supremacía del valor de “transacción” o valor realmente pagado o por pagar del bien. En su defecto, el AVA establece una secuencia jerárquica de diferentes métodos de valoración, que giran en torno a las circunstancias concretas de cada transacción.

En Colombia - Precios indicativos y restricciones de los puertos de entrada Panamá cuestionó el hecho de que Colombia había establecido con antelación a las transacciones de importación determinados valores, llamados “precios indicativos”, para utilizarlos en el proceso de valoración de las mercancías en cuestión.

Para Panamá, la utilización de estos valores era inconsistente con los métodos de valoración previstos en el AVA, dado

que éstos presuponen la determinación del valor en aduanas caso por caso, a la luz de las circunstancias específicas de cada transacción. Por su parte, Colombia alegó como defensa el recurso de que dichos precios son utilizados como mecanismos de control para detectar problemas de subvaloración; esto al momento de levante de las mercancías, pero no para la determinación del valor en aduanas, el cual se determinaría posteriormente al levante, en una etapa denominada “control posterior”.

Para la evaluación del asunto, el GE estableció que sería necesario determinar el momento en el que se daba la valoración en aduanas a la luz del ordenamiento jurídico colombiano. Sobre esta base, el GE determinó que efectivamente precios indicativos eran utilizados como el valor para el cobro de derechos de aduana, siempre que el valor de transacción fuera inferior a ellos.

Para llegar a esta conclusión, el GE destacó determinados principios básicos que subyacen a las obligaciones contenidas en el AVA. El GE confirmó la primacía de la determinación del valor en aduanas ‘caso por caso’ con el objetivo de reflejar las condiciones particulares de la venta del producto en cuestión. De manera implícita, el GE dejó de lado algunas interpretaciones del AVA según las cuales el gobierno puede establecer a priori el valor en aduanas para que luego este pueda ser modificado después de haber pagados los derechos respectivos. El GE constató que un sistema que define el valor en aduanas de modo fijo para categorías amplias de productos y sin que se examinen las circunstancias específicas en torno a la transacción, como sucedía con los precios indicativos de Colombia, no refleja ninguna de las metodologías establecidas en las disposiciones referidas del AVA<sup>1</sup>.

Por otra parte, el GE confirmó que la valoración en aduana en el AVA tiene un carácter secuencial, y esto permite a las autoridades de aduanas pasar de un método a otro sin violar el anterior, siempre y cuando este no pueda ser usado. En este caso, el GE constató que el sistema colombiano de precios indicativos no permitía que las autoridades aduaneras apliquen secuencialmente los métodos de valoración en aduana previstos en los artículos 1 al 6 del AVA<sup>2</sup>.

Finalmente, el GE determinó que el sistema colombiano es equivalente a un sistema que impone la aceptación del más alto de los dos valores alternativos para la valoración en aduana: los derechos de aduana son cobrados sobre la base de los precios indicativos o del valor de la transacción, el que sea el más elevado<sup>3</sup>. Además, el GE constató que con el sistema de precios indicativos funciona como un sistema

de 'precios mínimos' dado que sin su pago no se pueden importar los bienes en cuestión a Colombia<sup>4</sup>.

## Mejoras en la interpretación y aplicación del AVA

El enfoque del GE para dilucidar los aspectos controvertidos en esta diferencia brinda luces para la interpretación y aplicación del AVA. El GE ha esclarecido un aspecto que políticamente podía ser controvertido: la facultad de los gobiernos para establecer presunciones a priori sobre el valor en aduanas y trasladar la carga de la refutación al importador, de modo tal que si este no lo consigue, debe pagar los derechos de aduana sobre la base del valor presunto. A la luz de las conclusiones del GE, parecería que se puede afirmar que un gobierno no puede presumir un valor en aduanas si no lo hace de conformidad con los métodos de valoración del AVA, los cuales exigen determinaciones puntuales en torno a los hechos específicos de cada caso.

De esta manera, se refuerza una de las implicaciones de política comercial más importantes del AVA: la renuncia por parte de los Miembros al establecimiento de manera centralizada y jerarquizada de valores "guía" que tengan incidencia sobre la determinación del valor en aduanas. Como contrapartida, los Miembros han aceptado delegar poder a sus autoridades de aduana locales en los puntos de importación, de modo que cuenten con la competencia para realizar las determinaciones a la luz de cada caso.

Ciertamente, el asunto plantea interrogantes con respecto a otros intereses de Estado que están latentes en la actividad de verificación aduanera: ¿Cómo garantizar la competencia adecuada de las autoridades locales para el manejo de todos y cada uno de estos temas? ¿En qué medida debe el Estado invertir mayores recursos para garantizar el cumplimiento total con sus obligaciones en materia aduanera a través de sus autoridades locales? ¿Se debería tomar medida conexa alguna para minimizar el posible riesgo de colusión entre las autoridades locales y los importadores en la determinación de los valores en aduana? Estas son preguntas legítimas que probablemente se plantearon muchos Miembros al momento de asumir obligaciones en el marco del AVA y que parecería ser retomados nuevamente para aquellos Miembros que, a pesar de sus compromisos en el AVA, mantienen esquemas de valoración similares al esquema de precios indicativos de Colombia.

Desde la perspectiva del sector privado, la decisión del GE otorga previsibilidad sobre el imperio de la ley, tal y como está contenida en el AVA. Queda claro entonces que las exacciones fiscales de importación deben basarse en el precio real de las mercancías y no en factores que sean ajenos a los términos de la transacción establecidos por el comprador y vendedor del bien. De esta forma, se limitan externalidades ocasionadas por la intervención del Estado y los consecuentes costos de transacción entre las partes para el ajuste a las nuevas condiciones regulatorias en aduanas impuestas incluso de manera previa al desaduanaje de la mercancía.

## Colombia y Panamá comenzarán negociaciones para un TLC

Posiblemente en enero del 2010 los dos países iniciarán un proceso exploratorio con el objetivo de negociar un acuerdo de comercio e integración.

El anuncio realizado este 17 de diciembre incluyó la decisión del gobierno de Colombia de levantar las medidas que sólo permitían el ingreso de mercancías de Panamá por los puertos de entrada de Bogotá y Barranquilla para productos como textiles, calzado y confecciones provenientes de Panamá. Esto en concordancia con las recomendaciones del Grupo Especial (ver revista Puentes, Vol. X, No. 5),

Esto implica que a partir del 11 de diciembre, cuando fue adoptada la medida, las mercancías provenientes de Panamá pueden ingresar por cualquier puerto o aeropuerto colombiano, según se detalla en el comunicado oficial.

El ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Luis Guillermo Plata, afirmó a medios oficiales que en los primeros meses de 2010 se definirá qué clase de acuerdo quieren los dos países: un Tratado de Libre Comercio (TLC), o un acuerdo de menor alcance, como el modelo de los Acuerdos de Complementación Económica, u otro esquema que surja como resultado del proceso exploratorio.

Hoy en día estos países cuentan con un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP), que únicamente abarca el comercio de bienes de unos 300 productos. Así las cosas, el comercio bilateral experimentaría un incremento de la relación comercial entre ambos países. Según fuentes panameñas, al cabo de cinco años el comercio bilateral se podría multiplicar por diez.

Para este año, según cifras del gobierno colombiano, se espera que las exportaciones a Panamá rondan los US\$ 319 millones, mientras que las importaciones sean del orden de US\$ 147 millones.

\* Abogado del Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC, Ginebra, Suiza. Las opiniones vertidas en este artículo son exclusivamente las del autor en su capacidad personal y no las de la institución en que trabaja. Este artículo es una versión adaptada de Piérola, F. (2009). "The Customs Valuation Agreement Interpreted for the First Time by a WTO Panel, Notes on the Panel Report in Colombia - Indicative Prices and Restrictions on Ports of Entry (DS366)", Global Trade and Customs Journal, Vol. 4, número 10

<sup>1</sup> Informe del Grupo Especial, párrafo 7.142.

<sup>2</sup> Informe del Grupo Especial, párrafo 7.143.

<sup>3</sup> Informe del Grupo Especial, párrafo 7.149

<sup>4</sup> Informe del Grupo Especial, párrafo 7.150

## ICTSD al día

### ICTSD presenta libro sobre subsidios agrícolas

#### **Agricultural Subsidies in the WTO Green Box, Ensuring Coherence with Sustainable Development**

*Subsidios agrícolas de Caja Verde, asegurando coherencia con el desarrollo sostenible*

¿Son los subsidios de Caja Verde de la OMC eficientes para cumplir objetivos tan relevantes como seguridad alimentaria? ¿Son las reglas multilaterales eficaces para no dañar al medio ambiente, distorsionar el comercio o contrarrestar la pobreza? ¿Cuál es la relación entre los subsidios de Caja Verde y el alcance del objetivo de desarrollo sostenible? Las reglas actuales de la OMC no establecen topes a las ayudas de esta naturaleza que los gobiernos proporcionan sobre el argumento de que no distorsionan el comercio. Muchas son las interrogantes que surgen debido a que cada vez son más estos subsidios son recurridos por los Miembros de la OMC.

Este libro consiste en la recopilación de artículos y contribuciones de eminentes negociadores y expertos latinoamericanos en la materia, entre ellos Andrea Cerda, Cinthia C. Costa, Pedro de Camargo Neto, Ivana Doporto Miguez, Carlos Galperín, Renato Antonio Henz, André Nassar, Saulo Nogueira, María Elba Rodríguez Alcalá y Néstor Stancanelli. El libro es editado por Ricardo Meléndez Ortiz, Christophe Bellmann y Jonathan Hepburn, de ICTSD, y es publicado por Cambridge University Press.

Más información en: <http://www.ictsd.org/i/publications/64573/>

### Prosigue estudio de nexo entre cambio climático y comercio

#### **Climate Change Mitigation Policies in Selected OECD countries**

Diarmuid Torney y Moustapha Kamal Gueye

*Políticas de mitigación de cambio climático en varios países de la OCDE*

Este documento pretende mostrar las diferentes políticas que Australia, Canadá, la Unión Europea, Japón y los EE.UU. están tomando para la mitigación del cambio climático. El conocimiento y el análisis en torno a dichas políticas se vuelven muy relevantes para los países en desarrollo en la medida en que éstas mantienen una relación importante con consideraciones de comercio y desarrollo. En tal sentido, el estudio se enfoca principalmente en las medidas de ajuste en frontera, energía renovable, estándares y etiquetado, paquetes de estímulo fiscal y los mecanismos de flexibilidad del Protocolo de Kioto.

[http://ictsd.org/downloads/2009/12/web\\_dirmund\\_kamal.pdf](http://ictsd.org/downloads/2009/12/web_dirmund_kamal.pdf)

#### **Competitiveness and Climate Policies: Is There a Case for Restrictive Unilateral Trade Measures?**

*Competitividad y Políticas de cambio climático: ¿Tienen sentido las medidas unilaterales restrictivas al comercio?*

ICTSD ha preparado una nota informativa con la intención de apoyar a los negociadores y los diferentes actores respecto al debate sobre las medidas comerciales unilaterales como mecanismos para responder a los desafíos del cambio climático. Cuáles son las aristas económicas y legales de ese tipo de medidas, y cuáles las posibles consecuencias para los países en desarrollo son parte de las interrogantes que se tratan en este documento elaborado por la Plataforma de Cambio Climático de ICTSD.

[http://ictsd.org/downloads/2009/12/web\\_bta.pdf](http://ictsd.org/downloads/2009/12/web_bta.pdf)

Puentes tiene como objetivo el reforzar la capacidad de los actores sociales en el área de comercio internacional y desarrollo sostenible, poniendo a su disposición información y análisis relevante para una reflexión más informada sobre estos temas. Además, busca crear un espacio de comunicación y de generación de ideas para todos aquellos involucrados en los procesos de formulación de políticas y de negociaciones internacionales.

Puentes es publicada por el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD), y por el Centro Internacional de Política Económica (CINPE) de la Universidad Nacional de Costa Rica.

#### **Comité Editorial**

Perla Buenrostro  
Randall Arce Alvarado  
Suyen Alonso Ubieta  
Gloria Carrión  
Maximiliano Chab  
Carlos Murillo  
Pedro Roffe

#### **Contribuyeron para este número**

Suyen Alonso Ubieta  
Daniela Álvarez Keller  
Randall Arce Alvarado  
Perla Buenrostro Rodríguez  
Gustavo Salas Orozco

#### **ICTSD**

Presidente Ejecutivo:  
Ricardo Meléndez Ortiz  
7, chemin de Balxert  
1219, Ginebra, Suiza  
[puentes@ictsd.ch](mailto:puentes@ictsd.ch)  
[www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)

#### **CINPE**

Director: Gerardo Jiménez Porras  
Tel.: (506) 2562-4444  
Apdo. Postal 2393-3000 Heredia,  
Costa Rica  
[www.cinpe.una.ac.cr](http://www.cinpe.una.ac.cr)

La producción de PUENTES entre el comercio y el desarrollo sostenible ha sido posible gracias al apoyo generoso de todos nuestros donantes.

Para suscribirse gratuitamente, accese a nuestra página en Internet.

Las opiniones expresadas en los artículos firmados en Puentes son responsabilidad exclusiva de los autores y no reflejan necesariamente el punto de vista de ICTSD, de CINPE, ni de las instituciones que ellos representan.

## EVENTOS

### ENERO

- 20-22 Multi-year expert meeting on enterprise development policies and capacity-building in science, technology and innovation (STI) (second session). Ginebra, Suiza. <http://www.unctad.org>
- 27-31 World Economic Forum Annual Meeting 2010. Davos-Klosters, Suiza. <http://www.weforum.org>

### FEBRERO

- 1-4 International Conference on Food Security and Climate Change in dry areas. Amman, Jordania. <http://www.icarda.cgiar.org>
- 3-5 Multi-year expert meeting on investment for development (second session). Ginebra, Suiza. <http://www.unctad.org>
- 9-11 Single-year expert meeting on green and renewable technologies as energy solutions for rural development. Ginebra, Suiza. <http://www.unctad.org>
- 10-12 Revisión Política Comercial de El Salvador. Ginebra, Suiza. <http://www.wto.org>
- 11-13 Tropical Forests under a Changing Climate: Linking Impacts, Mitigation, and Adaptation. New Haven, Connecticut. <http://www.yale.edu/istf>
- 16-17 Consejo General de la OMC. Ginebra, Suiza. <http://www.wto.org>
- 19-22 International Conference on Climate Change and Developing Countries. Kottayam, India. <http://www.ceetindia.org/>
- 21-27 Fourth International Conference on Community-Based Adaptation. Dar es Salaam, Tanzania. <http://www.iiied.org>
- 24-26 XI Sesión del Consejo Directivo de la UNEP/ Foro Global Ministerial del Medioambiente. Bali, Indonesia. <http://www.unep.org>
- 28-3 Global Biosecurity 2010: safeguarding agriculture and the environment. Brisbane, Australia. <http://www.globalbiosecurity2010.com/>

### MARZO

- 4- II Annual Sustainable Supply Chain Forum. Melbourne, Australia. <http://www.3pillarsnetwork.com.au/>
- 19-23 Encuentro Anual BID 2010. Cancún, México. <http://events.iadb.org>
- 24-26 I Conferencia Bianual sobre Negocios y Medio Ambiente de la Fundación GLOBE. Vancouver, Canadá. <http://www.globe2010.com>

## PUBLICACIONES

Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL- (2009). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2009. Santiago.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL- (2009). Climate Change and Development in Latin America and the Caribbean. Santiago.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL- (2009). El Arco del Pacífico Latinoamericano después de la crisis: desafíos y propuestas. Santiago.

International Centre for Trade and Sustainable Development -ICTSD- (2009). Liberalization of Climate-friendly Environmental Goods: Issues for Small Developing Countries. Ginebra.

International Centre for Trade and Sustainable Development -ICTSD- (2009). Sectoral Approaches to Climate Change Mitigation: Competitiveness, Trade and Development Issues in Small Developing Countries. Ginebra.

International Centre for Trade and Sustainable Development -ICTSD- (2009). Strengthening Multilateralism: A Mapping of Proposals on WTO Reform and Global Trade Governance. Ginebra.

International Centre for Trade and Sustainable Development -ICTSD- (2009). Technologies for Climate Change and Intellectual Property: Issues for Small Developing Countries. Ginebra.

International Organization for Migration -IOM- (2009). Migration, Environment and Climate Change: Assessing the Evidence. Ginebra.

Meléndez, R, Bellmann, C., Hepburn, J. (eds.) (2009). Agricultural Subsidies in the WTO Green Box, Ensuring Coherence with Sustainable Development Goals, Cambridge, Cambridge: University Press.

Moreno, J. & Pérez, E. (2009). Trade and economic growth: A Latin American perspective on rhetoric and reality. México D.F: CEPAL.

Organisation for Economic Co-operation and Development -OECD- (2009). Perspectivas económicas de América Latina 2010. París.

Rosales, O. (2009). Crisis internacional y oportunidades para la cooperación regional. Santiago: CEPAL.

World Bank (2009). Conclude Doha: it matters! Washington, D.C.

World Bank (2009). World Trade Indicators 2009/2010: Trade Under Crisis. Washington, D.C.