

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 14, NÚMERO 3 - JUNIO 2013



Política comercial en la región

ACUERDOS COMERCIALES

Chile en el TPP

POLÍTICA COMERCIAL

La política comercial de México como motor de desarrollo

LATINOAMÉRICA

La Ayuda para el Comercio en Guatemala



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 14, NÚMERO 3 - JUNIO 2013

PUENTES

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

PUBLICADO POR:

ICTSD

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

PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL
Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR EN JEFE
Andrew Crosby

DIRECTORA EDITORIAL
Perla Buenrostro Rodríguez (ICTSD)

ASISTENTE EDITORIAL
Lorena Rivera Orjuela

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

DISEÑO GRÁFICO
Flarvet

LAYOUT
Oleg Smerdov

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

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

ACUERDOS COMERCIALES

4 **El Acuerdo de Asociación Transpacífico en la política comercial chilena**

Rodrigo Contreras

POLÍTICA COMERCIAL

8 **¿Cómo hacer de la política comercial de México un motor de desarrollo?**

Luz María de la Mora

POLÍTICA COMERCIAL

12 **La política comercial venezolana: una oportunidad desaprovechada**

Sary Levy-Carciente y Félix Gerardo Arellano

LATINOAMÉRICA

17 **La Ayuda para el Comercio en Guatemala**

Hugo Maul, Irene Flores, Lisardo Bolaños, Rodrigo Méndez y Gustavo Sáenz

REPORTAJE ESPECIAL

21 **Examen de políticas y prácticas comerciales de Argentina**

24 **Sala de prensa**

26 **Novedades**

Política comercial en la región



Nuestra vasta, compleja e interesante Latinoamérica también presenta similares características en cuanto a sus políticas públicas, incluida la política comercial. Su evolución ha sido constante, con aciertos y desaciertos, pasando de un enfoque de sustitución de importaciones, a la liberalización de mercados e integración con el mundo, hasta llegar a un crisol donde todas las tonalidades de gris están permitidas.

La política comercial debe servir como motor para el desarrollo, ser incluyente, abierta y predecible, y responder a las necesidades de crecimiento de cada país y su industria. Sin embargo, en muchas ocasiones atiende los intereses políticos y las cambiantes prioridades del mandatario en turno, retrocede y agazapa a la clase productiva y cierra fronteras.

Si las proyecciones de distintos organismos internacionales apuntan a que América Latina crezca a una tasa promedio de 3,5% durante los próximos años y sea una de las regiones más dinámicas del mundo, conviene revisar qué están haciendo los gobiernos de nuestros países para aprovechar ese ímpetu económico y canalizar oportunidades de negocio para democratizar y expandir su comercio.

El Examen de Políticas Comerciales de la Organización Mundial del Comercio ofrece una oportunidad para que los países miembros evalúen los distintos elementos de la política comercial de sus pares con cierta regularidad. Y aunque el ejercicio está lejos de ser perfecto, es un escaparate para conocer el estado del arte, extender algunas recomendaciones y escuchar la réplica de los representantes del país examinado.

En la presente edición de Puentes ofrecemos una pequeña ventana para mirar más de cerca los logros y desafíos de la política comercial chilena en el marco de su participación en las negociaciones para un Acuerdo de Asociación Transpacífico; de México en su continuada agenda de integración comercial; y de Venezuela en su llamado 'socialismo del siglo XXI' que tanta ámpula y desestabilización ha generado. En esa evaluación también sumamos a Guatemala, especialmente en el marco de un análisis sobre el programa de Ayuda para el Comercio; y a Argentina en un reportaje especial a propósito de su reciente examen de políticas comerciales en la OMC. Las contribuciones, escritas por expertos de primer nivel, sin duda aportan elementos interesantes al análisis y comprensión de esta temática.

Esperamos que disfrute este número de la revista Puentes, y los invitamos a seguir consultándonos en las redes sociales y en nuestra página web.

El equipo de Puentes

ACUERDOS COMERCIALES

El Acuerdo de Asociación Transpacífico en la política comercial chilena

Rodrigo Contreras

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) sin duda es una de las negociaciones más interesantes que se han desarrollado hasta ahora por la amplitud de los países involucrados y la variedad y profundidad de temas incluidos.

La política comercial chilena se remonta a más de 40 años atrás. Ésta se inició con una disminución unilateral de aranceles, la cual no tuvo claras consecuencias debido a que sus efectos se confundieron con los de la crisis económica a principios de los años 80 cuando se llegó a registrar un decrecimiento hasta de 10%. Posteriormente esta política se complementó con una activa participación de Chile en los ámbitos multilaterales, principalmente en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), así como con una efectiva política de negociaciones bilaterales que comenzó en 1991 y que continúa hasta el día de hoy.

Algunas cifras ilustrativas del efecto que esta política ha tenido es que el arancel efectivo que hoy se paga en Chile es de menos de 1%, mientras que el arancel promedio pagado por las exportaciones chilenas en el exterior es de 0,3%. Actualmente Chile cuenta con acceso a un mercado de más de 4.000 millones de habitantes que concentran el 86% del PIB mundial y ha celebrado 23 acuerdos con los 60 principales destinos de exportación¹. Una vez revisadas estas cifras es legítimo preguntarse, ¿qué queda por hacerse en Chile?

La política comercial chilena ha sido tremendamente exitosa desde un punto de vista mercantilista. Pero desde una perspectiva económica ha generado una gran segmentación de mercados debido a reglas de origen que derivan en una integración exclusivamente bilateral. Una posible solución sería articular estos acuerdos de forma tal que progresivamente se transformen en acuerdos plurilaterales que conduzcan al óptimo multilateral.

Las iniciativas de la Alianza del Pacífico (AP) y del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), a modo de ejemplo, apuntan en esa dirección, con una definición lógica tras los países escogidos. En el primer caso se trata de una integración regional; y en el segundo se experimenta por primera vez con un acuerdo transpacífico que integra las economías más dinámicas de Asia con importantes socios comerciales en el continente americano. El proyecto además comprende la profundización de los contenidos de negociación tradicionales, e incluso trata de ir más lejos en disciplinas definidas en la OMC.

Impacto y ganancias del TPP para Chile

Es importante comenzar clarificando que los acuerdos comerciales son mucho más complejos que exclusivamente la desgravación arancelaria. Existen disciplinas sobre barreras no arancelarias, comercio de servicios, inversiones, protección medio ambiente y derecho laboral, propiedad intelectual, reglas de origen y acumulación productiva. Adicionalmente median consideraciones no menos importantes que responden a dimensiones estratégicas, políticas y mediáticas.

Es sabido que los aranceles en niveles normales no representan una barrera importante para el comercio. Las barreras no arancelarias son las normas que hoy en día más se utilizan para administrar el comercio. Por lo tanto, en el caso de Chile, lograr limitar el uso de estas barreras en este acuerdo es un paso efectivo hacia la apertura de mercados para los productos chilenos. Entre ellas está eliminar las restricciones a las importaciones y exportaciones, disciplinar los sistemas de licencias, crear mecanismos expeditos para tramitar permisos sanitarios (que pueden demorar hasta 10 años en algunos de los países

US\$
15.856
millones

exportó Chile a los países del TPP durante 2012.

Fuente: Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) de Chile.

participantes) y articular acuerdos de reconocimiento mutuo en materia de normas técnicas.

La negociación del comercio de servicios también es una oportunidad importante para Chile. Pese a la falta de estadísticas precisas, se sabe que los servicios están adquiriendo un papel cada vez más relevante en la oferta exportadora. Tradicionalmente las negociaciones de servicios se limitaban a consolidar las condiciones existentes de acceso. Pero en esta ocasión hay una presión de peso hacia la liberalización real dado el interés de los 11 países y por supuesto de Chile. Las negociaciones han sido complejas en este tema debido a las diferencias en el grado de ambición; sin embargo, poco a poco se ha avanzado hacia un escenario de mayor liberalización.

Respecto a la negociación de aspectos como la protección del medio ambiente y los derechos laborales, éstos nuevamente estarán enfrentados ante la dualidad entre el legítimo objetivo de salvaguardar los derechos fundamentales, pero sin que constituyan una barrera comercial. Teniendo esta consideración como telón de fondo, hay aspectos tremendamente positivos en este acuerdo que superan los compromisos tradicionales, como es el caso de la posible incorporación de medidas para mitigar el cambio climático, la eliminación de los subsidios pesqueros, y en términos generales, medidas que contribuyan a la protección del medio ambiente, así como a los derechos fundamentales de los trabajadores.

El peligro en estos capítulos surge cuando se toman algunos elementos de los acuerdos multilaterales y se les dota de una aplicación bilateral, unido a un sistema de solución de controversias bilateral con sanciones comerciales. Entonces, un instrumento multilateral con su propio sistema de solución de controversias orientado a la protección del medio ambiente o los derechos laborales puede ser aplicado bajo una lógica bilateral y someterse a un sistema de solución de controversias paralelo, que en este caso responde a consideraciones comerciales. Esta conjunción se vuelve muy riesgosa ya que intereses comerciales pueden generar cuestionamientos sobre el cumplimiento de los compromisos ambientales de este acuerdo, propiciando un uso arbitrario del sistema de solución de controversias bilateral y seguramente impactando las medidas que se habrían adoptado bajo el sistema multilateral. Hay por lo tanto una inconsistencia jurídica que probablemente despierte tensiones en el futuro.

En el caso chileno, las ganancias en el ámbito arancelario están acotadas dado que prevalecen acuerdos comerciales con todos los actuales miembros del TPP. No obstante, hay productos que no gozan las condiciones de acceso deseadas en la negociación bilateral, por lo que este acuerdo ofrece una oportunidad para mejorarlas. Luego, están los países que posiblemente ingresen al TPP con los cuales Chile no tiene acuerdos comerciales, como Indonesia o Filipinas, socios que permitirían una mayor diversificación de mercados para Chile sin la necesidad de negociar nuevos tratados.

Propiedad intelectual, una negociación delicada

La protección de la propiedad intelectual es un principio compartido por todos los países integrantes del TPP. Pero es en la forma en cómo se lleva a donde aparecen las diferencias. Por una parte están los países como Chile que son partidarios de guiarse por los acuerdos multilaterales existentes y no innovar en forma aislada; y por otra parte se encuentran los países que desean profundizar los estándares multilaterales. En este punto es donde surge el conflicto sobre qué se entiende por profundización: ¿significa adoptar el enfoque de aumentar los estándares de protección existentes; o bien resguardar los espacios (excepciones) concebidos para el desarrollo de conocimientos, especialmente en países en desarrollo. No podemos ignorar el gran desequilibrio de intereses en esta materia cuando hay un solo país del TPP que concentra el 83% de las solicitudes de patentes y también uno que reúne el 44% de las solicitudes de marcas.

Un tema ampliamente discutido es que existirían normas que buscan ampliar la protección en ámbitos como las patentes, marcas y derechos de autor, lo que fácilmente podría acarrear un escenario de aumento en los costos, sobrepasando incluso la propia legislación

16%

Crecimiento anual del intercambio comercial de Chile con los países del TPP.

Fuente: Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) de Chile.

de los países participantes. Recordemos que Chile ha requerido de un complicado proceso para la implementación de cláusulas similares en su Tratado de Libre Comercio (TLC) con EE.UU.³.

Mantener un delicado balance entre derechos y obligaciones en el ámbito de la propiedad intelectual conducirá indudablemente a una evaluación del acuerdo en cada uno de los países, a pesar de que dicho balance es por naturaleza subjetivo. Sin embargo, hay elementos que nos pueden orientar respecto a cuándo se supera el punto de equilibrio: el incremento de los costos en salud, cultura y la educación, o más aun el propio acceso a algunos de éstos. Es entonces cuando se abandona una zona de confort para la mayoría de los ciudadanos.

Relación con otros acuerdos comerciales de Chile

Finalmente un elemento clave, aunque no por eso resuelto, es la relación que existirá entre este nuevo acuerdo llamado TPP y los acuerdos bilaterales vigentes. Si bien la voluntad es que convivan ambos acuerdos, en un análisis más profundo la respuesta no es evidente.

En el caso de concesiones acotadas, como las rebajas arancelarias, las normas de origen o la entrada temporal de personas de negocios, se podrán mantener los acuerdos bilaterales. No obstante, y como consecuencia de la negociación, podrá requerirse la modificación de leyes internas o políticas públicas respecto a los temas enunciados, afectando por igual a los miembros del TPP como a terceros países.

Por lo tanto, la respuesta es matizada. Para ciertas partes del acuerdo la coexistencia del TPP con los acuerdos bilaterales es factible, mientras que para otras los cambios que se sugieren imposibilitarán la aplicación de las disciplinas de los tratados bilaterales.

En síntesis, esta es una negociación que representa fundamentalmente ganancias sistémicas debido a que Chile ya cuenta con acceso preferencial en todos los países integrantes⁴. No obstante, hay riesgos considerables dado el nivel de ambición de las propuestas que hoy están presentes en la mesa. Éstos no son fácilmente cuantificables, pero hay certeza sobre la necesidad de implementar cambios en la legislación interna que estarán sujetos a discusión parlamentaria, implicando por lo tanto costos políticos y posiblemente sociales.

Áreas de oportunidad y riesgos para los países latinoamericanos participantes

El caso de los otros países latinoamericanos participantes, es decir México y Perú, el análisis es distinto dado que no poseen acuerdos con todos los demás miembros, por lo que estarían ganando accesos preferencial a nuevos mercados.

Para estos países, el impacto en materia de protección al medio ambiente y derechos laborales es algo menor que el descrito para Chile puesto que mantienen estándares más similares a los solicitados en el TPP en sus acuerdos previos⁵. No obstante, también hay inquietud por el posible aumento en los costos en áreas como salud, cultura y educación tal como se describió anteriormente.

Un área que no se ha mencionado hasta ahora son las disciplinas que se están creando sobre empresas del Estado. Éstas buscan regular las ayudas que se puedan otorgar a empresas públicas, de manera que actúen como entidades comerciales en el mercado. Aunque este objetivo es legítimo, podría entenderse que las ayudas internas tan ampliamente discutidas en la OMC también deberían incorporarse por su efecto distorsionador equivalente a los apoyos a las empresas del Estado.

Existe un riesgo adicional respecto a la discrecionalidad con la que se pueden aplicar estas normas, ya que hoy en día tal vez nadie cuestione a las empresas en cada país TPP. Sin embargo, nada asegura que en un futuro empresas privadas presionen a sus gobiernos para que interpelen a empresas competidoras en los mercados de destino en TPP por supuestos incumplimientos del acuerdo.

Una duda que persiste es la forma en cómo las medidas planteadas pueden afectar negativamente la economía de los países latinoamericanos en salud, cultura y medio ambiente, ya que se observa que este acuerdo podría menoscabar los tratamientos especiales que se reconocen en los acuerdos multilaterales. No se puede olvidar el importante rol social que juegan las empresas estatales en esta materia, especialmente en los países latinoamericanos.

Hoy en día tenemos una sociedad particularmente activa, que se ha rebelado contra acuerdos como ACTA (Acuerdo Comercial Antifalsificación) o SOPA (Stop Online Antipiracy Act, por sus siglas en inglés) en el ámbito de la propiedad intelectual, y que ciertamente tendrá una opinión fuerte contra muchas de las disciplinas descritas. Estas opiniones se harán sentir, ya sea a través de conductos formales como el Congreso o por vías informales. Lo que se puede decir con toda certeza es que la sociedad civil tendrá mucha materia para debatir.

Interacción del TPP con normas multilaterales

La articulación de los acuerdos existentes representa uno de los pasos importantes hacia un intercambio comercial óptimo desde una visión económica. La segmentación artificial que se produce por la multiplicidad de acuerdos comerciales bilaterales no permite una integración productiva profunda entre la totalidad de los acuerdos vigentes por las reglas de origen bilaterales. La integración productiva tiene un impacto mucho más amplio pues implica crear oportunidades para los países menos adelantados, integración económica y un espacio convergencia más allá del comercio.

El dilema respecto a quedarse con lo negociado en el ámbito multilateral o profundizar a través del ámbito bilateral es una discusión antigua. Una reflexión espontánea apunta a que obviamente es mejor avanzar en forma bilateral en las materias donde no es posible lograrlo con la celeridad requerida en el ámbito multilateral. Pero cuando hablamos de derechos fundamentales de acceso a la cultura, salud y libertad en la red, si bien ese enfoque sigue siendo válido, se suma el peligro de encaminar los esfuerzos en una dirección que no sea la óptima.

En determinados temas se están estableciendo criterios sobre los cuales en su momento no hubo consenso multilateral. Estos acuerdos seguramente serán replicados por los países participantes y por lo tanto se está generando una masa crítica, aunque sin la certeza sobre su correcta orientación. Dicha masa crítica en formación sin duda tendrá consecuencias sobre debates futuros en la OMC y otros foros competentes.

El TPP es una gran oportunidad para diseñar un acuerdo amplio con objetivos legítimos. Su idoneidad dependerá del contenido del cual se nutra, por lo que debe construirse sobre la base de consensos espontáneos y con niveles de ambición flexibles y progresivos. Hay que seguir muy de cerca este proyecto que es una apuesta muy ambiciosa, con riesgos equivalentes a su nivel de ambición.

❶ Base de Datos OMC, Estadísticas en línea del Banco Mundial.

❷ Base de Datos en línea del Banco Mundial. N° de solicitudes de marcas y patentes.

❸ Hoy en día hay un proyecto de ley que perfecciona el sistema de registro sanitario y su relación con las patentes. Ministerio de Economía de Chile (2013), *PL Autonomía INE*, <http://bit.ly/122Lps4>. En una carta fechada el pasado 16 de febrero, el líder republicano de la comisión de Finanzas del Senado de Estados Unidos, Orrin G. Hatch, emplazó a la Casa Blanca a tomar medidas más severas por el supuesto incumplimiento en que estaría cayendo Chile hace varios años en materia de patentes. "Chile afirma que cumple con compromisos ante acusación de senador de EE.UU.", *El Mostrador*, 28 de febrero de 2012.

❹ De esta manera se mejora el diseño de la política comercial, lo que tienen ganancias a largo plazo.

❺ Acuerdo entre el Partido Demócrata y Republicano sobre los estándares mínimos que debieran cumplir los nuevos Tratados Comerciales firmados por EE.UU. United States Trade Representative (2007), *Bipartisan Trade Deal*, <http://1.usa.gov/14X10X0>



Rodrigo Contreras
Consultor Internacional, Ex Jefe
Negociador del TPP por Chile.

POLÍTICA COMERCIAL

¿Cómo hacer de la política comercial de México un motor de desarrollo?

Luz María de la Mora S.

El Examen de Políticas Comerciales de México 2008-2013 muestra que el país ha mantenido continuidad en una política comercial liberalizadora a través de la reducción unilateral de aranceles y la facilitación comercial.

A l igual que en la revisión de 2003-2008, aún persisten rezagos en el crecimiento, productividad y competitividad de la economía. Por lo tanto, resulta fundamental promover un ambiente de competencia económica a través de reformas que liberalicen, sobre todo el sector de servicios, así como el fortalecimiento del desarrollo de proveedores nacionales que se puedan vincular a las cadenas de producción global.

Principales avances en la política comercial mexicana con respecto a su anterior examen en la OMC

En este periodo de examen, el crecimiento del comercio de México se desaceleró, en tanto que el crecimiento económico promedió 1%. Las exportaciones mexicanas crecieron casi 40%, pasando de US\$ 291 mil millones en 2008 a US\$ 370 mil millones en 2012. Sin embargo, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones para ese periodo fue de 6,22%, el nivel más bajo desde los años setenta, lo que se compara negativamente con la década de los ochenta, cuando las exportaciones mexicanas crecieron 8,5%; y la de los noventa, cuando se registró un ascenso del 15,1%. Sin duda, esto es atribuible a la caída de 40% que experimentaron las exportaciones mexicanas en 2009 como resultado de la recesión económica mundial y, sobre todo, del mercado estadounidense. También se explica por la creciente participación de más países en el comercio mundial que compiten con la oferta exportable mexicana, así como por la proliferación de acuerdos comerciales regionales.

Balanza comercial de México, 2008-2012 (millones de US\$)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Comercio Total
2008	291.342,60	308.602,48	-17.259,88	599.945,07
2009	229.783,03	234.384,97	-4.601,95	464.168,00
2010	298.473,15	301.481,82	-3.008,67	599.954,96
2011	349.375,05	350.842,88	-1.467,83	700.217,92
2012	370.914,60	370.751,56	163,04	741.666,16
TCPA 2008-2012	6,22%	4,69%		5,44%
Crecimiento 2008-2012	27,31%	20,14%		23,62%

TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual

Fuente: Secretaría de Economía de México con datos del Banco de México.

México ha reducido la concentración de sus exportaciones en el mercado de los EE.UU., al pasar de 87% (2001-2006) a 80% en 2012. Sus exportaciones se han empezado a dirigir a terceros mercados como Brasil, Canadá y China. Por el lado de las importaciones, ha ocurrido una importante diversificación pues los EE.UU. abastecen menos de la mitad de las compras que México efectúa en el mundo.

Durante el período objeto de examen, México mantuvo una política comercial liberalizadora, pues concretó avances sustantivos en la apertura de su economía. En su revisión de la política comercial en 2008, se indicaba que el promedio aritmético de los aranceles NMF había sido de 11,2% en 2007 dado que los productos agropecuarios mantenían un arancel promedio de 23%, mientras que el resto registraba un 9,9%.

28

acuerdos de inversión
tiene vigentes México
(junio 2012).

No obstante, entre 2008 y 2013, México "fue uno de los pocos países que redujeron sustancialmente los aranceles tras la crisis financiera global"¹. En 2013, el arancel promedio llegó a 4,3% (un tercio del que se aplicaba en 2006, siendo éste de 12%), el más bajo entre los países de América Latina, en tanto que el arancel efectivo está ya muy cerca de cero para productos agrícolas e industriales². La liberalización más profunda tuvo lugar en 2010, cuando se eliminaron los aranceles correspondientes a 3.852 líneas arancelarias. Esta reducción también contribuyó a disminuir la progresividad arancelaria negativa entre insumos y bienes intermedios que creaban incongruencias en la estructura arancelaria. De hecho, durante este mismo período, México también redujo el número de niveles arancelarios de 88 a 28 con el fin de racionalizar y simplificar la estructura arancelaria.

Uno de los avances más significativos en materia de facilitación comercial se refiere a la ventanilla única para las operaciones comerciales, que es plenamente operativa desde septiembre de 2012. En el ámbito de la valoración en aduana, en 2013 México eliminó los "precios estimados" para el vidrio, el hierro, los juguetes y los textiles, y sólo los sigue aplicando para los vehículos usados. Ello representa un cambio con respecto a la revisión pasada, donde se identificó que la valoración aduanera se basaba en un mecanismo de precios estimados que incluía una garantía cuando el valor declarado era inferior al precio estimado³. En la revisión de 2008, se sugería a México "avanzar en el proceso de reforma aduanera y la simplificación de las reglamentaciones del comercio exterior". En el presente examen, tanto la ventanilla única como la eliminación de los precios estimados responden dichas observaciones.

En lo que se refiere a medidas de defensa comercial, México continúa aplicando medidas antidumping, aunque su uso ha disminuido considerablemente en los últimos años. Entre 2007 y 2012 se iniciaron 15 investigaciones antidumping (42 en 2002-2006) y se aplicaron cinco medidas antidumping definitivas (31 en 2002-2006). En junio de 2012, México tenía 38 medidas antidumping en vigor (no se aplicaba ninguna medida compensatoria), lo que representa casi 50% menos de lo que prevalecía en junio de 2007 cuando mantenía 70 derechos antidumping, que afectaban principalmente a productos procedentes de China y los EE.UU.

En el examen de 2008, se reportaba que desde 2002 México había participado en seis disputas en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC en calidad de reclamante, en siete como demandado y en 27 como tercero⁴. En el periodo 2008-2013, México recurrió al Órgano de Solución de Controversias de la OMC iniciando un caso en contra de Argentina, cuatro cuestionando a China y dos frente a los EE.UU.. El país resultó favorecido en las dos controversias contra los EE.UU. y en aquella frente a China por el caso de Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas (DS395). En la disputa contra China sobre devoluciones de impuestos (DS359), México logró un acuerdo sin necesidad de establecer un panel.

México también concretó resultados favorables en las disputas que promovió en la OMC buscando que los EE.UU. rectificaran sus políticas. Apeló en 2008 una controversia en contra de los EE.UU. (DS344) a fin de asegurar la implementación de la decisión del panel que ya había favorecido sus exportaciones de acero inoxidable. Del mismo modo, en 2012 inició casos por el etiquetado *dolphin safe* para el atún enlatado mexicano (DS381) y el etiquetado indicativo del país de origen (DS386, COOL por sus siglas en inglés), que afectaba principalmente las exportaciones de ganado bovino en pie hacia los EE.UU..

Retos de la política comercial

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) coincide con el Examen de Política Comercial de México al señalar que el país "sigue teniendo grandes desafíos estructurales que requieren reformas de fondo"⁵. Tal vez el principal reto sea la necesidad de crecer a tasas más elevadas, pues la economía mexicana aún no despegó; entre 1980 y 2010, la tasa de crecimiento promedio anual fue 2,32%⁶ y en el periodo 2007-2011 sólo de 1%. Igualmente, la productividad de la mano de obra y la competitividad general de la economía se encuentran estancadas, lo que crea un círculo vicioso de un crecimiento mediocre.

12

acuerdos de libre
comercio y

8

acuerdos de Alcance
Parcial tiene vigentes
México.

El examen destaca aspectos clave que podrían contribuir a que la política comercial imprimiera un mayor dinamismo al crecimiento. Sobresale el reto de la competencia económica, sobre todo en el sector servicios, así como la urgencia de fortalecer cadenas de proveeduría que vinculen a la producción nacional con los mercados en el exterior.

En primer lugar, y en materia de competencia económica, aunque desde la tercera revisión en 2003 la OMC ya indicaba que México había fortalecido su legislación en esa área y a la autoridad encargada de ella (la Comisión Federal de Competencia), lo cual ha sido un paso en la dirección correcta, es claramente insuficiente. En 2013 se reitera que la prevalencia de "monopolios y niveles insuficientes de competencia en sectores tales como la electricidad, los hidrocarburos y la telefonía" frenan el crecimiento. El informe instaba al gobierno mexicano a incrementar la competencia en esos sectores, pues su falta "constituye uno de los problemas de política económica más apremiantes de México"⁷. Para ello, se sugería implementar reformas que ahora ya forman parte de la agenda de reformas que se contemplan en el plan de gobierno del Presidente Enrique Peña Nieto (2012-2018).

Un segundo reto se refiere a la necesidad de crear políticas que promuevan la vinculación efectiva con el sector productivo nacional. Esto porque no se han generado los incentivos para desarrollar cadenas de valor o proveedores locales que puedan aprovechar los beneficios del acceso preferencial a mercados en el exterior, lo que resulta vital para detonar el crecimiento económico en México. Durante el período 2007-2011, dos terceras partes de las exportaciones de México y casi la mitad de las importaciones fueron realizadas por empresas participantes en el Programa de la Industria Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX). La Secretaría de Economía ha desarrollado proyectos como el Catálogo de Proveedores de la Industria Maquiladora (CAPIM), una plataforma para registrar necesidades de proveeduría de las empresas IMMEX versus las capacidades productivas de las pequeñas y medianas empresas con el fin de incrementar la proveeduría nacional en las exportaciones. A pesar de éste y otros esfuerzos, el nivel de contenido nacional en las exportaciones mexicanas y el efecto multiplicador sobre la economía mexicana es bajo. Por lo tanto el reto consiste en desarrollar proveedores competitivos que puedan participar en las cadenas de valor a nivel global.

La agenda de negociaciones comerciales

Aunque México es uno de los países que más acuerdos preferenciales ha establecido, entre 2008 y 2013 se estancó en la construcción de su red de acuerdos preferenciales agregando sólo el Acuerdo de Integración Comercial con Perú. En 2012 consolidó los tres tratados comerciales con los cinco países de Centroamérica en un TLC único y logró ampliar la cobertura de los acuerdos con Colombia y Japón, sobre todo en el sector agropecuario. El TLC México-Bolivia, por su parte, pasó a ser un Acuerdo de Complementación Económica con una cobertura más modesta al eliminar liberalizaciones en el comercio de servicios y en disposiciones sobre inversiones y propiedad intelectual.

México también ha sido un fuerte promotor del multilateralismo, pues ha buscado crear los consensos necesarios para avanzar en la Ronda Doha. Asimismo presentó un candidato, el Dr. Herminio Blanco, a la Dirección General de la OMC para suceder a Pascal Lamy a partir de septiembre de 2013.

El país además ha buscado profundizar su integración a través de esquemas regionales, por lo que su participación en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) y en la Alianza del Pacífico (AP) son congruentes con la política que el país ha seguido desde los años noventa.

Para México, los beneficios de sumarse al TPP pueden venir por dos vías. La primera considera al TPP como un mecanismo para profundizar su integración productiva en Norteamérica y garantizar un acceso preferencial a las inversiones desde México hacia dicha región y el Pacífico. La segunda se refiere a la posibilidad de contar con un marco jurídico que le permita acercarse a los mercados de Asia Pacífico, que son parte del TPP, y a los países que pudieran acceder a dicho acuerdo en el futuro y con los cuales el país hoy no

cuenta con acuerdos preferenciales. En cualquier supuesto, para el país es vital participar en esta negociación que podrá definir un nuevo cuerpo de reglas de última generación del comercio internacional, lo que a su vez sentaría las bases para definir una nueva arquitectura del comercio mundial.

La Alianza del Pacífico, por su parte, se plantea como un esquema de integración profunda a partir de los acuerdos bilaterales existentes entre Colombia, Costa Rica, Chile, México y Perú. Dicho esquema busca crear una zona de libre comercio a partir de una apertura donde alrededor del 90% de los bienes ya cuentan con alguna liberalización y sobre la base de reglas de origen comunes. La participación de México en la AP requerirá comprometer aquellos sectores que están excluidos en los acuerdos bilaterales. No obstante, ésta puede ser una forma de promover una mayor presencia en esos mercados debido a que se prevé la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, siendo este último punto una realidad dada la reciente eliminación de visas para ciudadanos de países socios. Asimismo, cabe destacar que la AP creó un fondo de cooperación de US\$ 1 millón para impulsar iniciativas de medio ambiente, innovación, ciencia, tecnología, desarrollo social e intercambios académicos, fomentando así una integración profunda.

Reflexión final

México ha realizado avances en su política comercial al profundizar su apertura unilateral y facilitación comercial, y al formar parte de esfuerzos de integración regional. Los grandes pendientes de la economía mexicana se mantienen en las reformas internas que requieren de consensos políticos internos con el objeto de promover una mayor competencia económica en el sector servicios, vincular a los proveedores nacionales en las cadenas de producción global, y de esta forma detonar su crecimiento económico.

-
- ❶ OMC (2013), Examen de las Políticas Comerciales de México, WT/TPR/S/279, p. 9.
 - ❷ México redujo unilateralmente de 10.2 a 4.2% el arancel promedio simple a la importación de productos industrializados entre 2007 y 2012.
 - ❸ OMC (2008), Examen de las Políticas Comerciales de México WT/TPR/S/195, p. ix.
 - ❹ Ibid. p. viii.
 - ❺ OCDE (2010), Perspectivas OCDE: México políticas clave para un desarrollo sostenible, p. 4.
 - ❻ Según datos del PIB real del Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI).
 - ❼ OMC (2008), Examen de las Políticas Comerciales de México, WT/TPR/S/195, p. x.



Luz María de la Mora S.
Directora de la consultoría
LMMConsulting. Profesora
afiliada del Centro de
Investigación y Docencia
Económica (CIDE) de México y
Miembro del Consejo Mexicano
de Asuntos Internacionales
(COMEXI). Doctora en Ciencia
Política por la Universidad de
Yale.

POLÍTICA COMERCIAL

La política comercial venezolana: una oportunidad desaprovechada

Sary Levy-Carciente y Félix Gerardo Arellano

El fortalecimiento de la capacidad exportadora no petrolera de Venezuela ha sido un tema prioritario y recurrente. En la presente reflexión abordamos brevemente los principales esfuerzos realizados en el ámbito de las políticas públicas, particularmente en materia comercial, y presentamos los grandes retos que actualmente enfrenta el país para avanzar en ese objetivo.

Desde el siglo XX, en la medida que Venezuela se consolida como potencia productora y exportadora de petróleo, el resto de su aparato productivo de bienes y servicios juega un papel secundario, generando una marcada dependencia y vulnerabilidad. La conciencia sobre esta problemática ha existido desde hace muchos años y ha estimulado un conjunto de acciones orientadas a su transformación. Sin embargo, el proceso de cambio ha sido débil, errático y ha colapsado en los últimos años durante el actual gobierno bolivariano, periodo en el cual el país se ha concentrado en las exportaciones petroleras y ha desarrollado una agresiva política de desindustrialización y destrucción de la capacidad productiva nacional.

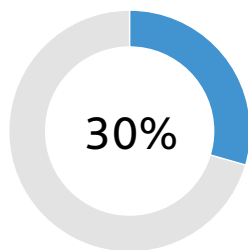
Con la aparición del petróleo y su progresiva explotación industrial, el país modifica su estructura agrícola-rural y se facilita la llamada modernización: el crecimiento de centros urbanos, niveles de alfabetización y progresiva transformación productiva.

Para los años sesenta, con el predominio del modelo de sustitución de importaciones en la región, se inicia un proceso de estímulos para formar una economía no petrolera, que tiene como expresión emblemática el desarrollo industrial en la Guayana venezolana, con la Corporación Venezolana de Guayana (CVG). Asimismo se adoptan algunas medidas para la promoción de la capacidad productiva no petrolera e incluso para la promoción de exportaciones. Al respecto, cabe destacar la creación del Fondo para el Financiamiento de las Exportaciones (FINEXPO); la incorporación de Venezuela en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALALC); y el uso de medidas para-arancelarias orientadas a la generación y protección de la capacidad productiva.

En la década de los setenta, resalta la creación del Instituto de Comercio Exterior (ICE), orientado a la promoción de las exportaciones no petroleras y la administración de las negociaciones comerciales internacionales; y la incorporación al Grupo Andino con la suscripción del Acuerdo de Cartagena en 1973, que desde su establecimiento pretendía conformar una zona de libre comercio, una unión aduanera y un mercado común.

La Venezuela no petrolera crecía lentamente bajo una protección oficial débil y poco estructurada, que inicialmente se concentró en el manejo discrecional de instrumentos para-arancelarios y más concretamente en las llamadas notas del arancel de aduanas. En ese contexto se fue generando capacidad productiva en el sector agrícola primario y en la agroindustria, así como un importante parque industrial en sectores como siderurgia, aluminio, vidrio, metalmecánica y forestal. Sobresalen otros sectores que alcanzaron cierta capacidad productiva e incluso exportadora como la industria para el ensamblaje automotriz, cerámica y textiles.

Es necesario reconocer que durante la fase inicial del período democrático, la importancia del comercio exterior no petrolero y en general de la política comercial fue marginal. No se logra articular coherentemente la política comercial con el resto de las políticas económicas para permitir el desarrollo de una capacidad productiva no petrolera eficiente y competitiva y sus exportaciones. Políticas como la cambiaria, financiera, fiscal, arancelaria, de educación, de incentivos, de innovación tecnológica, entre otras,



representaba la oferta exportable no petrolera dentro del total de ventas externas en 1998.

se adoptan de forma aislada y sin orientación a los fines de promoción de la capacidad productiva y exportadora no petrolera.

Un cambio importante ocurre en la década de los noventa cuando se logran importantes avances en las exportaciones no petroleras. Por una parte se adopta el llamado Decreto 239 sobre Política Comercial; y por otra, la integración latinoamericana adquiere un nuevo dinamismo y avanza significativamente en la apertura de mercados.

Hacia una mayor integración con el mundo

El Decreto 239, del 30 de mayo de 1989, representa un punto de inflexión en el comercio exterior venezolano, fundamentalmente para la producción no petrolera. Establece, entre otras medidas, la reforma arancelaria, la eliminación de restricciones para arancelarias, la flexibilización de los procedimientos administrativos para exportar, la instauración de mecanismos para enfrentar la competencia desleal, el diseño de la política integral de promoción de exportaciones, la adecuación de los compromisos a nivel del Grupo Andino y la incorporación de Venezuela primero al GATT en 1990 y posteriormente a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995.

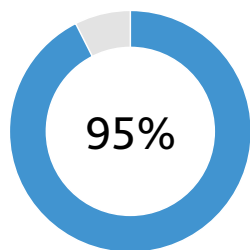
Este decreto constituye el primer esfuerzo ambicioso en la organización de las políticas en materia de comercio exterior, toda vez que intenta articular aspectos institucionales, fiscales, arancelarios, de integración económica y promoción de exportaciones orientados a la producción no petrolera, tratando de enfatizar los aspectos de productividad y competitividad, poco estimados en la tradición económica nacional.

A pesar del denotado esfuerzo, el decreto exhibía limitaciones importantes, pues no incluyó temas cruciales como los aspectos financieros, y su aplicación práctica resultaba débil puesto que las condiciones políticas que se presentan en el país – como reacción al programa de racionalización de la economía nacional que intentó desarrollar el Presidente Carlos Andrés Pérez en su segundo gobierno – afectaron los esfuerzos que se estaban realizando en el ámbito del comercio exterior y más concretamente en la promoción de exportaciones no petroleras.

Entre los elementos de racionalización que se concretaron con el Decreto 239 destaca la organización y simplificación del arancel de aduanas, pues se reduce significativamente su aplicación discrecional. Luego, en la medida que se asume el Arancel Externo Común de la Comunidad Andina, se disminuyen los niveles de protección y dispersión arancelaria, lo que pretendía coadyuvar a la competitividad de los sectores productivos. El Decreto 239 también incluye avances en el plano institucional mediante el establecimiento del Ministerio de Comercio Exterior, y contribuye a jerarquizar y racionalizar el papel de las negociaciones comerciales, en particular las iniciativas en materia de integración económica. En ese contexto se produce la incorporación de Venezuela a la OMC y la consolidación de su integración comercial, principalmente en el caso de la Comunidad Andina, donde se logró perfeccionar la zona de libre comercio y adoptar, con algunas limitaciones, la unión aduanera.

De esta forma, en la década de los noventa Venezuela incrementa la participación de la oferta exportable no petrolera en el total de sus exportaciones con ayuda del sector privado, pues ésta llegó a representar el 30% de las exportaciones totales para 1998. Al respecto, conviene destacar cómo en ese entonces Venezuela alcanzó balanzas comerciales superavitarias con varios socios en la Comunidad Andina, especialmente con Colombia, a través de la participación exclusiva de las exportaciones no petroleras, incluyendo productos con mayor valor agregado; generó empleos vinculados al comercio exterior; y concretó mejoras en términos de bienestar social.

Se observa pues que, esfuerzos tanto desde el sector oficial como privado permitieron la generación de una capacidad productiva no petrolera en diversos sectores que también se orientó a las exportaciones.



representaba el petróleo en el total de las exportaciones venezolanas en 2012.

El socialismo del siglo XXI como freno casi absoluto

Lamentablemente todo este esfuerzo de racionalización, modernización y dinamismo se va al traste con las políticas que adopta, desde el año 1999, el llamado "Socialismo del siglo XXI", modelo que se radicaliza progresivamente y que ha significado la continua destrucción de la capacidad productiva venezolana.

El objetivo fundamental de este modelo es el control total del poder y la eliminación de los obstáculos que puedan limitar o impedir el logro de ese objetivo. En ese sentido, la empresa privada, la propiedad, las iniciativas individuales son cuestionadas y progresivamente restringidas con una creciente política de controles que asegura un mayor poder al gobierno nacional. Así, la política oficial ha favorecido las expropiaciones, el control cambiario de costos y de precios, un cerco fiscal y financiero, un incremento de las barreras a la iniciativa privada, la satanización del mercado y del comercio internacional, todo lo cual ha llevado al progresivo desmoronamiento de la capacidad productiva y exportadora no petrolera.

En el plano organizacional, las instituciones se han mantenido e incluso han crecido, pero sirviendo a los fines de control, regulación y restricción y no a la promoción o ampliación de mercados. Al debilitar la iniciativa y la propiedad privada, se espantan las inversiones, el país se desindustrializa y se empobrece. Venezuela es hoy fundamentalmente mono-productora y mono-exportadora de petróleo, con una gran empresa que está colapsando por ineficiencia y corrupción.

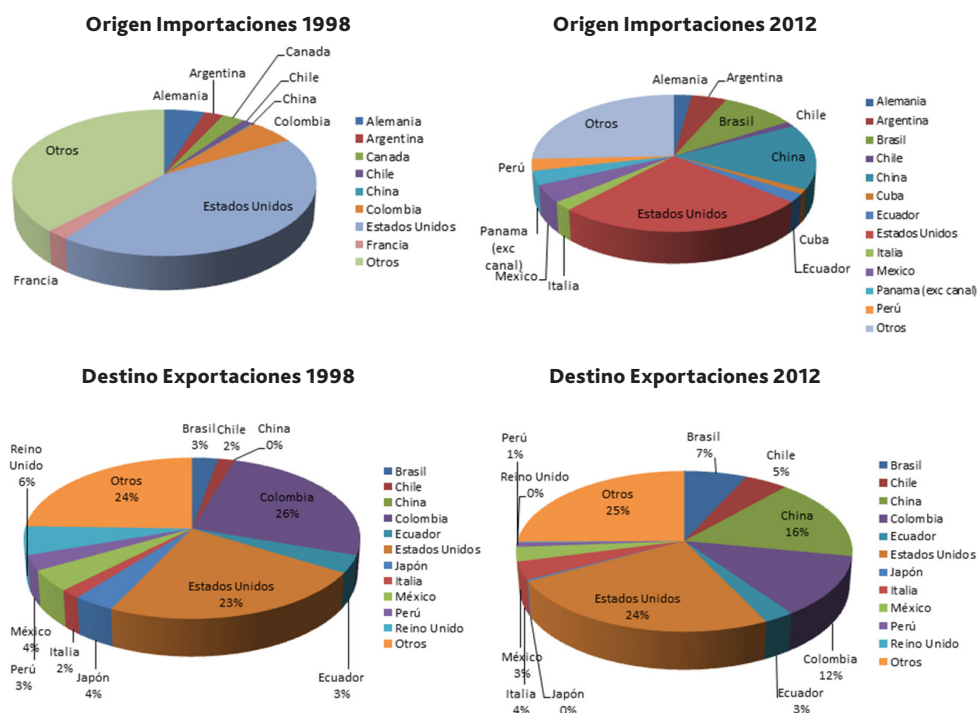
La integración económica y los acuerdos de comercio es otra área que ha experimentado la onda destructiva del socialismo del siglo XXI. El modelo ha calificado los esquemas de integración y comercio como expresiones del capitalismo salvaje, un discurso radical y desproporcionado que no considera los beneficios que durante la década de los noventa generó la integración económica en materia de empleos, inversiones y bienestar general. En el caso del proceso bolivariano, se optó por la solución más sencilla y más drástica, como fue el retiro de la Comunidad Andina y del Tratado del Grupo de los Tres, ambos en 2006.

Lo sorprendente en las contradicciones del gobierno bolivariano es que sataniza la integración económica por liberal, denuncia y afecta la Comunidad Andina, que ha sido el esquema de integración de la región que ha trabajado más exhaustivamente los temas de equidad y participación; pero decide la incorporación como miembro pleno en el MERCOSUR. Desconoce por lo tanto que desde su creación y en sus bases fundacionales, este bloque representa el esquema comercial más liberal de la región, pues no contempla mecanismos de equidad, como el trato especial y diferenciado por países o sectores, salvaguardias comerciales, ni un sistema eficiente de solución de diferencias.

Simultáneamente, mientras se integra al MERCOSUR, se plantea en el marco del ALBA (2008) la creación del Sistema Único de Compensación Regional, SUCRE, que eventualmente remplazaría las monedas nacionales de cada uno de estos países¹. Una aproximación a diferentes indicadores macroeconómicos evidencia que las exigencias teóricas para conformar una unión monetaria no son cubiertas por los Estados del ALBA, siendo que los elementos comunes que ellos presentan están asociados a la afinidad política que hoy día manifiestan sus respectivos presidentes. Vale insistir en el tinte geopolítico de esta iniciativa, que no tomó en cuenta la conveniencia que para el aparato productivo tendría una decisión de esta índole.

El conjunto de distorsiones económicas impuestas a lo largo de los últimos 14 años ha derivado en creaciones y desviaciones comerciales favoreciendo determinados mercados en detrimento de otros, pero no siempre en consonancia con los discursos político-ideológicos. Destaca el peso adquirido por China, Brasil y los Estados Unidos como origen de las importaciones y la reducción de Colombia y la aparición de China como destino de las exportaciones, tal y como se muestra en el gráficos 1 y 2. Sin embargo, vale subrayar que en estas cifras de 2012 no estamos hablando de exportaciones no tradicionales, sino del producto de exportación por excelencia venezolano, el petróleo, el cual hoy representa el 95% del total exportado.

Gráfico 1 – Importaciones y exportaciones 1998 y 2012 por mercados



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (Venezuela).

Resulta evidente que bajo las actuales condiciones de la economía venezolana, principalmente del sector no petrolero, el país no tiene condiciones para aprovechar las eventuales oportunidades de mercado, pues el país se ha desindustrializado y ha perdido productividad y competitividad en el mercado internacional.

¿Nuevo mandato, nueva oportunidad?

A estas alturas del experimento del socialismo del siglo XXI, no se trata sólo de ajustar las actuales políticas económicas, sino de cambiar el modelo productivo en el cual el país se ha ido adentrando y que muestra su fracaso e incapacidad de satisfacer las necesidades materiales de los ciudadanos. La exigencia de un nuevo modelo implica revisar en su conjunto la relación entre los actores y las 'reglas de juego' en sociedad, y promover aquellas que permitan eficiencia, justicia y transparencia. En ese sentido, son muchas las transformaciones que deben implementarse a la institucionalidad económica venezolana, y entre ellas destacan:

- Respeto a un sistema de derechos de propiedad que brinde certidumbre y por ende reduzca los costos transaccionales, lo que se traduciría en más inversión, crecimiento productivo, creación de puestos de trabajo, promoción del desarrollo tecnológico y una ampliación del horizonte temporal en la proyección social.
- Superación del esquema rentista-clientelar entre el Estado y la sociedad, en tanto que desanima el esfuerzo innovador y productivo y genera distorsiones u opacidades en el manejo de lo público, debilitando los derechos del ciudadano frente al Estado y permite al gobierno de turno actuar, no como administrador temporal, sino como dueño de los activos de la Nación. Ello favorece una verdadera participación del sector privado y de la sociedad civil en el diseño de acciones de política y actividades económicas.
- Compromiso con un panorama macroeconómico estable. El actual entorno inflacionario, de escasez o desabastecimiento, excesivo endeudamiento o controles monopólicos afectan el disfrute de derechos ciudadanos, principalmente de los más desfavorecidos económicamente.

- Estabilidad monetaria y libre convertibilidad. Siendo el dinero un pasivo del Estado, la emisión incontrolada afecta los derechos ciudadanos y traslada a éstos – en el presente o a generaciones futuras – los costos de políticas erradas. Asimismo, siendo la relación cambiaria elemento central en la valoración de la competitividad internacional, el control que se ha mantenido por más de una década de esta variable clave, ha provocado perversas distorsiones. Su liberalización debe ser gradual y consonante con el fortalecimiento institucional demandado.

El esfuerzo requerido para remontar el deterioro actual no será una tarea sencilla. Sin embargo, un compromiso político serio que incorpore a todos los actores en relaciones justas y adecuadas con políticas económicas estables, estrategias comerciales convenientes y en sintonía con los cambios de la realidad, permitirían en el mediano plazo un desarrollo armónico e integral de la sociedad venezolana.

① Este sistema está siendo utilizado virtualmente como unidad de cuenta, contabilizando las transacciones comerciales de productos que cada país decide exportar a través de este sistema con otros países miembros.



Sary Levy-Carciente

Profesora Titular de la Universidad Central de Venezuela. Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela (2008-2011) y Directora del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, FaCES-UCV (2004-2008).



Félix Gerardo Arellano

Profesor Asociado de la Universidad Central de Venezuela. Coordinador del Área de Relaciones Internacionales y Globales de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la UCV. Director de la Escuela de Estudios Internacionales, FaCES-UCV (2008-2011).

LATINOAMÉRICA

La Ayuda para el Comercio en Guatemala

Hugo Maul, Irene Flores, Lisardo Bolaños, Rodrigo Méndez y Gustavo Sáenz

El presente estudio, realizado por el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN) de Guatemala, siguiendo el marco metodológico desarrollado por el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD) junto con el South Asia Watch on Trade, Economics and Environment (SAWTEE) tenía como objetivo determinar, mediante un análisis técnico, la efectividad y el impacto que ha tenido en la economía de Guatemala la ayuda internacional que ha recibido el país para desarrollar el comercio.

Los resultados del estudio señalan que, a pesar de que los recursos totales recibidos en el país centroamericano han aumentado en los últimos años, la Ayuda para el Comercio es poco efectiva debido a múltiples deficiencias en los mecanismos legales e institucionales de coordinación y ejecución de la iniciativa¹.

El estudio se basó en la metodología propuesta por Adhikari: *Evaluating Aid for Trade Effectiveness on the Ground. A Methodological Framework*². Ésta contemplaba la evaluación de 11 elementos, los cuales permitirían medir la efectividad de la ayuda. Dichos elementos se fundamentan en los principios rectores contenidos en la Declaración de París³.

¿Por qué es importante debatir el tema?

Para poder entender la importancia del comercio internacional para el país, debemos comprender el funcionamiento macroeconómico de Guatemala en la historia reciente. Guatemala ha mantenido un crecimiento estático promedio del 3% en los últimos 20 años⁴. Asimismo, su tasa de crecimiento poblacional ha registrado un promedio cercano al 2,5%. Si se contrastan los datos anteriores podemos entender que Guatemala no ha retrocedido en el crecimiento económico, pero tampoco está avanzando a un ritmo interesante.

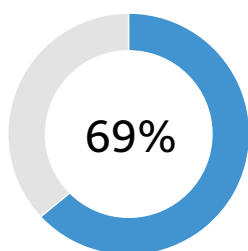
El comercio internacional, tal como es señalado por Adhikari), brinda una ventana de oportunidad al crecimiento económico de países en vías de desarrollo y puede ser un factor fundamental en la reducción de la pobreza, que en Guatemala afecta al 53,71% de la población, es decir a 7,89 millones de habitantes⁵.

El sector exportador del país ha reflejado las condiciones poco dinámicas de la economía guatemalteca. Las exportaciones del país han experimentado un ritmo de crecimiento moderado en los últimos años, con una tasa de crecimiento interanual promedio del 2,06%. Si bien pareciera que el sector reproduce el comportamiento estático de la economía nacional, algo interesante ha pasado con la estructura de las exportaciones. No hace mucho tiempo atrás, las exportaciones tradicionales, como el café, el banano y el azúcar, representaban el 70% de las exportaciones totales. Hoy en día, las exportaciones de productos tradicionales son poco menos del 40% de las exportaciones totales.

La falta de competitividad del sector exportador puede explicarse en términos de productividad. Guatemala se encuentra rezagado en los principales indicadores de competitividad. El Foro Económico Mundial elabora el índice global de competitividad, donde Guatemala se encontraba en la posición 84 de 142 países evaluados. Encontrar evidencia que respalde esta afirmación no requiere de mucho esfuerzo; hacer cumplir un contrato en Guatemala tarda más días que en cualquier otro país de Centroamérica. Si alguien quisiera exportar o importar desde Guatemala, se estaría demorando 17 días en promedio, mientras que en Centroamérica ese lapso es de 15,5 días.

¿Qué tipo de ayuda recibe Guatemala?

El monto total de la ayuda para el comercio que recibe Guatemala se ha situado entre los US\$ 30 y 100 millones durante los últimos años, lo cual no es significativo si se tiene en cuenta que durante el último lustro dicha ayuda ha mantenido una tasa promedio del 0,5% del PIB.



representa el DR-CAFTA en el comercio guatemalteco en los últimos 5 años.

Fuente: Los autores.

Cabe mencionar que la Ayuda para el Comercio se está transformando en un recurso cada vez más escaso. Cuando se analiza el monto que recibe Guatemala por este concepto, estamos viendo apenas una esquina de un gran cuadro. En ese mismo periodo encontramos una marcada tendencia negativa en el monto total de ayuda para el desarrollo que recibe Guatemala; la ayuda para el comercio en particular no escapa a dicha tendencia.

Pese a esos números negativos, si se analiza el comportamiento de los fondos comprometidos y ejecutados, pudiéramos decir que la estrategia de inversión de los cooperantes en Guatemala es confiable y predecible a mediano plazo. Esa previsibilidad es uno de los elementos claves de la Declaración de París y del grupo de trabajo de la OMC. La ejecución de los fondos sigue la tendencia de los fondos comprometidos.

La ayuda para el comercio que Guatemala percibe proviene en su mayor parte en forma de donaciones. De hecho, únicamente los fondos que son destinados a mejorar la infraestructura relacionada con el comercio poseen una composición donde los préstamos son superiores a las donaciones.

Un siguiente aspecto que busca identificar la metodología utilizada es si los proyectos que se ven beneficiados por la Ayuda para el Comercio son sostenibles. Si bien la ayuda internacional que capta Guatemala es importante, no es fundamental para el comercio exterior del país.

En el periodo 2006-2010, del total de fondos destinados para desarrollar el comercio, las donaciones y ayudas representaron en promedio 3,5%⁶. Pareciera ser que la Ayuda para el Comercio únicamente viene a complementar los esfuerzos de gobierno, pero es aquí donde vale la pena hacer una reflexión sobre los mecanismos existentes para la contabilización de la misma. No existe una entidad estatal que pueda dar con certeza un dato sobre el monto que recibe Guatemala de Ayuda para el Comercio; esto debido a que muchas ocasiones los proyectos se manejan de forma directa con el beneficiario, obviando informar al Estado de la misma.

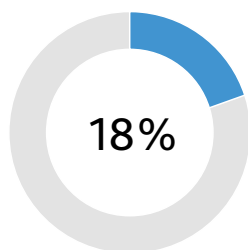
La falta de información sobre los montos, beneficiarios y ejecutores de la Ayuda para el Comercio hace imposible llegar a una conclusión sobre la sostenibilidad de los proyectos, por lo que es necesario un análisis de la demanda real esta ayuda a fin de elaborar reflexiones finales al respecto.

No existe una entidad estatal que pueda dar con certeza un dato sobre el monto que recibe Guatemala de Ayuda para el Comercio.

¿Guatemala ha aprovechado esa ayuda?

Actualmente no existe una evaluación del impacto de la Ayuda para el Comercio en Guatemala. El grupo focal de expertos que fueron convocados para determinar el tipo de ayuda para el comercio que recibe Guatemala y sus efectos, coincidieron en que una de las principales deficiencias en el correcto uso de la ayuda es la falta de mecanismos de evaluación de impacto.

Una conclusión general del estudio es que no podemos afirmar o negar que Guatemala haya aprovechado la ayuda para el comercio que ha recibido. Esto, como ya se dijo, se debe principalmente a la falta de mecanismos de evaluación del impacto que tienen los programas o proyectos que han sido beneficiados con dichos fondos. El estudio emprendido es únicamente un primer acercamiento a un tema complejo, pues de no implementarse dichos mecanismos, será únicamente el tiempo quien logre juzgar si la ayuda para el comercio tuvo repercusiones reales en la economía de Guatemala.



representan las industrias manufactureras en la producción total del país.

Fuente: Los autores.

El impacto de la ayuda para el comercio en las exportaciones se ve reflejado en el largo plazo. En los programas en el sector agrícola por ejemplo, no hay resultados inmediatos, pero éstos pueden ser muy positivos, como es el caso de las exportaciones de arveja china y otros mini-vegetales, donde después de 30 años de trabajos, comunidades agrícolas y campesinos se están beneficiando de dichas exportaciones.

En materia de productividad, sectores como textil y vestuario han presentado importantes mejoras gracias a programas de cooperación técnica en áreas como identificación y explotación de nuevos nichos de mercado, incremento en el valor agregado y fortalecimiento de las capacidades técnicas del recurso humano.

Esta diversificación de las exportaciones guatemaltecas ha sido apoyada por fondos de cooperación. Pequeñas y medianas empresas, así como agricultores, se han favorecido de iniciativas que incluyen la reducción de los costos de las exportaciones y el cumplimiento de estándares internacionales de calidad.

Los resultados de esta investigación también señalan la ausencia de una dirección estratégica y la falta de una adecuada alineación de los recursos de cooperación con las prioridades en materia de desarrollo económico y política comercial por parte del gobierno de Guatemala. Esto le impide al país utilizar los recursos con una visión de largo plazo y orientada a desarrollar capacidades en áreas donde se cuenta con ventajas competitivas, por lo que en muchos casos se duplican esfuerzos y se gastan recursos innecesariamente. Los donantes recurren entonces a sus propias estrategias de planificación y sistemas de gestión en la implementación de proyectos.

Guatemala posee los instrumentos legales de coordinación de la cooperación internacional, donde intervienen la Ley del Organismo Ejecutivo, la Ley orgánica de Presupuesto, el Ministerio de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia y el Ministerio de Finanzas. Sin embargo, estas instituciones no logran coordinar en la práctica de manera efectiva a los actores involucrados.

Se proponen dos estrategias fundamentales que buscan orientar y coordinar a los actores locales, a los cooperantes y al gobierno: el incremento de la transparencia en el manejo de los fondos y el incremento de la efectividad de los mismos.

Por estas razones surge la necesidad de buscar mecanismos alternativos para evaluar el impacto que tiene dicha ayuda e implementar los recursos de una manera más eficaz. En tal sentido, se proponen dos estrategias fundamentales que buscan orientar y coordinar a los actores locales, a los cooperantes y al gobierno: el incremento de la transparencia en el manejo de los fondos y el incremento de la efectividad de los mismos.

Un gran problema que se detectó con distintos actores entrevistados durante el tiempo que se llevó a cabo el estudio fue la falta de conciencia sobre los montos totales que recibía Guatemala para Ayuda para el Comercio. La propuesta por lo tanto es incrementar la transparencia en el manejo de los recursos de cooperación, empezando por la creación, por parte del gobierno de Guatemala, de una plataforma informática que consolide la información relativa a los proyectos de ayuda para el comercio y donde se puedan identificar las entidades responsables, plazos de ejecución e indicadores de gestión de cada proyecto. Esto permitirá establecer planes de largo plazo y evitar la duplicidad de esfuerzos por parte de los donantes.

En segundo término se propone que el gobierno de Guatemala, a través del Ministerio de Economía y de acuerdo a la política integrada de Comercio Exterior y la Política de Empleo, defina una estrategia para el aprovechamiento de los recursos, donde se hagan explícitas las prioridades, objetivos, plazos, cooperantes y resultados esperados. Esta iniciativa implica la creación de una política nacional para el aprovechamiento de los recursos de cooperación en materia de fortalecimiento de capacidades comerciales, que debe estar apoyada en los instrumentos legales de coordinación vigentes.

Finalmente, la realidad de la Ayuda para el Comercio en Guatemala puede explicarse haciendo referencia a la parábola del sembrador. La ayuda que recibe el país funciona como una semilla para el desarrollo del comercio, y por lo tanto se tiene que cuidar la cantidad y calidad de los apoyos, así como la forma de distribuirlos. Hasta el momento son muy pocos los casos de éxito sobre el uso de dichos recursos, por lo que no implementarse las estrategias sugeridas, los fondos de cooperación no darán los frutos esperados por el gobierno y los donantes.

-
- ❶ Este artículo está basado en un estudio preparado para ICTSD: Maul, Hugo, et. al. (2012), Una Evaluación de la Ayuda para el Comercio en la Práctica, Lecciones de Guatemala, Programa sobre Competitividad y Desarrollo de ICTSD, Documento de Fondo No. 26, ICTSD, Ginebra, Suiza, disponible en: <http://ictsd.org/i/publications/152231/>
 - ❷ Adhikari, Ratnakar (2011), Evaluating Aid for Trade Effectiveness on the Ground: A Methodological Framework; Aid for Trade Series; Issue Paper No. 20, International Centre for Trade and Sustainable Development, Geneva, Switzerland, www.ictsd.org
 - ❸ Los elementos contemplados en la metodología son: adicionalidad, previsibilidad, sostenibilidad, apropiación, alineación, coordinación de donantes, coherencia, préstamos versus donación, coordinación de oferta y demanda, capacidad de absorción, impacto ambiental e impacto macroeconómico.
 - ❹ Banco Central de Guatemala (BANGUAT), 2011., <http://bit.ly/boOuTb>
 - ❺ Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI), 2011., <http://bit.ly/16RVfhf/>
 - ❻ Credit Reporting System (CRS) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), 2011.

Reportaje Especial

EXAMEN DE POLÍTICAS Y PRÁCTICAS COMERCIALES DE ARGENTINA

El examen de las políticas comerciales es una de las áreas de trabajo fundamentales de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Estos exámenes buscan incrementar la transparencia y comprensión de las políticas y prácticas comerciales y permiten evaluar los efectos de dichas políticas en el sistema mundial de comercio.

El último examen de política comercial de Argentina fue presentado el pasado mes de marzo, luego de su pase de lista en 2007. En su presentación, el gobierno de Argentina destacó el positivo ciclo de crecimiento económico y la mejora de los indicadores sociales como resultado del proceso de reindustrialización implementado en el marco de una política de desarrollo inclusivo. Argentina así quiere preservar los equilibrios de la balanza de pagos, fomentando el comercio y un mayor nivel de integración productiva con la región y el mundo.

El gobierno argentino, la Secretaría de la OMC y en general los miembros que participaron de la presentación del informe, resaltaron que Argentina se ha beneficiado ampliamente del sistema multilateral de comercio durante el periodo de examen, a pesar de que en algunas áreas ha aplicado medidas que afectan el dinamismo del comercio exterior y que han sido duramente tildadas de proteccionistas.

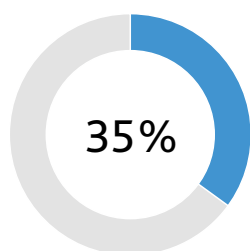
El balance poco positivo

La crisis financiera internacional afectó el desempeño de la economía argentina, que durante 2008 y 2009 presentó tasas de crecimiento que no superaron el 0,9%. Entre 2010 y 2011 la economía creció a un ritmo promedio de 9%, mostrando una clara recuperación después de la crisis, impulsada principalmente por una fuerte demanda interna y apoyada por la posición del país como uno de los principales exportadores de productos primarios, además del uso activo de instrumentos de política fiscal y monetaria para estimular la economía. Sin embargo, la tasa de crecimiento cayó al 2,4% anual durante el primer semestre de 2012 en medio de un contexto de aumento de la inflación, lo que ha creado preocupaciones sobre la economía del país.

Las exportaciones de mercancías doblaron los niveles presentados en 2006, sumando US\$ 84.000 millones en 2011. Productos agrícolas y combustibles representan aproximadamente un tercio del total de las ventas externas; los productos agrícolas procesados (incluyendo carne) explican otro tercio y las manufacturas el remanente. No obstante, el superávit de la balanza comercial ha disminuido durante los últimos años debido principalmente al deterioro en la línea de petróleo y combustibles, que en el año 2011 presentó un déficit de US\$ 3.000 millones.

El informe presentado por la Secretaría de la OMC señaló que la estructura arancelaria de Argentina ha cambiado significativamente desde el año 2007. Actualmente el país únicamente aplica aranceles *ad valorem* después de la eliminación de los derechos de importación específicos mínimos en 2010. Pero un aspecto señalado por la Secretaría y subrayado por los países que asistieron a la presentación del informe es que en términos generales la protección tarifaria de Argentina se ha incrementado, pasando de una tarifa de Nación Más Favorecida (NMF) de 10,4% en promedio durante 2006, a 11,4% en 2012.

De la composición arancelaria también se destaca que los productos no agrícolas observan en promedio una tarifa NMF más alta que los productos agrícolas y el 27% de las líneas arancelarias mantienen tarifas superiores al 15%, especialmente en los sectores de textil, calzado, ciertos vehículos y semillas oleaginosas. Algunos de los principales socios comerciales de Argentina señalaron que el número de posiciones arancelarias libres de arancel se redujo de 14% en 2006 a únicamente 7,5%, situación que a su parecer no refleja el compromiso de Argentina con el sistema multilateral de comercio.



de las exportaciones de manufacturas corresponden a productos de la industria automotriz y 20% a productos químicos y conexos.

Fuente: Secretaría de la OMC.

Argentina es un país que ha tendido a recurrir a diversas medidas de política comercial para alcanzar objetivos de largo plazo, tales como la promoción de crecimiento económico y el fomento a la industrialización y la autosuficiencia en áreas de interés. Igualmente, la política comercial también ha servido a objetivos de corto plazo, especialmente en la contención de presiones inflacionarias y el mantenimiento del equilibrio de la balanza de pagos. Sin embargo, estas decisiones de Argentina no han estado exentas de críticas dentro y fuera de la región, las cuales también se reprodujeron durante su examen de políticas comerciales en Ginebra.

Restricciones a las importaciones

La política de reducción de las importaciones implementada por Argentina ha resultado en un incremento de los precios de productos importados, lo que explica en parte el reciente incremento en los niveles de inflación, situación que ha llamado la atención de diversos miembros de la OMC.

Los procedimientos de importación han presentado numerosos cambios desde la última revisión del país sudamericano. Destaca especialmente la introducción, desde el primero de febrero de 2012, de la declaración jurada anticipada de importación (DJAI) para todas las importaciones de bienes de consumo, así como la eliminación de la Licencia Anticipada Previa de Importación desde septiembre del mismo año.

En el periodo examinado también se evidencia un incremento en el uso de licencias no automáticas, en particular para productos como textiles, maquinaria y aparatos mecánicos. Varios de los productos cubiertos por estas licencias también están sujetos a regulaciones técnicas específicas y a certificados de conformidad para su ingreso al país y comercialización.

El malestar internacional por las medidas que afectan las importaciones de socios importantes de Argentina ha provocado el inicio de varias disputas en el marco de la OMC y reclamos en el plano bilateral. En agosto de 2012 Estados Unidos, Japón y México solicitaron el establecimiento de controversias independientes contra Argentina ante la OMC por ese concepto (DS444, DS445 y DS446 respectivamente). Los gobiernos de esos países han manifestado que aunque el litigio no es la vía preferida para resolver estas inquietudes, no aceptan ese tipo de medidas que afectan directamente a sus exportadores y a proveedores de muchos otros países, y que evidentemente son contrarias a los compromisos de Argentina con el sistema multilateral de comercio.

Mecanismos como las licencias de importación y acuerdos de compensación con los productores pretenden equilibrar la balanza comercial y promover la producción interna. No obstante, se debe tener presente que el uso de estas licencias y otras medidas administrativas relativas a las importaciones pueden tener efectos negativos sobre las exportaciones por medio de un incremento de costos y de las presiones inflacionarias, advierte la Secretaría de la OMC.

El recurso a los impuestos a la exportación

El examen puntualiza que Argentina continúa imponiendo impuestos a las exportaciones, los cuales han sido utilizados para controlar las ventas externas y como mecanismo de amortiguación de los efectos de la tasa de cambio sobre los precios internos, especialmente para bienes de consumo básico de los hogares. Adicionalmente, los impuestos a las exportaciones constituyen una de las mayores fuentes de ingresos fiscales del país, especialmente para financiar la política de crecimiento económico con inclusión social. Prácticamente todas las exportaciones están sujetas al pago de estos impuestos, y en general las tasas incrementaron durante el periodo de análisis, llegando incluso a ser del 100% en algunos casos.

Además de impuestos, las exportaciones de ciertos productos agrícolas están sujetas al establecimiento de precios oficiales de exportación, los cuales son fijados para determinar el arancel o impuesto de exportaciones y para calcular reembolsos o reintegros. En ese sentido, la delegación de los EE.UU. enfatizó durante la revisión que el gobierno

Dado que Argentina es uno de los mayores exportadores mundiales de productos agrícolas como semillas oleaginosas, cereales y soya, su política comercial y en especial el uso de instrumentos como impuestos a las exportaciones tienen una incidencia directa sobre los precios mundiales de estos productos.

argentino sigue manteniendo la autoridad de rechazar o demorar la exportación de ciertos productos básicos (incluyendo la carne, productos lácteos, maíz y trigo), dependiendo de las condiciones de oferta y precios del mercado interno.

Por otra parte, Argentina también hace uso de políticas de control de precios para estimular el consumo, fortalecer la producción doméstica y mejorar la distribución del ingreso. Así, el Ejecutivo usa mecanismos como acuerdos de suministro para el mercado interno y acuerdos de precios con productores en varios sectores, así como con distribuidores.

Inversiones

En materia de inversión extranjera, el informe de la Secretaría señala que ésta está autorizada y sin restricciones en la mayor parte de los sectores de la economía. Sin embargo, el gobierno ha introducido una serie de requerimientos para la compra y transferencia de moneda extranjera que afectan a los inversionistas.

Estos controles se han convertido en un aspecto fundamental de la política económica del país puesto que son usados para incrementar las reservas internacionales, intervenir la tasa de cambio, limitar el endeudamiento privado en moneda extranjera y prevenir fugas de capitales.

En octubre de 2011 se estableció un mecanismo para la repatriación de inversiones que obliga a los inversionistas a canalizar y liquidar los fondos por medio del mercado único y libre de cambio (MULC). Si las divisas no se ingresan por este medio, la repatriación debe ser autorizada por el Banco Central. Dicha aprobación también es necesaria cuando se trata de fondos invertidos en instituciones financieras.

A esta situación se suma que el gobierno ha introducido requisitos de contenido local para acceder a programas de incentivos a la inversión, aspectos sobre los cuales distintos miembros de la OMC manifestaron su preocupación durante la presentación del informe.

La Unión Europea (UE), por su parte, hizo referencia al récord de incumplimientos de Acuerdos Bilaterales de Protección de Inversiones y los laudos internacionales, enfatizando que estas conductas socavan la previsibilidad y certeza que requieren los inversionistas en el desarrollo de sus actividades. La delegación europea se refirió específicamente a la expropiación del 51% de las acciones de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en mayo de 2012, y cuyo dueño mayoritario era la firma española Repsol. La ausencia de una propuesta de compensación luego de más de 10 meses de la decisión gubernamental es altamente preocupante, advirtió la UE.

El uso de la política comercial como herramienta para alcanzar objetivos de corto plazo, como lo está haciendo actualmente Argentina, requiere de constantes cambios y ajustes, lo que la vuelve más compleja e impredecible. Igualmente, y tal como ha sido expresado por varios países miembros, una estrategia de crecimiento basada en la sustitución de importaciones puede tener consecuencias negativas en el futuro tanto en los niveles de inflación como en los costos para el sector productivo. Invariablemente, y ese fue el corolario de su examen de políticas comerciales en la OMC, Argentina debe tomar las decisiones correctas y afines a las reglas del sistema multilateral de comercio.

❶ La Secretaría de comercio interior de Argentina ha emitido resoluciones estableciendo el tipo de certificación que se debe utilizar, los símbolos que deben ostentar los productos y la forma en cómo se deben marcar, entre otros aspectos. Productores, importadores y distribuidores de los bienes y servicios sujetos a estos sistemas deben exhibir copias autenticadas de los certificados de conformidad emitidos por los organismos de certificación reconocidos antes de adelantar operaciones de comercio. A pesar de las críticas por propios y extraños, el gobierno defiende que los certificados en particular tienen como objetivo la protección de los consumidores y no los considera restrictivos al comercio.

Sala de prensa

Alianza del Pacífico concreta acuerdos

Arancel cero para el 90% del comercio de bienes, integración de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior, y homologación del tratamiento tributario y regulatorio de las inversiones en los mercados bursátiles, fueron algunos de los progresos obtenidos durante la VII Cumbre de Presidentes de la Alianza del Pacífico.

En la reunión, celebrada los días 23 y 24 de mayo en Cali Colombia, también destaca la suscripción de un acuerdo para crear un Fondo de Cooperación que asciende a US\$ 1 millón y el cual se destinaría a proyectos conjuntos en medio ambiente, ciencia y tecnología y desarrollo social.

La Alianza del Pacífico fue constituida el 6 de junio de 2012 con el objetivo de impulsar el crecimiento, desarrollo y competitividad de los países miembros (Chile, Colombia, México y Perú), creando un área de integración profunda para avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

La cumbre contó con la participación de nueve países observadores, entre ellos Costa Rica y Panamá, que son candidatos a unirse formalmente a la Alianza.

Argentina cuestiona a UE por biocombustibles

El gobierno argentino acaba de presentar una solicitud de consultas en la OMC para revisar la política de la Unión Europea (UE) en materia de importación y comercialización de biocombustibles.

Argentina considera que los esquemas de apoyo al biocombustible europeo, así como sus planes para la reducción de sus emisiones de gases de efecto invernadero y desarrollo del sector de las energías renovables podrían ser violatorios del derecho de la OMC, según establece el documento presentado el 15 de mayo.

Argentina es el segundo productor más grande de biodiesel en el mundo. En últimas fechas, las importaciones de biodiesel procedentes de Argentina e Indonesia han representando más del 90% del total que recibe el mercado europeo.

Negociadores TPP se reúnen en Lima

Avances importantes en aspectos como medidas sanitarias, defensa comercial, comercio electrónico y asuntos institucionales, entre otros aspectos, fue el balance de la XVII ronda de negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).

Con la participación de aproximadamente 700 delegados de los 11 países miembros del acuerdo (Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú Singapur y Vietnam) se llevó a cabo una nueva ronda de negociación en Lima del 15 al 24 de mayo. Este encuentro ocurre después de la reunión ministerial de APEC de abril pasado.

Los países no obstante reconocieron que persisten importantes retos en áreas como propiedad intelectual, competencia y medio ambiente.

Se espera que Japón participe como miembro activo a partir de la próxima reunión, que tendrá lugar en julio. Los miembros están firmes en su objetivo de concluir el acuerdo antes de finalizar el año.

Pierde Canadá en caso de energías renovables

El Órgano de Apelación considera que los requisitos de contenido local exigidos por el programa de tarifas reguladas de la provincia de Ontario son inconsistentes con las normas multilaterales de comercio.

El fallo, que fue dado a conocer el pasado 6 de mayo, confirma las demandas de Japón y la Unión Europea en el sentido de que la exigencia de abastecimiento local de 60% para el caso de la energía solar, y de 25% para la energía eólica, constituye una barrera comercial para los competidores extranjeros.

Las partes involucradas dieron la bienvenida al informe del máximo tribunal comercial, pero todavía no está claro cómo Canadá cumplirá con las recomendaciones dada la jurisdicción independiente de la provincia de Ontario.

OMC formaliza elección de Azevêdo

Los miembros de la OMC formalizaron la elección del brasileño Roberto Azevêdo como próximo Director General de la OMC el pasado 14 de mayo.

"He estado trabajando en y con esta organización de forma continua durante los últimos 15 años. "Prometo a todos los miembros que voy a trabajar con ellos, con firme y determinación inquebrantable, para restaurar el rol de la OMC y la preeminencia que se merece y debe tener", declaró el embajador Azevêdo ante los asistentes a la reunión extraordinaria del Consejo General convocada para estos efectos

Los miembros expresaron su total apoyo al nuevo jefe del organismo multilateral y se refirieron a sus capacidades de liderazgo y construcción de consensos, conocimiento de la materia y habilidades diplomáticas.

De esta forma concluye el proceso más competido que haya experimentado la OMC para elegir a su Director General, y en el cual también presentaron candidaturas representantes de Costa Rica, Ghana, Indonesia, México, Kenia, Jordania, Nueva Zelanda y Corea del Sur.

Bolivia y Ecuador quieren ingresar al Mercosur

Los gobiernos de Bolivia y Ecuador están dando pasos firmes para su incorporación al Mercosur. De esta forma, el bloque económico sudamericano, además de la reciente adhesión de Venezuela, estaría sumando a dos socios más.

Bolivia y la Secretaría del Mercosur establecieron el pasado 3 de mayo el cronograma a seguir para formalizar el ingreso del país al bloque regional. El proceso conlleva el establecimiento de varios grupos de trabajo y abre el camino para que los parlamentos de los países miembros ratifiquen su entrada como miembro pleno. Bolivia pasó a ser miembro con voz aunque no con voto desde finales de 2012.

Rafael Correa, Presidente de Ecuador, por su parte, anunció la solicitud de adhesión de su país al Mercosur el 4 de mayo. El gobierno ecuatoriano al mismo tiempo está buscando un acuerdo de asociación con la Unión Europea.

Cuba rechaza ley de etiquetado genérico

El gobierno cubano está recurriendo al sistema de solución de controversias de la OMC para cuestionar la ley australiana de etiquetado genérico de cigarrillos.

En su solicitud de consultas del 6 de mayo, Cuba defiende que Australia está incumpliendo sus obligaciones en materia de propiedad intelectual debido a que según la normativa australiana, vigente desde diciembre de 2012, los paquetes de cigarrillos y de todos los productos del tabaco deben ser de un solo color y sin logo alguno.

Cuba se une así a República Dominicana, Honduras y Ucrania, quienes también han acudido a la OMC para plantear sus reclamos en contra de Australia por el daño que están sufriendo sus industrias nacionales.

La legislación australiana tiene el objeto de mejorar la salud pública mediante la disuasión del consumo de tabaco.

USTR publica informe anual sobre DPI

El "Informe Especial 301", que examina la situación mundial de la protección de los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) y que fue difundido el pasado 1 de mayo, identificó 41 países con algún grado de incumplimiento, incluyéndolos en alguna de las categorías de observación: país prioritario, lista de vigilancia prioritaria o lista de observación.

La lista de vigilancia prioritaria indica que existen problemas o limitaciones en observancia de DPI en 10 países, incluidos Argentina, Chile y Venezuela, quienes son objeto de consultas y mayor atención en aquellas áreas donde presentan deficiencias.

La lista de observación abarca a 30 países sujetos a un menor nivel de vigilancia, pero que requieren algún tipo de seguimiento. En ella figuran Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay y Perú, entre otros.

El informe es publicado cada año por la Oficina del Representante comercial de Estado Unidos (USTR) para señalar los avances y retos que a su parecer presentan sus socios comerciales en la protección y observancia de los DPI.

Novedades

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



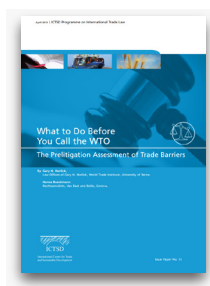
How to Successfully Manage Conflicts and Prevent Dispute Adjudication in International Trade

Cómo gestionar conflictos exitosamente y prevenir la adjudicación de disputas en comercio internacional

Dada la evolución en la jurisprudencia de la OMC, los países en desarrollo ahora tienen la posibilidad de obtener beneficios del sistema de solución de controversias sin necesidad de plantear formalmente una disputa. .

Este documento explora los retos que los países en desarrollo enfrentan tratando de resolver diferencias comerciales fuera del sistema de solución de controversias de la OMC. En este sentido, se plantean recomendaciones en dos áreas: a nivel doméstico, el fortalecimiento de capacidades de los funcionarios; a nivel internacional, la necesidad de un mayor activismo en el marco institucional de la OMC a fin de imprimir más relevancia a los mecanismos alternativos de resolución de conflictos.

<http://ictsd.org/i/publications/160195/>



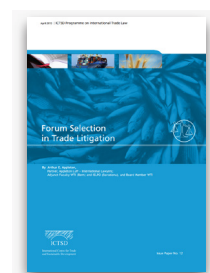
What to Do Before You Call the WTO? The Prelitigation Assessment of Trade Barriers

¿Qué hacer antes de recurrir a la OMC? La evaluación de barreras comerciales antes del litigio?

Tener la capacidad de identificar barreras comerciales y determinar si es política, económica y legalmente viable tomar acciones iniciando una diferencia, es fundamental para participar adecuadamente en el sistema de solución de controversias de la OMC.

Los países en desarrollo generalmente están en desventaja en ese plano porque carecen del personal calificado en la materia, o no cuentan con los recursos suficientes para desarrollar conocimientos prácticos.

Este estudio presenta diferentes elementos de análisis para apoyar a los países respecto a la mejor forma en que pueden proceder una vez que una barrera comercial ha sido identificada. <http://ictsd.org/i/publications/160199/>



Forum Selection in Trade Litigation

Selección de foro en litigios comerciales

A pesar del derecho de los países miembros a activar el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, existen circunstancias donde el interés público no corresponde con el del sector privado que se ha visto afectado por determinadas prácticas comerciales, por lo que a veces la mejor solución no es iniciar una disputa.

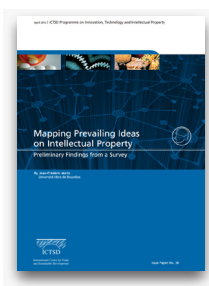
Este documento explora las alternativas disponibles, como es el caso de la OMPI y la OIT, aunque señala que dichos mecanismos no son totalmente sustitutos del sistema de la OMC. Aunque existen opciones para la elección de foros, éstas se refieren más bien a áreas como inversiones, asuntos laborales o ambientales, y no propiamente a los acuerdos de la OMC.

La naturaleza de estos foros alternativos requiere que los países consideren detenidamente todas las implicaciones políticas y económicas que este tipo de acciones pueden representar. <http://ictsd.org/i/publications/160188/>



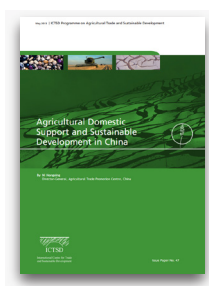
Coordinating Trade Litigation Coordinación de litigios comerciales

La coordinación puede ser la clave para obtener resultados exitosos en el área de solución de controversias, teniendo en cuenta que diferentes aspectos de este proceso involucran a más de una agencia gubernamental. Muchas veces los países organizan el litigio alrededor de una sola entidad, como el Ministerio de Comercio Exterior o de Relaciones Exteriores. Los resultados de este análisis señalan que una unidad dedicada a solución de controversias al interior de una entidad de gobierno facilita el desarrollo de conocimientos en esta área y crea una memoria institucional, al mismo tiempo que elimina posibles rivalidades entre diferentes agencias. <http://ictsd.org/i/publications/160205/>



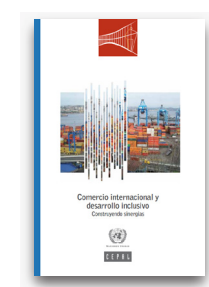
Mapping Prevailing Ideas on Intellectual Property Preliminary Findings from a Survey Mapeo de ideas sobre Propiedad Intelectual Conclusiones preliminares de una encuesta

El profesor Jean-Frédéric Morin de la Université Libre de Bruxelles examina un aspecto al que se le ha restado importancia, pero que es crítico en la gobernanza multilateral sobre la propiedad intelectual: de dónde se originan las ideas y creencias sobre propiedad intelectual y cómo son transmitidas. Este es el primer estudio empírico que revisa estos aspectos por medio de una encuesta que fue aplicada a más de 1600 profesionales en el área de la propiedad intelectual. Sus conclusiones sobre notorias para efectos de la formulación de políticas en esta materia. <http://ictsd.org/i/publications/162597/>



Agricultural Domestic Support and Sustainable Development in China Ayudas agrícolas internas y desarrollo sostenible en China

El rápido crecimiento de los subsidios agrícolas en China ha despertado interés sobre si estos programas pueden ayudar a alcanzar las metas de políticas públicas deseadas sin propiciar distorsiones en la producción y el comercio internacional. El estudio producido por Ni Hongxing revela que las ayudas en el sector agrícola pueden ayudar a impulsar los ingresos rurales y combatir la inseguridad alimentaria, pero llama a prestar más atención sobre las repercusiones de estas políticas en la sostenibilidad ambiental. <http://ictsd.org/i/publications/162670/>



Comercio internacional y desarrollo inclusivo. Construyendo sinergias

Este libro, que forma parte de la colección "La hora de la igualdad" publicada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, desarrolla la propuesta respecto a que el aporte del comercio internacional al desarrollo inclusivo no es automático y depende mucho de la calidad de las políticas público-privadas que lo orienten y complementen. El desarrollo inclusivo es un crecimiento que genera una inserción laboral, productiva y social más satisfactoria y equitativa, lo que está ligado, en gran medida, a un conjunto de políticas que promuevan la convergencia productiva y los cambios institucionales y garanticen la protección social. <http://bit.ly/14X8RDI>



El Futuro del Comercio: Los Retos de la Convergencia Informe del Grupo de Reflexión sobre el Futuro del Comercio convocado por el Director General de la OMC Pascal Lamy

El Grupo de Reflexión fue establecido en abril de 2012 con el objetivo de analizar los retos de la apertura del comercio mundial en el siglo XXI. La regulación del comercio internacional es sólo uno de los múltiples retos existentes dada la cambiante economía mundial, señala el informe. El sistema internacional de comercio amerita adecuados esfuerzos de mantenimiento e inversión por parte de todos los miembros para superar los retos del futuro, aspectos sobre los cuales este informe invita a reflexionar y actuar. <http://bit.ly/13OQiCL>

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

PONTES

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

BIORES

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

BRIDGES

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

桥

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

МОСТЫ

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

BRIDGES AFRICA

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

PASSERELLES

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



Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible

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

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

**DFID – Departamento para el Desarrollo
Internacional del Reino Unido**

**SIDA – Agencia Sueca para el Desarrollo
Internacional**

**DGIS – Ministerio de Relaciones
Exteriores de Holanda**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,
Dinamarca**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,
Finlandia**

**Ministerio de Relaciones Exteriores,
Noruega**

Ausaid, Australia

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

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

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

Precio: US\$ 10.00
ISSN 1563-0013

