

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 15, NÚMERO 4 - JUNIO 2014



Competitividad: el gran desafío

ACUERDOS COMERCIALES

Competitividad en México: a 20 años del TLCAN

PROTECCIONISMO

Desempleo juvenil y proteccionismo en el G-20. Incoherencia política y regulatoria

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Desafíos y oportunidades para Latinoamérica y Chile



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 15, NÚMERO 4 - JUNIO 2014

PUENTES

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

PUBLICADO POR:

ICTSD

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

PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL
Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR EN JEFE
Andrew Crosby

DIRECTORA EDITORIAL
Perla Buenrostro Rodríguez (ICTSD)

EDITOR
Patricio Rosas Opazo

ASISTENTE EDITORIAL
Sabrina Kelouili

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

DISEÑO GRÁFICO
Flarvet

LAYOUT
Oleg Smerdov

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

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

ACUERDOS COMERCIALES

- 4 **Competitividad en México: a 20 años del TLCAN**
José Guadalupe Barrera

PROTECCIONISMO Y EMPLEO

- 8 **Desempleo juvenil y proteccionismo en el G-20. Incoherencia política y regulatoria**
Diego Carrillo

COMPETITIVIDAD EN PYMES

- 13 **La alianza entre multilatinas y Pymes. Motor de competitividad en América Latina y el Caribe**
Claudia Uribe

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

- 17 **Informe Global de Facilitación del Comercio: desafíos y oportunidades para Latinoamérica y Chile**
Fabián Villarroel

- 21 **Sala de prensa**

- 23 **Publicaciones sugeridas**

Competitividad, el gran desafío



América Latina es una región sobreevaluada, diagnosticada y las recomendaciones son más que conocidas. Hay que hacer los deberes y volverse más competitivos, no solamente para recibir los beneficios del comercio internacional, sino de la globalización, de la integración financiera, de las inversiones.

El desafío es gigante, pues hay que atender todos los frentes: confiabilidad de las instituciones públicas, educación de calidad, infraestructura adecuada, estabilidad macroeconómica, innovación y entorno de negocios moderno y fluido.

Los países de la región, no obstante, a excepción de unos cuantos casos, tristemente comienzan a figurar después de los primeros 50 puestos en índices internacionales sobre la materia.

En este número de Puentes, en lugar de referirnos a las recetas bien sabidas, pero medianamente implementadas en nuestros países quisimos incluir algunos de los aspectos específicos que se están atendiendo, o bien que se propone abordar para incrementar la competitividad desde un punto de vista más práctico.

Primeramente, José Guadalupe Barrera habla de la competitividad en México y sus importantes rezagos a razón del vigésimo aniversario del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Luego, Diego Carrillo propone que los países del G-20 eviten la aplicación de medidas proteccionistas dado el impacto negativo que tienen en el empleo juvenil, pues abonan al fenómeno crítico de la "generación perdida". Posteriormente, Claudia Uribe se refiere a la manera en que la inclusión de las pequeñas y medianas empresas a las cadenas de valor de las multilatinas puede ser un camino viable para apuntalar la competitividad de la región. Finalmente, Fabián Villarroel, plantea algunas recomendaciones a propósito de la última edición del Informe Global de Facilitación del Comercio del Foro Económico Mundial tomando como base el caso chileno donde la colaboración entre agentes gubernamentales y la continuidad de las ventanillas únicas reforzaría su posición de liderazgo.

Esperamos que disfrute esta entrega de Puentes y los invitamos a enviarnos sus sugerencias y colaboraciones a puentes@ictsd.ch

Los invitamos a visitar nuestro nuevo sitio web y por supuesto nuestras cuentas de [Twitter](#) y [Facebook](#).

El equipo de Puentes.

ACUERDOS COMERCIALES

Competitividad en México: a 20 años del TLCAN

José Guadalupe Barrera

A 20 años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el autor aborda los aspectos de competitividad que este acuerdo ha tenido en el desarrollo económico de México, las repercusiones tanto positivas como negativas y las áreas futuras de oportunidad para sus miembros.

El primero de enero de 2014 se cumplieron 20 años de vida del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado por Canadá, México y Estados Unidos (EE.UU.). En su momento, este acuerdo comercial fue un instrumento legal de suma importancia para la política económica y exterior de los tres países. En la práctica, las partes acordaron trabajar como región para competir comercialmente en un mundo globalizado. Además, el TLCAN envió una clara señal al resto del mundo: se iniciaba una nueva etapa de relaciones económicas internacionales.

Para México, el cumplimiento de las obligaciones suscritas en el TLCAN implicó hacer grandes cambios en la legislación nacional, lo que le dio permanencia al proceso de liberalización comercial iniciado a mediados de los años ochenta con el objeto de establecer un nuevo modelo económico.

El cambio hacia una economía más abierta permitió incrementar la competitividad del país, pero no resolvió todas las dificultades heredadas de una economía cerrada por varias décadas, tampoco solucionó los ancestrales problemas sociales existentes ni modificó la manera como se formulan y aplican las políticas públicas nacionales y subnacionales.

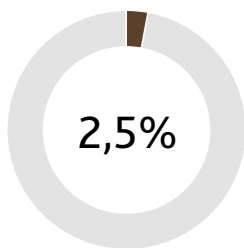
El TLCAN dio acceso a productos mexicanos a los mercados de Canadá y Estados Unidos, brindó certeza jurídica para hacer negocios internacionales y dio seguridad a potenciales inversionistas extranjeros en México. Sin embargo, dicho tratado no incrementó la competitividad del país en otros temas que están fuera de las normas establecidas en acuerdos comerciales como infraestructura, estado de derecho, eficiencia y rendición de cuentas de las instituciones públicas y muchos otros elementos que son tomados en cuenta por las empresas nacionales y extranjeras para llevar a cabo negocios domésticos e internacionales. Estos últimos elementos han mantenido limitada la competitividad de México y con esto se ha afectado el nivel de vida y bienestar de sus ciudadanos. De hecho, la tasa de crecimiento promedio anual del PIB durante los últimos 20 años ha sido de apenas 2,5% y en los últimos 13 años dicha tasa llegó a tan solo 2,2%.

Es preciso enfatizar que los tratados de libre comercio (TLC) son solo una parte menor de la agenda para el desarrollo de un país. Un tratado comercial es uno de los diversos instrumentos utilizados en la política de comercio internacional, siendo esta última solamente uno de varios componentes que conforman la política económica y que de manera conjunta con las políticas de seguridad, exterior, educativa, social, ambiental y laboral, entre muchas otras políticas, conforman el plan nacional de desarrollo de una nación para un periodo determinado. Así, el TLCAN fue solo un instrumento entre muchos otros que se utilizaron en su tiempo para impulsar el desarrollo de México.

Veinte años del TLCAN en México

En 1994, el TLCAN ofreció a las empresas la normatividad más avanzada del mundo para realizar negocios internacionales (exportaciones, importaciones y proyectos de inversión extranjera directa [IED], entre otros) convirtiéndose en un TLC modelo.

El principal objetivo acordado en el TLCAN (Artículo 101) fue establecer una zona de libre comercio de conformidad con la normativa del GATT de 1947 (ahora OMC). También se pactaron otros objetivos (Artículo 102), como: eliminar los obstáculos al comercio, promover condiciones de competencia leal, aumentar las oportunidades de inversión



ha sido la tasa promedio de crecimiento anual del PIB durante los últimos 20 años. En los últimos 13, dicha tasa llegó a tan solo el 2,2%.

en los territorios de las partes, proteger los derechos de propiedad intelectual y contar con procedimientos eficaces para la solución de controversias. Con esto en mente, se concertaron capítulos sobre comercio de mercancías y de servicios, competencia económica, propiedad intelectual, inversión, compras del sector público, entre otros, y dos acuerdos de cooperación, uno ambiental y otro laboral.

Durante los 20 años en que el TLCAN ha estado en vigor, el contexto nacional mexicano e internacional no ha favorecido su evolución. En México se observó que un sinnúmero de sectores de mercancías y de servicios se mantuvieron cerrados a la IED y en algunos casos a la inversión nacional; se registraron altos niveles de poder monopólico en diversas ramas de la actividad económica; se padeció un sistema educativo deficiente; se tuvo poca transparencia y rendición de cuentas en todos los órdenes y niveles de gobierno; se observaron altos niveles de corrupción gubernamental; el sistema judicial fue poco confiable y; hubo poco respeto al estado de derecho.

A nivel internacional se experimentó la crisis económica en una gran parte de las economías desarrolladas en 2000 y 2001; el ataque del 11 de septiembre de 2001 a las torres gemelas; el ingreso de China a la OMC en diciembre de 2001 y; la crisis de 2008-2009, cuyos efectos todavía persisten en varias economías del mundo. Los últimos dos elementos son los que han tenido un mayor impacto negativo en el desempeño del TLCAN en México.

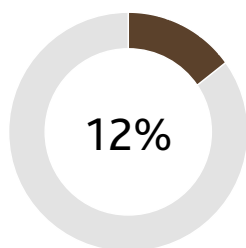
A pesar de estas condicionantes nacionales e internacionales, el comercio intrarregional entre los tres países pasó de 291,2 miles de millones de dólares (mmd) en 1993 a 1075,8 mmd en 2013 con un crecimiento promedio anual de 6,7%, sin embargo el crecimiento registrado es cada vez menos dinámico. De 1994 a 2000 dicha tasa fue de 12%, de 2001 a 2008 de 4% y de 2009 a 2013 de 2%. Para el caso de México, el comercio de mercancías con EE.UU. llegó a 486,7 mmd en 2013, con exportaciones de 299,6 mmd y un superávit de 112,4 mmd en ese año.

El TLCAN originó un aumento significativo de la IED recibida por México en estos 20 años. Los proyectos de inversión han provenido de Canadá, EE.UU. y otras economías que se han establecido en México con el fin de producir para el mercado nacional o para exportar al resto del mundo. Consecuentemente, la IED pasó de 4 mmd en promedio anual en el periodo 1990 a 1993 a 21,5 mmd de 2009 a 2013. La IED acumulada de 2000 a 2013 fue de 337,6 mmd, siendo el 48% procedente de EE.UU. y el 15% de Canadá.❶

Otros efectos del TLCAN en México han estado relacionados a la mayor variedad y calidad de mercancías y servicios, así como a la igualación de precios nacionales con los internacionales, resultados que favorecieron considerablemente a los consumidores y a las empresas. Del mismo modo, la economía mexicana fue puesta en el mapa mundial para realizar negocios internacionales, el marco legal económico fue modernizado, se crearon instituciones necesarias para instrumentar el TLCAN como el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial y la Comisión Federal de Competencia Económica y, en general, se aumentó la competitividad en los sectores que se abrieron a la competencia de productos importados.

Por lo contrario, una parte significativa del sector agrícola tradicional fue afectado por la competencia externa, la economía mexicana se hizo muy dependiente del comportamiento del sector industrial de EE.UU. y dado que la producción para exportar se concentró principalmente en el norte y centro del país se incrementaron las diferencias económicas entre estas regiones y el sur de México.

En resumen, se han alcanzado los objetivos planteados en el TLCAN, a pesar de las condiciones poco favorables en los niveles nacional e internacional. Asimismo, el impacto en la región de América del Norte y en particular en México ha registrado efectos positivos y negativos.



fue el crecimiento promedio anual entre 1994 y 2000 entre México, Canadá y Estados Unidos. Entre 2001 y 2008 este cayó a 4% y a solo un 2% entre 2009 y 2013.

Competitividad y políticas públicas en México

El Foro Económico Mundial (FEM) es considerado una autoridad internacional en el tema de la competitividad, por lo en este trabajo se utiliza el Índice de Competitividad Global² que el organismo elabora para 147 economías, incluida México. El índice considera 119 variables que permiten ordenar las economías del lugar número 1 al 147 e identificar las áreas de oportunidad de cada país.

Las múltiples variables consideradas están agrupadas en 12 pilares que son: instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud y educación primaria, educación superior y capacitación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, aspectos tecnológicos, tamaño del mercado, innovación y sofisticación empresarial.

Aunque todos estos pilares están influidos por las políticas públicas, el primero de ellos, instituciones, evalúa de manera directa la calidad del gobierno del país al incluir 21 variables entre otras transparencia, corrupción y crimen organizado. Estas últimas son condicionantes directas para que se efectúen exportaciones, se compita exitosamente para ser receptor de un proyecto de inversión extranjera directa, se realicen negocios internacionales y en general para que la economía crezca.

Una revisión de las 119 variables revela que solamente cuatro están consideradas en los acuerdos comerciales: barreras comerciales, promedio del arancel aplicable, impacto en los negocios de la normatividad en IED y protección a los derechos de propiedad intelectual. Las otras 115 variables del Índice son elementos que consideran las empresas para emprender negocios internacionales en un país determinado, pero no son parte del articulado de los acuerdos comerciales. Es importante mencionar que las políticas públicas que se formulan y ejecutan a nivel subnacional también impactan los índices de competitividad de las economías.

El índice del FEM de 2013-2014 revela que México se encuentra ubicado en el nivel 55 de las 147 economías evaluadas. Asimismo, se encuentra en el lugar 96 en el pilar de instituciones, 113 en eficiencia en el mercado laboral, 85 en educación superior y capacitación, 83 en la eficiencia en el mercado de bienes, 73 en salud y educación primaria, y 64 en infraestructura. Se indica además que los principales problemas en México son corrupción, crimen, robo e ineficiencia de la burocracia gubernamental.

En síntesis, los tratados comerciales, como es el caso del TLCAN, solo ayudan en una parte menor a la competitividad nacional. México además adolece de bajos niveles de calidad gubernamental y de políticas públicas mediocres que se reflejan en los índices de competitividad, y los cuales representan importantes áreas de oportunidad para su mejora urgente.

Agendas pendientes del TLCAN en competitividad

El TLCAN ha permitido la integración económica de Canadá, Estados Unidos y México y es considerado la columna vertebral para competir en los mercados mundiales, particularmente con las economías de Europa y Asia Oriental-Sudoriental, las otras dos grandes regiones de integración económica del mundo.

Siendo así, América del Norte podría mejorar de manera significativa su competitividad realizando cabalmente las acciones acordadas en los canales institucionales establecidos para dicho fin: Cumbre de Líderes de América del Norte, Alianza México-Canadá y Diálogo Económico de Alto Nivel entre EE.UU. y México (DEAN).

En el primer caso, durante la última Cumbre celebrada en febrero de 2014 se acordó trabajar conjuntamente en los temas de comercio, educación y crecimiento sostenible y en desarrollar un plan de trabajo de competitividad regional enfocado en la inversión y la innovación. También se creará un plan de transporte para América del Norte y se emprenderán esfuerzos en procedimientos aduaneros, innovación empresarial, educación superior, energía y seguridad regional. Por su parte, la Alianza México-Canadá, establecida

en 2004, trabaja en múltiples temas que facilitan la integración bilateral, entre ellos, comercio, inversión, innovación, agronegocios, energía y medio ambiente. Finalmente, el DEAN, que sesiona a nivel ministerial, se propone crear una relación económica más competitiva y dinámica entre ambos países, promoviendo la competitividad, conectividad, productividad e innovación. El cumplimiento íntegro de las metas acordadas en estos tres canales institucionales ayudará a aumentar la competitividad regional.

Dentro de estas actividades regionales resalta la necesidad de trabajar especialmente en tres áreas: (a) aumentar el comercio de servicios internacionales en la región para generar empleos, reducir los costos de producción y asignar más eficientemente los recursos disponibles; (b) homogeneizar la normatividad regional a través de reconocimiento mutuo de normas técnicas con el fin de disminuir las fuertes discrepancias regulatorias nacionales que existen desde hace más de 20 años y que en la práctica son barreras a la integración económica y; (c) reducir los tiempos de cruces fronterizos sin afectar los niveles de seguridad requeridos. Esto implica tomar medidas conjuntas de logística y facilitación del comercio.

La muy necesaria revisión y actualización de la normatividad del TLCAN acordada desde hace más de 20 años bajo otras condiciones tecnológicas y de negocios se realiza en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), en el que participan Canadá, EE.UU. y México, además de otros nueve países.

Este nuevo acuerdo incluye los temas del TLCAN más otros que responden a las nuevas condiciones existentes, como es el caso de comercio electrónico. La negociación del TPP implica la modernización de las reglas y disciplinas que ahora se aplican entre los tres miembros del TLCAN, pues en la práctica las sustituirán.

La implementación de este acuerdo permitirá incrementar la competitividad de América del Norte como región, al contar, por ejemplo, con un mercado de servicios internacionales más abierto y con reglas más apropiadas que permitan la competencia externa con las empresas comerciales del Estado.

Dadas las condiciones poco favorables que se presentan en México y que se reflejan en el Índice de Competitividad del FEM, existen grandes oportunidades de mejoras específicas sin necesidad de pensar en la reinvención total del estado mexicano.

En general, las políticas públicas que ejecuten los gobiernos federal, estatal y municipal deberán implementarse con integridad, transparencia, eficiencia y rendición de cuentas. Estas últimas son características que tienen los gobiernos de muchos países y México debe contar con ellas para vivir en un estado de derecho, con buena gobernanza y sin corrupción, que además se refleje en mejores evaluaciones de competitividad, resultados económicos más aceptables y mayor bienestar social.

① Véase la estadística oficial de los flujos de IED hacia México.

② FEM define como competitividad "el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país". A su vez, productividad es definida como "el nivel de prosperidad que puede alcanzar una economía" y se afirma que "entre más competitiva sea una economía crecerá más rápidamente en el tiempo".



José Guadalupe Barrera
Director de la maestría en
Estudios Internacionales de
la Escuela de Graduados en
Administración Pública y Política
Pública (EGAP).

PROTECCIONISMO Y EMPLEO

Desempleo juvenil y proteccionismo en el G-20. Incoherencia política y regulatoria

Diego Carrillo

¿Cómo han impactado las medidas restrictivas de los países del G-20 en la pérdida del empleo en los jóvenes o cómo afecta el desempleo a las políticas comerciales llevadas a cabo por los países miembros de este conglomerado? A través de estas preguntas el autor identifica los beneficios del comercio internacional y su potencial para reactivar el crecimiento económico.

En la declaración de San Petersburgo de septiembre 2013, los líderes de las principales economías del mundo se comprometieron a fomentar el comercio internacional y la inversión. Este mensaje fue positivo en el contexto de la débil recuperación de la economía global y la desaceleración del comercio internacional. Asimismo, los líderes se comprometieron a luchar contra el proteccionismo y a dismantelar las medidas proteccionistas que se implementaron a raíz de la crisis.

Dentro del G-20 existe consenso de que el comercio internacional es una pieza fundamental para el crecimiento económico, el desarrollo sostenible y la creación de empleo. Sin embargo, es como si este consenso no existiera un vez que los representantes del G-20 regresan a sus países.

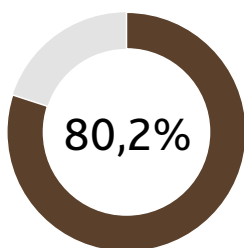
En el último informe de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre el G-20 se registró que la mayoría de los países miembros todavía implementan, independientemente de sus compromisos y promesas, medidas comerciales restrictivas. La OMC también señala que en total el grupo ejecutó 116 nuevas medidas que restringen el comercio internacional de mayo a noviembre de 2013 (Tabla 1). Las medidas más frecuentes fueron el inicio de nuevas investigaciones *anti-dumping*, el incremento de tarifas a la importación y la aplicación de procesos aduaneros más complejos. En total, se estima que estas medidas afectan al 1,1% de las importaciones de mercancías del G-20 y al 0,9% de las importaciones mundiales (Tabla 2).

Tabla 1. Medidas restrictivas al comercio en los países G-20

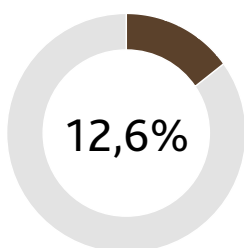
Tipo de medida	Oct 10 - abril 11	Mayo - oct 11	Oct 11 - mayo 12	Mediados de mayo - oct 12	Oct 12 - mayo 13	Mediados de mayo - nov 13
Remedio comercial	53	44	66	46	67	70
Importaciones	52	36	39	20	29	36
Exportaciones	11	19	11	4	7	8
Otros	6	9	8	1	6	2
Total	122	108	124	71	109	116
Promedio mensual	20,3	18	17,7	14,2	15,6	19,3

Nota: WTO, Report on G-20 Trade Measures (2013).

Asimismo, a pesar de los acuerdos pactados en San Petersburgo, solo el 19,8% de las medidas proteccionistas que se implementaron después de la crisis financiera de 2008 han sido eliminadas. La acumulación de las medidas proteccionistas del G-20 afecta casi al 3,9% del total de las importaciones mundiales y al 5% de las importaciones intra G-20 (Tabla 2).



de las medidas proteccionistas implementadas después de la crisis financiera de 2008 no han sido eliminadas.



fue la tasa de crecimiento de desempleo juvenil en 2012. La OIT estima que podría aumentar a un 12,9% en 2017.

Tabla 2. Participación del comercio afectado por medidas restrictivas a la importación

	Mayo a oct 11 ^a	Oct 11- mayo 12 ^b	Mayo 12 - oct 12 ^b	Oct 12 - mayo 13 ^b	Mediados de mayo - nov 13 ^c	Total acumulado ^c
Participación en el total mundial de las importaciones	0,5	0,9	0,3	0,4	0,9	3,9
Participación en el total de las importaciones del G-20	0,6	1,1	0,4	0,5	1,1	5

Nota: WTO, Report on G-20 Trade Measures (2013). a Cifras de importación de 2010. b Cifras de importación de 2011. c Cifras de importación de 2012.

La débil recuperación económica y las altas tasas de desempleo en algunos países dentro del G-20 han incentivado el uso de políticas proteccionistas. Aunque estas medidas proporcionan un alivio temporal en algunas industrias, en el largo plazo reducen el desempeño de la economía y afectan de manera negativa el mercado laboral.

El impacto positivo de la apertura comercial en el empleo

Los vínculos entre la liberalización comercial y el empleo son complejos, pues el comercio es responsable simultáneamente de la creación y pérdida de empleos. Aunque un gran número de estudios empíricos y econométricos han analizado la validez de la relación entre el comercio y el crecimiento económico no se ha llegado a un consenso.¹ Por tal motivo es necesario que los gobiernos implementen políticas que complementen la apertura comercial para garantizar que las empresas y los trabajadores se beneficien de las oportunidades que el comercio internacional genera. Asimismo, estas políticas se tienen que diseñar para que las empresas y los trabajadores que resulten afectados de forma negativa por la competencia puedan reintegrarse a los sectores más dinámicos de la economía.

La apertura comercial ofrece nuevas oportunidades para la venta (exportaciones) de productos y para el acceso a una amplia gama de insumos de mejor calidad y precios más baratos (importaciones). Asimismo, aumenta la competitividad de las empresas, su crecimiento y su capacidad de generar empleo. De acuerdo con el Banco Mundial, en la década de 1990 el ingreso per cápita creció más de tres veces más rápido en los países en desarrollo (5%) que redujeron las barreras comerciales que en el resto de los países (1,4%).² Los beneficios del comercio internacional no se limitan a la internalización de las empresas y al crecimiento per cápita de los países. La crisis demostró que las economías abiertas están más expuestas a los choques externos. Sin embargo, la crisis también es un claro ejemplo de que las economías con mayor apertura comercial se recuperaron más rápido.

El aumento de la productividad es fundamental para el progreso económico. Un análisis de la OCDE (2009) se refiere a los beneficios en términos de crecimiento económico que tiene una economía abierta con menores costos comerciales. Si la productividad se fomenta por medio de la internacionalización y propicia un ambiente competitivo para la expansión de la producción, el comercio en teoría podría afectar de manera positiva las tasas de empleo. La exportación tiene el potencial de catalizar una expansión en la escala de producción de las empresas y en el número de trabajadores que se emplean.

El G-20 por lo tanto tiene la posibilidad de reavivar el crecimiento económico mundial. Un nuevo análisis realizado por la OCDE en 2010 (Tabla 3) calculó una reducción hipotética del 50% en las barreras no arancelarias y en las tarifas. Los resultados preliminares sugieren un aumento significativo en los ingresos nacionales y en el empleo para todos los países del conglomerado y sus principales socios comerciales.

Tabla 3. Porcentaje simulado de cambios en empleo en ingreso real siguiendo la liberalización de bienes

	Trabajadores menos calificados		Trabajadores calificados		Ingreso real	
	Escenario de recesión	Escenario a largo plazo	Escenario de recesión	Escenario a largo plazo	Escenario de recesión	Escenario a largo plazo
Australia	0,32	2,25	0,24	2,07	0,77	6,88
Brasil	0,33	1,97	0,41	2,18	1,26	7,48
China	0,79	2,73	0,97	2,96	2,91	12,13
Reino Unido	2,7	1,86	3,15	2,27	2,83	6,58
India	0,6	2,12	1,03	3,74	2,44	9,5
Japón	0,61	2,32	0,68	2,47	1,03	7,62
México	3,36	0,92	4,92	0,14	4,61	-0,55
EE.UU.	0,53	1,28	0,83	1,28	0,89	4,58

Nota: En ambos escenarios los países del G-20 implementan una tarifa de reducción nación más favorecida (NMF) de 50% y reducen las barreras no arancelarias 50% con base en el principio de NMF. OECD. (2010). Seizing the Benefits of Trade for Employment and Growth.

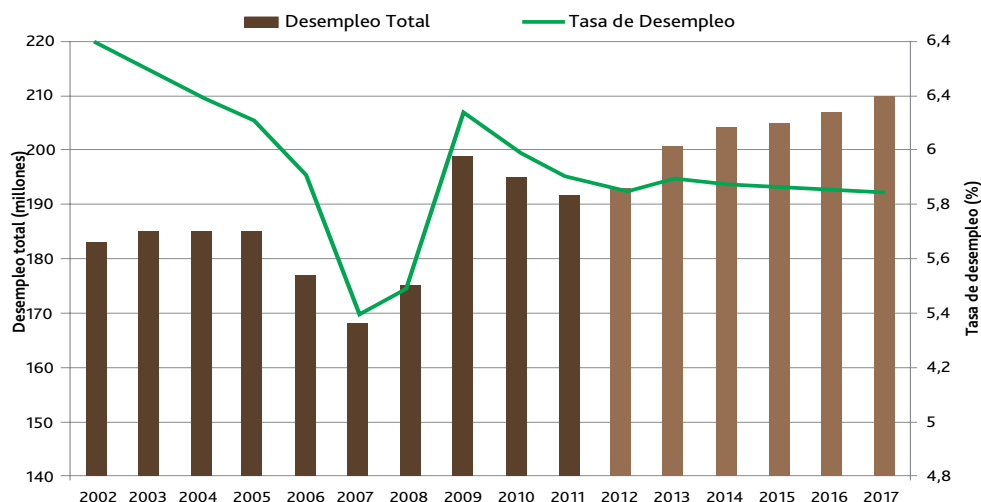
La Tabla 3 presenta el cambio porcentual en el empleo de trabajadores calificados y de trabajadores menos calificados en ocho países. Los resultados son claros: una mayor liberalización produce resultados positivos para el crecimiento y el empleo. Aunque el impacto de la liberalización es ligeramente negativo en algunos países, el empleo a largo plazo de los trabajadores calificados y menos calificados aumenta en casi todos los países. Se espera que en el largo plazo también crezca el empleo para los trabajadores menos calificados de 0,9% a 3,9% y que el empleo de los trabajadores calificados aumente 0,1% a 4%.

Desempleo juvenil: ¿una generación perdida?

Como consecuencia de la crisis financiera, el crecimiento económico en el mundo se estancó y el desempleo aumentó. En 2012, 197 millones de personas no tenían trabajo y 39 millones desistieron de la fuerza laboral. La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2013) proyecta que aun con la recuperación de la economía mundial y la expectativa de crecimiento positiva para 2014 la tasa de desempleo aumente. Se espera que este año el número de desempleados en el mundo ascienda a 205 millones.

Aunque el crecimiento económico mundial se acelere es probable que este no sea suficiente para contrarrestar el desempleo. Se estima que la tasa de desempleo se mantenga en torno al 6% hasta 2017, no muy lejos de su nivel post crisis de 6,2% en 2009. Además, el número de desempleados podría superar los 210 millones en los próximos cinco años (Figura 1).

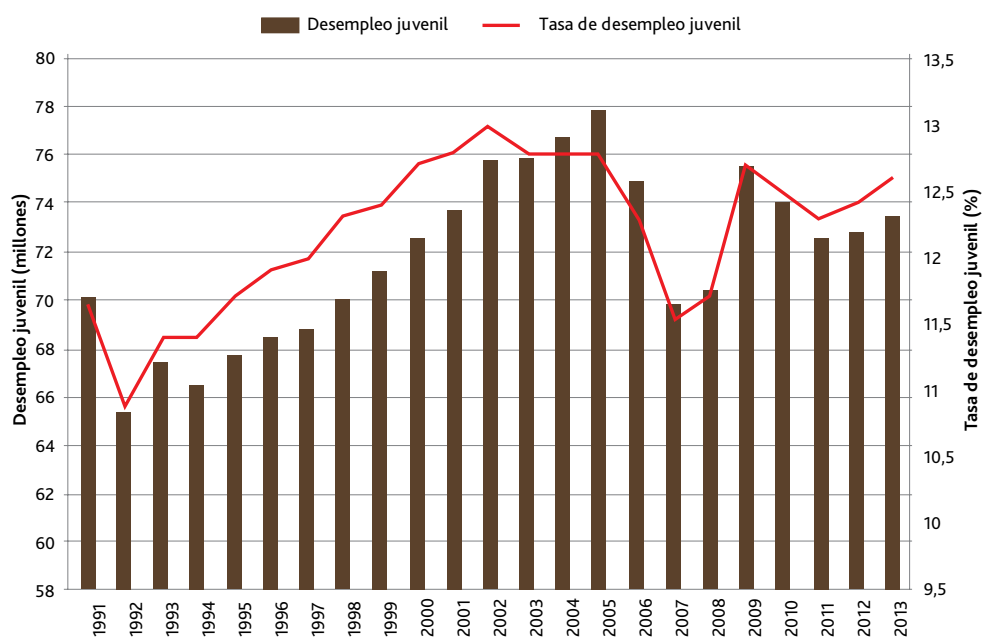
Figura 1. Tendencias y proyecciones del desempleo mundial 2002-2017



Nota: La Figura 1 muestra tendencias pasadas y proyecciones desde 2012 en adelante para el desempleo global (tasas y cifras absolutas). OIT. (octubre, 2012). Trends econometric models.

Los jóvenes son un grupo particularmente vulnerable al desempleo cíclico. Se estima que 73,4 millones de jóvenes están desempleados (Figura 2) y que este número aumente por medio millón más en 2014. La tasa de crecimiento de desempleo juvenil en 2012 fue de 12,6% y la OIT espera que aumente a 12,9% en 2017. La crisis económica afectó de manera importante a los jóvenes ya que disminuyó los prospectos de empleo y como resultado muchos jóvenes experimentan un desempleo crónico desde su entrada al mercado laboral. Esto afecta su carrera profesional a largo plazo, sus perspectivas de empleo en el futuro e inhibe las habilidades sociales y laborales que los jóvenes deberían de aprender en sus primeros años como profesionistas.

Figura 2. Desempleo juvenil mundial, 1991-2013



Nota: OIT. (abril, 2013). Trends econometric models.

Las tasas sin precedente del desempleo de los jóvenes son alarmantes debido a que la economía global está cerca de crear una "generación perdida" con graves consecuencias económicas y sociales. Por ello, hoy más que nunca los países del G-20 deben trabajar juntos y eliminar las medidas proteccionistas que siguen vigentes para sentar las bases que fundamenten una recuperación económica sólida en el largo plazo.

Comercio internacional, desempleo juvenil y recomendaciones para el G-20

Para combatir el desempleo global y juvenil es necesario asegurar el crecimiento económico mundial, reformar los mercados laborales y mejorar la educación. Asimismo, se puede fomentar el dinamismo en las industrias intensivas en empleo por medio de la simplificación de los requerimientos para establecer pequeñas y medianas empresas y la gestión de permisos y licencias de construcción. También se recomienda que se flexibilicen los horarios laborales y se remuevan las visas para fomentar el turismo. Todas estas medidas son viables, pues no son costosas y su implementación es relativamente sencilla. La política pública y comercial debe concentrarse en la integración de las empresas a las cadenas globales de valor para asegurar un crecimiento económico sostenible que genere más empleo. Estas políticas deben promover el empleo juvenil y por lo tanto enfocarse en cómo se puede integrar a los jóvenes a las empresas exportadoras.

En síntesis, se han identificado los beneficios del comercio internacional y su potencial para reactivar el crecimiento económico de los países del G-20. Para poder obtener las ganancias del comercio internacional, es imprescindible combinar la apertura comercial propuesta por la OCDE de una reducción arancelaria y no arancelaria de 50% con políticas sociales y laborales que distribuyan de manera equitativa y justa los beneficios de una mayor integración comercial.

Es esencial producir más investigación que sustente la formulación de nuevas políticas comerciales, laborales y sociales y brinde coherencia al sistema económico mundial. Este tipo de investigación puede resultar en políticas comerciales que se enfoquen en promover el empleo de los jóvenes por medio de la liberalización e integración del empleo juvenil en sectores estratégicos.

Organizaciones como el *Global Trade Alert* proporcionan información sobre las medidas proteccionistas que afectan el comercio internacional. Dicha institución va más allá de otras iniciativas de monitoreo mediante la identificación de los socios comerciales que pueden verse afectados por estas medidas comerciales.

El G-20 debe trabajar con la OIT y la OMC para crear un programa de investigación y monitoreo sobre el costo de oportunidad que las medidas comerciales tienen en la creación de empleo. Este tipo de análisis por lo tanto podría cuantificar el número de trabajos que no se generan como resultado de las políticas proteccionistas.

Si pudiéramos medir de manera confiable el impacto directo de las medidas proteccionistas en la creación de empleos podríamos contribuir a la elaboración de mejores políticas públicas y comerciales. Los tomadores de decisión pensarían dos veces antes de implementar políticas que restrinjan o distorsionen el comercio una vez que entiendan los efectos perjudiciales que estas políticas tienen sobre la economía y el empleo. Además, este tipo de información tiene el potencial de crear una sociedad más informada y fomentar la participación a fin de que los ciudadanos se involucren en el cabildeo a favor de la liberalización económica que cada país lleva a cabo frente a sus socios comerciales.

La liberalización comercial en el G-20 tiene el potencial de reactivar el crecimiento económico y el empleo. La economía, la comunidad internacional y los jóvenes se beneficiarían de un mayor entendimiento del vínculo entre comercio exterior y creación de empleos.

Es momento que los líderes del G-20 cumplan sus promesas y sus propias recomendaciones de políticas públicas para fortalecer el sistema multilateral de comercio, fomentar la reactivación de la economía y rescatar a millones de jóvenes de convertirse en una "generación perdida".

① Véase Baldwin (2003) para entender el debate entre comercio y crecimiento económico. Las contribuciones más importantes incluyen a Dollar (1992), Harrison (1996), Rodríguez y Rodrik (2001) y Sachs y Warner (1995), Dollar y Kraay (2004), Loayaza, Fajnzylber y Calderón (2005) y Wacziarg y Welch (2003).

② Véase Gamberoni, E., Uexkull Von, E. & Weber, S. 2010. *The roles of openness and labour market institutions for employment dynamics during economic crises*. Employment Working Paper 68. Geneva, Switzerland: ILO.

③ Véase *Global youth unemployment: The lost generation* (1 de mayo 2013) & *Youth unemployment: Generation jobless* (27 de abril 2013). *The Economist*.



Diego Carrillo

Asesor económico y político del Director General de Bancomext y jefe de la delegación mexicana en Y20.

COMPETITIVIDAD EN PYMES

La alianza entre multilatinas y Pymes. Motor de competitividad en América Latina y el Caribe

Claudia Uribe

El surgimiento de las multilatinas, los cambios tecnológicos y las cadenas globales de valor están dando un nuevo impulso al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina. En el presente artículo se aborda la relevancia de esta nueva alianza económica, sus retos más inmediatos y sus perspectivas de desarrollo en el comercio internacional.

Todos, independiente de dónde nos encontremos presenciamos este mundo aquejado por los cambios climáticos, el empobrecimiento de algunos y el fortalecimiento de otros. Vemos un mundo necesitado de desarrollo que contrasta con el simple crecimiento y constatamos la irrupción continua de nuevos sistemas de comunicaciones.

Siendo testigos presenciales del cambio en la tradicional forma de hacer el comercio, su impacto en los negocios internacionales y dónde ocurren las oportunidades, no nos queda duda que los negocios los mueven los costos, pero también hay una búsqueda constante por el talento y la creatividad humana. Así, el comercio está mudando hacia donde se puede generar valor agregado y no necesariamente hacia donde es más barato producir.

La explosión de la producción en función de las cadenas globales y regionales de valor demostró eficiencias basadas en la fragmentación de los procesos productivos y el beneficio de añadir valor con aportes hechos en diferentes lugares del mundo.

El crecimiento del comercio relacionado con los servicios asociados a las cadenas de valor no capturado en las cifras oficiales parece ser inclusive superior al que representa el comercio de partes, piezas, componentes y accesorios que representó más del 50% del intercambio mundial de bienes, exceptuando combustibles en el 2012, según cifras de la Organización Mundial de Comercio.

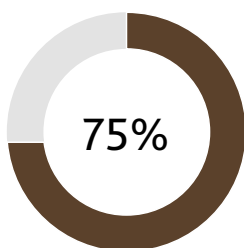
La relevancia de las multilatinas

Con la apertura de las economías de América Latina surgieron grandes empresas que aprovecharon el conocimiento de sus mercados y luego buscaron expandirse en la región a través de adquisiciones o inversiones en el exterior.

Así, surgieron las multinacionales latinas o multilatinas, acepción que refiere a aquellas empresas que son como multinacionales pero que actúan a nivel regional y que van adquiriendo tamaños comparables a las primeras. Estas empresas basan su fortaleza en su posición estratégica en el mercado doméstico y su capacidad de competir con las multinacionales presentes en la región. Su prioridad también ha sido la de ampliar sus operaciones a sus mercados naturales, particularmente en otros países de la región, pero también fuera de ella.

Las multinacionales se han encontrado con la férrea competencia de las multilatinas gracias a la estrategia de respetar las fidelidades de los clientes en cada país al que llegan, lo que difiere de la forma de aproximar los negocios por parte de las corporaciones internacionales.

Las multilatinas, primero, buscan mantener su predominio en el mercado y, segundo, incorporar pequeñas y medianas empresas (Pymes) dentro de sus cadenas de valor, práctica iniciada por las corporaciones. No obstante, la participación de las Pymes de la región tanto en las cadenas de valor de las multilatinas como dentro de las multinacionales ha sido lenta comparada con la incorporación de sus pares en países similares en otras regiones.



de la población económicamente activa en América Latina está empleada en una pequeña o mediana empresa.

Así las cosas es evidente la oportunidad que brinda la incorporación de las Pymes en los negocios de las multilatinas para que puedan convertirse en el motor para la creación de valor, innovación y abastecimiento de bienes y servicios producidos por ellas.

Sectores como transporte aéreo, químicos/petroquímicos, construcción, energía, ventas al detalle, y metal mecánica adquieren de las Pymes bienes básicos o intermedios así como servicios, particularmente provenientes del sector de alimentos, bebidas, accesorios, jabones, decoración, carpintería y talabartería. El secreto es lograr unir la demanda con la oferta. Buenos ejemplos de estas prácticas se evidencian en las aerolíneas Avianca-Taca y Copa Airlines que cada vez dan mayor cobertura y registran una mayor incorporación de Pymes en sus operaciones.

Retos para lograr una alianza entre Pymes y multilatinas

La divulgación de los requisitos necesarios para que se conozca la dinámica de las cadenas de valor dentro de las multilatinas va a permitir un mejor conocimiento de las oportunidades en este nuevo segmento de empresas. De antemano se sabe que la estructura de la cadena de valor es por esencia compleja, por lo que la invitación a las Pymes a incorporarse no resta dificultad.

Es necesario divulgar también los beneficios de acercarse a las cadenas de valor para lo cual es esencial que las instituciones encargadas de apoyar el comercio se decidan a servir de conectores entre la oferta y la demanda.

Por otra parte, las capacidades gerenciales de las Pymes para sobrellevar nuevos retos son limitadas. Integrarse y escalar dentro de las cadenas de valor demanda tareas adicionales que van desde el desarrollo del producto, la organización y monitoreo de la red de subproveedores (como en la industria automovilística), hasta innovaciones organizacionales y de marketing (especialmente en las industrias del turismo y el cine). Se afirma que dados los volúmenes requeridos en este segmento de mercado, las Pymes tendrán que firmar acuerdos con otras Pymes para que operen bajo la modalidad de consorcios y desarrollen un abastecimiento en conjunto o una subcontratación que responda a los compradores de forma más rápida y efectiva.

Otro factor a considerar es el costo y la dificultad que enfrentan las Pymes en el cumplimiento de los estrictos estándares de calidad necesarios para la participación en este segmento de mercado. Cada vez es más común que las grandes compañías establezcan estándares voluntarios como un medio para garantizar la sostenibilidad, calidad y trazabilidad de los productos, especialmente alimentarios, así como una relación amigable con el medio ambiente. El cumplimiento de estándares voluntarios es un prerequisite para la incursión y permanencia de las Pymes en las cadenas de valor.

El acceso de las Pymes al financiamiento continúa siendo limitado, particularmente en América Latina. Generalmente, antes de convertirse en proveedora o afiliada a una multilatina la Pyme requiere realizar inversiones para modificar procesos y alistarlos para cumplir con los estándares necesarios. Una vez dentro del suministro y debido al desequilibrio de poder entre las compañías multinacionales y las Pymes, estas últimas se ven forzadas a aceptar términos de transacción desfavorables para poder permanecer en el negocio, tal es el caso de los pagos a 90 días luego de haber entregado las mercancías.

Además, dado su tamaño, los bancos suelen imponer condiciones de crédito más duras, así como controles de riesgo más estrictos, al tiempo que limitan el acceso de las Pymes a opciones de crédito más sofisticadas, como por ejemplo el *factoring* financiero.^① Adicionalmente, el poco conocimiento de las Pymes sobre temas financieros y los requisitos relacionados restringe también el acceso a diversos recursos y financiamientos. Todo lo anterior aunado a la falta de garantías para respaldar los créditos.

Las Pymes también se ven gravemente afectadas por la asimetría en el acceso a la información. Sin menospreciar los cambios que han traído las tecnologías de la información y las comunicaciones, las Pymes que buscan operar en mercados regionales

e internacionales desconocen cómo acceder a nuevos nichos y mercados. Aun cuando la información esté disponible, cada vez se encuentra más fragmentada. La inversión que una Pyme debe realizar para poder recolectar la información necesaria para exportar es desproporcionadamente mayor en comparación con compañías más grandes, puesto que tiene que dedicar recursos internos para conocer nuevos mercados o pagar asesorías externas para lograr el conocimiento de sus oportunidades comerciales. Además, un mayor acceso de las Pymes a la información es también un instrumento muy efectivo en términos de costo para ayudarlas a cumplir con los estándares.

Finalmente, la proliferación de medidas no arancelarias que afectan al comercio también puede minar la capacidad de las Pymes para participar en las cadenas de valor de las multilatinas. Otros factores como los procedimientos en aduanas, requisitos sanitarios y fitosanitarios y estándares públicos, pero también impuestos por la empresa privada, han surgido en lugar de los aranceles. Estas medidas hacen más pesada la libre circulación de bienes e incrementan los costos logísticos y de transporte.

Teniendo las diferentes etapas de producción en distintos países, los bienes intermedios se mueven a través de las fronteras internacionales en más de una ocasión. Hoy más que nunca se requieren muchas más transacciones transfronterizas para llegar a producir una sola pieza de un bien terminado. Esto implica que el efecto del aumento marginal en los costos comerciales que generan las medidas no arancelarias es mucho más significativo que si se tratara de una única transacción internacional. Los efectos económicos de dichas medidas en la competitividad de las empresas no siempre son tomados en cuenta por los formuladores de políticas públicas en la región. Es aquí donde mayores esfuerzos en facilitación del comercio son necesarios.

“La importancia de las Pymes para Latinoamérica está fuera de discusión. Por un lado, emplean tres cuartas partes de la población económicamente activa aproximadamente. Por otro, y probablemente más importante, son los agentes dinámicos llamados a hacer frente a los cambios de la economía actual.”

A pesar de todas las barreras mencionadas, las Pymes de los países de la región pueden encontrar oportunidades en las cadenas de suministro de las multilatinas. Cuando las Pymes logran posicionarse en estas complejas cadenas de valor tienden a obtener calidad de gama mundial en su especialidad. Un estudio de la OCDE ha encontrado que dichas compañías incrementarán su innovación y contribuirán con nuevas tecnologías en el país anfitrión.

Por ello, las políticas públicas deben facilitar el entorno para ayudar a nivel público y privado el desarrollo empresarial. Casos de éxito alrededor del mundo demuestran que en la fase preparatoria para insertarse exitosamente en una cadena global de valor, varias acciones de política pública fueron fundamentales: formación para el trabajo, creación de infraestructura, apoyo a la innovación y acceso al crédito para las empresas pequeñas.

De esta manera, las empresas podrán agregar valor a los productos y alcanzar los estándares de calidad más altos, pero para lograrlo es importante trabajar en varias acciones: más y mejor análisis de potenciales clientes, ser parte de asociaciones que faciliten la articulación con empresas como las multilatinas, formar su personal en los oficios necesarios como mecánicos, soldadores, así como conocer el mercado interno y proveer formación para incursionar en el mercado internacional.

Reflexión final

La importancia de las Pymes para Latinoamérica está fuera de discusión. Por un lado, emplean tres cuartas partes de la población económicamente activa. Por otro, y probablemente más importante, son los agentes dinámicos llamados a hacer frente a los cambios de la economía actual. Sin embargo, las Pymes en América Latina y el Caribe tienen una carencia en cuanto a su productividad si se compara con sus pares asiáticos, las cuales producen la mitad del PIB respectivo, ampliamente superior al tercio producido en la región latinoamericana.

La Conferencia Ministerial de Bali de la Organización Mundial de Comercio aprobó el Acuerdo para la Facilitación del Comercio. Se espera que dicho acuerdo reduzca los costos en las transacciones, aproximadamente, en 10% en el mercado mundial y probablemente bastante más para las Pymes en América Latina. Complementariamente, el Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) está desarrollando una herramienta que busca solucionar los problemas de conectividad de las empresas y equilibrar sus necesidades para mejorar su competitividad.

Al mismo tiempo, para demostrar las verdades de este mercado potencial, el ITC con el apoyo de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana están apoyando un proyecto que conecte Pymes de la región centroamericana con multilatinas. Los sectores aún no están definidos, pero la apuesta es moverse de los tradicionales *commodities* a productos con mayor valor agregado que puedan provenir de la industria de la tecnología de la información o equipos médicos.

Las multilatinas son una esperanza para la región por el valor que pueden incorporar en sus productos y procesos. Ello hace pensar que vivimos un momento que debería favorecer a América Latina y el Caribe y en particular a sus Pymes que deben vencer las mediciones del Foro Económico Mundial que muestran su nivel atraso por falta de desarrollo o estancamiento en su competitividad.

En la medida que las Pymes se integren a compañías exitosas y altamente sofisticadas y que han desarrollado su modelo de cadenas de valor globales, a la postre se impulsarán los niveles competitivos de la región.

❶ El *factoring* es un producto financiero que los bancos o cajas de ahorro ofrecen a las empresas. Supone dar dos servicios: administración de cobros y financiación. A través de esta operación, una empresa o comerciante contrata con un banco o entidad financiera la gestión de sus cobros y recibe por adelantado su importe menos una comisión o bien se trata como un crédito.



Claudia Uribe

Jefe de la Oficina para América Latina y el Caribe en el Centro de Comercio Internacional.

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Informe Global de Facilitación del Comercio: desafíos y oportunidades para Latinoamérica y Chile

Fabián Villarroel

A la luz del Informe del Foro Económico Mundial sobre la facilitación del comercio, el autor aborda la situación de Latinoamérica y la de Chile en particular sobre la base del tercer pilar del Informe, eficiencia y transparencia de la gestión fronteriza. Así, se destacan las tareas pendientes, las áreas de oportunidad y plantea interesantes recomendaciones para promover y mejorar la competitividad.

El Foro Económico Mundial (FEM) emitió a principios de abril el Informe Global de Facilitación del Comercio 2014, el que viene a coincidir, medianamente, con la finalización del Acuerdo de Bali y la suscripción por parte de los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) del Acuerdo sobre Facilitación de Comercio (AFC) a finales del 2013.

Sin duda, el Informe del FEM es un reflejo de las preocupaciones que los miembros del organismo multilateral del comercio han tenido en cuenta durante estos más de 10 años de negociaciones, en especial cuando al revisar las disposiciones contenidas en el AFC vemos que la mayoría de ellas se centran en dotar al sistema multilateral de mayor transparencia, certeza jurídica y económica, así como previsibilidad, pero ya no fundamentalmente en relación a las tarifas arancelarias como ha acontecido tradicionalmente, sino más bien a un ámbito relativamente nuevo y cada vez de mayor relevancia: el mundo de las barreras no arancelarias.

Informe del FEM: de las barreras arancelarias a las barreras no arancelarias

El Informe realiza un análisis pormenorizado de cuatro áreas principales subdivididas, a su vez, en una serie de pilares como se observa en la Tabla 1.

Tabla 1. Marco analítico del Índice de Facilitación del Comercio

Áreas principales			
A) Acceso a mercado	B) Administración en frontera	C) Infraestructura	D) Ambiente operacional
Pilar 1: Acceso a mercado doméstico	Pilar 3: Eficiencia y transparencia de la gestión fronteriza	Pilar 4: Disponibilidad y calidad de la infraestructura de transporte	Pilar 7: Ambiente operacional
Pilar 2: Acceso a mercado externo		Pilar 5: Disponibilidad y calidad de los servicios de transporte	
		Pilar 6: Disponibilidad y uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones	

Nota: Elaboración propia sobre la base de The Global Enabling Trade Report 2014.

En los primeros dos pilares, el Informe señala que en el ámbito de las tarifas o barreras arancelarias, salvo algunas excepciones, los países han rebajado progresivamente sus aranceles aduaneros desde mitad de la década de los noventa en adelante, ya sea a través de políticas unilaterales o a través de la proliferación de acuerdos comerciales, suscribiéndose estos últimos primero entre países en desarrollo y desarrollados (acuerdos Norte-Sur) para posteriormente firmarse entre países en desarrollo (acuerdos Sur-Sur).

Lo anterior es absolutamente claro en el caso de Latinoamérica y sin duda en el caso de Chile, el cual demuestra en los dos primeros pilares del análisis del FEM índices casi récords a nivel global. Chile es el líder en la región latinoamericana y ocupa, respectivamente, la novena y segunda posición a nivel mundial.

Tabla 2. Desempeño en el Índice de los países top 10 y su presencia en los top 5

País / Economía	Pilar 1	Pilar 2	Pilar 3	Pilar 4	Pilar 5	Pilar 6	Pilar 7
1. Singapur	3	13	1	2	1	8	2
2. Hong Kong	1	135	11	3	5	11	1
3. Holanda	46	97	4	9	2	4	8
4. Nueva Zelandia	5	65	6	39	25	16	7
5. Finlandia	46	97	2	20	17	3	3
6. Reino Unido	46	97	7	10	9	2	11
7. Suiza	85	71	12	12	8	14	5
8. Chile	9	2	26	64	43	36	25
9. Suecia	46	97	3	35	7	1	9
10. Alemania	46	97	13	5	3	21	12

Nota: Adaptación de la Tabla 6 de The Global Enabling Trade Report 2014, p. 19.

En el caso de Chile, dichos resultados son fruto de una política constante a través del tiempo que se inició a lo largo de un proceso de apertura unilateral y que se profundizó a partir de la llegada de la democracia en los años noventa. Como consecuencia de los más de 20 acuerdos comerciales que Chile ha firmado con países desarrollados y en desarrollo y su relación privilegiada con Asia y en particular con los mercados de China, Japón y Corea del Sur, en 2013 se registró un arancel aduanero promedio efectivo para las importaciones cercano al 1%.

Índices similares observan países centroamericanos y el propio Perú. Esto demuestra que Chile y la región han logrado insertarse de manera apropiada en la red de acuerdos comerciales, pudiendo diversificar sus mercados de destino de forma importante, evitando los riesgos de una desviación del comercio y ganando en competitividad. No obstante, ¿dónde todavía debe apurar esfuerzos la región?

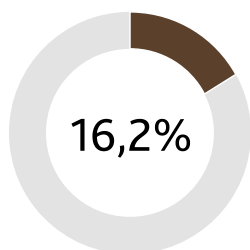
Las tareas pendientes

Sin ahondar en factores estructurales que requerirían mayores inversiones como infraestructura, transporte, servicios y tecnologías de la información, este artículo pretende dar algunas luces a propósito del Pilar 3 del Informe sobre "Eficiencia y transparencia en la administración fronteriza".

Es aquí, quizás, donde la región puede hacer los progresos más importantes en los próximos años, sin necesariamente invertir grandes cantidades de dinero. Más bien se trata de "cambios culturales" que pueden significar costos financieros y de recursos humanos, pero que son menores si se comparan con las inversiones necesarias en infraestructura y tecnología. Se trata de adoptar políticas públicas que signifiquen mejoras relevantes en la administración y coordinación de las diferentes agencias que participan en la cadena comercial.

Hasta ahora, las políticas de facilitación del comercio en el plano global han estado centradas en la baja sostenida de los aranceles. Los gobiernos han concentrado sus esfuerzos y han entendido que la facilitación comercial es equivalente, de manera exclusiva, a las políticas de apertura de los mercados de destino y de sus propios mercados. Sin embargo, esta concepción reduccionista de la facilitación del comercio ha dejado de lado un aspecto relevante y característico del nuevo escenario mundial: la proliferación de las barreras no arancelarias. Las mismas, definidas como medidas que restringen o limitan el comercio internacional, ya sea prohibiendo, restringiendo, encareciendo o retrasando el comercio, encuentran diversas razones para convertirse en las verdaderas protagonistas del comercio internacional de nuestros días.

Si bien las mismas no constituyen per se objetos ilegítimos al comercio internacional, sí pueden acarrear costos y tiempos importantes en la competitividad de un país. Estas surgen como medidas que intentan proteger bienes tales como el medio ambiente, la



podría ser el aumento de las exportaciones para América Latina y el Caribe para el año 2020 debido al mejoramiento de la facilitación del comercio, esto se traduce en unos US\$ 40 mil millones.

salud humana y animal, los derechos de propiedad intelectual, el patrimonio cultural y la seguridad de la cadena logística. Otras responden a velados proteccionismos que los países utilizan cuando ya los aranceles no existen o resultan insuficientes o bien responden a medidas de orden legal o administrativo o simplemente a prácticas de los organismos ligados al comercio internacional que terminan encareciendo y oscureciendo las ya complejas transacciones comerciales.

El hecho de que hoy en día, en una transacción comercial transfronteriza, participen más organismos públicos presenta, sin lugar a dudas, un desafío importante, pues cada vez que se intenta regular o controlar el ingreso o salida de una mercancía en la que tienen competencia dos o más agencias del Estado son necesarios esfuerzos de coordinación, de manera que las autorizaciones respectivas se concentren en un solo organismo o bien en una sola plataforma.

A esto, precisamente, apunta el desarrollo de las "ventanillas únicas", que en los últimos años han tenido un importante avance en un gran número de países que se han sumado a esta iniciativa siguiendo los modelos asiáticos.

El caso de Chile

En el caso Chile, la ventanilla única de comercio exterior (VUCE) cuenta desde 2010 con un apoyo político importante y un financiamiento que resultó fundamental para avanzar en un proceso que aunque no terminado ha sentado las bases para la reducción de tiempos y costos en los procesos de exportación. Más importante aún, ha establecido los pilares para que las distintas agencias gubernamentales que participan en la cadena logística puedan comunicarse a través de lenguajes, códigos y formularios armonizados.

No obstante, la coordinación en frontera de las diferentes agencias puede resultar un problema difícil de enfrentar si se hace de manera aislada, por lo que es preciso establecer instancias de coordinación entre las diferentes agencias o supra agencias.

La gestión coordinada de frontera¹ es un desafío importante y no resuelto ni en la región ni en Chile. Es por eso que el índice del FEM, en su tercer pilar, considera como el segundo y el tercer problema en importancia los procedimientos fronterizos de importación y el cumplimiento de los requisitos y estándares técnicos internos.

En el caso de Chile, parece bastante obvio que las dos principales agencias encargadas de los controles físicos en frontera, Aduana y el Servicio Agrícola y Ganadero, no hayan realizado esfuerzos relevantes a favor de esa coordinación, constatándose a diario revisiones dobles, inspecciones físicas no coordinadas y autorizaciones o verificaciones que pueden demorar varios días y que son otorgadas a otras agencias como los servicios de salud (medicamentos, alimentos), el Servicio Nacional de Pesca, entre otras.

Estas dificultades constituyen tareas pendientes en las cuales debe trabajarse, pero el desafío mayor está en cómo cada una de estas instituciones podrá ser capaz de delegar competencias o tareas. El "feudalismo burocrático" que experimenta el comercio internacional en Latinoamérica y en Chile en particular constituye una mala práctica que debe ser erradicada con mayor integración y mayor conocimiento y conciencia por parte de cada uno de los actores públicos que participa en la cadena de trabajo. Como todo proceso de integración supone pérdidas de soberanías exclusivas y excluyentes.

Además de lo anterior, resulta interesante comprobar cómo el Informe del FEM sitúa como último factor de problemas "la corrupción en la frontera", tanto en importaciones como en exportaciones, lo que ciertamente se debe a diversos factores entre los que podemos destacar para el caso chileno dos causas.

La primera, la simplicidad de la carga impositiva que el mismo Informe destaca, diferenciando solo dos tipos de aranceles aduaneros a la importación, una tasa general

Ranking facilitación del comercio en América Latina

Chile	8
Costa Rica	42
Perú	51
Panamá	52
Uruguay	60
México	61
Ecuador	65
Nicaragua	68
El Salvador	71
Colombia	73
Rep. Dominicana	79
Honduras	85
Brasil	86
Bolivia	87
Argentina	95
Paraguay	113
Venezuela	137

única (ad valorem) en la mayoría de los casos y algunos derechos específicos para algunos productos sin impuestos a las exportaciones.

En segundo lugar, pero quizás el factor más relevante, es que las funciones de determinación de los impuestos aduaneros corresponden a la Aduana, pero la recaudación misma de los impuestos es competencia de la Tesorería General de la República y, por lo mismo, el funcionario de aduanas y el operador comercial saben que nunca el primero podrá requerir el pago de dinero alguno.

Por otro lado, las tasas, de acuerdo a la propia definición del artículo VIII del GATT,² están en casi su totalidad suprimidas, por lo que los espacios de discrecionalidad de cobros administrativos han sido reducidos a la más mínima expresión. Falta, eso sí, hacer mayor énfasis en mejorar la transparencia e información de los cobros realizados por los operadores logísticos, tales como empresas de correo expreso, almacenistas y *freight forwarders*, entre otros. El estado, debe en este sentido cumplir una función de regulador y garantizar a los usuarios publicidad y transparencia.

Por último, es importante destacar, como lo hace el Informe, la relevancia de la transparencia del sistema aduanero y esto no solo en el entendido que se incorpora una evaluación a la administración aduanera, sino a los agentes de aduanas como auxiliares de la función pública en el modelo chileno.

Conclusiones

Los desafíos de Latinoamérica y, en particular de Chile, de cara a los próximos años en materia de competitividad siguen siendo muy importantes. Mejorar la competitividad de la región, si nos comparamos con otras regiones como Asia-Pacífico, Europa o Norteamérica, constituye un desafío colosal que implica trabajar en diversos ámbitos, entre los cuales podemos destacar el fortalecimiento de la integración y el diálogo con el sector privado y la definición de políticas claras desde las máximas autoridades nacionales en torno a una mayor coordinación e integración de las diversas y múltiples agencias que participan hoy en la cadena logística, tanto en importaciones como en exportaciones.

La modernización de la Aduana o de otra agencia del comercio exterior no implica ni de lejos la modernización del sistema de comercio exterior de un país y por lo mismo no asegura alcanzar mayores niveles de competitividad. La competitividad-país no solo debe considerarse o medirse en relación a la reducción del tiempo y los costos de los operadores comerciales.

Hoy más que nunca, y dado el nuevo escenario del comercio mundial, la competitividad también se mide por los grados de seguridad y confiabilidad que un país, incluyendo su sector público y privado, es capaz de garantizar a sus socios comerciales. De este modo, la competitividad, actualmente, no se pondera solo por valores económicos, sino por elementos cuya apreciación varía de mercado a mercado y que muchas veces resultan invaluable.

¹ Frontera en un sentido amplio: como puertos, aeropuertos y pasos fronterizos terrestres.

² De conformidad al artículo VIII del GATT/47, párrafo 1 (a): "Todos los derechos y cargas de cualquier naturaleza que sean, distintos de los derechos de importación y de exportación y de los impuestos a que se refiere el artículo III, percibidos por las partes contratantes sobre la importación o la exportación o en conexión con ellas, se limitarán al coste aproximado de los servicios prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter fiscal aplicados a la importación o a la exportación."



Fabián Villarroel
Jefe Subdepartamento de
Asuntos Internacionales, Servicio
Nacional de Aduanas, Chile.

Sala de prensa

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

Avanzan negociaciones entre EE.UU. y UE

La quinta ronda de negociaciones del acuerdo TTIP entre Estados Unidos y la Unión Europea concluyó este viernes 23 de mayo después de una semana de intensas conversaciones en Arlington, Virginia.

Las negociaciones se centraron en acceso a mercado, fundamentalmente en bienes, servicios y compras públicas. "Ha sido una muy buena semana" señaló el jefe negociador de Estados Unidos, Dan Mullaney.

En la ronda de julio se espera que las partes incluyan aspectos laborales, ambientales y de desarrollo sostenible. Otros temas como comercio de energía y servicios financieros permanecen sin consenso.

El acuerdo, básicamente, busca recortar los aranceles entre las partes, pero también persigue la armonización de normas y estándares. En esto último representaría una de las mayores ganancias de las negociaciones e impactaría el futuro del comercio internacional.

FAO advierte sobre cambio climático y alimentos

De acuerdo a José Graziano, director general de la FAO, "América Latina encabeza la erradicación del hambre en el mundo", pero hay zonas de retraso, el Caribe, y otras como América Central y México que están en una situación intermedia en el suministro de alimentos.

Otras áreas como Haití son especialmente graves. Aquí el 70% de la población está en una situación de pobreza extrema y el 49,8% padece desnutrición.

A esto se suma el cambio climático: "Los impactos están siendo mayores de lo que se pensaba y todavía no sabemos cómo va a afectar a la producción de alimentos", señaló Graziano.

No obstante, de acuerdo al director del IICA, Víctor Villalobos, "América es el continente que está mejor preparado para ser el gran proveedor de alimentos del mundo", pero debe modernizarse para afrontar el cambio climático, así como dotar a la agricultura de tecnología.

México detiene cultivos de prueba de maíz GM

El 21 de abril pasado un juez mexicano confirmó una medida de 2013 en contra de los cultivos de prueba o comercial de la cosecha, cerrando el cultivo comercial de maíz genéticamente modificado (GM).

La compañía estadounidense Monsanto, que controla el 90% del mercado mundial de semillas transgénicas, solicitó en 2012 el permiso para distribuir sus semillas de maíz después de que el gobierno aceptara que las empresas de biotecnología solicitasen autorizaciones con fines comerciales.

El problema radica fundamentalmente en el temor de que el maíz GM polinice variedades nativas mexicanas y pueda afectar el desarrollo sostenible de los cultivos en América Latina. Existen 220 razas de maíz en el continente y el 29% de dichas razas han sido identificadas para México. "La sola o mera posibilidad de que se afecte el medio ambiente es suficiente para mantener vigente la medida cautelar", señaló el juez.

EE.UU. inicia investigación AD de azúcar mexicana

Bajo el argumento de que las importaciones mexicanas de azúcar son "subsidiadas y de bajo costo de producción" según la Alianza Americana de Azúcar, el Departamento de Comercio de EE.UU. aprobó a mediados de mayo el inicio de una investigación antidumping (AD) al respecto.

La coalición estadounidense de productores le ha solicitado a la autoridad correspondiente imponer derechos AD del rango del 62,44% para el azúcar no refinada y del 44,88% para la refinada.

El gobierno mexicano y las asociaciones productoras cañeras de ese país defienden que en absoluto la producción nacional está siendo subsidiada y que EE.UU. no está privilegiando sus compromisos bajo el TLCAN.

El cabildeo estadounidense considera que los excedentes procedentes de México deprimieron los precios del azúcar desde 2011, causando pérdidas en el mercado local de US\$ 1.000 millones.

Fondo Climático Verde finaliza reglas de operación

Luego de intensas negociaciones, los 24 expertos del Fondo Verde para el Clima de Naciones Unidas acordaron a fines de mayo en Seúl las reglas de operación básicas de este esquema de financiamiento internacional.

Las normas se refieren a la gestión y la movilización de los recursos, así como a su desembolso, pero también a las salvaguardias ambientales y sociales que habrán de respetarse en las inversiones a favor del cambio climático, así como el control y la transparencia que los países podrán ejercer en los proyectos de mitigación y adaptación comprendidos.

De esta manera, el Fondo, que debe apoyar a los países desarrollados a cumplir su meta de destinar US\$ 100 mil millones anuales hacia 2020 según se acordara en Cancún en 2010, está listo para comenzar a trabajar, aunque todavía tendrán que definirse algunos detalles.

El tema del financiamiento para el cambio climático ha sido un aspecto muy controversial, pues los países en desarrollo exigen recursos y compromisos efectivos por parte de los países más ricos.

Aumenta comercio entre Honduras y Estados Unidos

De acuerdo a las últimas cifras comerciales, el comercio comparado entre 2006 y 2013 entre Honduras y Estados Unidos creció un 56,5%, lo que representa más de US\$ 3 800 millones en términos nominales.

Lo anterior se debe, principalmente, a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y EE.UU. (Cafta, por sus siglas en inglés) a partir del 1 de abril del 2006.

En 2013, las exportaciones de mercancías hondureñas a EE.UU. representaron el 35,5% del total de su comercio exterior, mientras que las importaciones procedentes de EE.UU. constituyeron el 42% del total.

El sector más favorecido con el acuerdo ha sido el maquilador, no obstante su crecimiento no ha estado bajo lo esperado. Si en 2006 las exportaciones hondureñas de maquila a EE.UU. ascendieron a US\$ 2.704,5 millones, en 2013 estas aumentaron solo a US\$ 2.984,3 millones.

Integración eléctrica entre Chile y países de la CAN

En la última reunión del Consejo de Ministros de la Iniciativa del Sistema de Interconexión Eléctrica Andina (SINEA), a fines del mes de abril, se anunció la integración eléctrica entre los países de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) y Chile para el 2020.

De acuerdo a la hoja de ruta, y procesos de interconexión binacionales, Perú y Ecuador deberían integrar sus sistemas entre los años 2016 y 2017, mientras que Chile debería sumarse hacia el año 2020.

El ministro de Energía y Minas de Perú, Eleodoro Mayorga, indicó que este constituye un pilar fundamental en el proceso de integración entre esas economías. "La propuesta... permite pensar que en la próxima década vamos a terminar compartiendo un sistema eléctrico regional integral."

El sistema se constituyó en 2011 con el objetivo de desarrollar una interconexión eléctrica regional mediante la construcción de la infraestructura necesaria y la creación de un marco regulatorio que facilite los intercambios y las transacciones de energía eléctrica.

Nuevo puerto de exportaciones en Brasil

La presidenta brasileña Dilma Rousseff inauguró en abril nuevas infraestructuras portuarias al norte de Brasil, lo que permitirá facilitar las exportaciones de granos desde la región norte, descongestionar la actividad de los puertos del sur y reducir sobrecostos de transporte terrestre.

La región de Mato Grosso es la primera región agrícola en el sector de soja. Estas infraestructuras ayudarán a las exportaciones hacia los mercados europeos y asiáticos.

La iniciativa responde a la voluntad del gobierno de fomentar la cooperación público-privada para "transitar desde una matriz centrada en carreteras hacia aquellas que combinen todas las modalidades."

Brasil, el mayor exportador mundial de soja y segundo productor, prevé obtener 4 millones de toneladas en 2014, con un incremento de 8,3% comparado al 2013. En cuanto a la producción global de granos, esta debería crecer un 0,7% comparado al año 2013.

Publicaciones sugeridas

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.



América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor

La importancia de las cadenas globales de valor en el comercio internacional hace que los bienes intermedios fomentan cada vez más los vínculos comerciales intra e interregionales y representa oportunidades de desarrollo para la región latinoamericana.

Este estudio de José Durán y Dayna Zaclicever de la Cepal revisa el nivel de integración de la región en las cadenas de valor globales (con Asia, Europa y América del Norte) y dentro de América del Sur y el Caribe. Destaca la relativa heterogeneidad en los niveles de integración entre los países del continente, el atraso relativo en la integración global y presenta estudios de caso sobre México y Brasil.

<http://bit.ly/1oXSJg0>



Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial: metodología y experiencia de la Cepal en Centroamérica

El libro, editado por Ramón Padilla, presenta la experiencia reciente de la Cepal en el diseño de política industrial y el acompañamiento técnico con los gobiernos de dos países centroamericanos: El Salvador y Guatemala.

El primer capítulo, enfocado en la reafirmación de la política industrial en la región, es seguido por una guía que trata de mejorar las estrategias de desarrollo conjunto entre el sector público y privado. Los estudios de caso se orientan hacia la producción acuícola y la cadena de fibras sintéticas en El Salvador y la cadena de hortalizas y de productos maderables en Guatemala. Con base en dichos estudios, se formulan conclusiones para fortalecer las cadenas valor y fomentar una política industrial inclusiva.

<http://bit.ly/RU1RpT>

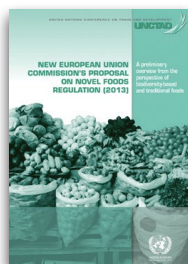


Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea: evaluación del pilar comercial

El pilar comercial de las negociaciones para el acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea se destacó como un propósito clave. El acuerdo alcanzó sus objetivos de liberalización del comercio en ambas partes; desde su entrada en vigor las exportaciones chilenas aumentaron un promedio de 11% cada año.

Este trabajo de Carlos Furche y Rodrigo Contreras analiza los aportes del acuerdo en los intercambios comerciales entre Chile y la UE, el impacto normativo e institucional y examina de manera comparativa dicho acuerdo con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

<http://bit.ly/1pxz1tV>



The new EU Commission proposal's on novel foods regulation

La nueva propuesta de la Comisión de la UE sobre nuevos alimentos

La Comisión de la Unión Europea ha publicado recientemente una nueva propuesta para modificar su regulación respecto a los nuevos alimentos. Esta es la segunda propuesta de reforma respecto a la actual regulación de 1997.

La nueva propuesta contiene un procedimiento simplificado y más rápido para la autorización de comercialización de alimentos tradicionales procedentes de terceros países. Aunque esta no trata todas las preocupaciones expresadas por los países ricos en biodiversidad y de las organizaciones de biocomercio, es un paso en la dirección correcta.

El texto analiza los principales aspectos de la propuesta y explica cómo se puede facilitar la exportación de productos alimenticios y tradicionales basados en la biodiversidad y hace algunas recomendaciones de mejora. <http://bit.ly/1nNOWop>

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 português*
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

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

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



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons de Atribución-NoComercial-SinObraDerivada 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).

Precio: US\$ 10.00
ISSN 1563-0013

