

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 16, NÚMERO 1, MARZO 2015



Con la mirada puesta en los actuales desafíos

CAMBIO CLIMÁTICO

De Lima a París: rumbo a un nuevo acuerdo climático global

CADENAS GLOBALES DE VALOR

Cadenas globales de valor: la nueva realidad del comercio internacional

OMC

Negociaciones agrícolas de la OMC: el camino por delante



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 16, NÚMERO 1, MARZO 2015

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
Cecilia Mir

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/>

CAMBIO CLIMÁTICO

- 4 **De Lima a París: rumbo a un nuevo acuerdo climático global**
Sáni Ye Zou

CAMBIO CLIMÁTICO

- 10 **Enfoques grupales para lidiar con el cambio climático**
David G. Victor

CADENAS GLOBALES DE VALOR

- 13 **Cadenas globales de valor: la nueva realidad del comercio internacional**
Sherry Stephenson

OMC

- 19 **Negociaciones agrícolas de la OMC: el camino por delante**
Harsha Vardhana Singh

- 25 **Sala de prensa**

- 26 **Publicaciones sugeridas**

Con la mirada puesta en los actuales desafíos



Este año 2015 podría ser crucial para la agenda internacional de comercio, desarrollo sostenible y cambio climático en cuanto a creación y transformación de normas, pero también respecto a la materialización de apremiantes y rezagados compromisos en estos frentes.

La COP21 tendrá lugar a fines de año en París y se espera que surja un nuevo régimen para combatir el cambio climático que reemplace al Protocolo de Kioto, que sea capaz de equilibrar las demandas de países desarrollados y en desarrollo, que atienda las exigencias en mitigación, adaptación y financiamiento y que brinde una visión propositiva al calentamiento global.

La Agenda Post 2015 también se está definiendo este año, por lo que los países adoptarían los Objetivos de Desarrollo Sostenible en septiembre en Nueva York. Diecisiete son los objetivos que buscarán imprimir la visión faltante en cuanto a protección ambiental y responder de mejor manera al cambiante entorno global de cara a 2030.

Las negociaciones de los acuerdos megarregionales, por su parte, están impactando la dinámica de las relaciones comerciales internacionales tanto de los países participantes como de los ajenos. El TPP, por ejemplo, podría lograr su conclusión en este 2015, por lo que las consecuencias para sus integrantes como para otros sistemas, incluido el sistema multilateral de comercio en cuanto acceso a mercado, pero sobre todo en normas son de suma relevancia.

La Ronda Doha, a su vez, se reanuda y vuelve a tomar cierta fuerza a partir de las decisiones de noviembre de 2014 en relación al Paquete de Bali de 2013. La meta para julio de este año es culminar la implementación de tales decisiones y definir un programa de trabajo para el resto de los asuntos de la Ronda. La labor del director general Roberto Azevedo y la voluntad política de los miembros están puestas a prueba para presentar resultados concretos con miras a la Décima Conferencia Ministerial de diciembre próximo.

El comercio internacional debe actualizarse y atender mejor las políticas conexas y las dinámicas productivas que impactan su funcionamiento, política industrial, cadenas globales de valor, innovación, competencia e inversión. Al respecto, ICTSD junto al Foro Económico Mundial, a través de su iniciativa E15, ha convocado a expertos e instituciones a generar análisis estratégico para contribuir con recomendaciones para gobiernos, empresas y sociedad civil a fin de fortalecer el sistema de comercio mundial y responder a este reto. Los invitamos a seguir su plataforma de contenidos que promete estar muy activa en este 2015.

En Puentes, estamos entusiasmados con las perspectivas y las oportunidades que ofrece este año. Como siempre, esperamos contribuir a la formación e implementación de estas agendas con información y análisis para ustedes. Gracias por estar un año más con nosotros.

El equipo de Puentes.

CAMBIO CLIMÁTICO

De Lima a París: rumbo a un nuevo acuerdo climático global

Sáni Ye Zou

De aquí a fin de año, las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático seguirán trabajando en los elementos que se incluirán en el nuevo acuerdo climático global a firmarse en la próxima Conferencia de las Partes en París, Francia. He aquí algunos de los elementos claves de un posible nuevo acuerdo.

Este año será un punto quiebre para las negociaciones climáticas internacionales, en tanto las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) han acordado cerrar un nuevo acuerdo climático global para fines de la vigésima primera sesión de la Conferencia de las Partes (COP) a celebrarse en París, Francia, en diciembre de 2015.

El acuerdo intentará fortalecer la acción mundial contra el cambio climático por medio de la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) y la adaptación a los efectos negativos del cambio climático. El acuerdo entrará en vigor en 2020 y reemplazará al Protocolo de Kioto de 1997 –régimen climático internacional vigente– y a los acuerdos siguientes desarrollados en las reuniones climáticas de la ONU celebradas en Copenhague, Dinamarca en 2009 y en Cancún, México, en 2010. El acuerdo de París ayudará a redefinir las disposiciones que rigen la cooperación internacional sobre el cambio climático en las décadas venideras.

En la más reciente ronda de conversaciones de la CMNUCC ocurrida en diciembre de 2014 en Lima, Perú, se consiguió sentar las bases necesarias para las charlas del siguiente año. En Lima quedó claro que las Partes se cuidaron de no comprometerse de más de cara a las negociaciones de 2015 y de mantener sus cartas ocultas. Esto es una señal de lo mucho que está en juego en la siguiente ronda y de la asimetría de la información entre las Partes.

El presente artículo sirve como una breve introducción al estatus de cada uno de los elementos que podrían formar parte del nuevo acuerdo climático. También sugiere las implicaciones para una comunidad más grande de partes interesadas más allá de la CMNUCC, como legisladores, inversionistas del sector privado y profesionales en comercio y desarrollo sostenible.

Estructura legal

En la reunión climática de Durban, Sudáfrica, en 2011, las Partes decidieron “lanzar un proceso para desarrollar un protocolo, otro instrumento legal o un resultado con fuerza jurídica dentro de la Convención y que fuera aplicable a todas las Partes”. La instrucción ofrece dos opciones como base para el diseño legal. En caso de tomarse la opción del protocolo, el acuerdo se sometería al Artículo 17 de la CMNUCC y sería legalmente vinculante para todas las Partes que ratifiquen este protocolo.

Sin embargo, el acuerdo de París debería ser lo suficientemente dinámico como para tomar en cuenta los cambios que vayan llegando con el tiempo. En este punto parece que el acuerdo final podría tomar un enfoque más flexible para coordinar la acción climática internacional que el que siguió el Protocolo de Kioto. Y aunque una decisión sin fuerza jurídica podría resultar menos exigible, sí podría aplicarse de forma inmediata con el consentimiento de las Partes. Además, incluso si las “decisiones de la COP” carecen de fuerza jurídica, en ocasiones podrían contar con valor normativo según su precisión y alcance y podrían aplicarse de forma voluntaria a nivel país.

La mayoría de las Partes por lo pronto han declarado su inclinación hacia un acuerdo híbrido, consistente en un instrumento con fuerza jurídica con la estructura de un

protocolo de la CMNUCC, complementado por una serie de decisiones de la COP. Y aunque el protocolo base tendría una validez permanente o al menos a largo plazo, las decisiones de la COP como las que incluyen las contribuciones determinadas nacionalmente (INDC, por sus siglas en inglés) podrían actualizarse en rondas regulares de acción colectiva a mediano plazo y reflejar el principio de “no reincidencia” inscrito en la resolución de Lima, cuyas normas de procedimiento también quedarían integradas al acuerdo base.

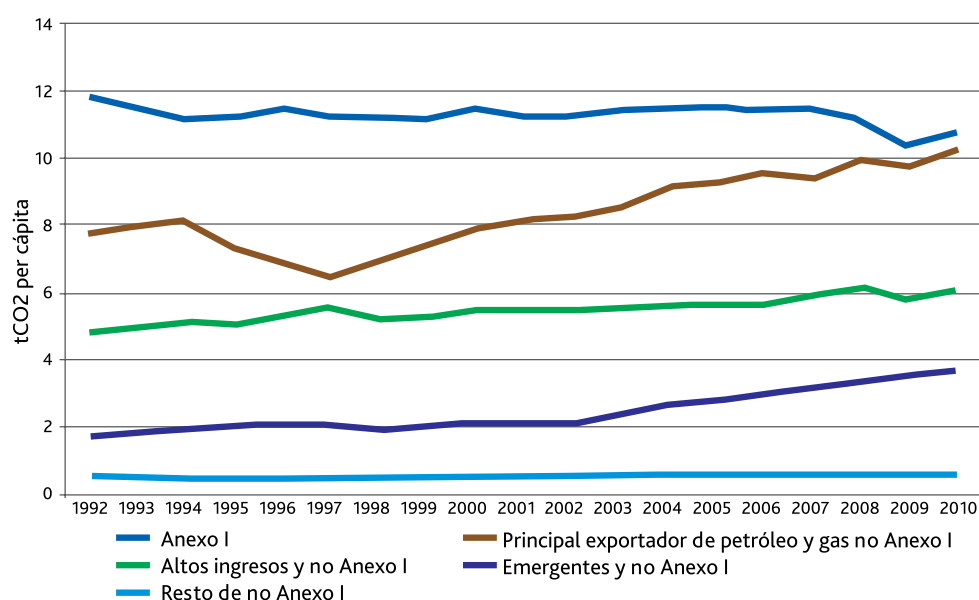
Mitigación

Nuestro entendimiento sobre el reto de la mitigación del cambio climático ha crecido significativamente desde 1997, año en el que se firmó el Protocolo de Kioto. Ahora sabemos que el cambio climático no es como cualquier otro problema ambiental que afecta a lo mucho a unos cuantos sectores con actividad económica. El cambio climático es un problema estructural y es causado por todo tipo de actividades humanas. También es de escala global, a largo plazo y está plagado de incertidumbres.

El tipo de acuerdo sobre cambio climático que se negocie deberá reflejar la naturaleza del cambio. También deberá ser más flexible, dinámico y de mayor duración que el Protocolo de Kioto, además de incluir a todos los países, sobre todo a los principales países emergentes cuyas emisiones per cápita han crecido significativamente desde 1997 como se muestra en la Figura 1. Será necesario ganar la confianza de los Estados y de los sectores público y privado.

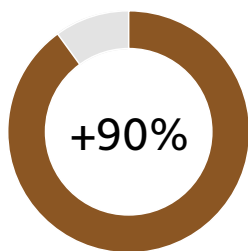
El sector privado también necesitará ver que el acuerdo desemboque en políticas nacionales fiables para que las empresas puedan comenzar a cambiar su orientación estratégica, las que a su vez podrían apoyar la legislación nacional. Una manera de asegurar esta fiabilidad es proteger el acuerdo con una forma legal más fuerte que el Acuerdo de Copenhague de 2009. El acuerdo necesitará incentivar acciones de mitigación mucho más ambiciosas que en el pasado, pues las emisiones de GEI han seguido aumentando a ritmo acelerado durante la última década.

Figura 1. Promedio de emisiones de dióxido de carbono per cápita, 1992-2010



Fuente: IDDRI, (2014), sobre la base del Banco Mundial.

Durante las conversaciones climáticas de Varsovia 2013, Polonia, las Partes acordaron que el nuevo acuerdo estaría compuesto de objetivos de mitigación nacionales como complemento de la meta colectiva de reducción de emisiones para limitar el aumento promedio de temperatura a menos de 2° C, que fue adoptado por las Partes en la CMNUCC en 2010. Se ha puesto en marcha, por lo tanto, un proceso en donde las Partes presentan su INDC al acuerdo global antes de las conversaciones finales de París. En Lima,



de la energía acumulada entre 1971 y 2010 está representada por el aumento de la temperatura de los océanos. (IPCC, 2014)

los países acordaron el tipo de información que podría incluirse en dichas contribuciones nacionales.

Aunque estas disposiciones no son prescriptivas, se invita a los países a justificar sus contribuciones a la luz de las circunstancias nacionales. Dada la variedad de los aportes y el contexto nacional de cada una de las 196 Partes de la Convención, las INDC resultarán diferentes en cuanto a su ambición, tiempos, sectores clave y otros factores. Sin embargo, las herramientas para que los países contribuyan a la mitigación durante el próximo año se encuentran disponibles.

Frente a las charlas de París, existe la preocupación de que la suma de las ambiciones de mitigación de los países respecto a las INDC podría ser insuficiente. Si se establece un "mecanismo de apriete" (*ratchet mechanism*) en el marco legal del nuevo acuerdo, este aportaría los medios para asegurar que las Partes sean capaces de incrementar el tamaño de sus ambiciones con el tiempo.

Además de los objetivos de mitigación de mediano plazo, las Partes podrían presentar "vías de descarbonización profundas" sin fuerza jurídica para indicar compromisos nacionales a largo plazo a otras Partes y a los inversionistas del sector privado. Es importante mostrar políticas estables a largo plazo a los actores no estatales para cambiar las inversiones de trayectorias de crecimiento de alto contenido de carbono a otras de bajo contenido.

La institucionalización de responsabilidades compartidas ha cambiado la dinámica de las negociaciones entre los países desarrollados y en desarrollo. En efecto, el documento resolutivo de Lima pide que los países tomen acción basándose en "responsabilidades compartidas, pero diferenciadas y capacidades respectivas según los diferentes entornos nacionales", lo que representa una adaptación de las repeticiones previas del principio de "responsabilidades compartidas, pero diferenciadas" (RCPD).

La idea es que con el nuevo acuerdo todos los países asuman alguna acción de mitigación. Durante el pasado noviembre, China y Estados Unidos sorprendieron a la comunidad internacional con un acuerdo de cooperación bilateral para la reducción global de gases de efecto invernadero. Aunque el pacto se firmó fuera de la ONU y por lo tanto no se rige bajo los protocolos de la CMNUCC, el acuerdo entre dos de los más grandes emisores en el mundo es clave para el fortalecimiento de la confianza entre las Partes. El acuerdo también demostró la complementariedad entre los procesos multilaterales, bilaterales o plurilaterales para enfrentar los problemas del cambio climático.

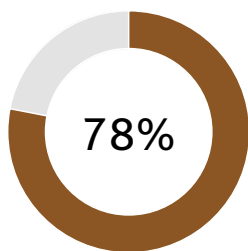
Adaptación

Dado que la variación de consecuencias y respuestas al reto del calentamiento global es considerable entre países y además suelen concentrarse en lugares en donde los recursos escasean, un enfoque coherente e integral sobre adaptación bajo la CMNUCC es condición necesaria para lograr una respuesta global eficiente y justa.

El Marco de Adaptación de Cancún adoptado en 2010 estableció un Comité de Adaptación dirigido a promover la "intensificación de la acción de adaptación coherente bajo la Convención". Sin embargo, la ausencia de una meta de adaptación global previamente expresada en la COP apunta a una continua falta de coordinación en esta importante área.

Un primer paso sería acordar la ambición global para intensificar las acciones para la adaptación conforme al calentamiento de 2° C.❶ También faltan recursos y el apoyo financiero para la mitigación se ha quedado significativamente atrás en relación al financiamiento para la adaptación, pues están en una proporción de 1:13 en el financiamiento climático global.❷ Si se hace un compromiso colectivo bajo el nuevo acuerdo para apoyar la adaptación, se podría aumentar el financiamiento y así asegurar una respuesta adecuada al cambio climático anticipado.

El sistema de mitigación bajo el nuevo acuerdo podría aportar información valiosa sobre la forma de estructurar acciones colectivas de adaptación a nivel mundial. La naturaleza



aproximadamente del incremento entre 1970 y 2010 de las emisiones totales de gases de efecto invernadero han sido contribuidas por las emisiones de CO₂ provenientes del consumo de combustibles fósiles y procesos industriales. (IPCC, 2014)

de las respuestas justifica el enfoque ascendente en la configuración de objetivos. En la decisión tomada en Lima se invitó a las Partes a que consideren comunicar sus estrategias de adaptación o la inclusión de un componente de adaptación en sus INDC.

La publicación de información nacional impulsaría el intercambio de conocimientos y experiencia entre Partes según los objetivos del Marco de Adaptación de Cancún. Algunas plataformas ajenas a la CMNUCC como *weADAPT*, *GANadapt* y la Alianza Clima y Desarrollo (CDKN) ya están facilitando el intercambio de conocimientos sobre adaptación en los planos regional y global.

La institucionalización del intercambio de conocimientos dentro de los procesos de la COP ayudaría a identificar sinergias y la formación de alianzas entre Partes con intereses y retos similares, además de que atraería recursos para aquellos vulnerables a los efectos negativos del cambio climático.

Finanzas

El capítulo financiero del nuevo acuerdo debería asegurar que el marco de apoyo financiero posterior a 2020 impulse las inversiones climáticas de forma colosal y apoye a los países más pobres del mundo.

En la junta climática de Cancún, los países desarrollados se comprometieron a aportar US\$ 100 mil millones anuales hasta 2020 para financiar acciones de mitigación y adaptación de países en desarrollo. Las partes acordaron que el Fondo Verde para el Clima (FVC) sería uno de los principales canales del financiamiento. Durante la COP20 de Lima, la capitalización del fondo sobrepasó el objetivo inicial de US\$ 10 mil millones y se designó un Mecanismo de Financiamiento para el Sector Privado para atraer cofinanciamiento climático del sector privado y otros inversionistas.

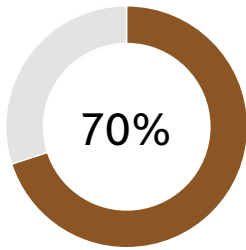
A mediano plazo, sin embargo, los países en desarrollo carecen de objetivos intermedios para aumentar su financiamiento de aquí a 2020, mientras que los gobiernos de los países desarrollados, bajo restricciones fiscales, no han sido capaces de comprometerse. Un mecanismo que ayude a alinear las ambiciones de financiamiento anteriores y posteriores a 2020 ayudaría a que el apoyo financiero se vuelva más predecible entre ambos regímenes.

Para mantener las temperaturas debajo del límite de los 2° C de calentamiento se necesitará un marcado cambio económico en cuanto a inversiones de esquemas habituales hacia modelos reducidos en carbono y con resistencia climática. Un comité técnico de expertos bajo la CMNUCC estimó la cantidad total de financiamiento entre US\$ 340 y US\$ 650 mil millones anuales durante el periodo 2010-2012, de los cuales US\$ 35 a US\$ 50 mil millones fueron flujo público de países desarrollados a países en desarrollo.

Aunque el financiamiento público seguirá desempeñando un papel catalizador en la demostración de la viabilidad de energía de bajas emisiones y tecnología del transporte o de agricultura climáticamente inteligente es claro que gran parte de los US\$ 100 mil millones estipulados en el compromiso deberán salir de la iniciativa privada. Se han puesto a prueba algunas garantías y otros mecanismos de aumento de crédito innovadores en países desarrollados y en desarrollo para mover el apoyo financiero privado y todavía se esperan más bajo el Mecanismo de Financiamiento para el Sector Privado del FVC.

El proceso previo a París reconoce cada vez más el papel de los actores ajenos a la CMNUCC para el financiamiento de la transición baja en carbono. En particular, los inversionistas institucionales, bancos comerciales y de desarrollo nacional tienen el potencial de convertirse en fuentes importantes de financiamiento climático, aunque carecen de la experiencia en las particularidades de las inversiones climáticas.

Los inversionistas también se han referido a la falta de un entorno normativo fiable y conducente como barrera. Las conversaciones sobre financiamiento climático se han puesto en marcha fuera de la CMNUCC bajo iniciativas como el Grupo de Estudio del



de las líneas costeras a nivel mundial podrían experimentar un aumento del nivel del mar relativo al 20% durante este siglo. (IPCC, 2014)

G20 sobre Financiamiento Climático y la Cumbre Climática de la ONU. Estas iniciativas facilitan el avance hacia un entendimiento compartido, entre legisladores e inversionistas de los países miembros de la CMNUCC, de que el flujo de financiamiento privado –nacional e internacional– así como las políticas que los rigen serán esenciales para mantenerse dentro del límite de los 2º C. Esto representa un importante alejamiento de las primeras discusiones sobre financiamiento que se enfocaban solo en flujos públicos Norte-Sur.

A los países en desarrollo se les ha reconocido como proveedores voluntarios de financiamiento climático, lo que refleja un paso más hacia un entendimiento universal de responsabilidades. En la última ronda de negociaciones en Lima se reconoció el "apoyo complementario de otras Partes", además se "invitó a los países desarrollados a que aporten y aumenten el apoyo financiero a los países en desarrollo para que tomen acciones de mitigación y adaptación ambiciosas, sobre todo para aquellas Partes más vulnerables a los efectos negativos del cambio climático".

Los países en desarrollo están cambiando el panorama de inversión mundial gracias a sus cada vez mayores inversiones en el extranjero, con inversión extranjera directa baja en carbono de economías emergentes como China dirigida a la infraestructura ferroviaria en África.

Transparencia

El sistema de transparencia del nuevo acuerdo contará con componentes de mitigación, adaptación y apoyo financiero. Desde Cancún se han conseguido avances en transparencia de la mitigación. Se les pidió a los países desarrollados enviar informes cada dos años con respecto a las políticas de mitigación y frente a ello se implementaron los objetivos y mecanismos para revisión de pares.

De cara al futuro, en lo que se determinan los objetivos y políticas de mitigación a nivel nacional en las INDC, será importante establecer un sistema de comunicación transparente y fiable entre las Partes para asegurar que la información divulgada ayude a forjar confianza, reputación y reciprocidad. En Lima se estableció lo difícil que esto sería, pues los países rechazaron un proceso para examinar sus INDC del siguiente año antes de su inscripción al acuerdo de 2015. Los países deberán entender que el proceso que asegure que los documentos de las INDC sean transparentes y equiparables permitirá que se aprendan las políticas y alineen las expectativas, algo que concierne a todos los participantes.

Se le ordenó al Comité Permanente de Finanzas (SCF, por sus siglas en inglés) que asegurara la transparencia financiera bajo la COP. También se le ordenó a los países desarrollados que cada dos años informaran sobre sus estrategias para aumentar el apoyo financiero climático de cara al objetivo colectivo de US\$ 100 mil millones. Después de 2020 deberán ajustarse las directrices para que los informes incluyan flujos financieros y activen políticas que muevan una mayor cantidad de inversiones que sigan el objetivo de adaptación y de los 2º C de mitigación.

También debería motivarse a los países en desarrollo para que divulguen informes sobre apoyo financiero y se vea reflejado el aumento del apoyo financiero climático Sur-Sur, además de ayudar a que los proveedores de apoyo financiero público internacional identifiquen los huecos.

El SCF sintetizó la entrega de informes sobre apoyo financiero climático dentro y fuera de la CMNUCC en la primera Evaluación Bienal de Finanzas y la presentó a la COP en Lima. Las Partes acogieron la evaluación y decidieron que se deberán hacerse mayores progresos para refinar la metodología y llevar un mejor control de los apoyos privados.

Un esfuerzo sistemático

Se ha vuelto un lugar común el hecho de aceptar que las políticas climáticas sean parte de un más amplio espectro de políticas económicas. Es por esto que más actores se han involucrado en el programa de cambio climático. Antes de la reunión de París se realizarán

negociaciones paralelas bajo los auspicios de la ONU en Addis Abeba, Etiopía, en julio y septiembre y en Nueva York, Estados Unidos, para acordar el programa de desarrollo posterior a 2015 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y su financiamiento.

El financiamiento para el cambio climático y el desarrollo sostenible están intrínsecamente ligados y el cambio climático es uno de los ODS según una lista divulgada por un grupo especializado de la ONU en julio pasado. Para maximizar las sinergias y equilibrar los intercambios entre adaptación, mitigación y otros ODS, será crucial implementar los objetivos internacionales de los próximos años de forma efectiva.

El objetivo fundamental del acuerdo de París será la reingeniería de un cambio mundial, sistémico, que se sujete al límite de 2° C de calentamiento. Será importante la coordinación de políticas internacionales para maximizar el potencial de mitigación y adaptación. Por ejemplo, podrían incrementarse las ganancias económicas mutuas a partir de la remoción coordinada de aranceles comerciales y barreras no arancelarias sobre tecnologías bajas en carbono y resistentes al clima.

En el peor de los casos, las políticas climáticas descoordinadas con implicaciones en competitividad económica podrían producir resultados no del todo óptimos para las Partes que podrían caer dentro de las guerras comerciales, tal como lo ilustra la disputa sobre la producción fotovoltaica y comercio entre China y Estados Unidos. Existe por lo tanto una necesidad de estrecha vinculación entre las agendas vigentes de gobernanza climática y comercial.

El régimen climático también interactúa de manera importante con la gobernanza financiera. Es necesario desarrollar políticas para incentivar inversiones a largo plazo y para hacerles ver a los inversionistas las regulaciones y riesgos climáticos. Las directrices para incluir riesgos climáticos en los análisis de las aseguradoras, como lo buscó recientemente el Banco de Inglaterra, podrían introducir la adaptación al cambio climático a la mente de los inversionistas privados. Las conversaciones acaban de comenzar, pero los bancos centrales y algunos legisladores financieros ya han comenzado a crear los vínculos.

Como las discusiones en Lima y próximamente las de París representan etapas cruciales para la gestión climática, el reto no termina ahí, sino que se necesitarán los marcos adecuados para facilitar el trabajo por delante.

❶ Magnan, A., Ribera, T., Treyer, S. & Spencer, T. (2014). What adaptation chapter in the new agreement? Policy briefs, nº 9.

❷ Climate Policy Initiative. (noviembre, 2014). The global landscape of climate finance 2014.



Sáni Ye Zou

Investigadora asociada en
Financiamiento Climático,
Institute for Sustainable
Development and International
Relations (IDDRI).

CAMBIO CLIMÁTICO

Enfoques grupales para lidiar con el cambio climático

David G. Victor

Entre las reformas institucionales que se pueden llevar a cabo para avanzar en las negociaciones sobre cambio climático, este artículo se centra en aquellos esfuerzos que podrían emprenderse en pequeños grupos o clubes, lo que permitiría mayores flexibilidades y una reducción de la complejidad involucrada.

Durante la última sesión de charlas sobre cambio climático de la Organización de Naciones Unidas (ONU) celebrada en diciembre de 2014 en Lima, Perú, los representantes de más de 190 países llegaron a un acuerdo necesario para avanzar en los intentos por cerrar un nuevo acuerdo climático para la conferencia del próximo año en París, Francia.❶

Aunque existen señales alentadoras de que en París podrá llegarse a un nuevo acuerdo –con una mayor participación de países, regímenes más flexibles y serias pláticas sobre nuevos financiamientos–, no quiere decir que vaya a cambiar el hecho de que la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) se encuentre encaminada a resolver un problema tan difícil.

Una reducción seria de las emisiones requiere que los costos sean asumidos por adelantado, aun cuando los beneficios sean todavía inciertos y lejanos. Se necesita que todas las naciones cooperen. Sin embargo, en la mayoría de los casos los países podrían esgrimir numerosos motivos para desertar, pues la energía baja en carbono es más cara que las tecnologías energéticas actuales. Asimismo, debido a que los costos de la energía son tan importantes para la competitividad económica, son muchos los motivos para evitar invertir en la descarbonización.

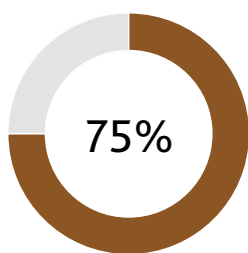
Aunque es cierto que la idea de llevar las conversaciones sobre cambio climático al sistema de Naciones Unidas legitimó el proceso, también ha servido para esconder la inacción y estancar las negociaciones sobre complejas compensaciones, al tiempo que los participantes tratan de cerrar un acuerdo sin conceder demasiadas preferencias nacionales. Los grupos grandes también son problemáticos si algunos países intentan activamente obstruir la cooperación en medio de una gran diversidad de preferencias y objetivos en conflicto.

Tratar los acuerdos sobre el cambio climático en grupos reducidos –diseñados de tal forma que incentiven la suma de integrantes y vínculos con otros grupos– podría ser una forma mucho más efectiva y complementaria al proceso de la ONU. Mientras que los esfuerzos de algunos clubes climático se ponen en marcha, ¿qué pasaría si se enfatizaran más las acciones de los pequeños grupos?

Seis tareas que los clubes climáticos podrían realizar

Uno de los retos más importantes para la gestión del cambio climático a largo plazo es convencer a aquellos países que no quieren gastar sus propios recursos en mitigación a hacer más. Desafortunadamente, ha crecido el papel de los países reacios dentro del manejo del cambio climático y ahora son responsables de más de la mitad de las emisiones mundiales.

Si quieren ayudar, lo primero que los clubes podrían hacer es abrir un foro para que los países entusiastas “cierren los acuerdos” que convencan a los países reacios a aumentar sus esfuerzos. Por ejemplo, Estados Unidos está tratando de convencer a India para que acepte regulaciones más estrictas sobre el uso de hidrofluorocarbonos (HFC) en el Protocolo de Montreal.



de las emisiones mundiales se concentran en alrededor de 12 o 15 países, a saber: China, EE.UU., India, Japón, Rusia, Alemania, Gran Bretaña, Corea del Sur, Irán, Italia, Canadá, Francia, Indonesia, México, Brasil y Arabia Saudita. (Consumo, 2010; IPCC, 2014)

Como regla general, el grupo debe reducirse según aumente la complejidad del tema. La experiencia con el Grupo de los Ocho (G8) y con el Grupo de los Veinte (G20) dicta que aquellos con cinco a doce integrantes funcionan mejor.

Para ser efectivos, los grupos deberían encontrar formas de crear "bienes del club", es decir, bienes cuyos beneficios impacten a los integrantes del club, pero que también puedan excluirse –al menos parcialmente– de terceros, por ejemplo, zonas con aranceles bajos para tecnologías energéticas con emisiones reducidas. Esto beneficiaría a países que hayan aceptado el régimen arancelario, pero excluiría a aquellos que no estén en esa situación.

Los clubes climáticos podrían ser un foro útil para los países con esquemas de comercio de emisiones a fin de agilizar la complicada tarea de vincular sistemas. Tampoco debe descartarse la importancia de la acción unilateral. Las reglas estadounidenses concernientes a las emisiones de carbono de las plantas de energía publicadas en junio ayudaron a crear un ambiente de buena voluntad en el proceso de discusión de acuerdos de la ONU. Los esfuerzos por atraer a los países reacios también podrían surgir de actores subestatales o gobiernos provinciales, cuyo papel sería motivar a los Estados a que hagan todavía más.

Los clubes también podrían tratar con el comercio de carbono incorporado. Si se compara con los inicios de la diplomacia climática de hace más de 20 años, el comercio de carbono incorporado ha explotado debido al crecimiento de la exportación de manufactura china y de otras economías emergentes. Según el Panel Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, en 1990 el comercio de carbono incorporado entre países desarrollados y en desarrollo era la décima parte de lo que es ahora.

"Uno de los retos más importantes para la gestión del cambio climático a largo plazo es convencer a aquellos países que no quieren gastar sus propios recursos en mitigación a hacer más."

En una economía globalizada, grandes cantidades de carbono incorporado propician fugas, o en otras palabras, los países evitan el costo de los límites a las emisiones, atrayendo crecimiento e inversión a costa de otros. Una primera opción para un club en esta área sería la de implementar algunas medidas disciplinarias o de frontera unilateral, prestándole atención a la asesoría de los abogados comerciales y estrategias sobre la manera en que estos pueden seguir siendo compatibles con la OMC. El club también podría contabilizar mejor las estadísticas de emisiones valiéndose de un enfoque de economía integral para ayudar a demostrar los efectos sobre el comercio.

Asimismo, los clubes podrían establecer compromisos condicionales para ayudar a asegurar las promesas de otros países e impulsarlos a firmar un mayor compromiso cuando vean y palpen los beneficios de su cooperación. Aunque siguen apareciendo promesas de mitigación en el marco de la CMNUCC, conocidas como contribuciones determinadas nacionalmente (INDC, por sus siglas en inglés), durante las negociaciones climáticas en Lima varios países obstruyeron las propuestas de diálogo para un proceso de evaluación de pares. Por lo mismo, quizá resultaría más cómodo trabajar en grupos pequeños para delimitar las promesas condicionales y los procesos de evaluación.

El hecho de que el gasto en innovación y sus resultados a nivel mundial se concentren en unos pocos países resulta ser una razón ideal para la formación de clubes pequeños. Los programas conjuntos como los anunciados entre Estados Unidos y China enfocados en grupos de tecnologías como captura, uso y almacenamiento de carbono representan importantes beneficios para ambos socios.

Para la mayoría de las tecnologías será importante pensar en la manera estratégica de involucrar al sector privado. Las compañías en industrias de alta concentración tienden a recibir mayores beneficios de las promesas de contribución efectivas. El trabajo con empresas requerirá del cambio de mentalidad de algunos gobiernos, pues deberá pasar de un escenario en donde los recién llegados reciben el mismo trato, a recompensas prometedoras y fiables para aquellos que inviertan en nuevas tecnologías.

Uno de los argumentos más fuertes para formar los clubes es el de la capacidad de los grupos reducidos para desarrollar y demostrar soluciones para problemas complejos. Un buen ejemplo sería el trato a los contaminantes de vida corta (SLCP, por sus siglas en inglés) como hollín, metano e hidrofluorocarbonos (HFC) porque los beneficios demostrables, como la mejora de la calidad del aire, son más tangibles. Y aunque no será posible detener el calentamiento global solo con la reducción de SLCP, el avance en la resolución de un problema climático podría demostrar que la acción fiable es posible. Esta lógica ya ha inspirado a un grupo de países a tomar acciones en esta área a través de la Coalición de Clima y Aire Limpio (CCAC).

Al final y con el tema vigente en la agenda internacional, los clubes pequeños podrían ser un lugar útil para entender cómo la comunidad internacional podría gastar dinero sabiamente en adaptación climática. El fondo climático de Noruega es un buen modelo para comenzar. Un grupo de donadores aporta una gran cantidad fiable, además de ofertas de asistencia técnica también fiables sobre las que los países en desarrollo competirán por hacer las mejores ofertas.

La idea de grupos reducidos no es nueva. La diferencia es que ahora existe el entendimiento general de que el amplio enfoque de cooperación propuesto por la ONU no ha funcionado tan bien por sí solo. Una clave para motivar la idea de formar clubes sería que en la reunión de París en diciembre de este año los gobiernos firmen un convenio para proteger al acuerdo multilateral.

También se necesitarían algunas disciplinas para los clubes como la fijación de estándares básicos, reconocimiento mutuo de compromisos entre clubes y una evaluación seria de pares. Se necesitará además un razonamiento estratégico para identificar qué países podrían hacer el esfuerzo de crear y unirse a ciertos clubes.

Y aunque no se puede detener el cambio climático y transformar el sistema energético mundial a menos que todos los países se involucren, es posible y necesario que los países comiencen en la tarea que se encuentra por delante y trabajen en la compleja creación de acuerdos a través de avances en grupos reducidos.

❶ Este artículo ha sido adaptado de un estudio más extenso que se puede encontrar en Victor, D. (2013). The case for climate clubs. Geneva, Switzerland: ICTSD & WEF.



David G. Victor
Profesor de Relaciones Internacionales, Universidad de California. Miembro del grupo de expertos de Cambio Climático de la Iniciativa E15.

CADENAS GLOBALES DE VALOR

Cadenas globales de valor: la nueva realidad del comercio internacional

Sherry Stephenson

¿Son las cadenas globales de valor realmente globales? ¿A qué responden y como pueden promoverse de manera eficiente? Estas son algunas de las preguntas que la autora responde en este artículo, además de establecer interesantes vínculos de políticas públicas a nivel nacional y en el plano multilateral en la OMC.

El patrón del comercio internacional ha cambiado notablemente durante los últimos 25 años. Actualmente, las empresas distribuyen su operación en todo el mundo, desde el diseño del producto hasta la fabricación de las piezas, su ensamblaje y mercadeo. Esto ha dado lugar a cadenas internacionales de producción que han alterado el funcionamiento de la producción y los modelos comerciales a nivel mundial.^①

En un mundo económicamente interdependiente, la importancia de las cadenas globales de valor (CGV) seguirá creciendo, por lo que los legisladores deben entender todas sus implicaciones, especialmente en cuanto a políticas comerciales se refiere.

El surgimiento de las CGV ha detonado un fuerte aumento del flujo comercial de bienes intermedios, los que ahora representan más de la mitad de los bienes importados por las economías parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y casi tres cuartas partes de las importaciones de países en desarrollo de gran tamaño como China y Brasil (Ali & Dadush, 2011).

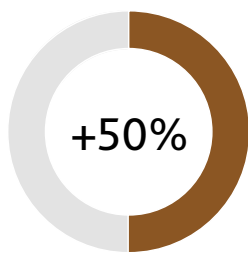
El sector servicios desempeña un papel clave en la operación de estas CGV y las redes de producción internacionales, sobre todo transporte, comunicaciones y otros servicios de negocios. Los bienes y los servicios están ahora totalmente entrelazados, su producción es ya inseparable y las decisiones de inversión mueven los flujos y los modelos de comercio internacional.

Esta nueva realidad se ha visto reflejada en las estadísticas, las que hasta hace poco habían atribuido el valor comercial total de un bien (o servicio) al último país exportador, con lo que se exageraba la importancia del productor final dentro de la cadena de valor. Al reconocer la necesidad de adaptarse para reflejar estas nuevas relaciones comerciales, la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la OCDE han iniciado un esfuerzo en conjunto para generar estadísticas de comercio internacional sobre la base del valor agregado a fin de desglosar el valor añadido en cada etapa de la cadena de producción y medir la contribución de cada socio comercial.^②

Las discusiones en torno a las CGV incluyen diferentes temas, como el mejor entendimiento de las motivaciones y operaciones de las empresas, el uso de políticas industriales, la toma de conciencia de la relevancia y del papel de los servicios y de la logística en la operación de las CGV, el estrecho lazo existente entre comercio e inversión y la influencia de los acuerdos regionales de comercio y las reglas preferenciales de origen sobre los modelos de comercio que han sido desarrollados por las CGV.

También es importante mencionar que la participación –o no participación– en las CGV puede traer consecuencias de desarrollo, afectando a aquellos países parte de las cadenas de valor y aquellos fuera de las mismas.

Los servicios también pueden constituir cadenas de valor por sí mismas, aunque es algo que apenas está identificándose. Siguen discutiéndose las posibles repercusiones favorables de desarrollo por el cambio al suministro de “servicios” dentro de las CGV en lugar de los productos intermedios.



de los bienes importados por las economías de la OCDE y casi tres cuartas partes de las importaciones de economías como China y Brasil están representados por bienes intermedios.

Deben reevaluarse por lo tanto las estadísticas comerciales y políticas y actualizarse para reflejar la nueva estructura del comercio internacional y la operación de las CGV. Las reglas comerciales vigentes se diseñaron para el siglo XX, cuando era un solo país el que fabricaba y exportaba sus bienes. Estas podrían estar desactualizadas para disciplinar y darle seguimiento a los actuales modelos de comercio internacional. Debe atenderse la dicotomía creada por las CGV entre la realidad del comercio y la del marco normativo que rige a la OMC. Asimismo, es necesario repensar los temas de cooperación internacional en la temas de políticas comerciales en vista de las CGV.

Las cadenas globales de valor son en realidad "regionales"

Debe desmentirse el mito de que las CGV son "globales". La naturaleza de la operación es regional y se centra en tres puntos: Norteamérica, Europa y Asia del Este. Las primeras dos regiones son principalmente puntos de demanda y la tercera de suministro, aunque esta última podría ir cambiando pues China sigue moviendo su economía hacia un crecimiento orientado al consumidor.

Los costos de transportación, distancia, comunicación y calidad de la infraestructura han contribuido a crear esta estructura. Sin embargo, los acuerdos comerciales regionales negociados, sobre todo aquellos con las entidades comerciales más importantes, también han desempeñado un importante papel en la creación de las cadenas de valor debido a que sus disposiciones sobre normas de origen y acumulación han influido en los flujos de inversión y participación de producción.

Impulsores de las cadenas globales de valor

Las decisiones de inversión de las empresas multinacionales (EMN), a través de sus actividades de subcontratación y deslocalización, crean CGV en todo el mundo. La operación de las CGV deriva del cambio en el comportamiento de las empresas y debe entenderse como parte de la transformación de su microeconomía.

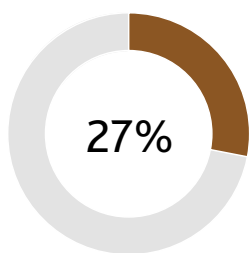
Existen fuertes incentivos para que una compañía parte de la economía mundial "desverticalice" su producción. Este proceso alteró básicamente la naturaleza de la competencia. En un contexto de producción globalizada, las principales motivaciones para las empresas son la reducción de costos de transacción y disminución de riesgos.

En este contexto, las CGV no son uniformes: algunas son producto de empresas orientadas a la investigación que buscan un alto valor agregado por la misma investigación, mientras que otras son impulsadas por empresas orientadas a la comercialización que buscan obtener su producción de localidades de bajo costo.

Las barreras que impiden que las empresas participen en las redes de CGV también varían según el tamaño de la compañía (USITC, 2010).⁹ El tamaño podría ser un factor determinante para el comportamiento de la empresa en el contexto de las CGV. A veces se pasa por alto el hecho de que las pequeñas y medianas empresas (pymes) son, por mucho, los principales participantes en las CGV, aunque se enfrentan a otros tipos de barreras, principalmente: 1) acceso al financiamiento comercial; 2) identificación de socios para operaciones dentro de las CGV; 3) proceso de pagos. Las barreras para la operación de las multinacionales en las CGV son de una naturaleza distinta.

Lo anterior es importante para el desarrollo, pues la mayoría de las empresas que participan en las CGV de países en desarrollo son pymes. Además, la ubicación de estas en relación a las EMN dentro de las CGV puede tener diferentes implicaciones e influenciar el tipo de beneficios tanto para la empresa como para la economía anfitriona. Sobre esto existe poca información porque gran parte de la actividad no ingresa a las estadísticas, como las ventas de subsidiarias extranjeras.

Otras variables serían la influencia sobre la capacidad de las multinacionales y las pymes para posicionarse y operar dentro de la cadena de valor con precios relativos y factores macroeconómicos. Existe una interdependencia entre variables macroeconómicas y variables precio-costos dentro de la cadena de valor, por ejemplo, Latinoamérica está



es la contribución intrarregional de América Latina a sus propias cadenas de valor, mientras que el 28% del aporte a dichas cadenas por parte de América del Norte asciende al 28%.

dividida entre países con tipos de cambio sobrevalorados y otros subvalorados debido a la importancia de sus exportaciones. Lo anterior ha sido determinante en su participación y posición dentro de las CGV.

No puede soslayarse la importancia del sector servicios en sus actividades incorporadas e integradas en la gama entera de productos de manufactura, agrícolas y de recursos naturales de la cadena de valor, además del área de servicios.

Las empresas de las economías en desarrollo podrían capturar algún servicio al entrar a una CGV de la misma manera en que lo haría una empresa parte de una economía desarrollada, incluso con la ventaja del costo, y con eso convertir el sector servicios en un importante vehículo para que las pymes entren a las redes globales de producción.

Importancia de los costos de la logística y de la facilitación del comercio en la operación de las CGV

Las cadenas globales de valor solo pueden funcionar de forma eficiente si el entorno comercial y de negocio al que se enfrentan se los "permite". En dicho caso, los costos de transporte y operaciones fronterizas son clave. La distancia es importante cuando se explica por qué las cadenas globales de valor funcionan como "modelos regionales de producción". No solo es importante la distancia entre proveedores de producción, sino también entre mercados. Sin embargo, puede superarse el factor distancia, aunque solo si el funcionamiento de las instalaciones portuarias/aeroportuarias y los servicios añadidos (servicios de TIC, procedimientos de despacho de aduanas, sistemas de inventarios de bajo costo y otros) pueden compensar una distancia mayor con más eficiencia.

La logística, por tanto, es un factor crítico. Para los gobiernos, mejorar la logística y facilitación del comercio es un reto clave, sobre todo por sus implicaciones en el funcionamiento de las CGV. Para una mayor efectividad, se sugiere que los gobiernos traten la logística de manera holística.

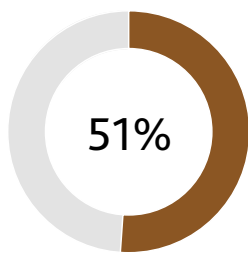
En el entorno de la OMC se hizo una propuesta para centrarse en la logística y reunir varios sectores y subsectores de servicios relevantes (manipulación de carga, almacenamiento, depósito, servicios de agencia y auxiliares, además de transporte aéreo, terrestre, ferroviario, marítimo, exprés y de mensajería) y negociarlos por paquetes, en donde también se incluirían asuntos de facilitación del comercio como procedimientos aduaneros y fronterizos en un paquete paralelo. Esta propuesta para facilitar la operación de la cadena de suministro no ha surtido efecto en la OMC, aunque una vez implementado el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio debería servir para avanzar en esa dirección.

Beneficios de la participación en CGV

La naturaleza de una cadena de valor varía según el sector económico y acarrea implicaciones de desarrollo. Las CGV de recursos naturales, por ejemplo, son muy distintas a las industriales. Sin embargo, los servicios son parte integral de todas las cadenas globales de valor porque de forma incorporada e integrada se ofrecen en el punto de origen, en todo el proceso de producción y al final de la cadena. La participación en el sector servicios debiera ser posible para todos los países, sin importar sus recursos, pues ofrecer un servicio depende de las habilidades, educación, entrenamiento y del entorno de las políticas generales, áreas donde los gobiernos pueden influir.

Tanto los países en desarrollo como los desarrollados deben ser capaces de obtener algún tipo de valor de las CGV. Un informe reciente de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo mostró que en la medida en que los países incrementan su participación en las cadenas globales de valor también aumentan sus tasas de crecimiento de producto interno bruto (UNCTAD, 2013).

Sin embargo, algunos formuladores de política han mostrado sus dudas al respecto y se han cuestionado respecto a quién captura el valor en las CGV, sobre todo porque estas son operadas por multinacionales. Muchos países en desarrollo temen que los países miembros de la OCDE administren esta agenda para hacer del mundo un lugar "seguro"



es el aporte intrarregional de Europa al valor agregado foráneo de sus cadenas de valor. Para Asia-Pacífico este asciende a 47% y a 43% para América del Norte. Para ninguna de estas regiones la contribución extrarregional supera el 20%. (Estevadeordal, 2013)

para la operación de sus empresas y conocer el valor que podrían obtener. Temen que las economías desarrolladas utilicen las CGV para institucionalizar lo que creen es una ventaja en los mercados mundiales. También surge la pregunta sobre los tipos de beneficios derivados de las CGV.

Muchos países latinoamericanos o africanos siguen fuera de la estructura de las CGV. La división entre "participantes" y "no participantes" podría socavar la naturaleza multilateral del sistema comercial y crear polos de oportunidades divergentes.

Consecuencias positivas de las CGV

Como respuesta al escepticismo antes mencionado se encuentran aquellos que resaltan el importante papel que juegan las CGV como fuente de empleo y crecimiento. Esto se encuentra documentado, pero los otros efectos positivos que generan no se han apreciado bien, como las mejores oportunidades que representan para las mujeres si se comparan con las que ofrece la economía tradicional, pues muchos de los intermediarios y tareas de las CGV se encuentran en el sector servicios, en donde se emplea a la mayoría de las mujeres.

También es importante diferenciar entre ingresar a la "cadena de valor" y "obtener valor dentro de la cadena". La participación en las CGV depende de los vínculos ascendentes o descendentes dentro de la misma. Los empleos con poco valor agregado pueden ser bastante importantes, sobre todo para los países en desarrollo, pues son el primer paso para entrar a la cadena de suministro, pero no es sino hasta después que puede comenzar el ascenso por la escalera del valor agregado.

La experiencia de Intel en Costa Rica es un caso interesante (World Bank Group/MIGA, 2006). Hace 15 años Intel construyó una planta de ensamblaje de microchips. Su operación en el sitio evolucionó hacia la investigación y el desarrollo para ser ahora una importante fuente de nuevos diseños. La presencia de Intel en el país detonó la capacitación de una nueva generación de ingenieros, lo que a su vez propició consecuencias positivas en toda la economía. Aquello provocó que nuevos inversionistas como Hewlett Packard entraran al mercado y solicitaran ingenieros locales con conocimientos de computación en nube.

El ejemplo costarricense también muestra la forma en que los gobiernos pueden colaborar con las multinacionales para crear nuevos grupos de trabajadores capacitados. El centro de entrenamiento de IBM en San José revisa los planes de estudios de las universidades para asegurarse de que sus clases sean relevantes para las futuras necesidades de la industria en general, pero con los mercados de exportación y nacionales en mente. Con esto puede verse cómo los gobiernos pueden valerse de las CGV para impulsar su propio desarrollo, con un inicio en la parte baja de la cadena de valor, pero con la posibilidad de escalar gracias a su capacidad de generación de habilidades de creación e innovación.

Sin embargo, no todos los beneficios potenciales de las CGV se vuelven una realidad de manera automática. Para que los países obtengan beneficios por su participación primero deben desarrollar capacidades productivas, tecnología y habilidades de trabajo adecuadas. También es importante destacar que es necesario un debate en profundidad sobre la relación entre la participación en una CGV y la reducción del valor agregado doméstico, además de las vías de desarrollo que los países podrían seguir en caso de participar en las cadenas, a sabiendas de que no todas representarán los mismos beneficios o resultados.

Algunas preguntas pendientes de respuesta tratan la manera de entrar a las CGV, cómo competir dentro de las mismas, cómo saltarse etapas de desarrollo mediante la participación en las CGV y cómo escalar dentro de estas para mantener una presencia competitiva en los mercados internacionales.

Interconexión entre las políticas comerciales, industriales y las CGV

Dada la naturaleza globalizada de la producción, inversión y comercio, los gobiernos deben preguntarse qué tipo de políticas facilitan o dificultan la participación en las CGV, pero también recordar que no todo aquello que sea de utilidad podrá etiquetarse como política

comercial. La política comercial es parte de un paquete más amplio, sirve para algunas cosas, pero no para otras.

También son importantes otras políticas, específicamente aquellas que afectan la inversión y la competitividad. En particular, la calidad de las instituciones y la infraestructura, los incentivos para inversionistas y empresas dentro de la economía local y el nivel de corrupción. Todas las anteriores desempeñan un determinado papel en las decisiones de inversión para abastecimiento dentro de las CGV.

No sin cierta controversia, muchos analistas sienten que la política industrial podría ayudar a un país a participar en las CGV. Las decisiones concernientes a las políticas incluso pueden influir –y a veces crear– ventajas comparativas. Las políticas industriales dirigidas de Brasil y Corea del Sur, por ejemplo, derivaron en modelos comerciales que utilizan hoy en día. El debate sobre la "revitalización de las políticas industriales" está vigente.

La clave en esta discusión es motivar la innovación y resaltar la propagación de capital e ideas, muchas de las cuales pueden llegar a través de inversión extranjera directa. Otras políticas como educación y capacitación pueden ayudar a crear esta ventaja comparativa con una base "doméstica", sobre todo en el sector servicios, en donde el capital humano y las habilidades son esenciales para la competitividad.

Hay un entendimiento que cuando se diseñan sobre la base de la ventaja comparativa revelada, las políticas industriales pueden jugar un papel positivo en la promoción de la globalización de las empresas. Las políticas gubernamentales especialmente pueden desempeñar un papel útil y necesario con respecto a restricciones que impactan la participación de las pymes en las cadenas globales de valor (acceso a financiamiento comercial, información sobre EMN potenciales y otros socios y procesamiento de pagos).

Evolución de la OMC en el contexto de las CGV

Las CGV han traído cambios importantes al sistema multilateral de comercio, no solo en su misma estructura y modelo comercial, sino también en sus implicaciones para el rol de la OMC. Sin embargo, el enfoque comercial necesario con la llegada de las CGV va más allá de la agenda comercial inicial. Más que estar "dentro de las fronteras", la nueva forma de pensamiento debe abarcar políticas de origen regulatorio que "traspasen fronteras", a saber, todos aquellos aspectos que afecten al funcionamiento de la cadena de suministro en cada uno de sus puntos de operación.

El funcionamiento de las CGV choca con muchas de las disciplinas de la OMC. Estas exponen la falta de adecuación de la estructura legal e institucional del organismo multilateral que sigue tratando los problemas por separado y no en un sistema integral, aunque la producción, inversión y comercio ahora se aborden en un solo paquete.

¿Son necesarias las reglas y negociaciones de la OMC en las CGV?

¿Necesitan los países las disciplinas de la OMC para avanzar en las cadenas globales de valor? ¿Cuál es el lugar de las CGV dentro de las normas comerciales o en las nuevas normas comerciales si una gran parte de la agenda es nacional?

Al día de hoy no queda claro qué podría funcionar como base de un enfoque para los diferentes miembros de la OMC con respecto a las cadenas globales de valor y cuáles serían las ventajas y desventajas.

Aunque es cierto que este nuevo fenómeno es irresistible, la evaluación debería centrarse en lo que las CGV podrían hacer por la OMC y no lo que esta última podría hacer por las cadenas de valor.

La necesidad de nuevas negociaciones en la OMC podría ser prematura. Sin embargo, el Programa de Trabajo de la OMC que se desarrollará en 2015 debería ser un documento con miras a futuro, teniendo en mente las conexiones creadas por las CGV y con el objetivo de lograr un enfoque holístico en el comercio.

¿Necesita la OMC un enfoque más amplio?

Es posible que la organización necesite un enfoque más amplio en lugar de centrarse en la región o en los países. Los miembros de la OMC podrían estar mejor si tomaran una postura más "empresarial".

La OMC no obtiene ninguna ventaja al adoptar normas importantes para las empresas, pues siempre ha acogido normas establecidas por los gobiernos. La pregunta es si será capaz de adaptarse a los nuevos requisitos de gobernanza que trajeron las CGV dentro de una estructura institucional en donde el proceso de toma de decisiones de economía política es tan complejo y desafiante. Es cierto que las CGV son conducidas por el mundo empresarial sin tener mucho en cuenta las fronteras nacionales, pero la OMC sigue estando gobernada por las decisiones de las economías y Estados miembros. En este sentido, la incorporación de nuevos enfoques o normas para las CGV podría llevarse de la mano con el replanteamiento de la gobernanza y el funcionamiento del organismo multilateral.

Como las CGV son más regionales que globales, la OMC podría desempeñar un determinado papel en la reducción de la fragmentación del sistema multilateral de comercio con la designación de políticas que ayuden a incorporar a las regiones en desarrollo a este nuevo fenómeno comercial y además contribuyan a la construcción de capacidades para conseguir el objetivo, quizá en conjunto con el proceso de "Ayuda para el Comercio".

Conclusiones

El programa de las CGV necesita llevar el debate más allá de la agenda de comercio mundial, pues su alcance es mucho mayor, aunque las políticas comerciales también podrían impactar el funcionamiento de las cadenas globales de valor de forma significativa. Sin embargo, existe la necesidad de una agenda de políticas complementarias para cubrir temas de infraestructura, educación y otros que "traspasen fronteras".

A nivel multilateral, la logística, servicios y facilitación comercial deben estudiarse y discutirse como un paquete holístico. A largo plazo esto implicaría la necesidad de repasar la estructura legal e institucional de la OMC que ahora mismo ubica los temas en conflicto por separado y excluye la parte crítica sobre inversión dentro de las disciplinas multilaterales, y que es parte central del funcionamiento de las CGV.

De la misma forma, quizá sea necesario reevaluar la modalidad del compromiso único para poder lograr algún tipo de avance. Las iniciativas plurilaterales actuales como las negociaciones del Acuerdo en Comercio de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés) podrían servir para cubrir este hueco en tanto el sistema de la OMC consigue avanzar. Actualmente, existe una gran distancia entre los negociadores comerciales en Ginebra y del mundo empresarial en cuanto al entendimiento de estos temas.

❶ Este artículo ha sido adaptado de un estudio más extenso que se puede encontrar en Stephenson S. (2013). *Global value chains: the new reality of international trade*. Geneva, Switzerland: ICTSD & WEF.

❷ Base de datos de la OCDE-OMC sobre el comercio y valor agregado, <http://bit.ly/1u1ZIKY>

❸ El informe encontró que los servicios de las pymes son más intensivos en exportaciones que los grandes exportadores de servicios para Estados Unidos, mientras que las barreras comerciales afectan de forma desproporcionada a las pymes y a las grandes compañías, al igual que muchos impedimentos de negocios como los altos costos de transporte.



Sherry Stephenson

Investigadora Senior del Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD). Miembro del grupo de expertos de *Cadenas Globales de Valor* de la Iniciativa E15.

AGRICULTURA

Negociaciones agrícolas de la OMC: el camino por delante

Harsha Vardhana Singh

Las negociaciones de la Ronda de Doha aún se encuentran en un momento delicado y no es del todo claro el destino de estas conversaciones. Con esto en mente, el autor desarrolla algunos posibles caminos para avanzar, sobre todo, en el diálogo relativo a los aspectos agrícolas.

Dado el punto muerto en el que se encuentran las negociaciones en la Ronda de Doha y la distancia entre algunas de las posturas existe la sensación de que en el mejor de los casos el camino por delante será complicado e impredecible.^①

Cualquier consideración a futuro debe incluir el hecho de que todavía existe un documento del Presidente que algunos integrantes pretenden usar como marco de referencia, mientras otros buscan mayor flexibilidad al respecto. Uno de los caminos posibles es identificar los puntos clave necesarios para retomar el impulso de las negociaciones. El presente artículo se enfoca en este aspecto y presenta algunas sugerencias adicionales a las ideas y perspectivas disponibles para promover negociaciones agrícolas efectivas en la Ronda de Doha.

Algunos desarrollos importantes a tomar en cuenta

Es probable que el sistema global de comercio evolucione gracias a varios factores. Aquí mencionaremos solo algunos como las amplias tendencias en el comercio agrícola y el crecimiento de la clase media.

Los exportadores actuales seguramente consolidarán su posición y las importaciones netas de Asia aumentarán significativamente. El pronóstico para las exportaciones netas de ciertos productos en 2023 se muestra en la Tabla 1. Norteamérica será un exportador neto de la mayoría de los productos; mientras Asia Pacífico y África serán importantes importadores netos de los mismos productos.

Tabla 1. Volumen estimado de exportaciones netas en 2023 ('000 toneladas)

	Trigo	Arroz	Granos gruesos	Oleaginosas	Alimentos proteicos	Res
Norteamérica	46,206	2,419	53,574	58,323	8,963	42
Asia y Pacífico	-49,963	21,083	-63,999	-98,449	-27,206	-2,105
África	-44,987	-18,052	-22,851	-3,494	-4,461	-877
	Cerdo	Aves	Pescado	Leche semidescremada en polvo	Azúcar	Algodón
Norteamérica	3,621	4,710	-3,406	826	-4,511	2,562
Asia & Pacífico	-2,625	-5,234	9,625	-1,241	-17,342	-7,164
África	-714	-2,192	-3,323	-387	-11,684	1,620

Fuente: OECD/FAO. (2014). *OECD-FAO Agricultural Outlook 2014*, p. 45.

Esto sucederá en gran medida por el notable crecimiento de la clase media. Los cálculos sugieren que durante esta década 1.000 millones de personas entrarán a la clase media, lo que representaría un alza de los 1.800 millones en 2010 a más de 3.000 millones para 2020.^②

Para el final de la década el tamaño de la clase media norteamericana seguirá casi igual que en la década pasada, pero la de Asia Pacífico aumentará más del triple en comparación con 2009. Se espera que la clase media de Medio Oriente y África crezcan 62% durante la presente década.

El crecimiento de la clase media en estas regiones tiene repercusiones importantes en la importación de alimentos y en otras áreas comerciales y de inversión. En este sentido, cabe mencionar que las mismas regiones en donde aumente considerablemente la clase media serán las mismas con grandes importaciones netas en la mayoría de los productos. Tomando en cuenta este desarrollo durante los próximos años es imperativo mantener vínculos comerciales y de inversión estables y en aumento entre estas regiones y otras para con eso maximizar las oportunidades y reducir los conflictos.

En esta situación de mayor interdependencia entre diferentes regiones se necesita un sistema inclusivo para regular el comercio y no uno fragmentado que incluya a pocos países.

El sistema multilateral de comercio es el único sistema inclusivo por lo que resulta esencial avanzar y concluir las negociaciones de la OMC. Si no es así, lo más probable es que el sistema regulador de comercio que se implemente a través de los acuerdos megaregionales (Acuerdo de Asociación Transpacífico, TPP; Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión, TTIP; Asociación Económica Integral Regional, RCEP) despierte tensión con aquellos países excluidos de dichos acuerdos.

Algunas características importantes de los mega acuerdos

Los mega tratados de libre comercio representan una gran parte de la inversión y del comercio a nivel mundial, por lo que están desarrollando el camino de los regímenes regulatorios comerciales del futuro, cuyas resoluciones incluyen una mayor integración, liberalización o disciplinas OMC+. Vale la pena considerar algunos de estos desarrollos con el objetivo de aprender lecciones para encontrar posibles rutas dentro de las negociaciones agrícolas.

La primera lección es que estas negociaciones han cambiado el trasfondo de las multilaterales y en cierta medida esta situación es responsable de la idea de que el documento del Presidente no puede ser el punto de arranque en esta ocasión.

También implica que como los *demandeurs* clave dentro de las negociaciones apuntan a resoluciones mucho más ambiciosas en este tipo de acuerdos, estos tenderían a perseguir con mayor ahínco una solución satisfactoria en las negociaciones de la OMC. En la medida en que se acuerde reducir las ambiciones, esto implicaría que la atención se alejaría del organismo multilateral y varios problemas importantes quedarían sin resolver.

La Tabla 2 muestra a los participantes de estas negociaciones de mega TLC. Las economías que participan en más de un TLC aparecen en la parte superior de la tabla, mientras que aquellas que lo hacen en solo un TLC se encuentran en la parte inferior.

Tabla 2. Integrantes de mega acuerdos regionales

TPP	RCEP	TTIP
Australia, Brunéi Darussalam#, Japón, Malasia#, Nueva Zelanda Singapur, Corea del Sur*#, Estados Unidos, Vietnam#	Australia, Brunéi Darussalam#, Japón, Malasia#, Nueva Zelanda, Singapur#, Corea del Sur*#, Vietnam#	Estados Unidos
Perú, Canadá#, Chile#, México#	Myanmar#, Camboya#, China India#, Indonesia#, Laos#, Filipinas#, Tailandia#	UE

*Notas: Elaboración propia. * = Dispuestos a unirse al TPP, (inició el proceso de integración); # = TLC con la UE ya negociado o en negociación.*

Implicaciones y características de los mega acuerdos: acceso a mercado

Las negociaciones de acceso al mercado en los mega TLC ya han iniciado en agricultura, industria y servicios. Lo anterior influye fuertemente en la generación de una base para un conjunto de resoluciones que podrían ser necesarias para mover el proceso en agricultura e incluso en otras materias.

Es más probable que las resoluciones de estos mega TLC sean más ambiciosas que las de las negociaciones de la OMC. Si los países integrantes de estos mega acuerdos están dispuestos a abrir sus mercados a las grandes economías y exportadores competitivos en un contexto de acuerdos de libre comercio deberían existir las bases para considerar una posibilidad similar dentro de las negociaciones de la OMC.

Implicaciones y características de los mega acuerdos: flexibilidades

Los TLC no solo se orientan a la apertura a mercados de mayor tamaño o más disciplinas, también incluyen ciertas flexibilidades que ayudarían a conseguir resoluciones más ambiciosas.

Una sería incluir algunas flexibilidades para productos sensibles agrícolas, por ejemplo en contingentes arancelarios. Otra podría ser contar con periodos de transición más largos para aligerar la carga de la implementación de las resoluciones de las negociaciones o bien establecer un nuevo concepto de salvaguardias como la que se propuso para la industria automotriz.❸

El camino a seguir en las negociaciones agrícolas de la OMC

En las negociaciones agrícolas de la OMC podría buscarse una resolución más ambiciosa, una menos ambiciosa o bien ninguna.

Si no se busca resolución alguna el sistema de comercio internacional quedaría fragmentado, no sería inclusivo y se elevaría el potencial de encontrarse con problemas en un sistema comercial mundial divisivo. Si se reduce la ambición, se complicaría el camino y se aclararía el progreso conseguido, además de que cada integrante de la OMC analizaría su postura dentro de las negociaciones y buscaría una mayor flexibilidad. Además, en un momento en que los mega acuerdos avanzan rumbo a nuevas fronteras de regulación comercial, una "resolución con baja ambición" sería de hecho similar a no buscar "ninguna resolución".

Es importante conseguir un resultado significativo en las negociaciones agrícolas para recordar que será necesario tratar un gran conjunto de problemas. Muchos creen que los principales obstáculos en el último intento real por encontrar una solución incluyeron la incapacidad de los países por acordar un acceso al mercado no agrícola (NAMA, por sus siglas en inglés), sobre todo en las iniciativas sectoriales, además del apoyo nacional a la agricultura y algunos aspectos del acceso al mercado agrícola.

Problemas con los mega acuerdos y las negociaciones agrícolas como fondo

Los tres mega TLC (RCEP, TPP y TTIP) implicarán cambios de acceso al mercado. Los tres mega acuerdos y los acuerdos de libre comercio de la Unión Europea comparten la idea de una gran apertura de mercado para aranceles industriales. Estos acuerdos podrían sentar las bases para un avance considerable dentro de las negociaciones de NAMA, incluso en áreas cubiertas por algunas de las iniciativas de estas últimas negociaciones. En ese sentido, podría entreverse el fundamento para una participación positiva en NAMA por parte de los participantes de los mega TLC.❹

En contrapartida, las negociaciones de NAMA podrían centrarse solo en iniciativas sectoriales, como en ciertas áreas de productos, reducciones arancelarias más allá de lo reflejado en la fórmula anterior y flexibilidades. Esto solo podrían ofrecerlo los integrantes de los tres mega TLC. Una disposición adicional podría ser el periodo de transición para implementar los cambios adicionales porque requerirían un ajuste estructural adicional para los países involucrados y porque tomaría tiempo implementar las negociaciones de los mega acuerdos.❺

Otra opción es simplificar las modalidades y establecer una reducción promedio de aranceles consolidados con algunas condiciones incluidas para las negociaciones a través de peticiones y ofertas y algunas flexibilidades. Estos esfuerzos también podrían basarse en resoluciones de los mega TLC para ciertos productos que hayan sido el enfoque de las iniciativas sectoriales.

Como es importante contar con un conjunto de resoluciones para llegar a una conclusión general, cualquier resultado de NAMA debería ir acompañado por un avance en las negociaciones agrícolas. De los tres pilares agrícolas, podría considerarse que la competencia de las exportaciones es diferente a la ayuda interna y al acceso al mercado.

La competencia de las exportaciones es un problema cuya solución está técnicamente incluida en el documento del Presidente (Rev. 4). La modalidad se aceptó, o bien no se cuestionó, aunque podría necesitar algunos ajustes para llegar a una solución. Además, el problema se ha dado principalmente entre la Unión Europea y Estados Unidos, así que son temas de negociación tradicionales, por lo que la competencia de las exportaciones debería tomar un papel central y atenderse.

“El sistema multilateral de comercio es el único sistema inclusivo por lo que resulta esencial avanzar y concluir las negociaciones de la OMC. Si no es así, lo más probable es que el sistema regulador de comercio que se implemente a través de los acuerdos megarregionales (TPP, TTIP y RCEP) despierte tensión con aquellos países excluidos de dichos acuerdos.”

Con respecto al acceso al mercado agrícola, los avances conseguidos en los mega TLC sentarían las bases para una mayor participación, aunque deberían considerarse algunos factores adicionales. Se ha informado que hubo un acuerdo en cuanto al acceso al mercado ofrecido por India y que podría retomarse y ser considerado para la conclusión. En el caso de China podrían considerarse contingentes arancelarios para productos específicos que con el tiempo podrían convertirse en artículos de alta importación. Las iniciativas anteriores podrían combinarse con las flexibilidades que están abordando la sensibilidad de Japón en el TPP.

Al combinarse estas tres ideas, las resoluciones de los mega TLC, las posibilidades adicionales basadas en acuerdos previos y la probable demanda de importaciones, podrían sentarse las bases para avanzar con las negociaciones de acceso al mercado agrícola. En cuanto a NAMA, las resoluciones también podrían implementarse en un periodo de transición de entre ocho y diez años.

Como enfoque alternativo podría considerarse una reducción promedio de aranceles consolidados en donde se combinen dos ideas diferentes, tal y como se establece en el pie de página 2 dentro del documento del Presidente de agosto de 2007.⁶

Ayuda interna global causante de distorsión del comercio

Esto nos lleva a la ayuda interna, un área para la que, del mismo modo que con la competencia de exportaciones, no surgirán disciplinas dentro de los TLC. Este tema tan importante debe tratarse dentro del sistema multilateral de comercio. Aquí nos enfocamos en la Ayuda interna global causante de distorsión del comercio (AGDC).

Algunos de los principales temas que surgen en la presente situación comercial y de políticas⁷ tienen relación con el hecho de que Estados Unidos podría favorecer una mayor ayuda que la discutida en las negociaciones y que India y China no querrían que disminuyera su ayuda de minimis. Un punto de vista contrario es defendido por otros miembros, como que la cantidad de subsidios permitidos a las grandes economías en desarrollo es alta y que debería reducirse con disciplinas adicionales. Allí yace el trilema que necesitará atenderse para poder avanzar.

Tres son los modos de ver la situación de la ayuda interna:

- 1 Actualmente, el nivel de ayuda interna permitida supera el nivel real, por lo que podría partirse desde aquí para acuñar disciplinas adicionales. Sin embargo, esto no sería congruente con los límites establecidos por China e India con respecto al mantenimiento de apoyos de minimis y esto no permitiría que Estados Unidos tenga un nivel de AGDC ligeramente superior en comparación con los mencionados en el texto del Presidente.
- 2 Podrían considerarse compensaciones según lo que se otorgue en el acceso al mercado en lugar de la ayuda interna como tal. En tal caso, los límites de China e India podrían mantenerse, pero no habría campo para Estados Unidos, pues su contribución al acceso al mercado seguro sería considerablemente menor.
- 3 La AGDC de Estados Unidos podría aumentar ligeramente y la ayuda de minimis se mantendría sin cambios. Esto no calmaría las preocupaciones de aquellos que buscan la reducción de minimis.

Será necesario considerar elementos de cada uno de los tres modos anteriores para conseguir una solución balanceada. ¿Cuál de ellos podría solventar el trilema mencionado anteriormente? ¿Será que un cambio en el periodo de referencia fije las bases para tratar con estas preocupaciones? ¿Podría combinarse con una cantidad de AGDC con un posible aumento si es que el país que brinda el apoyo se enfrenta a un aumento en las importaciones (algo así como un mecanismo de salvaguardias)?

Podría existir una flexibilidad que combine las ideas (no las disciplinas exactas) subyacentes a las flexibilidades incluidas en el Anexo VII y el Artículo 27.4 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, como el mantenimiento de niveles de minimis para países en desarrollo propuesto en el último borrador, siempre y cuando no se exceda el límite definido en términos absolutos.

Lo anterior podría combinarse con un largo periodo de implementación mientras que la AGDC desaparece gradualmente para llegar a un límite inferior previamente acordado. Además, las flexibilidades para las economías emergentes podrían vincularse con un aumento de AGDC para las economías desarrolladas.

Conclusión

La situación mundial está en constante cambio y en los siguientes cinco años el aumento en las interrelaciones económicas creará una mayor necesidad de seguir un sistema multilateral de comercio. De otra forma podrían generarse conflictos comerciales con la posibilidad de expandirse a otras áreas.

Con las negociaciones actuales en los mega TLC y la identificación de ciertos problemas en los que se necesitaría de un menor esfuerzo sería posible avanzar con las negociaciones dentro de la OMC.

El camino a seguir en las negociaciones agrícolas está ligado a un conjunto de problemas que podrían tratarse con opciones que podrían emerger pues las negociaciones de los mega acuerdos brindan una mayor posibilidad de movimiento en acceso a mercado. Además, necesita atenderse la competencia de exportaciones debido a la posibilidad de progreso y de que los precios de algunos productos agrícolas caigan con los años.⁸

Existe la oportunidad y la necesidad de fijar disciplinas en competencia de exportaciones y esta no debería dejarse pasar. Ningún TLC puede tratar el tema. Con el impulso en estas áreas también existe la posibilidad de una mayor participación en ayuda interna, otro tema que tampoco pueden tratar los TLC. Para mantener la fuerza y vitalidad de un sistema que aliente oportunidades y un crecimiento sostenido, es vital enfocarse en estas posibilidades a fin de llevar las negociaciones agrícolas hacia su conclusión.

❶ Este artículo ha sido adaptado de un estudio más extenso que se puede encontrar en Harsha, S. (2014). *WTO agriculture negotiations: the way ahead*. En R. Meléndez-Ortiz, C. Bellmann & J. Hepburn (Eds.), *Tackling agriculture in the post-Bali context: a collection of short essays* (pp. 207-218). Geneva, Switzerland: ICTSD.

❷ Véase Ernst & Young. (2013). *Hitting the sweet spot. The growth of the middle class in emerging markets*.

❸ Esta salvaguardia podría combinarse con conceptos de contingentes arancelarios o algún otro mecanismo que brinde comodidad a ambas partes. Los mecanismos dentro de la misma OMC podrían utilizarse, por ejemplo aquellos que combinan periodos de transición, flexibilidades y obligaciones basadas en criterios objetivos.

❹ Aquí solo consideramos el acceso al mercado en NAMA y en el sector agrícola, no de servicios. Gran parte del enfoque de la negociación de servicios ocurre en el Acuerdo Plurilateral sobre Comercio de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés). Sin embargo, todavía puede lograrse algún avance dentro de la OMC. Un mayor éxito en las negociaciones agrícolas y de NAMA podría contribuir al progreso en los servicios y viceversa.

Una opción para el periodo de transición podría ser aquella prevista en el Acuerdo sobre Salvaguardias, por ejemplo, ocho años para los países en desarrollo.

❺ También podrían ser diez años, como sucede con el ajuste al Acuerdo Multifibras en el sistema multilateral de comercio.

❻ "A la espera de alcanzar un acuerdo definitivo sobre este aspecto de las modalidades, los Miembros tal vez deseen tomar en consideración el enfoque al que se alude en el 'documento-reto' del Presidente en el sentido de que un enfoque básico análogo al de la Ronda Uruguay podría consistir en un recorte global del 36 por ciento para los países en desarrollo Miembros, con un recorte mínimo del 15 por ciento en cada línea. Esto también podría moderarse en cierta medida tanto en el caso de los Miembros a que se hace referencia en la nota 3 infra como en el de los Miembros de reciente adhesión".

❼ Aunque esta es una lista limitada, creemos que si se avanza en estos temas las negociaciones ganarían un impulso positivo.

❽ Véase OECD/FAO. (2014). *OECD-FAO Agricultural Outlook 2014* (pp. 254 y 255).



Harsha Vardhana Singh
Asociado Senior en ICTSD,
Investigación Estratégica y
Análisis de Políticas.

Sala de prensa

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

Avanza el Acuerdo sobre Bienes Ambientales

La 5ª ronda de negociaciones para un acuerdo de reducción de aranceles en ciertos bienes ambientales avanzó a fines de enero con la presentación de listas indicativas de productos relacionados con la energía limpia y renovable, así como la eficiencia energética por parte de varios países participantes.

Las conversaciones para un Acuerdo sobre Bienes Ambientales podrían pasar a un modo de negociación total en el segundo trimestre de este año, luego de una próxima ronda de negociaciones que tendrá lugar en marzo, siempre y cuando el proceso continúe en la dirección correcta.

Los participantes tendrán hasta abril próximo para presentar el primer borrador de la lista indicativa de candidatura de productos para cada una de las categorías de bienes ambientales discutidos. Las 21 economías que conforman el foro se han comprometido a reducir los aranceles aplicados a estos 54 bienes a 5% o menos a finales de este año (ver [Puentes, julio 2014](#)).

Negociaciones TPP se acercan a la línea de meta

Los esfuerzos por concluir las negociaciones de la Asociación Transpacífico han cobrado impulso, luego de que algunos funcionarios manifestaran la posibilidad de llegar a un acuerdo en los próximos meses.

Los jefes negociadores reunidos en Nueva York a fines de enero tuvieron como objetivo cerrar algunas de las brechas a través de varios capítulos y se ha reportado que un inminente avance podría darse entre Estados Unidos y Japón (ver [Puentes, noviembre 2014](#)).

No se dio a conocer una declaración formal tras la ronda, sin embargo, informes indican que los avances se están realizando en una serie de áreas, aunque dejando para el final los temas más difíciles.

Entre los 12 países que participan del TPP están Chile, México, Perú, Japón y Estados Unidos.

Ronda de Doha y subsidios agrícolas estadounidenses

Los subsidios agrícolas de EE.UU. podrían superar los nuevos límites propuestos por la OMC, hasta US\$ 3,6 mil millones, según un documento presentado a fines de enero por países exportadores de productos agrícolas en las negociaciones OMC sobre agricultura.

El documento es el primer intento de este año por mover a los negociadores hacia una discusión más específica de lo que ven como algo deseable y factible en el marco de un posible acuerdo de la Ronda de Doha.

Las cifras arrojadas por EE.UU. sugieren que los límites propuestos durante la Ronda de Doha podrían ser sobrepasados por un margen considerable.

Miembros de la OMC han acordado firmar en julio un programa de trabajo para resolver los diversos temas que quedaron pendientes en las negociaciones de la Ronda de Doha en relación a agricultura y a acceso a mercados no agrícolas (Ver [Puentes, noviembre 2014](#)).

Colombia y Ecuador negocian salvaguardias

Luego de la imposición de tasas arancelarias por parte de Ecuador a productos colombianos y peruanos, el gobierno ecuatoriano anunció este 4 de febrero la supresión de la salvaguardia impuesta a Colombia.

Ecuador accedió a eliminar el arancel vigente para 977 subpartidas correspondientes a materias primas y bienes de capital procedentes de Colombia. Esta decisión, aunada con la eliminación de la salvaguardia cambiaria, significa que cerca del 70% de las líneas arancelarias y el 50% del valor exportado por Colombia a Ecuador quedará con arancel 0%.

La medida comenzará a regir a más tardar el próximo 27 de febrero. En cuanto a Perú, el gobierno ecuatoriano analiza la posibilidad de alcanzar un acuerdo próspero para dismantelar paulatinamente la salvaguardia de 7% aplicada a los productos peruanos.

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.



Negociaciones post Bali sobre agricultura: el reto de la actualización de las normas globales de comercio

La presente nota informativa resume alguna de las conclusiones del libro electrónico de ICTSD, "Abordar la agricultura en el contexto post Bali: una colección de ensayos breves", el cual cuenta con una serie de documentos concisos, no técnicos y orientados a encontrar soluciones.

Integra una serie de documentos concisos, no técnicos y orientados a encontrar soluciones, redactados por los principales expertos y pensadores del sector, cubriendo sistemáticamente todos los ámbitos de las negociaciones agrícolas sobre acceso al mercado, ayuda interna y competencia de las exportaciones. Esta nota informativa también está disponible en inglés y francés. <http://bit.ly/1H5AI0t>



Industrial policy as a tool of development strategy

Política industrial como herramienta de estrategia de desarrollo

La visión tradicional de la política industrial ha comenzado generalmente con la protección del comercio como una estrategia para promover la creación de industrias nacientes, con la esperanza de que estas últimas crezcan para convertirse en competidores internacionales. Siguiendo el modelo de ventajas comparativas de Justin Yifu Lin, el presente documento de la Iniciativa E15 promueve el uso de la inversión extranjera directa (IED) para atraer empresas multinacionales a sectores que llevan al país anfitrión a la frontera de la tecnología, la gestión y el control de calidad. Este trabajo pretende hacer una importante contribución al identificar las fallas más importantes del mercado, así como los obstáculos para el uso de la IED en los países receptores. <http://bit.ly/16M7U8j>



Industrial policy in high-income economies

La política industrial en las economías de altos ingresos

Esta publicación de la Iniciativa E15 aborda la política industrial y sus implicaciones para las normas de la OMC en las economías de altos ingresos. El documento contiene gráficos con tendencias en el período posterior a 1945 dividida en tres fases: período de reconstrucción de posguerra a fines de la década de 1970; 1980 a mediados de la década de 2000; y los últimos diez años de la actualidad.

El modelo actual de las economías de altos ingresos que se encuentran en o cerca de la frontera tecnológica se basa en la premisa de que el crecimiento debe ser impulsado por la innovación, ya que proporciona la base para la competitividad a largo plazo. <http://bit.ly/1z9VWep>



Primer Foro Celac y China: explorando espacios de cooperación en comercio e inversión

Las relaciones comerciales entre China y América Latina y el Caribe han mejorado significativamente en los últimos años, ubicando a la economía asiática como el segundo socio comercial para América Latina y el Caribe.

El presente documento es un aporte de Cepal al primer Foro Celac-China realizado el mes de enero 2015. El texto consta de tres partes: la primera incluye los principales elementos del contexto económico internacional en el que se encuentra hoy América Latina y el Caribe. La segunda aporta un breve panorama de las relaciones comerciales y de inversión entre China y la región latinoamericana. En la tercera parte se ofrecen algunas conclusiones y recomendaciones para mejorar la calidad de los vínculos económicos entre ambos socios comerciales. <http://bit.ly/1yF9RsL>



La economía del cambio climático en América Latina y el Caribe: paradojas y desafíos del desarrollo sostenible

En los últimos años, América Latina y el Caribe han mostrado un sólido crecimiento económico que ha conducido a la mejora de las condiciones económicas y sociales de la región. Sin embargo, ello ha tenido también efectos colaterales, tales como una mayor contaminación atmosférica en las áreas urbanas y un deterioro importante de diversos activos naturales, como los recursos no renovables, el agua y el bosque, erosionando las propias bases de sustentación del actual dinamismo económico.

La presente publicación de la Cepal tiene como objetivo presentar un análisis del cambio en referencia a la construcción del desarrollo sostenible, pues, para llegar a ello, es necesario la construcción de un conjunto de políticas públicas así como importantes transformaciones estructurales. <http://bit.ly/1ICsR6g>



Inventarios de emisiones de gases de efecto invernadero: un análisis para Chile, El Salvador, México y el Uruguay

Luego de la Convención Marco de las Naciones Unidas para el Cambio Climático, la medición de emisiones de gases de efecto invernadero es indispensable. Para ello, es necesario contar con mecanismos transparentes de monitoreo, reporte y verificación que permitan demostrar los avances.

El presente estudio de Cepal tiene como objetivo analizar la calidad de los inventarios nacionales de emisiones de gases de efecto invernadero, específicamente en Chile, El Salvador, México y Uruguay. También determina las principales fuentes de emisiones en estos países, hace un análisis crítico de las metodologías y datos utilizados para estimar estas emisiones y analizar los informes realizados. <http://bit.ly/1DkSHVE>



El costo de uso de los sistemas de propiedad intelectual para pequeñas empresas innovadoras: El caso de Chile, Colombia y México

La presente publicación del BID busca investigar los costos de utilización del sistema de protección de la propiedad intelectual por pequeñas empresas innovadoras (PEI) en Chile, Colombia y México.

En particular, se enfatiza la percepción que tienen los emprendedores en estos países sobre la efectividad de los sistemas formales de protección de la propiedad intelectual.

El documento evidencia que para la mayoría de las PEI los costos asociados con el registro de su propiedad intelectual son menores y no comportan un obstáculo para realizar solicitudes de registro de patentes y otros derechos susceptibles de registro, incluso en muchos casos ni siquiera utilizan servicios legales especializados para registrar la propiedad intelectual.

Este estudio es parte de una investigación que próximamente será ampliada a otros tres países, Perú, Ecuador y Costa Rica. <http://bit.ly/15M2RmY>



Efectos económicos de una mayor profundidad en la integración entre los miembros de la Alianza del Pacífico

Durante más de un siglo, América Latina ha mostrado problemas para construir una integración regional económica con el fin de acelerar la convergencia hacia condiciones de bienestar vistas en los países desarrollados. A pesar de compartir cultura, idioma y dotación de vastos recursos naturales, en varias ocasiones la región ha sido víctima de políticas económicas mal concebidas, atraso y guerra.

El presente estudio de Konrad-Adenauer-Stiftung evalúa el potencial de los efectos integracionistas y cuestiona la relevancia de los efectos económicos de la Alianza del Pacífico para los países miembros. Asimismo, estudia otros bloques de integración latinoamericana como el Mercosur y la CAN y cuestiona la viabilidad de un intercambio comercial entre los bloques de integración (Mercosur-Alianza del Pacífico) para generar mayores beneficios para los países miembros de la Alianza. El documento está disponible en inglés y alemán. <http://bit.ly/1z1Mk6B>

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 de 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-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Precio: US\$ 10.00
ISSN 1563-0013

