

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 13, NÚMERO 4 - AGOSTO 2012



¿Viejas recetas o nuevos esquemas de integración en América Latina?

REGIONALISMO

Ingreso de Venezuela al Mercosur

ACUERDOS COMERCIALES

México en el TPP: una ventana hacia el futuro

INTEGRACIÓN ECONÓMICA

El inicio de la Alianza del Pacífico

PUENTES

VOLUMEN 13, NÚMERO 4 -AGOSTO 2012

PUENTES

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

ICTSD

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

CINPE

Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional
Heredia, Costa Rica

PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL
Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR EN JEFE
Andrew Crosby

DIRECTORA EDITORIAL
Perla Buenrostro Rodríguez (ICTSD)

EDITORES
Randall Arce Alvarado (CINPE)
Suyen Alonso Ubieta (CINPE)

APOYO ADICIONAL
Diego Gutiérrez Martínez (ICTSD)

CONSEJO EDITORIAL
Carlos Murillo (CINPE)
Pedro Roffe, Investigador Senior (ICTSD)
Maximiliano Chab, Oficial de Programa Regionalismo (ICTSD)

DISEÑO GRÁFICO
Flarvet

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

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

REGIONALISMO

- 4 **El tortuoso ingreso de Venezuela a Mercosur**
Óscar Hernández Bernalette

GOBERNANZA GLOBAL

- 9 **De los compromisos contraídos a las promesas cumplidas: valoración de la Cumbre del G-20 de 2012 en Los Cabos**
Ella Kokotsis

ACUERDOS COMERCIALES

- 13 **México en el TPP: una ventana hacia el futuro**
Francisco De Rosenzweig

INTEGRACIÓN ECONÓMICA

- 18 **El inicio formal de la Alianza del Pacífico**
Dorotea López y Felipe Muñoz

PROPIEDAD INTELECTUAL

- 23 **La Sección Especial 301 y Súper 301 de la Ley de Comercio de EE.UU.: la situación de los países de América Latina**
Sergio Escudero y Pedro Roffe

GÉNERO Y COMERCIO

- 27 **Productividad agrícola de la mujer rural en Centroamérica y México:**
Diana Ramírez

- 32 **Sala de prensa**

- 35 **Novedades**

¿Viejas recetas o nuevos esquemas de integración en América Latina?



La profundización de la integración latinoamericana es evidente y plantea una serie de interrogantes sobre el funcionamiento de los sistemas ya establecidos en contraposición con nuevas propuestas. La distinción entre apostar por los socios regionales o hacerlo por los socios extrarregionales es cada vez más pronunciada y los intentos por diversificar los mercados de destino a fin de sortear los efectos adversos de las crisis internacionales, están impactando la dinámica reciente de las negociaciones comerciales internacionales.

Ante procesos relativamente lentos al amparo de la OMC, los países han optado por avanzar mediante mecanismos más rápidos y eficientes. En línea con esta tendencia, la presente entrega de Puentes inicia con la contribución del Embajador venezolano Óscar Hernández, aporta su visión en torno al ingreso de su país al Mercado Común del Sur (Mercosur), ocurrida el pasado 31 de julio, y las repercusiones que el mismo tendrá sobre la economía de Venezuela. En otro orden de ideas, Ella Kokotsis de la Universidad de Toronto realiza una valoración de los resultados de la recién efectuada cumbre del G-20, dando una perspectiva sobre el nivel de cumplimiento de los compromisos asumidos en cumbres anteriores y de cómo la responsabilidad y la autoevaluación son aspectos cruciales para el adecuado posicionamiento y legitimidad del grupo.

Francisco De Rosenzweig, Subsecretario de Comercio Exterior de México, por su parte, nos brinda un panorama de las razones que fundamentan la aceptación del ingreso de México a las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP) y la importancia de éste para la economía mexicana, sobre todo en el marco de las cadenas de suministro globales.

Ligado a la temática integracionista del continente, Dorotea López y Felipe Muñoz del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, analizan la realidad de la recién formada Alianza del Pacífico y plantean recomendaciones para que la misma sea viable y eficaz. A su vez, Sergio Escudero y Pedro Roffe, revisan la fundamentación y el funcionamiento de los sistemas de monitoreo de la protección de los derechos de propiedad intelectual desarrollados por los EE.UU. en el marco de su Ley de Comercio, en la que se ha incluido una parte importante de los países de la región.

Finalmente, en seguimiento a la relación entre género y comercio que Puentes está cubriendo, Diana Ramírez de la CEPAL revisa aspectos relacionados con la productividad agrícola de la mujer rural en Centroamérica y México y los obstáculos de la misma para potenciar el desarrollo local de sus comunidades.

Los invitamos a enviar sus contribuciones con el objetivo de que juntos incrementemos la discusión sobre la dinámica comercial de la región y sus vinculaciones con el desarrollo sostenible. Sus opiniones y comentarios son siempre bienvenidos en puentes@ictsd.ch.

El equipo de Puentes

REGIONALISMO

El tortuoso ingreso de Venezuela al Mercosur

Óscar Hernández Bernalette

A pesar de la oposición de los Congresos de Brasil, Paraguay y el castigado sector productivo venezolano, Caracas logra ingresar al Mercosur gracias a la suspensión de Paraguay. Sin embargo, la realidad evidencia que, aparte del petróleo, Venezuela tiene poco que ofrecer al bloque sudamericano. Brasil, el gran beneficiario, quiere una Venezuela dentro del Mercosur con obligaciones bien establecidas a fin de garantizar sus negocios.

El ingreso de Venezuela ocurre por la puerta trasera — por un atajo— gracias a la crisis ocurrida en Paraguay que provocó la destitución del Presidente Fernando Lugo y la suspensión de ese país del Acuerdo del Mercado Común del Sur. La incorporación venezolana al Mercosur acontece con grandes debilidades políticas y comerciales, pues, a excepción del sector energético, su economía es frágil y muy poco competitiva, a lo cual deben sumársele las vicisitudes de un inquietante proceso electoral.

Desde tiempos del gobierno del Presidente Rafael Caldera (1994-1999), el país sudamericano intentó acercarse a esa parte del continente. Especialmente para el gigante amazónico, el mercado venezolano era atractivo por su alta tendencia importadora. La embrionaria industria venezolana, fundamentada en petróleo y un parque industrial en crecimiento, veía el acceso al mercado del norte de Brasil como una oportunidad relevante. Con Manaus como ciudad principal y como una región difícil de acceder y satisfacer desde las zonas industriales del Brasil— a razón de las distancias y lo intrincado de su geografía — la oportunidad se fortalecía. No obstante, los esfuerzos no pasaron de la retórica y si bien se logró algún incremento en las corrientes comerciales entre los dos países, éste no fue significativo. En cambio para Venezuela, el comercio era más provechoso en su mercado natural: la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Venezuela era uno de sus principales motores y especialmente con Colombia había desarrollado una relación privilegiada.

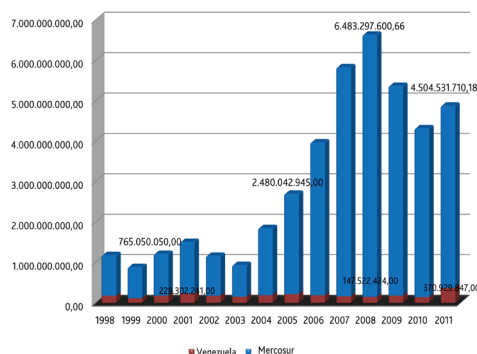
América del Sur: ¿una integración regional tambaleante?

Los dos bloques de integración, como Mercosur y la CAN, son una zona fragmentada que requiere de una convergencia comercial más realista — pero con potencial — para asumir los retos de la globalización desde una región rezagada. En la CAN encontramos economías de simetrías variables pero mucho más integradas comercialmente comparadas con el abismo dentro del Mercosur, cuyos actores fundamentales son Brasil y Argentina, con una participación insuficiente de Uruguay y Paraguay.

La aproximación más viable para vincularse con Mercosur desde una perspectiva venezolana se inició desde la CAN, cuando los países miembros decidieron negociar en bloque con Mercosur y desde allí fortalecerse para crear un espacio integrado para el subcontinente. Es por ello que se iniciaron negociaciones de bloque a bloque (Mercosur-CAN), se firmó en 2003 un Acuerdo de Complementación Económica (ACE59) y la mayoría de los países se incorporaron al Mercosur como miembros asociados (Ver gráfico 1). El proceso de negociación fluía hasta que las diferencias ideológicas y hasta personales de los Jefes de Estado comenzaron a generar ruidos en el sistema de integración andina. Se suscitó entonces un proceso de conflictos densos, especialmente entre Colombia y Venezuela, que le dio la excusa al Presidente Hugo Chávez para acelerar la carta de ingreso unilateral al Mercosur sobre el pretexto del acuerdo de libre comercio que negociaba Colombia con los Estados Unidos.

La denuncia del Tratado de la CAN y la firma del Acuerdo Marco para la adhesión de Venezuela al Mercosur generaron una crisis en los sectores productivos venezolanos, que nunca fueron consultados sobre las consecuencias de esa decisión. Lo que pocos percibieron fue que el ingreso de Venezuela al Mercosur se convertiría en un problema mayor para la propia institucionalidad del esquema de integración.

Gráfico 1. Intercambio comercial Venezuela -Mercosur (1998-2011)



Fuente: INE (2011).

Después de seis años de la firma del Protocolo de ingreso, con dificultades para que fuese aprobado por el propio Senado de Brasil y una larga espera para la anuencia del Congreso de Paraguay, Venezuela se convirtió en un socio a medias e irritante. Esta situación también ha provocado una crisis dentro del Mercosur, que le augura un debilitamiento institucional, tanto por el ingreso por atajo de Venezuela como por la suspensión de Paraguay, considerada una actuación no apegada al propio Tratado fundacional del Mercosur. El Tratado de Asunción de 1991 requiere el acuerdo de todos sus miembros para el ingreso de un país. En este caso, Paraguay fue suspendido y no sigue siendo miembro pleno.

Uno de los problemas centrales de esta nueva sociedad es que el gobierno de Venezuela nunca vio a Mercosur como un verdadero espacio comercial para su reinserción económica en la región, sino más bien como un bloque político que le permitiría fungir como escudo ante lo que ha considerado "las permanentes amenazas del imperio", lo cual lo obligaba a estar bajo el paraguas protector del hermano mayor de la región: Brasil.

Para los países del Mercosur, Venezuela es un importante mercado para sus exportaciones, especialmente para Brasil y Argentina, y de alguna manera para Uruguay. Asimismo, es una opción para garantizar el suministro de petróleo al sur del continente.

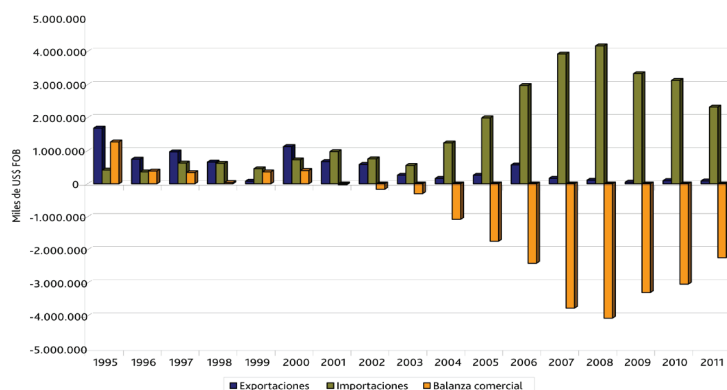
El gobierno de Venezuela reiteradamente señaló su oposición a las políticas de mercado y a la liberalización comercial, razón por la cual su actuación internacional se ha caracterizado por satanizar a la globalización y oponerse a todos aquellos esfuerzos de crecimiento económico por la vía del sector privado. Lo anterior en contraposición de los propios principios que dieron origen a la creación del bloque del Sur. En oposición a la retórica del Presidente Chávez, el Tratado de Asunción claramente establece las implicaciones de convertirse en un miembro del Mercosur, entre las que destacan: la libre circulación de bienes y servicios, la aplicación de un arancel externo común, la adopción de una política comercial común en relación a terceros, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes, el compromiso de los miembros de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes para lograr el fortalecimiento del proceso de integración, entre otros.

Con base en los principios que motivaron ese proceso de integración, no hay duda de que Venezuela no considera el potencial comercial como fundamento, sino que ha visto a

Mercosur desde una perspectiva geopolítica. El propio Presidente Chávez afirmó que "el ingreso de Venezuela a Mercosur es una derrota al Imperio"¹. Su gobierno no cree en las instituciones económicas internacionales, habla de la integración con fines ideológicos, no consulta los sectores productivos ni tampoco los sectores opositores en decisiones mayores de política exterior.

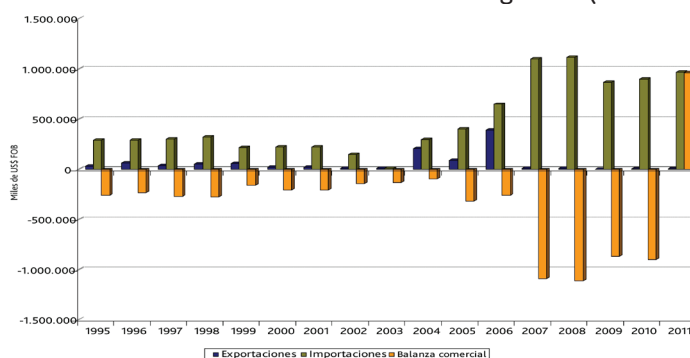
Para los países del Mercosur, por el contrario, Venezuela es un importante mercado para sus exportaciones, especialmente para Brasil² y Argentina, y de alguna manera para Uruguay (Ver gráfico 2 y 3). Asimismo, es una opción para garantizar el suministro de petróleo al sur del continente. El propio Presidente de Uruguay, José Mujica, afirmaba que Venezuela "es mucho más que un gobierno, es una nación hermana exportadora de energía y compradora de comida"³. El canciller Antonio Patriota de Brasil afirmó, por su parte, que "Brasil tiene un gran interés en la relación económica con Venezuela, un país con cerca de 30 millones de habitantes que adquiere buena parte de lo que consume; un comercio bilateral que sumó US\$ 5.858 millones en 2011, con superávit de US\$ 3.325 millones para Brasil, e inversiones de empresas brasileñas por US\$ 20.000 millones"⁴.

Gráfico 2. Balanza Comercial Venezuela-Brasil (1995-2011)



Fuente: El autor.

Gráfico 3. Balanza comercial Venezuela-Argentina (1995-2011)



Fuente: El autor.

En la actual coyuntura es fácil demostrar las desventajas del aparato productivo venezolano para asumir esta nueva realidad. Es importante resaltar que la mayoría de los gremios empresariales venezolanos se oponen a la adhesión de Venezuela al Mercosur por dos razones fundamentales. En primer lugar, nunca fueron seriamente consultados durante el proceso de negociación y en segundo lugar el desmantelamiento del aparato productivo hace difícil que la poca capacidad industrial que queda en el país pueda efectivamente competir en ese mercado.

Hay que recordar que Venezuela, durante el gobierno de Hugo Chávez, ha perdido su capacidad industrial y competitiva. La economía venezolana sufrió cambios significativos con la disminución de la oferta exportable, el cierre de numerosas empresas, la estatización de algunas de las más importantes y la crisis de las industrias de Guayana.

"Hemos perdido espacios y según los estudios del propio Instituto Nacional de Estadísticas, entre marzo de 2002 y marzo del 2012 han desaparecido 170 mil empresas⁶, es decir cerca del 26.7%", puntualizó Jorge Botti, Presidente de la Patronal Venezolana, Fedecamaras. Añadió que de 617 mil empresas que existían en el país, hoy en día son 447 mil⁶.

Lo que implica Mercosur para Venezuela

El ingreso a Mercosur es un gran riesgo para el incipiente aparato productivo venezolano que seguramente será fuertemente afectado por el crecimiento de las exportaciones de Brasil y Argentina. Las industrias venezolanas no pueden competir con las empresas de la región. El sector agrícola, bastante deteriorado desde hace años, también tendrá que competir con las masivas exportaciones que se vislumbran de gigantes agrícolas a nivel mundial, como los dos países antes mencionados. El propio gobierno se ha jactado de que los beneficios de la adhesión al Mercosur están vinculados a importaciones más baratas que recibirá el país de sus socios del sur. "El ingreso de Venezuela al Mercosur permitirá a los venezolanos tener mayor acceso a los productos y alimentos", acotó el vice presidente del Área Económica Productiva Ricardo Menéndez, al tiempo que precisó que esta decisión "servirá para el desarrollo productivo profundo del país⁷". Por supuesto, estas declaraciones generaron molestia en la opinión pública porque esperaban escuchar que el vínculo con Mercosur le garantizaría a Venezuela nuevas oportunidades de exportación, generación de empleo con calidad, riqueza y mayor competitividad.

Desde el punto de vista técnico, son varias las adecuaciones a las que tendrá que someterse el país. Habrá que modificar casi 7 mil partidas arancelarias al arancel del Mercosur, que tiene 9600 subpartidas aproximadamente. Venezuela, por ejemplo, tiene cuatro niveles mientras Mercosur tiene 10. Venezuela tendrá que adoptar la nomenclatura común de Mercosur en un plazo no mayor de cuatro años, así como el arancel externo común y su respectivo acervo normativo en el mismo plazo.

Brasil tiene un gran interés en la relación económica con Venezuela, un país con cerca de 30 millones de habitantes que adquiere buena parte de lo que consume; un comercio bilateral que sumó US\$ 5.858 millones en 2011, con superávit de US\$ 3.325 millones para Brasil, e inversiones de empresas brasileñas por US\$ 20.000 millones.

Además, el sector agrícola tendrá que someterse a reducir su promedio arancelario de 12,5% para bienes no agrícolas a 10,6%. Esto implica una diferencia de dos puntos, mientras que para el sector agrícola más vulnerable estaría por el orden de los cinco puntos porcentuales. Por otra parte, el mecanismo de salvaguardias contemplado en otros acuerdos, y que sirve para proteger productos agrícolas sensibles, solo existirá para importaciones fuera del marco de Mercosur, lo que amenaza claramente al ya maltratado sector agrícola venezolano durante el gobierno de Chávez.

Asimismo, y de acuerdo con la decisión 28-05 del Consejo del Mercosur, las condiciones para la adhesión de un nuevo Estado al Mercosur a la luz de los objetivos y principios de dicho Tratado, son:

- La adhesión del Estado adherente al Acuerdo de Complementación Económica N° 18 y sus Protocolos Adicionales a través de la adopción de un programa de liberalización comercial;

- La adopción del acervo normativo del Mercosur, incluyendo las normas en proceso de incorporación;
- La adopción de los instrumentos internacionales celebrados en el marco del Tratado de Asunción; y
- La modalidad de incorporación a los acuerdos celebrados en el ámbito del Mercosur con terceros países o grupos de países, así como su participación en las negociaciones externas en curso.

De producirse un cambio de gobierno en Venezuela el próximo año, las nuevas autoridades tendrán que revisar las disposiciones que fueron negociadas para el ingreso de Venezuela, especialmente el programa de liberalización comercial, que no tiene previstos mecanismos de salvaguardia para aquellos sectores sensibles. Por otra parte, los temas relativos a la armonización de políticas y los niveles del arancel externo común también deberán ser analizados.

Indiscutiblemente, Venezuela asume nuevas disciplinas comerciales en clara desventaja. Pese a ello, algunos analistas han visto un lado positivo, en el sentido de que si Brasil flexibiliza y asume una posición menos patriota que la de su canciller Patriota y entiende que el futuro del sector privado venezolano y del aparato productivo depende de un próximo gobierno democrático, Venezuela podría estar en condiciones de asumir el gran reto. Asimismo, Venezuela podría aprovechar la plataforma del Mercosur para buscar lo que ha llamado el Profesor Félix Arellano "la articulación y convergencia funcional con la Comunidad Andina".

- 1 Chávez celebró ingreso al Mercosur: Es una derrota para el imperio (2012, 29 de junio), *El Comercio*, disponible en <http://tinyurl.com/ce99n9l>
- 2 Entre los principales negocios de empresas brasileñas en Venezuela tenemos: Línea II Metro de Caracas, Sistema Vial Puente sobre el Orinoco, Central Hidroeléctrica Tacoma, Proyectos Agrarios, Líneas 5, 4, 3 del Metro Caracas, Cable Tren, Metro Cable, Terminal Embarque Crudos, 20 aviones Embraer, entre otras exportaciones bienes y servicios.
- 3 Mujica defendió incluir a Caracas (2012, 5 de julio), *La Nación*, disponible en <http://tinyurl.com/c9eub7e>
- 4 Brasil defiende suspensión de Paraguay e ingreso de Venezuela a Mercosur (2012, 11 de julio), *AFP*, disponible en <http://tinyurl.com/cpntk3h>
- 5 En 1997 había alrededor de 211.000 empresas, 78% de las cuales eran microempresas, 14% pequeñas y el resto medianas o grandes.
- 6 Castellanos, Marlene (2012, 14 de junio), "Jorge Botti: En emergencia sector industrial venezolano", en *Notitarde*, disponible en <http://tinyurl.com/bqppovj>
- 7 Ramírez, Ender (2012, 10 de julio), "Menéndez: Ingreso de Venezuela al Mercosur permitirá el desarrollo productivo del país", *El Nacional*, disponible en <http://tinyurl.com/bwcp9xo>



Óscar Hernández Bernalette

Embajador de carrera venezolano, retirado. Ex Director General de Negociaciones Internacionales del Instituto de Comercio Exterior (ICE), ex Director General de Economía y Cooperación del Ministerio de Relaciones Exteriores. Fue representante alterno de Venezuela ante la OMC.

GOBERNANZA GLOBAL

De los compromisos contraídos a las promesas cumplidas: valoración de la Cumbre del G-20 de 2012 en Los Cabos

Ella Kokotsis

Durante la cumbre de dos días, diferentes actores — políticos, académicos, sociedad civil y medios de comunicación — de todo el mundo prestaron atención a los compromisos que el G-20 realmente podría acordar. Esto a razón de la amplia diversidad de temas internacionales a tratar, entre los que destacaron: la actual crisis de la deuda en Europa, crecimiento verde y empleo, comercio internacional, la reforma estructural, la arquitectura financiera mundial, la seguridad alimentaria, la eficiencia energética y la lucha contra el cambio climático.

Desde la primera convocatoria en noviembre de 2008, el G-20 se reunió el pasado 18 y 19 de junio en Los Cabos, México, en lo que fue su séptima reunión a nivel de líderes.

Para mantener su credibilidad y legitimidad como eje de la gobernanza económica mundial, el G-20 tuvo la gran oportunidad en Los Cabos de demostrar al mundo el valor de su continuidad, así como su liderazgo y efectividad. La cita en Los Cabos era importante para el G-20 con miras a demostrar su capacidad, no sólo para llegar a un consenso sobre los desafíos globales más complejos y apremiantes, sino también para responsabilizarse del amplio espectro de compromisos que alcanzaron en la Declaración Final de Los Cabos. En reconocimiento al hecho de que la responsabilidad es un componente fundamental para demostrar la eficacia del G-20, los líderes aprovecharon el encuentro en México para asegurar que las promesas formuladas son promesas cumplidas.

Sobre este punto, el cuestionamiento sobre responsabilidad y seguimiento efectivo no es nuevo para el G-20. Y es que uno de los antecedentes más claros ocurrió durante la primera cumbre del G-20 celebrada en Washington en noviembre de 2008, y cuya declaración final dedicó una sección independiente a "fortalecer la transparencia y la responsabilidad", donde se enfatizaba la importancia de implementar los compromisos a través de objetivos y plazos detallados. En el establecimiento de un Plan de Acción para aplicar los principios para una reforma financiera y regulatoria, el G-20 le encargó a sus ministros de finanzas garantizar que los compromisos establecidos en dicho Plan fueran "total y enérgicamente implementados".

Es así como durante la cuarta cumbre celebrada en Toronto, el primer ministro canadiense, Stephen Harper, afirmó al principio de su presidencia que la responsabilidad sería la "característica más destacada" tanto de la cumbre del G-8, en 2010, como de la del G-20. En efecto, el Informe de Responsabilidad de Muskoka del G-8 fue resultado del novedoso mecanismo de responsabilidad global creado por el G-8 con el apoyo de un grupo de trabajo de alto nivel, que recurrió a una metodología coherente para informar sobre compromisos claves. Al entregar el informe, tal y como se había prometido, los líderes reafirmaron su compromiso de ejecutar sus decisiones y el fortalecer la eficacia de sus acciones. Sin embargo, a pesar de la carta enviada en marzo de 2010 por Harper y los líderes de los EE.UU., Reino Unido, Corea y Francia a sus colegas del G-20, donde se sentenciaba que "todos somos responsables" y que "ahora es el momento que los líderes del G-20 se comprometan y cumplan con los ambiciosos objetivos de la agenda de reforma", las cumbres de Toronto y posteriormente Seúl y Cannes no consiguieron crear un mecanismo de responsabilidad global similar al formulado por el G-8.

La promesa de Los Cabos

Los temas prioritarios en la cumbre del G-20 de este año en Los Cabos se centraron en torno a cuatro pilares centrales: (i) la estabilización económica y las reformas estructurales como base para el crecimiento y el empleo; (ii) el fortalecimiento del sistema financiero y el crecimiento económico; (iii) la mejora de la seguridad alimentaria y el desarrollo

agrícola y (iv) la promoción del desarrollo sostenible, el crecimiento verde y la lucha contra el cambio climático. De hecho, el momento cuando se llevó a cabo esta reunión del G-20 era extremadamente crítico dada la tensión en los mercados financieros globales. Con las elecciones griegas apenas un día antes del encuentro, el G-20 tenía que mostrar solidaridad con el gobierno recién electo y que se comprometió a permanecer en la zona del euro. Una salida de Grecia de la zona euro podría haber tenido consecuencias devastadoras en los mercados financieros globales, así como en otros países europeos en dificultades, particularmente en España. Con los resultados positivos de las elecciones griegas en vísperas de la cumbre, el G-20 se centró en instar a los europeos a avanzar rápidamente hacia una unión bancaria, lo que incluiría una supervisión bancaria y sanciones para aquellos países que rompieran las reglas de reducción de la deuda. Gracias a estas noticias del G-20, la presión sobre los mercados financieros mundiales disminuyó considerablemente y los inversores, por primera vez en muchas semanas, volvieron a tener confianza.

Aunque la Declaración Final de Los Cabos el G-20 sólo incluyó 92 compromisos concretos, cuantificables y orientados hacia el futuro (en comparación con los 280 de Cannes del año anterior), éstos reflejaron la amplia variedad de los complejos problemas mundiales, que van desde la crisis financiera en Europa hasta estrategias de crecimiento verde, mejora de la seguridad alimentaria, reducción de barreras comerciales, lucha contra desempleo, seguridad energética, y los desafíos que enfrentan los países con bajos ingresos.



Con el crecimiento verde como punto prioritario del presidente de turno, el mexicano Felipe Calderón, se destinó una sección completa del comunicado final a la “promoción de la prosperidad perdurable mediante el crecimiento verde incluyente”. Además, considerando que en Cannes el cumplimiento del compromiso de promover tecnologías de energías limpias fue de un 93%, los líderes de Los Cabos tenían mucha presión para alcanzar resultados concretos. En este escenario comunicaron — con la promesa tangible de los líderes — la creación de un grupo de estudio del G-20 sobre financiación del cambio climático, cuya misión será buscar maneras de reunir dinero para financiar iniciativas relacionadas con el cambio climático en los países del grupo. Para apoyar esta iniciativa, el G-20 encargó a sus Ministros de Finanzas informar para el año 2013 sobre los respectivos esfuerzos para incorporar estrategias de crecimiento verde en sus programas de reforma estructural, reconociendo así “la importancia de la responsabilidad y la transparencia”.

Otro de los temas abordados, al igual que en anteriores cumbres del G-20, fue el de la seguridad alimentaria. Una sección independiente del comunicado final de Los Cabos se destinó exclusivamente a la seguridad alimentaria y a la volatilidad de los precios.

Una vez más, los líderes tenían que presentar resultados concretos y tangibles dada la alta tasa de cumplimiento del 93% en las iniciativas de seguridad alimentaria del año anterior en Cannes. Efectivamente el G-20 cumplió al reafirmar su promesa de eliminar las restricciones a la exportación y los impuestos excesivos sobre los alimentos con fines humanitarios, sumada a la promesa de establecer una regulación efectiva para evitar el abuso en los mercados de productos financieros. Para apoyar estas propuestas, los líderes acogieron con beneplácito el informe de la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO por sus siglas en inglés) sobre la aplicación de derivados de materias primas de noviembre de 2012.

Respecto al comercio, los líderes expresaron su compromiso con "el libre comercio y la inversión, la expansión de los mercados y la oposición al proteccionismo en todas sus formas". A tenor del compromiso de Cannes, el G-20 reafirmó su promesa de "dar marcha atrás a cualquier nueva medida proteccionista que pueda haber surgido, incluyendo nuevas restricciones a las exportaciones y medidas para estimular las exportaciones, incongruentes con la OMC". Para exaltar estos esfuerzos, el G-20 encomendó a la OMC, la UNCTAD y la OCDE acelerar sus análisis en las cadenas globales de valor y su relación con el comercio y los flujos de inversión, e informar sobre los progresos realizados en la próxima reunión del G-20.

En general, los líderes reconocieron la importancia de la transparencia y la responsabilidad en el fortalecimiento de su propia credibilidad, lo que dio como resultado el acuerdo sobre el "Marco de Los Cabos sobre Evaluación de la Responsabilidad", que se centra en el empleo y el crecimiento. Mediante el establecimiento de un conjunto de procedimientos de aplicación de compromisos políticos, el G-20 encomendó a sus Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales presentar el segundo Informe de Responsabilidad en la próxima reunión del G-20 en San Petersburgo, Rusia.

El G-20 reafirmó su promesa de dar marcha atrás a cualquier nueva medida protectionista, incluyendo nuevas restricciones a las exportaciones y medidas contradictorias con la OMC que estimulen las exportaciones.

Recomendaciones para mejorar la responsabilidad del G-20

La mayoría de las críticas al G-20 por su aparente déficit en responsabilidad provienen principalmente de dos fuentes. La primera es por su falta de autoridad formal, ya que el G-20 no es una persona jurídica, carece de una secretaría permanente y no se rige por un conjunto formal de normas, doctrinas o principios.

La segunda crítica se deriva de la falta de un mecanismo riguroso de rendición de cuentas, que incluya un conjunto básico de normas, información compartida, precisa y coherente, y un acuerdo sobre el conjunto de sanciones (o al menos consecuencias) para las violaciones por incumplimiento.

En cuanto al primer punto, la falta de autoridad formal es sin duda percibida como un déficit de responsabilidad importante, pero por el momento es difícil que se modifique, pues no parece haber ninguna intención en el entorno de la cumbre de formalizar el G-20 en una entidad jurídica, repleta de normas reguladoras, doctrinas, una sede central o una secretaría permanente.

En cuanto a la segunda crítica, a pesar de los importantes pasos que se dieron en Los Cabos para avanzar en transparencia y responsabilidad con el lanzamiento del "Marco de Los Cabos sobre Evaluación de la Responsabilidad", hay una serie de medidas prácticas que podrían ser adoptadas por el G-20 para avanzar en su mecanismo actual

de responsabilidad. En primer lugar, el G-20 tiene que reconocer que el liderazgo efectivo implica tomar compromisos vinculantes. Hacerlo significa pasar de la retórica de la "necesidad" de más responsabilidad en la gobernabilidad del G-20, a empezar a construir y desarrollar un mecanismo de supervisión regular, claro y transparente de rendición de cuentas.

Un ejercicio de esta naturaleza tendría que reconocer sus propias limitaciones, en especial la más importante: la atribución. Por ejemplo, de una serie de iniciativas globales urgentes como seguridad alimentaria, crecimiento verde y comercio mundial, el G-20 debe reconocer simplemente que no puede actuar solo; requiere que otras organizaciones asociadas, incluyendo ONG, fundaciones privadas, sociedad civil, instituciones académicas y sector privado, apoyen el éxito de sus objetivos. Es por ello que los resultados del G-20 dependen claramente de lo bien que tales asociaciones funcionen para finalmente cumplir con los objetivos planteados.

Los líderes del G-20 se someten a un mecanismo de responsabilidad desde el momento en que solicitan a expertos y grupos de trabajo informes sobre los progresos realizados de acuerdo a las decisiones tomadas.

Aunque su historia es aún relativamente joven, y la cantidad y solidez de la información sobre cumplimiento todavía está en evolución, se está produciendo una tendencia interesante para el desarrollo de un mecanismo de rendición de cuentas del G-20. Los líderes del G-20 se someten a un mecanismo de responsabilidad desde el momento en que solicitan a expertos y grupos de trabajo informes sobre los progresos realizados de acuerdo a las decisiones tomadas. Por su parte, estos actores hacen que el G-20 tenga que rendir cuentas sobre cómo están impactando las decisiones de la cumbre en la economía global, los temas de desarrollo, la sostenibilidad y el medio ambiente. Por ejemplo, una evaluación realizada por la Escuela Universitaria Superior del Estado de Economía (HSE) en Moscú, identificó 53 de estos informes públicos de responsabilidad del G-20, incluyendo algunos solicitados por el G-20, así como otros iniciados por otros actores que buscan exigir responsabilidad al grupo.

Por último, un Grupo de Trabajo de Rendición de Cuentas (AWG por sus siglas en inglés) de carácter permanente, similar al del G-8, jugaría un papel importante en asegurar que el trabajo del G-20 va por buen camino. Dicho grupo se encargaría de la supervisión sistemática de los compromisos del G-20 para asegurar que se emplean términos estándares y cuantificables y metodologías consistentes y evaluaciones rigurosas, que existen puntos de referencia y líneas de base comunes, y que los sistemas de vigilancia proporcionan informaciones oportunas y fiables. Todos estos aspectos son fundamentales para garantizar informes de resultados eficaces y fiables.

Este tipo de autoevaluación y responsabilidad tiene un impacto positivo. Tomar responsabilidad públicamente añade presión a los líderes del G-20 para acatar sus compromisos globales. Para seguir en el buen camino de cara a futuras cumbres, el G-20 puede aumentar su credibilidad como centro efectivo de gobernabilidad económica y financiera mundial, proporcionando una autoevaluación sincera de sus logros colectivos e informando sobre ellos de una manera clara, transparente y medible.



Ella Kokotsis

Directora de Responsabilidad,
Grupos de Investigación del G8
y G20, Munk School of Global
Affairs, Universidad de Toronto.
mako@cogeco.ca

ACUERDOS COMERCIALES

México en el TPP: una ventana hacia el futuro

Francisco De Rosenzweig

La invitación extendida a México por los nueve países miembros del TPP en la pasada Cumbre del G-20 de Los Cabos es un reconocimiento a su liderazgo y compromiso con el libre comercio, así como una confirmación de su papel estratégico en las cadenas de suministro globales y punto de convergencia entre Norteamérica y Asia-Pacífico.

La economía global enfrenta un periodo de incertidumbre sin precedente caracterizado por un bajo crecimiento de las economías desarrolladas, volatilidad financiera y el resurgimiento de medidas comerciales proteccionistas. Para contrarrestar este escenario se necesitan respuestas novedosas.

En este contexto, México destaca como una economía con un Producto Interno Bruto (PIB) de más de un billón de dólares en 2011, lo que la convierte en la décimocuarta economía más grande del mundo con un alto grado de apertura comercial.

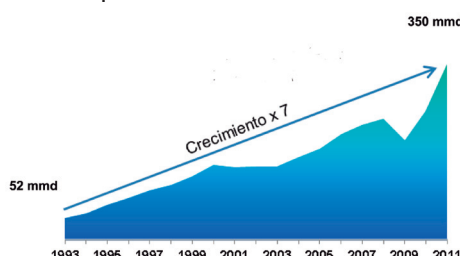
El comercio internacional es una de las variables más importantes para impulsar el crecimiento económico, durante las últimas dos décadas, México ha sido un promotor fundamental de la apertura comercial (tanto a nivel multilateral como a regional).

En el plano multilateral, México es Estado Miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde 1995. A nivel regional, con base en la autorización que otorga el sistema jurídico de la OMC, para que Estados Miembros se aparten del principio de nación más favorecida (NMF)¹ e integren bloques económicos de integración, México ha suscrito diversos acuerdos comerciales regionales².

El comercio de México se ha beneficiado como resultado de la red de acuerdos suscritos con 44 países³, lo que le ha otorgado acceso preferencial a mil millones de consumidores, 70% del PIB mundial y a dos tercios de las exportaciones mundiales. Actualmente el 60% del PIB en México proviene del comercio exterior.

En 2011, el valor total del comercio de México ascendió a \$700 mil millones de dólares (mmd), lo que se tradujo en un crecimiento del 16% respecto al alcanzado en 2010. Actualmente México es el undécimo exportador mundial con ventas al exterior de 350 mmd y es relevante mencionar que el 93% de dichas exportaciones se dirige a países con los que México ha suscrito acuerdos comerciales.

Gráfico 1. Exportaciones de México 1993-2011



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico.

De igual manera, los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) se han incrementado considerablemente gracias a la estrategia de apertura comercial. En 2011 estos flujos alcanzaron 19.6 mmd, y los especialistas pronostican que en 2012 y 2013 ascenderán a 19.9 y 20.9 mmd respectivamente⁴. Esto confirma que los inversionistas internacionales

continúan percibiendo a México como un destino seguro y atractivo para dirigir sus capitales.

La estrategia comercial de México se complementa con una serie de acciones internas en materia regulatoria que han sido reconocidas a nivel internacional por instituciones como el Banco Mundial y el Foro Económico Mundial: el impulso a la facilitación comercial en el país y una considerable reducción de las tarifas arancelarias de NMF.

No obstante estos logros, México está consciente de que debe continuar con la consolidación y diversificación de su comercio exterior por lo que expresó su interés de incorporarse a las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés) durante la Cumbre de Líderes del Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) 2011, celebrada el 13 de noviembre de 2011 en Hawái, EE.UU.

La motivación de México por formar parte del TPP no es nueva. Desde la entrada en vigor en 2006 del entonces P-4 y cuyos miembros fundadores son Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, México ha seguido con gran interés el desarrollo de esta iniciativa comercial.

¿Qué es el TPP?

El TPP es actualmente la iniciativa comercial más relevante y ambiciosa a nivel internacional. El objetivo de las negociaciones que se llevan a cabo es desarrollar un acuerdo de libre comercio que sea capaz de adaptar e incorporar temas de actualidad, sensibilidades e intereses de los miembros.

Se han establecido grupos de trabajo en las siguientes áreas: acceso a mercados, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, cooperación aduanera, servicios, inversión, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, movilidad empresarial, contratación pública, política de competencia, propiedad intelectual, trabajo, medio ambiente, construcción de capacidades, remedios comerciales, y aspectos legales e institucionales.

El TPP en su impulso innovador busca incluir temas que van más allá de la tradicional reducción arancelaria de bienes (contenidos en otros tratados regionales) e incorpora aspectos económicos, financieros, científicos, tecnológicos y de cooperación como son: nuevas formas para proteger y promover la inversión y tecnologías digitales; convergencia regulatoria; oportunidades de crecimiento para pequeñas y medianas empresas; competitividad; desarrollo y cadena de suministros, entre otros.

Actualmente las economías del TPP abarcan más de 500 millones de habitantes, y tienen en conjunto una participación en el PIB mundial del 26%. Con la incorporación de México, Canadá y eventualmente de Japón, el TPP cubriría casi el 40% del PIB mundial, el 27% de las importaciones y el 24% de las exportaciones mundiales.

México inició un proceso de consultas técnicas con toda la membresía del TPP luego del anuncio de su interés de sumarse a las negociaciones. A lo largo de las visitas realizadas y de las reuniones sostenidas, se hizo patente la enorme lógica de incorporar a México a las negociaciones de dicho acuerdo: las proyecciones de instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI) prevén que México ocupe entre el 7° y el 8° lugar en la economía mundial en 2050 y el Brookings Institution estima que la clase media representará el 80% de su población en 2030.

Es importante mencionar que desde el comienzo México recibió el apoyo de importantes actores: el sector privado mexicano a través del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), y algunos representantes del Poder Legislativo estadounidense y miembros del sector privado de los EE.UU. como la Cámara de Comercio de dicho país⁵.

El 18 de junio del presente año, en el marco de la Cumbre de Líderes del G-20 en Los Cabos, se anunció formalmente la invitación para que México forme parte de la negociación del

TPP. Un día después, Canadá la recibió. La incorporación de México y Canadá garantizará que la membresía de la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se encuentre representada en la mesa de negociación.

México entrará a las negociaciones del TPP como la mayor economía de América Latina en el Pacífico y será la tercera economía más grande entre los miembros del TPP actuales (después de los EE.UU. y Australia).

Así, México podrá incidir en el diseño de un régimen que establecerá no sólo las reglas de los movimientos de las mercancías y los capitales, sino también en el marco legal mucho más amplio y ambicioso, que impactará a la región Asia-Pacífico y probablemente a todo el mundo, debido a la posibilidad de que terceros países se integren al TPP en un futuro.

Aunque la importancia de Asia como socio comercial varía ampliamente en los países latinoamericanos, la región Asia-Pacífico representa la punta de lanza en cuanto crecimiento comercial se refiere.

Dos dimensiones del TPP: la asiática y la norteamericana

El TPP debe ser visto desde dos perspectivas: la norteamericana y la asiática.

Dado el estrecho vínculo comercial y económico de México con los EE.UU., es indispensable que México participe en una negociación donde su principal socio comercial está inmerso. El TPP permitirá a México fortalecer su presencia en el mercado de los EE.UU., así como consolidar su posición como centro estratégico de producción y puente entre la región de Norteamérica y la Cuenca del Pacífico.

Es importante señalar que México cuenta con una considerable experiencia en algunos de los temas que se están negociando en el TPP debido a que éstos forman parte de la agenda de competitividad de América del Norte⁶. De manera estratégica, a través del TPP, Norteamérica puede replantear su relación comercial aprovechando la experiencia que el TLCAN le ha aportado a México.

Si bien el TLCAN ha sido la piedra angular de la competitividad del mercado mexicano por casi dos décadas, es un hecho que las naciones más dinámicas en términos de crecimiento se encuentran actualmente en la región Asia-Pacífico. Aunque la importancia de Asia como socio comercial varía ampliamente en los países latinoamericanos⁷, la región Asia-Pacífico representa la punta de lanza en cuanto crecimiento comercial se refiere. La iniciativa del TPP abre la posibilidad de una mayor integración de la producción mexicana a las exportaciones de los EE.UU. hacia Asia, abonando a los esfuerzos de diversificación del mercado mexicano.

Naturalmente, existen también razones defensivas para participar en el TPP. Dado que la estructura productiva de México está altamente vinculada a Norteamérica, el TPP implicará una mayor competencia para México en el mercado estadounidense.

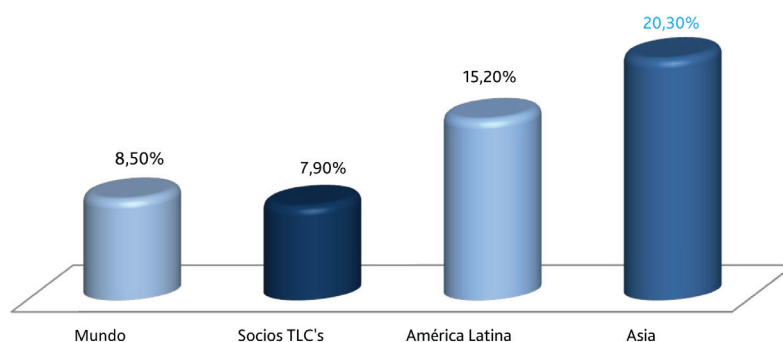
Desde la perspectiva asiática, México entiende plenamente la importancia de vincularse comercialmente con la región más vigorosa del mundo. Actualmente y desde 2005, dentro de la región asiática, México sólo cuenta con un Acuerdo de Asociación Económica con Japón, que si bien ha incrementado sustancialmente la participación de México en dicho mercado, no es suficiente para explotar todo el potencial que tiene el comercio mexicano en Asia.

Las exportaciones mexicanas a Asia-Pacífico han mostrado un crecimiento de 20.3% en los últimos años. Destacan algunos ejemplos individuales que en los últimos años han

registrado tasas de crecimiento muy superiores a este promedio: Australia con 36% y Nueva Zelandia con 57%.

En este sentido, el TPP dará a México la oportunidad de tener mayor presencia en la región, y acceso a mercados como Australia, Malasia, Singapur y Vietnam, cuyos ciclos económicos están vinculados con los de China e India.

Gráfico 2. Exportaciones mexicanas: crecimiento anual 2005-2011



Fuente: El autor.

Capacidad exportadora

A raíz de la apertura comercial de México, la estructura de las exportaciones ha cambiado. Mientras que en 1982 el petróleo y la minería representaban en conjunto el 70%, y la manufactura el 25% de las exportaciones totales de México, actualmente representan tan sólo el 17% y el 80%, respectivamente.

México cuenta con una gran capacidad exportadora de mercancías, en particular de productos como automóviles, autopartes, bienes del sector aeroespacial, minería y productos agroindustriales. El ingreso de México al TPP implicará la apertura de nuevos mercados en Asia, y la consolidación de los mercados existentes en América del Norte y América Latina, lo que a su vez se traducirá en la expansión de las exportaciones mexicanas.

Al ser también un país exportador creciente de servicios se espera que, a través de la negociación de disciplinas en este sector, el TPP desarrolle un esquema que permita mayor transparencia, menor discriminación y trato justo en el comercio transfronterizo de servicios.

Conclusión

El TPP representa un cambio de paradigma importante respecto del modelo tradicional de tratado de libre comercio: pretende ser un acuerdo moderno, flexible, del siglo XXI y con altos estándares.

Su objetivo, como el de cualquier acuerdo comercial, consiste en sentar las bases para que existan certezas y garantías legales al momento de realizar negocios. Esto implicará en sí mismo un beneficio en una era de globalización donde los empresarios deben de operar en varios países, con varios regímenes distintos y bajo diferentes leyes.

Adicionalmente, las negociaciones del TPP buscan incorporar a países que gradualmente han adquirido importancia en las cadenas de suministro globales (como Vietnam). En definitiva, el TPP reconoce la creciente relevancia de los países emergentes; entre los miembros negociadores existen tanto países latinoamericanos como países del Sudeste Asiático.

El TPP no sólo contribuirá a evitar la erosión de las preferencias arancelarias de productos mexicanos en los EE.UU. a favor de países de Asia-Pacífico. Además brindará a México la oportunidad de consolidarse como un nodo estratégico en las cadenas de valor globales de Asia y Norteamérica, elevando la proporción de valor agregado mexicano incorporado en las exportaciones de productos hacia estas regiones.

Esta es sin duda una oportunidad para que México profundice su relación con los mercados de Asia-Pacífico, así como la posibilidad de un reposicionamiento post-TLCAN con Norteamérica.

- ① El principio de NMF implica que toda concesión tarifaria o privilegio mercantil que un país otorgue a otro país miembro de la OMC, sobre productos originarios, se deberá hacer extensiva ipso facto al resto de los países miembros, sin necesidad de negociación posterior. Witker, Jorge, *El Régimen jurídico del Comercio Exterior*, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 1995, p. 104. El principio de NMF en materia de intercambio comercial de bienes se prevé en el artículo I:1 del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; y en materia de servicios, en el artículo II del Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios.
- ② De acuerdo con el Artículo XXIV del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (acuerdo abarcado que entró en vigor en 1995), los Estados Miembros pueden apartarse del principio general de NMF en el comercio de bienes, para crear uniones aduaneras y zonas de libre comercio. Por su parte, el artículo V del Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios, constituye la excepción correlativa, en materia de comercio de servicios.
- ③ Desde 1992 se han negociado 12 tratados comerciales con los siguientes países (la fecha corresponde a la entrada en vigor del mismo): Estados Unidos y Canadá (TLCAN, 1994), Costa Rica (1995), Colombia (1995, y ajustado en 2011 por la salida de Venezuela), Nicaragua (1998), Chile (1999), Austria, Alemania, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Reino Unido (TLCUEM, 2000), Israel (2000), El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte, 2000 y 2001 para Honduras), Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza (TLC México-AELC, 2001), Uruguay (2004), Japón (2005), y Perú (2012).
- ④ Banco de México.
- ⑤ Disponible en: <http://www.uschamber.com/press/releases/2012/june/us-chamber-hails-entry-mexico-trans-pacific-partnership-negotiations>
- ⑥ Durante la última Comisión de Libre Comercio, celebrada el 3 de abril del presente, en Washington, D.C., México, EE.UU. y Canadá comentaron los avances relativos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), mediante la promoción de los Centros de Desarrollo de Pequeños Negocios (SDBC) en México y EE.UU., entre otros. Véase Declaración Conjunta de la Reunión de la Comisión de Libre Comercio de América del Norte de 2012 (Washington, D.C. a 3 de abril de 2012), disponible en http://www.economia.gob.mx/files/CLC_JS_sp.pdf
- ⑦ Herreros, Sebastián, "El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica: una perspectiva latinoamericana", en *Puentes*, Volumen 12, Número 3, agosto 2011.



Francisco De Rosenzweig
Subsecretario de Comercio
Exterior de México.

INTEGRACIÓN ECONÓMICA

El inicio formal de la Alianza del Pacífico

Dorotea López y Felipe Muñoz

El presente artículo analiza las implicaciones comerciales, económicas y en menor medida políticas de la nueva Alianza del Pacífico. Para este propósito se revisan los objetivos de la negociación y se aportan algunas consideraciones sobre el futuro de este esquema, así como una breve alusión al debate sobre la coexistencia del regionalismo y el sistema multilateral de comercio.

La Alianza del Pacífico (AP) surge en 2011 como una nueva iniciativa de integración latinoamericana, esta vez entre aquellos países que han optado por implementar un modelo de mayor apertura comercial.

Es así como la permanente búsqueda de esquemas que lleven a los países de la región a consolidar un proceso de integración se ve una vez más reflejada en la iniciativa de la AP. Esta surge en Lima el 28 de abril del 2011 con el objeto de lograr una integración profunda entre Colombia, Chile, México y Perú. En otras palabras, se trata de “un área de integración profunda en el marco del Arco del Pacífico Latinoamericano, que aliente la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de nuestras economías”¹ con el fin de mirar en forma conjunta hacia el Asia-Pacífico, una región que se fortalece como un centro fundamental de la economía mundial de este siglo. Estos cuatro miembros, si bien tienen fuertes coincidencias en materia de política económica, tienen diferentes niveles de desarrollo y problemas sociales de diversa índole, como se puede observar en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Principales indicadores económico sociales miembros de la Alianza del Pacífico

	Chile	Colombia	México	Perú	Fuente	Año
PIB (millones de USD)	\$ 248.585	\$ 331.665	\$ 1.155.316	\$ 176.662	BM	2011
Población	17.402.60	46.608.000	112.336.58	30.135.875	BM	2011
PIB per cápita (miles de USD)	\$ 14.394	\$ 10.064	\$ 7.067	\$ 6.009	BM	2011
PIB per cápita PPP (miles de USD)	\$ 17.125	\$ 10.103	\$ 15.340	\$ 10.318	BM	2011
Desempleo	6,4%	9,7%	5,5%	7,7%	BM	2010/2012
Esperanza de vida	78,6	72,9	76,2	71,4	BM	2011
Índice de Desarrollo Humano	0,805	0,71	0,77	0,752	PNUD	2011
Bajo la línea de Pobreza (USD 2 PPP)	2,7%	15,8%	52%	12,7%	BM	2011
Población bajo la línea nacional de pobreza	17%	64%	47,4%	53,1%	PNUD	2011
Exportaciones (millones de USD)	\$ 86.130	\$ 56.500	\$ 336.000	\$ 46.270	OMC/CIA	2011
Importaciones (millones de USD)	\$ 54.230	\$ 36.260	\$ 306.000	\$ 25.740	OMC/CIA	2010
Índice de Gini	52	56	52	48	BM	2009
Salario Mínimo (año/Int. USD PPP)	\$ 5.484	\$ 4.983	\$ 1.753	\$ 4.342	FMI	2010

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial (BM), el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y Organización Mundial de Comercio (OMC), datos actualizados en sus páginas web a 2012.

Previo a la formación de la AP, existió otra iniciativa denominada el Arco del Pacífico creada en 2007 e integrada por 11 países: Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú. Su finalidad era coordinar una estrategia continental para la relación comercial con las economías más sólidas y también las emergentes del Asia Pacífico. Sin embargo, la AP surge como una respuesta a los escasos avances en este proceso de integración y por divergencias en materia de política comercial con el resto de los miembros.

Según Kahhat, de los 11 países quedaron sólo cuatro miembros debido a que Ecuador y Nicaragua decidieron acercar su política comercial a Venezuela e integrarse a la Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA). Por su parte, los países centroamericanos, del Triángulo del Norte, tenían un proceso interno suficientemente complejo en vista de su relación con Estados Unidos (EE.UU) y la firma del CAFTA-DR⁹. Este comportamiento se refleja para Kahhat en otros ámbitos de la política exterior, como la afinidad de Centroamérica a alinearse más con la posición de los EE.UU que los actuales miembros de la Alianza, como ocurrió en la invasión de Irak en 2003, que todos los gobiernos centroamericanos incluso respaldaron con el envío de tropas. Los cuatro miembros de la AP son entonces quienes tienen mayores coincidencias tanto políticas como económicas, a los cuales eventualmente se les unirá Costa Rica y Panamá.

Hasta julio de 2012 se han llevado a cabo dos cumbres presidenciales, más una virtual, dos reuniones ministeriales, seis reuniones del Grupo de Alto Nivel, que está conformado por los Viceministros de Comercio y Relaciones Exteriores de cada país miembro, y cinco rondas de negociación. Uno de los primeros anuncios fue la creación del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), cuyo objetivo es integrar las Bolsas de Valores de cada uno de los países y que actualmente opera entre Chile, Colombia y Perú.

Dentro de los encuentros, en la última Declaración de los Jefes de Estado realizada el pasado mes de junio en la IV Cumbre de la AP, se suscribió el Acuerdo Marco para la formalización del nacimiento de la Alianza "como instrumento jurídico que sienta las bases de esta iniciativa de integración, así como sus mecanismos de ingresos y reglas¹⁰". Participaron además en la Cumbre en calidad de observadores Panamá y Costa Rica, que en un futuro podrían integrarse y como invitados Canadá, Australia y Japón. Como se puede observar en el Cuadro 2, se definieron aquellos tópicos que deben ser abordados, la mayoría con fechas definidas.

Cuadro 2. Extracto de la Declaración IV Cumbre Alianza del Pacífico, Observatorio Paranal, Antofagasta, Chile, 6 de junio 2012

1	Establecer un Grupo Técnico de Asuntos Institucionales para tener un régimen de solución de controversias
2	Sistema de certificación electrónica hacia 2013.
3	Ventanillas únicas y un acuerdo de cooperación aduanera.
4	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para identificación de temas de interés y áreas de coincidencia.
5	Obstáculos Técnicos al Comercio.
6	Plataforma de movilidad estudiantil y académica.
7	Actividades culturales.
8	Avanzar en materia de comercio de servicios y capitales en la región e inversión y se reúna el Comité Conjunto Mixto sobre Servicios e Inversión.
9	Analizar la plena liberalización de los flujos migratorios entre los países de la Alianza del Pacífico, el Grupo Técnico del Movimiento de Personas.

Fuente: Declaración IV Cumbre de la Alianza del Pacífico, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, www.minrel.cl.

Como objetivos no expuestos de la Alianza podríamos identificar: i) desarrollar una estrategia de fortalecimiento de los modelos de apertura por los que los países signatarios optaron, que se ven enfrentados al impasse del sistema multilateral de comercio y a un cuestionamiento de las políticas de apertura; ii) buscar un esquema que sirva para resguardarse de la crisis europea, que en mayor o menor medida impactará estas economías, así como de la incierta situación de los EE.UU. y de los últimos resultados de China y iii) ejercer contrapeso frente al Mercosur, no solamente a su carácter de proceso de integración, sino también a las estrategias negociadoras que ha tomado en esquemas como lo fue el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y en especial la participación de Brasil en la región, y cuyo posicionamiento México ha debatido y iv) un intento más de diversificarse de la hegemonía de los EE.UU..

Esta iniciativa de integración se une al amplio collage de proyectos, institucionalidades y acuerdos que se han firmado entre los países de América Latina, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Foro Económico Asia Pacífico (APEC), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Mercosur, el ALBA y la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR), entre otros. Como se puede observar en el Cuadro 3, los cuatro países miembros mantienen una red de acuerdos comerciales y suman un mercado de más de 200 millones de consumidores, que es aproximadamente el 34% del PIB de América Latina y exportan US\$ 440.000 millones, que representa el 50% del total de la región.

Cuadro 3. Principales acuerdos suscritos por los miembros de la Alianza del Pacífico

	Chile	México	Perú	EEUU	UE	China	APEC
Colombia	TLC 2009 ACP 2009 DT 2010	TLC 2011	CAN 1969	APC 2012	Suscrito 2012	-	-
Chile		AA 1998 ACP 2008 DT 2000	TLC 2009	TLC 2004	AA 2003 ACP 2003 DT bilaterales	TLC 2006	Ingreso 1994
México			AIC 2012	TLC 1994	TLC 2000	-	Ingreso 1991
Perú				APC 2009	Suscrito 2012	TLC 2010	Ingreso 1998

Nota: TLC: Tratado de Libre Comercio; AA: Acuerdo de Asociación; DT: Acuerdo de Doble Tributación; ACP Acuerdo (o Capítulo) Contratación Pública; AIC: Acuerdo de Integración Comercial; APC: Acuerdo de Promoción Comercial; CAN: Comunidad Andina de Naciones.

Fuente: Páginas web de los ministerios encargados de las negociaciones comerciales de cada país (julio 2012).

El posicionamiento geográfico de esos países les da un lugar privilegiado para su comercio con Asia, no obstante, el país de la región que tiene una relación más intensa con Asia-Pacífico es Brasil. En este sentido, Bueno considera que la AP tiene aspiraciones de convertirse en una alianza comercial mayor que el Mercosur⁴. La AP tiene una serie de implicaciones que desde una perspectiva económica ratifica lo que los cuatro miembros han definido como su estrategia de política orientada hacia la apertura.

Las relaciones económicas entre ellos se han estrechado significativamente. Perú es el primer destino de las exportaciones de servicios chilenos y un importante mercado de destino de las inversiones chilenas, principalmente para las tiendas por departamento y distribución minorista. La presencia peruana en Chile se ha ido incrementando con grandes inversiones como la del grupo Brescia y Lima es el principal centro de distribución para LAN, la aerolínea chilena.

Las tiendas por departamento y distribución minorista chilenas continúan invirtiendo en el mercado colombiano, donde la presencia chilena es ya la primera fuente de capitales. Por su lado, Colombia maneja gran parte de la electricidad en Perú. México tiene inversiones en todos los países, principalmente en materia de telecomunicaciones. Y así se podrían seguir enumerando las relaciones comerciales y de inversión en ascenso en los últimos años.

En cuanto a las propuestas de la última Declaración, se plantean medidas tendientes a la liberalización comercial, abordando temas arancelarios y no arancelarios como apertura de servicios, pero sin mencionar la propiedad intelectual, un tema por demás prioritario para los EE.UU. De particular interés resulta la propuesta sobre acumulación ampliada de origen y las posibilidades que esta significa, en particular para penetrar a mercados de mayor magnitud. Para Bueno (2011), la forma en que se ha dado esta alianza "podría llevar a pensar que este modelo de integración tiene como referencia la Unión Europea (UE), en la medida en que ha tenido sus inicios en acuerdos económicos preexistentes".

Es posible encontrar estrategias definidas como el que "las agencias ProExport, ProChile, Proinversión, PromPerú y ProMéxico fortalezcan las acciones para la promoción de bienes y servicios, y la atracción de inversiones, así como profundizar la exploración de nuevas regiones para la instalación de representaciones de promoción, en particular en Asia" (Declaración IV Cumbre de la Alianza del Pacífico, 2012), fundamental para alcanzar nuevos mercados.

El trabajo del Grupo Institucional para desarrollar un sistema de solución de controversias ratifica que la AP pretende ser un mecanismo vinculante, lo cual en su momento era cuestionado por México y que revela una estructura similar a los acuerdos bilaterales que existen entre ellos.

Finalmente, en la región hay escasos tratados o iniciativas que promueven el libre tránsito de personas, pues a diferencia de otros esquemas como el Mercosur, si bien esta Alianza estipula objetivos sociales, educacionales y culturales, además de los temas centrales de integración económica, también abarca con fundamental relevancia el movimiento de personas para países colindantes, y en menor medida para México.

La propuesta por ahora parece bastante general al señalar que "se considere, utilizando el estudio de factibilidad que elabore el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la viabilidad de agilizar los flujos de personas entre los miembros de la AP mediante el programa Viajero Confiable o algún otro proyecto que se considere factible" (Declaración, 2012). Es un aspecto que en las relaciones bilaterales no ha logrado ser tratado con mayor profundidad y que ha estado en la agenda y en los temas pendientes del TLC Chile-Perú.

Desde un enfoque más de su posicionamiento político, esta Alianza tiene el riesgo de generar animadversión por parte de aquellos países que no pertenecen a esta, lo que podría tener efectos en los bloques paralelos donde estos mismos países participan. Pero aparentemente la flexibilidad que se contempló para el ingreso de otros países podría contrarrestar esto.

The Economist lo llama el nuevo club que proclama que Sudamérica no es sólo juego de Brasil. Esta idea se ve reforzada por el MILA, que será la segunda bolsa de valores después de la de Bovespa de Brasil⁵. La AP está formada por países que en su momento respaldaron el ALCA, que no contó con el apoyo brasileño y que a su vez parecieran querer buscar una estrategia de diversificación fuera de los EE.UU, principal socio que en últimas fechas ha sido desplazo por China.

El nuevo club del Pacífico, que toma fuerza de manera simultánea al Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP por sus siglas en inglés), debe ser interpretado por los EE.UU. como un mensaje de que hoy Asia representa una alternativa real que hace que América Latina diversifique destinos y que por lo tanto pierda el "monopolio" económico que históricamente ha tenido sobre la región. Desde otra perspectiva, también da señales a iniciativas como el ALBA que proponen esquemas más proteccionistas.

La relación de esta iniciativa con el sistema multilateral de comercio y el "fracaso" de la Ronda de Doha plantea el largo debate entre regionalismo y multilateralismo y todos los elementos que contempla esta discusión. También revela la búsqueda de alternativas ante la actual situación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y su posible debilitamiento.



Consideraciones finales

La enorme cantidad de iniciativas tendientes a fortalecer los procesos de integración deja entrever la dificultad para lograr concretarlas y hacerlas eficaces. Al menos por ahora la voluntad política para que la AP avance se aprecia en que estas reuniones han sido encabezadas por los Presidentes de los países miembros y por los Cancilleres respectivos con compromisos concretos.

El resultado de esta Alianza es incierto. Si bien factores como las elecciones en México parecen ya dar señales de su continuidad, existen una serie de elementos a considerar como: la actual crisis financiera, el futuro de las negociaciones en la OMC, los avances en el TPP, el interés de los países del Asia-Pacífico y la continuidad que no ha sido una característica de los procesos de integración en la región.

La posibilidad de éxito de la Alianza del Pacífico podría estar en que inicie y profundice los lazos comerciales y económicos que logren definir estrategias de largo plazo que permitan construir sobre ellas estructuras de integración profunda y efectiva. Por lo tanto, al ser una iniciativa más de integración, esta no debería ahogarse en mecanismos burocráticos que pudieran entorpecer los objetivos de consolidar, diversificar y fortalecer sus relaciones, así como evitar el mayor peligro que es pasar a ser una iniciativa irrelevante y archivada.

- ❶ Biblioteca del Congreso de Chile (2012), "Alianza del Pacífico: Expertos de la red Asia Pacífico vaticinan su futuro", 22 de junio 2012, disponible en <http://tinyurl.com/c7zfe4b>
- ❷ Kahhat, Farid (2011), "Del Arco del Pacífico Latinoamericano al acuerdo del Pacífico", en América Economía, disponible en <http://tinyurl.com/ck4wcnq>
- ❸ Declaración Presidencial (2012), IV Cumbre Alianza del Pacífico, Observatorio Paranal, 6 junio.
- ❹ Bueno Rosa (2011), "La Alianza del Pacífico: ¿Hacia dónde vamos?", en Generación de Diálogo Chile Perú, Konrad Adenauer, diciembre 2011.
- ❺ The Economist (2011), "Regional integration in Latin America, The Pacific players go to market", 7 de abril, disponible en <http://tinyurl.com/cjfjqrq>



Dorotea López
Instituto de Estudios
Internacionales, Universidad de
Chile. dolopez@uchile.cl



Felipe Muñoz
Instituto de Estudios
Internacionales, Universidad de
Chile. fmunozn@uchile.cl

PROPIEDAD INTELECTUAL

La Sección Especial 301 y Súper 301 de la Ley de Comercio de EE.UU.: la situación de los países de América Latina

Sergio Escudero y Pedro Roffe

Las llamadas Sección Especial 301 y Súper 301 de la Ley de Comercio de los Estados Unidos (EE.UU.) establecen un monitoreo controvertido y unilateral de los sistemas de protección a la propiedad intelectual (PI) de todos los países a partir de estándares definidos por el propio monitor. Los criterios utilizados por EE.UU. no están del todo claros, aunque sí la periodicidad de los informes y por lo tanto, del sistema de monitoreo empleado.

Según la Sección 301, la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR por sus siglas en inglés) debe emitir un informe anual sobre la adecuación y eficacia de la protección de la PI en el mundo. Asimismo y de acuerdo a la Súper 301, debe identificar las prioridades de expansión comercial de los EE.UU., destacando los resultados positivos que se hayan alcanzado gracias al cumplimiento riguroso de las leyes y tratados comerciales y prestando particular atención a las barreras comerciales importantes que el gobierno estadounidense revisa de cerca.

Breve historia sobre la Sección 301

La Sección 301 original de la Ley de Comercio de 1974 fue creada para enfrentar lo que EE.UU. estimaba como una falta de observancia de los acuerdos comerciales internacionales, especialmente el GATT. A través de la misma, se autorizaba al Presidente de los EE.UU. a adoptar medidas económicas en contra de países que se estimaba restringían el comercio estadounidense, especialmente en el ámbito del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Por definición, la aplicación de los fundamentos para adoptar una sanción sobre la base de la sección 301 es exclusivamente definida por el gobierno de los EE.UU..

Como no podía ser de otra forma, la Sección 301 encuentra sus primeros pasos en el deseo de algunas grandes corporaciones por tratar de imprimirle un enfoque más global a la PI, a fin de exportar así su modelo de protección, especialmente hacia los países en desarrollo. IBM y Pfizer fueron los pioneros en este intento, los cuales se encauzaron especialmente a través del Comité Asesor en Política Comercial y Negociaciones para el GATT. Es importante acotar que uno de los grandes logros tanto de este Comité así como del Comité de Propiedad Intelectual, fue incluir el tema de la PI en las negociaciones de la Ronda Uruguay en 1986.

La Sección 301 fue modificada en varias ocasiones debido fundamentalmente al cabildeo de la industria estadounidense. En 1979, las funciones otorgadas inicialmente al Departamento de Comercio fueron traspasadas al USTR a fin de acoger los reclamos del sector privado local. En 1984 sucede una nueva modificación y es en 1988 cuando se reforma para establecer la Sección Especial 301. Esta última refuerza la existente Sección 301 y crea un instrumento legal en manos del USTR para que efectúe una revisión anual de las prácticas y políticas de los países en materia de propiedad intelectual.

La Sección Especial 301 posteriormente fue cambiada y reforzada durante la aprobación de la Ronda Uruguay en EE.UU. en el sentido de que aun cuando un país cumpla con todas las disposiciones del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), puede no otorgar una protección adecuada y eficaz a los derechos de propiedad intelectual (DPI). Una de las características más importantes de esta norma es la discrecionalidad que concede al USTR para que unilateralmente determine qué países pueden ser incluidos en las listas, cuáles de ellos son prioritarios y qué acciones deben ser adoptadas en su contra¹.

77

Número de países socios incluidos en el Informe.

40

Países incluidos en algunas de las listas de vigilancia.

13

Países en lista de vigilancia prioritaria.

Fuente: Informe 2012 USTR.

Clasificación de países

Los informes anuales que elabora el USTR clasifican a los países en diversas categorías, que pueden ser el vaticinio para la suspensión de beneficios comerciales tales como el SGP, el inicio de nuevas investigaciones o la aplicación de sanciones comerciales, o la sujeción del caso al sistema de solución de controversias de la OMC. La clasificación de los países se basa en el rango de las transgresiones, que transcurren desde las de menor consecuencia (Lista de observación, LO) hasta la más serias (País extranjero prioritario, PEP), pasando por una categoría intermedia (Lista de observación prioritaria, LOP).

Dentro de la clasificación, aquellos países que mantienen notorios actos, políticas o prácticas, o cuyos actos, políticas o prácticas tienen un gran impacto adverso (real o potencial) en titulares de DPI de EE.UU. y que no están comprometidos en negociaciones de buena fe para enfrentar estos problemas, se ubican en la categoría PEP. En este supuesto, los países pueden enfrentar sanciones comerciales por parte de los EE.UU..

Los países calificados en LOP constituyen el centro de atención para los EE.UU. y se refiere a países que no otorgan, según el USTR, una adecuada protección y observancia de los DPI o acceso de mercado a estadounidenses amparados por la protección de esos derechos. La última categoría, la LO, incluye países en los que el USTR estima que existen méritos para atraer su atención, pues enfrentan algunos problemas en la protección de la PI.

A la vez, hay revisiones fuera del ciclo (out-of-cycle review), que se realizan habitualmente en cualquier época del año y que de manera similar conducen a revisiones regulares anuales. Finalmente, existe la categoría Sección 306 de monitoreo, donde se incluyen países que, habiendo estado clasificados como PEP, han sido removidos porque han celebrado un acuerdo bilateral con los EE.UU..

El informe de la Sección Especial 301

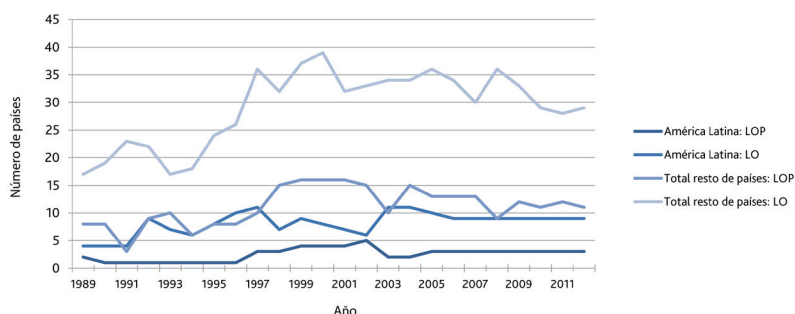
Los contenidos del informe han variado en el tiempo. Inicialmente se limitó a señalar los países que estaban en algunas de las categorías o listas, indicando someramente las razones de la decisión respecto de los países incluidos en la LOP o PEP, además de resaltar los avances que se habían producido en el año anterior en determinados países. A partir de 1991, el informe contiene las razones por las cuales los países aparecen incluidos en la lista LO y desde 1995 se agregan los fundamentos jurídicos de las decisiones del USTR. En 1998 se incorporan aspectos relacionados con la implementación de los Acuerdos de la OMC y su sistema de solución de diferencias y se incluye una sección adicional respecto del monitoreo de la sección 306. Finalmente, a partir del año 2000, hay una sección sobre propiedad intelectual y salud a fin de cristalizar el compromiso del Presidente Clinton de ayudar a los países en desarrollo a contar con mejor acceso a los medicamentos.

No es fácil sacar conclusiones respecto de los informes del USTR porque al parecer no existe un criterio muy uniforme para las evaluaciones de cada país. Al menos un supuesto de los informes es claro: mientras más compromisos un país haya adquirido con los EE.UU. en materia de la protección y observancia de los DPI, mayor será su exposición y posibilidad de caer en algunas de las situaciones previstas en las Secciones 301 y 306².

El mayor número de países comprendidos en algunas de las situaciones antes descritas o en la sección 306 se alcanzó en 2004, cuando se identificó un total de 52 países: 15 en LOP, 34 en LO, 1 en PEP y 2 en el monitoreo de la Sección 306. A partir de ese año, el número de países comenzó a reducirse hasta estabilizarse en 42.

El siguiente gráfico evidencia la evolución de los países señalados por el USTR desde 1989 hasta 2012 sobre la base de los informes anuales.

Gráfico 1. Número de países incluidos en las Secciones 301 y 306 de la Ley de comercio de EE.UU.: 1989-2012



Fuente: Estimaciones realizadas a partir de los informes del USTR sobre la Sección Especial 301, 1998-2012.

Debe mencionarse que la evaluación de un país depende muchas veces de contingencias políticas más que técnicas y por consiguiente, no todos los países son evaluados siempre en LOP, 34 en LO, 1 en PEP y 2 en el monitoreo de la Sección 306. A partir de ese año, el número de países comenzó a reducirse hasta estabilizarse en 42.

Los países de América Latina en la Sección 301

Los primeros países de América Latina que se sumaron a la lista de observación prioritaria (LOP) fueron Brasil y México en 1989, mientras que Argentina, Chile, Colombia y Venezuela fueron catalogados en la lista de observación (LO) de ese mismo año. Curiosamente, 23 años después y a pesar de los profundos cambios que todos los países de la región han emprendido en sus leyes de PI, siguen apareciendo en algunas de las listas de la Sección Especial 301. Argentina, Chile, Colombia y Venezuela son los únicos países que presentan una continuidad anual en esas listas durante el periodo comprendido entre 1989 y 2012. Otros países de larga data ininterrumpida son Brasil (desde 1999), Costa Rica (1995), República Dominicana (1997), Guatemala (1992), Paraguay (1996) y Perú (1992). Por el contrario, El Salvador (desde 1997), Honduras (desde 1999), Panamá (desde 1998) y Uruguay (desde 2006) no aparecen en algunas de las citadas listas.

Los primeros países señalados como PEP aparecen en 1991, aunque ningún latinoamericano es mencionado sino hasta 1993 (Brasil) y 1998 (Paraguay). Estos dos países son los únicos de la región catalogados en PEP entre 1989 y 2012, y sólo por uno y dos años, respectivamente. Todos los demás países de América Latina han estado incorporados alguna vez en una de las listas de la Ley de Comercio de EE.UU., con la excepción de Nicaragua, que por dos años se mantuvo en una revisión fuera de ciclo, y de Panamá, que sólo ha estado en la LO por un año.

Las listas del informe correspondiente a 2012 contienen casi un 50% más de países latinoamericanos en comparación con el emitido en 1989, proporción que es inferior a la del resto de los países. No obstante, el mayor número de países de la región catalogados en las listas de LOP, LO o PEP se alcanza en el periodo 1996-1999 (16-14 países), que coincide con el momento en que más países se clasificaron. A partir de 2006, el número de países latinoamericanos en las listas se ha mantenido estable en 12, correspondiendo tres de ellos a LOP (Argentina, Chile y Venezuela), nueve a LO (Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, México, Perú y República Dominicana) y uno a monitoreo de la Sección 306 (Paraguay).

Se puede hacer una clara distinción de la situación entre el periodo 1989-2000 y aquella de 2001-2012. En el primer caso, sólo cuatro países latinoamericanos estuvieron todos los años en alguna de las listas del USTR (Argentina, Chile, Colombia y Venezuela). En el segundo supuesto, en cambio, el número casi se triplica y 11 países aparecieron todos los años en alguna de las listas sin interrupción (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Paraguay, Perú, República Dominicana y Venezuela).

Más que razones de protección de la PI propiamente dicha, la inclusión de países en alguna de las situaciones previstas en la sección especial 301, a grandes rasgos se debe a razones

de observancia general o particular. El Cuadro 2 a continuación trata de conceptualizar cuáles son las causales más recurrentes por las que un país latinoamericano ha sido mencionado en los listados de la Sección Especial 301.

Cuadro 1. Razones frecuentes por las cuales los países de América Latina quedan sujetos a la Sección 301 de la Ley de Comercio de EE.UU

Piratería y falsificación	Argentina, Venezuela, Brasil, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay
Protección de los datos de prueba	Argentina, Chile, Venezuela, Brasil, Costa Rica, México, Paraguay
Protección y observancia de los DPI	Venezuela, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Jamaica, México
Autorización productos farmacéuticos	Chile, Brasil, Ecuador y México
Sistema judicial ineficiente	Argentina, Venezuela, Ecuador y Guatemala
Protección de derechos de autor	Canadá, Brasil y México
Retraso en otorgamiento de patentes	Argentina y Brasil
Piratería en internet	Argentina y Colombia
Observancia en frontera	Paraguay

Fuente: El autor.



Sergio Escudero

Se desempeñó en la Oficina del Consejero Legal de la OMPI. Fue Representante Permanente Alternativo de Chile ante la OMC y actualmente se desempeña como consultor independiente en PI.



Pedro Roffe

Asociado Senior del ICTSD, responsable del trabajo del Programa de PI y desarrollo. Trabajó durante 30 años en la UNCTAD, especializándose en aspectos internacionales de transferencia de tecnología, PI e inversión extranjera directa.

Reflexión final

Aunque con los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay muchos asumieron que las amenazas y sanciones unilaterales de EE.UU. en virtud de su Ley de Comercio terminarían, lo cierto es que ha seguido utilizando sistemáticamente este instrumento en contra de terceros países, a pesar de que muchos alegan su ilegalidad fundados precisamente en los acuerdos de la Ronda Uruguay. Un panel de la OMC de 1999 (Estados Unidos – Artículos 301 a 310 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, WT/DS152/R), de alguna manera prohibió el uso de las sanciones o la amenaza de sanciones unilaterales como fundamento de una violación al derecho de la OMC.

A pesar de lo anterior, el mecanismo se sigue aplicando y no obstante el número de acuerdos de libre comercio celebrados por los EE.UU. con países latinoamericanos, denominados ADPIC-Plus, no ha habido una norma que neutralice la amenaza de sanciones o las sanciones sobre el argumento de la prohibición de la aplicación extraterritorial de la Ley de Comercio de EE.UU. de 1974. El freno a esta práctica unilateral y poco amistosa en relación a sus socios comerciales debiera ser un objetivo importante para aquellos países de la región que negocian acuerdos comerciales con el gran país del Norte.

① Bello, Judith H. y Holmer, Alan F., "Special 301: Its Requirements, Implementation and Significance", en *Fordham International Law Journal*, Vol. 13, No. 3, 1989, p. 263, disponible en: <http://tinyurl.com/cygw2nb>

② Los análisis del USTR no son necesariamente consistentes de modo que las falencias que se anotan para un país no se evalúan necesariamente en otros que se sabe tienen la misma carencia. Esto mismo sucede respecto a la extensión de los informes, ya que en algunos casos los informes son muy detallados, como el caso de China y Rusia, pero no así en el resto de los países evaluados.

GÉNERO Y COMERCIO

Productividad agrícola de la mujer rural en Centroamérica y México

Diana Ramírez

La participación de las mujeres en la producción agropecuaria se ha incrementado. Su ingreso económico es parte importante del sustento familiar y de ellas depende la seguridad alimentaria de numerosos hogares rurales en Centroamérica y México.

Aún con esta realidad, las mujeres tienen un limitado acceso a recursos productivos, por lo que se vuelve necesaria la creación de incentivos apropiados que puedan convertirlas en un motor de desarrollo, favoreciendo la distribución del ingreso y mejorando el capital humano de futuras generaciones.

Las mujeres, principales responsables de la alimentación y cuidado del hogar, han incrementado su participación en el mercado laboral y en la producción agropecuaria. Sin embargo, diversas barreras les impiden desempeñar un papel más activo en el desarrollo económico de los países de la región. En términos generales, tienen poco acceso a recursos productivos y créditos, y en la gran mayoría de los casos carecen de asistencia técnica y capacitación necesaria para mejorar su productividad. Pocas poseen tierras, o bien cuentan con extensiones reducidas y de baja calidad.

El mayor obstáculo para el empoderamiento y desarrollo de la mujer rural es la falta de recursos, ya que la diferencia en el acceso a servicios financieros es más acentuada en las zonas rurales. Por ejemplo, en El Salvador y Nicaragua solamente el 12% de los hombres y 7% de las mujeres tienen acceso al crédito. Mejorar el acceso al crédito permite aumentar su ingreso, poder de decisión, autoestima y posición en el hogar y la comunidad. Cabe mencionar que algunas instituciones financieras, sobre todo de microcrédito, prefieren tratar con mujeres debido a que muestran mayor disciplina en los pagos. No obstante, éstas enfrentan obstáculos para acceder al crédito debido a la elevada carga de trabajo (remunerada y no remunerada), baja educación (lo que dificulta los trámites) y pocas garantías, desalentándolas a emprender nuevas actividades con mayor remuneración.

La mujer rural en el sector agropecuario

En promedio, la participación de la agricultura en la economía es menor al 10% y en Panamá y México es de un 2%. Durante las dos últimas décadas, la proporción de mujeres económicamente activas (PEA) en el medio rural se duplicó, creciendo por encima de ese mismo segmento rural (véase cuadro 1). En el caso de Guatemala y Honduras, es interesante notar que la participación de las mujeres rurales era de apenas un 7% y 8% para el año 1980, la cual incrementó notablemente a un 30% y 24% en 2010, respectivamente.

El trabajo de la mujer se ha convertido en una parte importante del sustento familiar de los hogares rurales ya que producen la mayor parte de los alimentos para el autoconsumo.

A pesar del decrecimiento del sector agropecuario en el PIB, éste sigue siendo una fuente importante de empleos. En Honduras, Nicaragua y México, la mitad de los hombres jefes de hogar rurales se emplean en alguna actividad agropecuaria. Las mujeres ocupadas en este sector representan un porcentaje importante en Guatemala (17,5%), México (15,1%), Honduras (14,2%) y Nicaragua (9,1%). En países como Costa Rica, El Salvador y la República Dominicana su participación es menor, entre 2% y 4%.

Cuadro 1. Centroamérica y México: PEA rural femenina 1980-2010

País	Tasas de crecimiento promedio anual (2000-2010)	
	PEA rural femenina	PEA rural
Costa Rica	13,7	4,5
El Salvador	12,7	4,0
Guatemala	21,8	5,5
Honduras	18,9	7,1
Nicaragua	13,9	8,1
Panamá	11,5	4,5

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

La ocupación y el ingreso agrícola

En algunas investigaciones se ha encontrado que existen diferencias de género en la obtención de los rendimientos e ingresos. Esto no significa que las mujeres sean agricultores menos eficientes, más bien esta desigualdad es un reflejo de la diferencia de oportunidades dentro del sector. Si se compara el ingreso agrícola mensual de mujeres y hombres jefes de hogar, se observan grandes diferencias entre países. En todos los casos las mujeres tienen ingresos menores (véase cuadro 2). En El Salvador, Guatemala y México su ingreso representa casi la mitad del de los hombres. Contrasta el caso de Honduras, donde los ingresos de ambos géneros son similares.

Cuadro 2. Centroamérica y México: ingreso agrícola de las mujeres como porcentaje del ingreso de los hombres a/

País	Porcentaje
Costa Rica	69,9
El Salvador	53,1
Honduras	94,0
Guatemala b/	53,8
Nicaragua	69,8
Panamá	87,1
República Dominicana	86,0
México	56,7

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas de hogares de los respectivos países. Costa Rica 2007, El Salvador 2006, Guatemala 2006, Honduras 2007, Nicaragua 2005, Panamá 2007, República Dominicana 2004 y México 2006.

a/ En hogares donde el jefe de hogar está ocupado en actividades agrícolas.

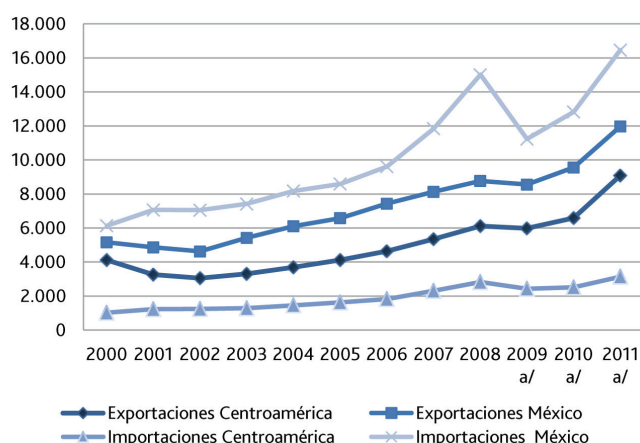
b/ Se refiere a actividades agropecuarias.

Debido a que se ocupan del cuidado del hogar y de los hijos, las mujeres tienen menos tiempo disponible para el trabajo remunerado². Cuando se divide el ingreso proveniente de actividades agrícolas entre las horas trabajadas, se observa que son tan productivas como los hombres, y en algunos casos, como Costa Rica, El Salvador y Honduras, su productividad es incluso mayor.

El trabajo de la mujer se ha convertido en una parte importante del sustento familiar de los hogares rurales ya que producen la mayor parte de los alimentos para el autoconsumo. La necesidad de diversificar el ingreso del hogar las lleva a emplearse como productoras independientes, trabajadoras familiares no remuneradas o trabajadoras agrícolas asalariadas. Sin embargo, el trabajo remunerado de las mujeres en Latinoamérica se concentra en el sector de exportación agrícola no tradicional, particularmente en la producción y el envasado de verduras, frutas y flores para los mercados de Estados Unidos y Canadá, que son los principales compradores agrícolas de Latinoamérica³.

El comercio de productos agropecuarios se ha incrementado en la región durante la última década. Las exportaciones crecieron alrededor de 8% en promedio anual, y las importaciones cerca de 10% (véase gráfico 1). La producción agrícola de gran escala dedicada a la exportación ofrece mayores oportunidades laborales. En contraste con la producción de productos agrícolas tradicionales, este tipo de producción emplea más mujeres, pero las contrata durante períodos limitados. Los análisis de Lastarria-Cornhiel⁴ y Deere y León demuestran que aunque la demanda de trabajo en el área de exportaciones agrícolas de alto valor creó oportunidades de trabajo, las mujeres ocupan la mayor parte de los empleos temporales, realizando tareas intensivas con remuneraciones menores, largas jornadas de trabajo, menor acceso a capacitación y sin prestaciones sociales.

Gráfico 1. Comercio agropecuario (en millones de US dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de UNcomtrade.

Nota: El sector agropecuario incluye los capítulos 01 al 12, salvo el 11, del Sistema Arancelario Armonizado (SAC).

Productividad femenina rural: los casos de Guatemala y El Salvador

Aumentar la productividad de las mujeres rurales es esencial para reducir la pobreza en Centroamérica y México, pues representan una parte importante de la fuerza de trabajo rural. En 2010 constituyeron aproximadamente el 28% de la población económicamente activa (PEA) rural⁵. Un incremento en su producción e ingreso tendrá efectos sobre los alimentos disponibles en los hogares y por lo tanto, sobre la salud y nutrición de los integrantes de los mismos. De esta manera se mejorarán las condiciones del 40% de los hogares rurales pobres centroamericanos, donde ellas ostentan la jefatura.

El mayor obstáculo para el empoderamiento y desarrollo de la mujer rural es la falta de recursos ya que la diferencia en el acceso a servicios financieros es más acentuada en las zonas rurales.

La inseguridad alimentaria propicia la necesidad de una estrategia que incentive a las mujeres a convertirse en productoras de alimentos y generadoras de ingresos de sus familias. En tal sentido, hay que tomar en cuenta que el ingreso agrícola depende de características individuales como educación, edad, experiencia; y también del hogar, como número de ocupados, tenencia de la tierra, maquinaria agrícola, activos productivos, entre otros. La participación en actividades agrícolas también puede variar dependiendo del sexo, edad y educación. La falta de activos y tiempo que afectan la decisión de una mujer sobre trabajar en la agricultura. Por ejemplo, mujeres más educadas preferirán trabajar en actividades con mayor remuneración, como los servicios. De igual forma, la probabilidad de que una mujer realice actividades agrícolas depende de los ingresos no laborales y de la

28%

PEA rural de CA y México representada por mujeres.

27 a 37

Rango en que varía número de horas trabajadas por las mujeres en CA y México.

presencia de hijos pequeños en el hogar.

Pese a esta situación, buscar herramientas que rompan con la transmisión intergeneracional de la pobreza es un desafío para los países de la región. Invertir en capital humano femenino significa promover la educación y la salud de nuevas generaciones, pues la educación aumenta las posibilidades de encontrar un trabajo mejor remunerado y crear nuevas opciones de empleo. Un dato revelador en la región, es que el promedio de escolaridad entre mujeres jefas de hogar es de 3,8 años. Es esencial que los agricultores tengan una educación básica sólida que permita el intercambio de conocimientos técnicos entre ellos científicos y/o funcionarios, facilitando la adopción de nuevas tecnologías.

Ramírez⁶ realizó una estimación para el caso de Guatemala y El Salvador a fin de medir las diferencias en productividad agrícola, donde se aplicó una corrección para eliminar el sesgo por autoselección⁷. Los resultados indican que cada año de escolaridad incrementa el ingreso independientemente del género del jefe de hogar (en el caso de las mujeres el incremento es de 10% y en los hombres es alrededor de 4% en El Salvador y 6% en Guatemala). Existe una relación positiva entre el tamaño de la superficie que se posee y el ingreso. Si la superficie que poseen las mujeres aumentara en una manzana, su ingreso crecería 30% en Guatemala y 12% en El Salvador. Lo anterior demuestra la necesidad de financiamiento de los pequeños agricultores.

Las mujeres, principales responsables de la alimentación y cuidado del hogar, han incrementado su participación en el mercado laboral y en la producción agropecuaria. Sin embargo, diversas barreras les impiden desempeñar un papel más activo en el desarrollo económico de los países de la región.

Asimismo, el análisis de la descomposición de la brecha del ingreso por sus determinantes mostró que si las mujeres tuvieran la misma educación que los hombres su ingreso incrementaría en 5% y si tuvieran la misma extensión de tierra que los hombres su ingreso aumentaría 10% en El Salvador y 37% en Guatemala. Además, si fuera posible que las mujeres dedicaran las mismas horas que los hombres al trabajo agrícola su ingreso aumentaría 20%.

Lo anterior significa que las mujeres aprovechan de mejor manera los activos que poseen. Dotarles de mayor educación, superficie de tierra e incentivos para que dediquen más horas a actividades productivas incrementaría su ingreso y el bienestar de su familia. Se confirma que la diferencia en el ingreso de ninguna manera se debe a diferencias biológicas, la brecha es un reflejo de las diferencias culturales o sociales que discriminan en la dotación de recursos.

Conclusiones

Los hogares de bajos ingresos dependen cada vez más del trabajo de las mujeres, pero su capital humano se encuentra subutilizado. Las limitaciones en educación, recursos y tiempo generan menos posibilidades de producción agrícola o empleos mejor remunerados. Para incrementar sus ingresos se requiere mayor educación, acceso a microcréditos, insumos productivos, capacitación y accesos a mercados mejor pagados. La sociedad debe reconocer el aporte de las mujeres y reconocerlas como un grupo estratégico que tiene en sus manos la producción y suministro de alimentos, capaz de lograr la seguridad alimentaria de los países centroamericanos y México. Lo anterior implica un cambio en la estrategia de políticas sociales para dejarlas de ver como grupos vulnerables, que requieren asistencia y considerarlas como agentes económicos que necesitan un impulso para convertirse en generadores de riqueza y desarrollo en sus comunidades.

Existen sectores específicos donde se emplean mujeres, como las exportaciones agropecuarias, por lo que el crecimiento de este sector ofrece grandes oportunidades de empleo remunerado. No obstante, se debe velar porque se respeten los derechos laborales y se ofrezcan prestaciones sociales y de capacitación adecuadas.

Incrementar la productividad agrícola asegura la existencia de alimentos en los hogares. Las mujeres pueden ser tan productivas como los hombres. Con las herramientas necesarias, pueden convertirse en un motor de desarrollo en los países centroamericanos y México. Es por eso que la formulación de políticas públicas que promuevan igualdad y desarrollo equitativo debe integrar la perspectiva de género y considerar el potencial productivo. El reconocimiento de la igualdad en la distribución de responsabilidades, oportunidades y derechos es sin duda una condición necesaria para promover sociedades justas e incluyentes.

- ❶ FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) (2005), El enfoque de género en los PESA de Centroamérica, Honduras, junio.
- ❷ Las horas trabajadas por las mujeres varían según el país en un rango de 21 a 37 horas por semana. Sin embargo, en promedio, las mujeres dedicadas a alguna actividad agrícola trabajan menos horas que los hombres (70% de las horas totales de los hombres), lo cual puede explicarse por las múltiples actividades desempeñadas por las mujeres dentro del hogar.
- ❸ Deere, Carmen y León, Magdalena (2005), "La brecha de género en la propiedad de la tierra en América Latina", en Estudios Sociológicos, Vol. 23, No. 2.
- ❹ Lastarria-Cornhiel, Susana (2006), "Feminization of Agriculture: Trends and Driving Forces", disponible en <http://tinyurl.com/ctrccto> (consulta: agosto 2011).
- ❺ Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE), *Sistema de Indicadores Sociodemográficos de Población y Pueblos Indígenas*, disponible en <http://www.eclac.cl/celade/> (consulta: agosto 2011).
- ❻ Ramírez, Diana (2011), Productividad agrícola de la mujer rural en Centroamérica y México, CEPAL.
- ❼ Heckman, James J. (1979), "Sample selection bias as a specification error", en *Econometrika*, Vol. 47, No. 1, The Econometric Society, Nueva York.



Diana Ramírez

Oficial de Programa, Unidad de Desarrollo Agrícola de la Subsede regional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
diana.ramirez@cepal.org

Sala de prensa

Río+20 aprueba propuesta de Objetivo de Desarrollo Sostenible y define compromisos

El consenso global en relación a la propuesta de Colombia y Guatemala sobre los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) podría calificarse como uno de los resultados positivos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Desarrollo Sostenible (Río+20), la cual finalizó el pasado 22 de junio.

Los ocho ODS definen metas y objetivos ambientales para equilibrar el crecimiento socioeconómico con el uso sostenible de los recursos naturales para todo el planeta. En la propuesta se incluyeron los temas de trabajo para cada objetivo, sin embargo, estos no formaron parte del documento final. Asimismo, los ODS tampoco fueron definidos como vinculantes, por lo que cada país decidirá si los ejecuta. Por el momento, lo que prosigue es la creación de un grupo de trabajo de Naciones Unidas, conformado por 30 países, y el cual se encargará durante un año de darle forma al tema, así como ajustar metas y posiblemente compromisos reales.

Durante la cumbre, líderes políticos, empresas privadas y organizaciones firmaron aproximadamente 700 compromisos para dedicar más de € 400.000 millones al desarrollo sostenible. De igual manera, dichos compromisos suponen que alrededor de € 258.000 millones serán destinados a la iniciativa "Energía Sostenible para Todos" encabezada por el Secretario General de la ONU, Ban Ki Moon, que busca universalizar el acceso a fuentes sostenibles antes de 2030.

Lamy llama a "cambiar la velocidad" en Doha

Como pocos progresos o 'progresos magros' calificó el Director General de la OMC, Pascal Lamy, los pasos tomados por los Miembros de la OMC durante el primer semestre del año en el marco de la más reciente reunión del Consejo General. Los países no obstante aprobaron una versión revisada de las directrices para la adhesión de países menos adelantados (PMA), dieron la bienvenida a

Vanuatu y escogieron la sede de la siguiente Conferencia Ministerial durante la cita del 25 y 26 de julio.

En su discurso, Pascal Lamy dijo a los Miembros que en la segunda mitad del año deberían enfocarse en hacer operativas las instrucciones de los ministros de diciembre de 2010, y agregó que "tenemos que reconocer que los debates prolongados y dogmáticos sobre si cumplir o no con todo, o un par de cosas o nada en absoluto no nos han llevado ni nos llevarán muy lejos".

"Creo que después de las vacaciones de verano, tenemos que cambiar de velocidad en los distintos niveles con el fin de asegurarnos que de usamos nuestro tiempo de la manera más eficiente posible", agregó.

Luego del impasse de Doha, los Miembros se han centrado en explorar la posibilidad de concretar un acuerdo sobre facilitación del comercio, pero las opiniones en tal sentido son diversas y no hay un consenso al respecto. Una de las preocupaciones de los países en desarrollo es que se desperdicie esa negociación a cambio de nada; esto debido al principio de 'compromiso único' (o 'single undertaking') de la OMC.

Aunque la 'cosecha temprana' en el tema de facilitación de comercio es todavía incierta, los Miembros aprobaron una nueva versión de la guía para la adhesión de los PMA, resultado que se califica como 'no Doha'. El documento consiste en hacer operativas las guías de 2002 al respecto y agrega algunos puntos de referencia en bienes, servicios, transparencia y asistencia técnica.

Vanuatu, por su parte, se convirtió en el miembro número 157 de la organización.

La próxima Conferencia Ministerial tendrá lugar en Bali, Indonesia en diciembre de 2013, según decidieron los Miembros.

Suspensión del diálogo entre UE y Mercosur por crisis en Paraguay

Según el presidente de la delegación de eurodiputados, Luis Yáñez, la Unión Europea (UE) suspendió las reuniones bilaterales con el Mercosur, reanudadas en el 2010, debido

a la acelerada destitución del expresidente Paraguay Fernando Lugo.

A pesar de la interrupción del diálogo por la crisis política, Yáñez ha garantizado que la UE continuará brindando apoyo a Paraguay en materia de cooperación y que no habrá sanciones. Esto a pesar de que la decisión final se acogerá una vez analizado el informe elaborado por la delegación de eurodiputados.

Asimismo, en cuanto a una posible mediación de la UE para solucionar el conflicto, el eurodiputado descartó la opción indicando que: "no son jueces que dictan un veredicto, eso le corresponde a los paraguayos". Pese a ello, dejó abierta la opción de que el bloque comunitario envíe un grupo de observadores a las elecciones generales de Paraguay en 2013, donde se espera que regrese la normalidad democrática del país.

Aunado a lo anterior, la UE ha mostrado preocupación por la crisis política paraguaya y solicitado "voluntad democrática" al país, pero ha dejado en manos de las organizaciones regionales el liderazgo para encauzar una solución.

República Dominicana inicia disputa contra Australia por ley de etiquetado

En rechazo a la ley de empaquetamiento genérico que Australia intenta implementar a finales de este año, República Dominicana recurrió a la OMC el pasado 18 de julio para solicitar consultas y reclamar la inconsistencia de la medida con los Acuerdos de la OMC.

Luego de Ucrania y Honduras, la República Dominicana se convierte en el tercer país que ha cuestionado la legislación australiana, que según el gobierno de Canberra está destinada a proteger la salud pública.

Los países en desarrollo han defendido que los efectos de la medida australiana serán muy negativos para sus industrias, pues a partir de diciembre los paquetes de cigarrillos y de todos los productos del tabaco tendrán que ser de un solo color y sin logo alguno.

"El tabaco es nuestro principal producto de exportación, representa cerca de 500 millones de USD en ingresos externos y una gran cantidad de puestos de trabajo. La República Dominicana ha expresado en repetidas ocasiones su preocupación al gobierno australiano en el seno de la OMC y ahora se ve obligada a solicitar la

celebración de consultas para proteger este importante económico", declaró el embajador del país caribeño ante la OMC, Luis Manuel Piantini, a Reuters.

En su solicitud de consultas, el gobierno dominicano ha invocado violaciones al Acuerdo sobre los Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) y al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC).

Mejora clima de negocios entre Brasil y Argentina

Después de una caída de 32% en el intercambio comercial entre Argentina y Brasil ocurrida el pasado mes de junio, funcionarios del gobierno brasileño mostraron que pese a la situación comercial acontecida, los productos entre ambos países circulan con mayor fluidez.

Según indicó el Secretario Ejecutivo del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) de Brasil, Alessandro Teixeira, Argentina "comienza a cumplir" con la liberación del ingreso de productos provenientes de Brasil. Asimismo, destacó la decisión de habilitar el ingreso de 27.000 toneladas de carne de cerdo a Argentina.

El incremento en el acceso de carne porcina proveniente de Brasil, así como la liberación de 229 licencias no automáticas para maquinaria agrícola, permitieron que las exportaciones brasileñas a ese país comenzaran a recuperarse. De hecho, en el primer semestre de 2011 las ventas brasileñas a Argentina sumaron 10.430 millones de dólares, 1.600 millones de dólares más que el total de ventas en el mismo periodo de 2012.

Es así como esta inicial recuperación en el intercambio comercial entre ambos países podría dar tregua, por lo menos para el caso de Brasil, a una serie de barreras a las importaciones impuestas por Argentina.

Nuevas publicaciones de la OMC

La Organización Mundial del Comercio (OMC) ha lanzado recientemente dos publicaciones: una "Guía Práctica para el Análisis de las Políticas Comerciales" (en inglés) y el "Informe sobre el Comercio Mundial 2012".

El primer informe es un trabajo conjunto de la OMC y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el cual busca proporcionar, a los

países en desarrollo, de herramientas necesarias para analizar sus políticas comerciales y así contribuir a mejorar su capacidad de análisis y aplicación. La obra está dirigida tanto a expertos que participan en negociaciones comerciales, como a estudiantes e investigadores en el ámbito del comercio.

En la segunda publicación, el Informe sobre el Comercio Mundial 2012, el análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI es el tema abordado en esta ocasión. El documento centra el análisis en los obstáculos técnicos al comercio relacionados con las normas aplicables a las manufacturas, medidas sanitarias y fitosanitarias que atañen a la inocuidad de los alimentos y la sanidad animal y vegetal, así como también en la reglamentación nacional en la esfera de servicios.

En el informe se considera la disponibilidad de información sobre las medidas no arancelarias y las tendencias más recientes en relación con su utilización. Se analiza el impacto de estas medidas en el comercio y el modo en que la armonización de las reglamentaciones y/o el reconocimiento mutuo de las normas puede contribuir a reducir los efectos de obstaculización al comercio. El informe cubre también el ámbito de la cooperación internacional en materia de medidas no arancelarias.

TPP prosigue con negociaciones

La decimotercera ronda de negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP en inglés) tuvo lugar en San Diego, California (Estados Unidos) del 2 a 10 de julio anterior. De acuerdo con la Oficina del Representante de Comercio de los EE.UU., Australia, Brunei, Chile, Estados Unidos (EE.UU.), Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, hicieron avances significativos en relación a la ronda previa celebrada en Dallas el pasado mes de mayo. Entre los capítulos en los que se mostraron avances se encuentran: derechos arancelarios, servicios transfronterizos, telecomunicaciones, compras públicas, política de competencia, cooperación y creación de capacidad. Otros asuntos en los que se trabajó fueron: reglas de origen, inversiones o servicios financieros.

A pesar del secretismo con que se llevan las negociaciones, las propuestas anunciadas por los propios EE.UU. en materia de propiedad intelectual y algunas filtraciones al respecto parecen mostrar ciertas diferencias entre las delegaciones. Este hecho, junto con los distintos procesos políticos internos en varios de los países negociadores parecen dificultar la conclusión de las negociaciones en 2012 tal y como era la intención de los EE.UU.

México y Canadá han sido invitados a incorporarse a las negociaciones del TPP, como se anunció durante la Cumbre del G20 en Los Cabos. Canadá, Japón y México expresaron ya el pasado mes de noviembre su interés en participar en las negociaciones. Sin embargo, aún no está claro si Japón conseguirá incorporarse dadas las dificultades políticas que entraña tanto en Japón como en EE.UU.

La próxima ronda tendrá lugar en Leesburg, Virginia (Estados Unidos) del 6 a 15 de septiembre.

Avanza idea de un acuerdo comercial entre EE.UU. y la UE

La posibilidad un acuerdo comercial y de inversión entre Bruselas y Washington recibió un nuevo impulso la semana pasada, luego de la publicación de un informe que concluyó que un acuerdo bilateral amplio e integral era la opción "con mayor potencial" para crear empleos y generar crecimiento económico en ambos lados del Atlántico.

El informe fue preparado por el Grupo de Trabajo de Alto Nivel EE.UU.- Unión Europea (UE) sobre Empleo y Crecimiento, a quien ambas potencias solicitaron explorar las posibilidades de expansión comercial y de inversión con el objetivo de incentivar sus economías. El informe provisional es un adelanto de las recomendaciones finales que serán entregadas a los líderes de EE.UU. y la UE este mismo año.

El documento destaca algunas áreas donde Washington y Bruselas podrían converger; sin embargo, manifiesta que en otros temas se requerirá más trabajo sustantivo antes de que el grupo de trabajo puede extender una recomendación definitiva respecto a si ambas partes deben en última instancia buscar un acuerdo bilateral.

Aunque la relación comercial entre EE.UU. y la UE ya sobrepasa los US\$ 500 mil millones anuales, la Cámara de Comercio de EE.UU. estima que la reducción de los costos de las barreras comerciales en las operaciones transatlánticas podría incrementar anualmente el comercio por más de US\$ 120 mil millones.

El informe referido puede consultarse en: http://www.ustr.gov/webfm_send/3480

Novedades

ICTSD promueve el análisis y la comprensión de temas relacionados con el comercio y desarrollo sostenible en sus publicaciones más recientes. Ayuda para el comercio en Perú, transferencia de tecnología, energía sostenible o propiedad intelectual y tecnologías verdes forman parte de la agenda de investigación más actualizada de la institución. Más detalles a continuación y en su sitio web: <http://ictsd.org/>



La efectividad de la ayuda para el comercio en Perú -Junio 2012

El gobierno de Perú ha incorporado la apertura comercial en su estrategia de desarrollo nacional y los programas de cooperación, como la ayuda para el comercio, han sido útiles para la implementación de dicha estrategia. Este estudio, elaborado por Ricardo Paredes, recurre a un marco metodológico desarrollado por ICTSD y el South Asia Watch on Trade, Economics and Environment y aporta una serie de recomendaciones para mejorar la efectividad de la iniciativa de ayuda para el comercio en Perú a fin de que pueda estar más integrado en el comercio global. <http://ictsd.org/i/publications/135927/>



Transferencia tecnológica -Junio 2012

Padmeshree Gehl Sampath y Pedro Roffe hacen un recuento de los 50 años de debate internacional y propuestas en torno a la transferencia de tecnología. Los autores revisan la manera en cómo ha avanzado la comprensión del rol que la tecnología y la capacidad innovadora juegan en el desarrollo económico. También presentan sugerencias para resolver algunas de las interrogantes sobre el tema, que guarda una relación muy particular con los derechos de propiedad intelectual.

<http://ictsd.org/i/publications/136292/>



Opciones legales para un acuerdo comercial de energía sostenible -Julio 2012

El estudio referido analiza el posible marco legal en cual se podría desarrollar un acuerdo comercial de energía sostenible para fomentar el crecimiento bajo en carbono. El autor, Mathew Kennedy, evalúa el establecimiento del pacto dentro y fuera de la OMC, sus procedimientos de negociación y adhesión, y su relación con el sistema de solución de diferencias de la OMC. El documento es parte de una iniciativa de investigación de la Plataforma de Cambio Climático, Comercio y Energía Sostenible de ICTSD, el Global Green Growth Institute y el Peterson Institute for International Economics.

<http://ictsd.org/i/publications/138050/>



Propiedad intelectual y tecnologías verdes

En el documento final que resultó de la cumbre de Río+20, pocas fueron las menciones a la importancia que los derechos de propiedad intelectual para difundir las tecnologías verdes. La reflexión de Ahmed Abdel Latif busca dar respuesta a por qué los países no han sido capaces de encontrar un punto en común sobre cómo acelerar el desarrollo sostenible mediante dichas tecnologías y por supuesto los derechos de propiedad intelectual.

<http://ictsd.org/i/publications/138067/>

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

CINPE

Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional

Apdo. Postal 2393-3000
Heredia, Costa Rica
+506-2562-4300
www.cinpe.una.ac.cr

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 ni de CINPE.

El material de PUENTES puede usarse en otras publicaciones con la debida referencia.

Precio: US\$ 10.00
ISSN 1563-0013

