

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 17, NÚMERO 5, AGOSTO 2016



Resurgimiento de la política industrial

OPCIONES DE POLÍTICAS INICIATIVA E15

Nueva política industrial y de manufactura

GÉNERO Y COMERCIO

¿Por qué incluir a empresas de mujeres en las cadenas de valor?

ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO

Alianza del Pacífico y Mercosur frente al TPP



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 17, NÚMERO 5, AGOSTO 2016

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
Eugenio Villegas

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/>

OPCIONES DE POLÍTICAS INICIATIVA E15

- 4 **Nueva política industrial y de manufactura: opciones para la política de comercio internacional**
Harsha Singh

POLÍTICA INDUSTRIAL

- 11 **¿Hacia un nuevo estilo de desarrollo? La Agenda 2030 y el *big push* ambiental**
Gabriel Porcile y Sebastián Rovira

GÉNERO Y COMERCIO

- 17 **¿Por qué incluir a empresas de mujeres en las cadenas de valor?**
Luz María de la Mora

ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO

- 22 **Alianza del Pacífico y Mercosur frente al TPP**
Ignacio Bartesaghi

ACUERDOS MEGARREGIONALES

- 26 **Acuerdos megarregionales y gobernanza del comercio mundial: ¿apertura e inclusión?**
Fabian Bohnenberger

- 31 **Sala de prensa**

- 32 **Publicaciones sugeridas**

Resurgimiento de la política industrial



La política industrial y de manufactura está de vuelta y con mayor fuerza. La crisis financiera ha implicado un resurgimiento de las políticas macroeconómicas para fomentar la competitividad nacional y las distintas industrias sobre las cuales se sustenta.

En América Latina, el enfoque de laissez faire ha ido mudando a uno más definido y focalizado, sobre todo en los últimos años. Desde aranceles, subsidios, salvaguardias, zonas económicas exclusivas, requisitos de contenido local, asociaciones público-privadas, entre otras medidas; las alternativas para apoyar industrias estratégicas, secundarias o incipientes son variadas, así como sus objetivos y resultados.

Industrias como la automotriz, agroalimentaria, minera, electrónica, textil, servicios y telecomunicaciones figuran prominentemente en el perfil de la región. Otras, como la aeronáutica, cosmética y de renovables se están desarrollando y fortaleciendo para competir globalmente.

La experiencia demuestra que un marco liberal es una herramienta efectiva y poderosa para atraer inversión y desarrollar flujos comerciales, pero no es suficiente para garantizar la competitividad a largo plazo. Es necesario un enfoque claro y una política que se adapte a las distintas fases de desarrollo en que se encuentre el país en cuestión, afirman expertos.

De igual forma, se ha encontrado que las políticas de innovación y el desarrollo de nuevas habilidades son esenciales para crear las precondiciones para una mayor efectividad de las políticas industriales. ¿Qué podemos decir al respecto de América Latina? ¿Dónde nos encontramos? La región apenas recibió 2,8% del gasto mundial en I&D en 2012, frente al 11,8% de China o el 33% de Estados Unidos, cifras que retratan el gran retraso, pero las inmensas oportunidades que enfrentamos.

Se ha establecido también que el desempeño industrial depende en gran medida de la capacidad a nivel de empresas, por lo que la competitividad de una industria está directamente ligada a cómo las empresas se integran y compiten en los mercados globales. Su participación en las cadenas globales de valor es un componente muy relevante a tomar en cuenta en ese contexto.

Estas conclusiones se tornan prioritarias en el replanteamiento de las políticas industriales en América Latina. Puentes brindará el espacio para revisar avances y áreas de oportunidad en esta materia, particularmente en su relación con el comercio internacional y un desarrollo sostenible inclusivo. Esperamos que disfruten esta aproximación.

El equipo de Puentes.

OPCIONES DE POLÍTICAS INICIATIVA E15

Nueva política industrial y de manufactura: opciones para la política de comercio internacional

Harsha Vardhana Singh

Un cuerpo considerable de literatura ha surgido para plantear nuevas políticas de comercio y sus vínculos con las políticas industriales. Se reconoce que los países han confiado de manera histórica en las políticas industriales para promover el crecimiento económico y el desarrollo, reemplazando la primacía del no intervencionismo.

El renovado énfasis en la política industrial pareciera, en ocasiones, darle un nuevo impulso al sector manufacturero en la dirección de un crecimiento sostenido. Es prioritario promover la competitividad a través de la promoción de habilidades específicas, tecnologías y mercados relevantes y a través del desarrollo de alianzas público-privadas (APP) para generar inversiones y sinergias que actualicen la inversión, la innovación y la diversificación de las estructuras de producción nacionales.

Tomando en cuenta un mercado globalizado con crecientes vínculos entre el comercio, la inversión, los servicios, la tecnología y las cadenas globales de valor (CGV), las actuales iniciativas de política industrial reflejan una perspectiva más integral sobre los pasos necesarios para construir capacidades y sistemas domésticos. Sin embargo, aun con este nuevo énfasis se ha prestado poca atención al vínculo entre la nueva política industrial y el sistema global de comercio e inversión del siglo XXI. Aun cuando el sistema de comercio global ya cuenta con una variedad de reglas relacionadas al uso de políticas industriales, no se ha considerado una revisión profunda de los acuerdos existentes en relación con las nuevas políticas a lo largo de todo el rango de actividades económicas en manufactura, agricultura y servicios.

Dado este contexto, se estableció el Grupo de Expertos en Nueva Política Industrial y el Sistema de Comercio como parte de la Iniciativa E15. El objetivo fue examinar los retos y las oportunidades del resurgimiento de las políticas industriales y su superposición con el sistema global de comercio. Se examinó la evidencia empírica sobre los tipos de políticas industriales empleados por países en distintos niveles de desarrollo y se evaluó el grado en que las normas existentes de la Organización Mundial del Comercio (OMC) imponen una limitante obligatoria o proporcionan la flexibilidad adecuada en el uso de dichas políticas.

Adicionalmente, se discutió cómo las disciplinas de comercio en los acuerdos megaregionales y en otros tratados de libre comercio (TLC) están restringiendo o incrementando la admisión de ciertas políticas industriales. De la misma manera, se consideró la existencia de objetivos públicos de interés multilateral común a lo largo de las políticas industriales, lo que podría sugerir la necesidad de expandir la flexibilidad disponible en los actuales regímenes de comercio. Sobre la base de estas evaluaciones, se propusieron opciones para mejorar las normas de comercio internacional, encaminadas a apoyar los objetivos de la política industrial que promuevan la competitividad y el desarrollo sostenible.

Cambios sistémicos e implicaciones para la política industrial y de comercio

Actualmente, hay cambios en curso orientados a sistemas que deben ser cuidadosamente tomados en cuenta en el análisis de la conexión entre la política industrial y de comercio; los que incluyen: 1) cambios económicos dentro de las naciones, los que implican una necesidad de adaptar las políticas industriales hacia las condiciones domésticas en evolución; 2) el rápido crecimiento de los países en desarrollo, el cual ha alterado las condiciones de competencia entre economías nacionales; 3) el incremento de la competencia en los mercados mundiales ha implicado que la adquisición de capacidades tecnológicas por parte de los países en todos los niveles de ingresos se haya convertido en una condición indispensable para la política industrial; 4) el surgimiento de tecnologías

disruptivas con alto impacto económico, las cuales han alterado el ambiente operativo de las interacciones comerciales internacionales; 5) la importancia de las consideraciones de desarrollo sostenible en el mercado y el crecimiento de estándares privados, los cuales son cada vez más demandados por la industria, la sociedad civil y los responsables de la gestión pública como respuesta a las expectativas sociales; 6) el crecimiento de las CGV, las que han cambiado el foco de la política industrial hacia la participación en las cadenas de suministro y su actualización; y 7) la creciente superposición que se ha desarrollado entre algunos temas de política –incluyendo los regímenes de bienes y servicios, así como el de inversiones y el alcance extendido de la política de comercio más allá de las medidas de fronteras– las cuales demandan una mayor coordinación de políticas entre Gobiernos, los responsables de la gestión pública y el sector privado.

Ante estos cambios, los responsables de la gestión pública deben tomar en consideración un gran número de variables que son relevantes para las políticas industriales, por lo que resulta crucial priorizar entre ellas, a fin de dar mayor efecto a los esfuerzos de política. Dos iniciativas merecen un enfoque especial: una es desarrollar cambios orientados hacia los sistemas que faciliten las operaciones de empresas e industrias y proporcionen un camino para mejorar la competitividad, reconociendo el rol fundamental de las políticas de comercio; otra es desarrollar una buena relación de trabajo entre el Gobierno y los productores a nivel sectorial o de empresa. Finalmente, la política industrial experimenta tanto éxitos como fracasos. Un sistema flexible que monitoree y se adapte a las necesidades es lo más apropiado.

“Las actuales iniciativas de política industrial reflejan una perspectiva más integral sobre los pasos necesarios para construir capacidades y sistemas domésticos. Sin embargo, aun con este nuevo énfasis se ha prestado poca atención al vínculo entre la nueva política industrial y el sistema global de comercio e inversión del siglo XXI.”

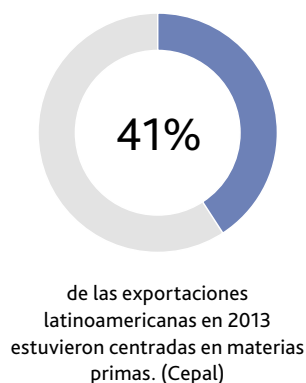
Opciones para la política de comercio internacional

Las discusiones a nivel internacional comúnmente se dan en términos de intervenciones de política. Sin embargo, las políticas industriales son mayoritariamente políticas domésticas y por lo tanto, cualquier análisis de la dimensión internacional debe comenzar por examinar algunos elementos relevantes de estas últimas. La estrategia, bajo las actuales condiciones, debería reconocer que la política industrial no es una colección de políticas, sino un conjunto de procesos.

Dado el amplio alcance de la política industrial y las considerables brechas tanto en la información como en la capacidad técnica e institucional que prevalecen en muchos países, las opciones del Grupo de Expertos consideran iniciativas que reflejan nuevas visiones de política y la evolución de las condiciones del mercado global.

De opciones duras a suaves

La política industrial se ha sido enfocando cada vez más, incitando un cambio en el énfasis de opciones de política suaves, en lugar de duras. Adicionalmente, se ha dado un movimiento concurrente hacia políticas orientadas a las inversiones. La experiencia práctica ha validado la expectativa de que la construcción de sistemas y el aumento en la coordinación de políticas promueven un número de actividades interrelacionadas con impactos horizontales y podrían tener un alcance más amplio. En este contexto, los países menos adelantados enfrentan mayores dificultades para implementar políticas suaves u horizontales debido a limitaciones de capacidades.



Cooperación internacional para compartir información

Dado que los países en desarrollo enfrentan algunas brechas de información y limitaciones de capacidades, resulta útil desarrollar una aproximación internacional cooperativa para reunir información en casos de estudio y experiencias sobre temas específicos. La tendencia hacia una mayor dependencia de las APP para subsanar los esfuerzos de algunas políticas industriales, así como la superposición entre las políticas necesarias para lograr objetivos importantes son áreas de cooperación en la práctica de compartir información. Cabe mencionar que los países no mantienen el mismo grupo de políticas industriales a medida que se desarrollan.

Argumentos para una mayor flexibilidad en los acuerdos internacionales

Una amplia gama de herramientas se utilizan para lograr los objetivos de las políticas industriales; los más importantes son las subvenciones, los requisitos de contenido local (RCL), la facilitación de la investigación y el desarrollo y las condiciones de operación para los negocios. Los argumentos que resaltan las limitaciones impuestas por los sistemas legales en relación con estos instrumentos no indican que las políticas para el desarrollo se encuentran totalmente cerradas, sino que algunas políticas que se encontraban más libres en el pasado, ahora se encuentran restringidas por las normas de los acuerdos legales como los de la OMC.

Al evaluar la superposición entre las medidas de políticas industriales más comúnmente utilizadas y las limitaciones establecidas en los acuerdos legales, podría resultar valioso examinar una propuesta para modificar las disciplinas que engloban los RCL –incluyendo una combinación de mayores disciplinas y flexibilidad– en conjunto con la práctica de compartir beneficios entre el inversionista y el país anfitrión.

Otro criterio para considerar la flexibilidad surge si un objetivo social o mundial importante puede conseguirse por medio de la política industrial. No obstante, los requisitos en acuerdos legales como la OMC restringen la implementación de dicha política. Revisar las subvenciones relacionadas al medioambiente puede ser pertinente en este contexto.

Argumentos para más disciplinas en acuerdos internacionales

Con la perspectiva de que se requiere una mayor flexibilidad en los acuerdos internacionales, se entiende también que en ciertos casos se necesita un mayor número de disciplinas para antidumping, medidas compensatorias y para las subvenciones a la pesca. Al aplicar el mismo criterio utilizado para evaluar la necesidad de mayor flexibilidad en los acuerdos legales, ambas áreas de política califican para merecer énfasis por parte de disciplinas adicionales.

Disciplinas en nuevos acuerdos plurilaterales

Acuerdos plurilaterales de amplia cobertura, tales como el Acuerdo de Asociación Transpacífico, tendrán como resultado un incremento en las limitaciones operacionales de las políticas industriales en relación con las que actualmente existen bajo la OMC. Esto tiene tres implicaciones: 1) la flexibilidad de políticas disponible se verá afectada por aranceles, derechos de propiedad intelectual, procesos que afectan los estándares –incluyendo estándares que enfatizan el desarrollo sostenible–, empresas estatales y las transferencias de datos electrónicos; 2) los nuevos acuerdos plurilaterales darán como resultado la creación de estándares más elevados en los mercados de los miembros, con las empresas líderes en esos mercados replicando dichos estándares a lo largo de sus CGV; y 3) dada la importancia de un sistema multilateral incluyente para el desarrollo sostenible y la mitigación de diferencias, es importante buscar caminos para transitar de acuerdos de cobertura limitada hacia un sistema multilateral de comercio.

Recomendaciones de política

El Grupo de Expertos presentó 18 opciones de políticas públicas de corto a mediano plazo. El objetivo es proveer mejor información a los países y mejorar las capacidades de los responsables de la gestión pública y las empresas en relación con el diseño e implementación de políticas industriales. También buscan considerar las restricciones legales más relevantes en los acuerdos internacionales, mientras se atienden las áreas

en donde se requieran disciplinas más fuertes. Las opciones también lidian con temas no legales mediante un análisis cooperativo, a fin de mejorar la efectividad de las políticas industriales, incluyendo los esfuerzos relacionados con las CGV, así como la racionalización de los índices que guían las prioridades de las políticas. Adicionalmente, también se sugieren opciones para apartarse de los acuerdos plurilaterales en favor de los marcos multilaterales.

Establecer centros regionales de excelencia

Los responsables de la gestión pública y los representantes empresariales de países selectos deberían convenir dichos centros para discutir las preocupaciones prácticas de política previamente identificadas. Esta iniciativa debería ser auspiciada idealmente por un banco de desarrollo a fin de que las ideas puedan ser implementadas rápidamente con apoyo financiero. Los centros serían particularmente útiles para las economías más pequeñas, las cuales generalmente tienen recursos limitados para discutir la cantidad de retos y para recolectar la información necesaria.

Desarrollar un marco de trabajo o modelo para acuerdos de APP

Es necesario desarrollar un modelo para acuerdos de APP en sectores específicos, el cual haya sido implementado exitosamente en países similares. Utilizando este modelo, se deben identificar las políticas con mayor impacto e interconexiones con otras políticas y considerar las brechas que deben ser atendidas en el contexto del marco de política nacional.

Identificar industrias de rápido crecimiento y cadenas de política para apoyarlas

En los centros regionales o globales de excelencia, se debe identificar una lista de industrias de rápido crecimiento en países con distintas categorías de ingresos, así como las cadenas de políticas que los apoyan dentro de las industrias relevantes. La lista deberá identificar el camino para desarrollar una trayectoria dinámica de crecimiento económico para países en grupos de ingresos diversos. Los responsables de la gestión pública podrán 1) distinguir entre las inversiones enfocadas en nuevas industrias o actividades de aquellas que apoyan a industrias viejas o en declive o 2) identificar los pasos necesarios para promover la actualización tecnológica dependiendo del nivel de desarrollo y las capacidades prevalecientes dentro de un país.

Identificar componentes de políticas comunes

Hay que identificar componentes clave de políticas públicas entre los factores que son enfatizados para mejorar la facilidad para hacer negocios, junto con aquellos considerados en los índices globales de competitividad e innovación. Debido a que debería existir un cuerpo de trabajo considerable en esta área, sería útil compilar los escenarios de mejores

Figura 1. Vínculos y tareas de los centros regionales de excelencia



Fuente: Elaboración propia.

prácticas y cómo las limitaciones y problemas específicos fueron atendidos en diferentes situaciones. Esta información debería estar disponible dentro de una plataforma de discusión y sugerencias para los responsables de las políticas públicas y empresas con el objetivo de abordar temas específicos.

Interactuar con empresas líderes en las cadenas de suministro

Incluir en una plataforma de CGV que será establecida por el Grupo de Expertos del E15 sobre el tema la posibilidad de discutir la efectividad mejorada de las políticas industriales, particularmente involucrando a las empresas líderes en las cadenas de suministro globales. Esta discusión podría capturar las sinergias a través de la participación de las empresas líderes bajo esfuerzos regionales o internacionales en común, mejorando las capacidades y utilizando recursos e interacciones concebidas bajo las recomendaciones de los centros regionales de excelencia.

Mejorar la capacidad y estándares de las industrias pequeñas

Se deberán realizar esfuerzos especiales para considerar los retos antes mencionados para el sector de pequeñas industrias, utilizando casos de estudio e iniciativas de colaboración a través de una plataforma en común. Dicha plataforma podría ser parte de los centros regionales de excelencia.

Considerar la flexibilidad de la OMC para RCL

Los miembros de la OMC podrían considerar otorgar alguna flexibilidad en las condiciones legales y regulatorias de los RCL, con base en algún nivel determinado de ingreso –o porcentaje del comercio global–, sobre las cuales no se aplicaría la prohibición de RCL. Alternativamente, la prohibición podría transformarse en una prueba tomando como base los “efectos adversos” a ser examinados a través de los procesos de solución de diferencias, similar al sistema regulatorio para subvenciones domésticas.

Cerrar los vacíos legales para las disposiciones relacionadas a RCL

Otra opción podría ser utilizar el marco de trabajo para un esfuerzo plurilateral sugerido por Cimino et al. (2014) para cerrar los vacíos legales para las disposiciones relacionadas a los RCL. Este acuerdo podría combinar disciplinas más estrictas con algo de flexibilidad, especialmente con aquellos con una presencia más reducida en el comercio global para un bien determinado.

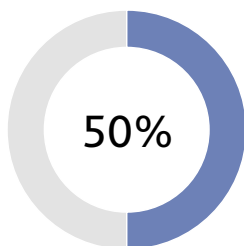
Eximir a las políticas de limitaciones legales para un acuerdo de bienes globales

Comenzar una discusión para identificar una lista de objetivos globales o bienes globales sobre los cuales se pueda llegar a un acuerdo para eximir a dichos bienes de las limitaciones legales a fin de que las políticas industriales puedan desarrollar esos productos. Estos objetivos podrían estar relacionados con la salud, sustentabilidad ambiental, acceso público a investigación selecta apoyada por fondos públicos y ayuda alimentaria, por ejemplo. Para mantener la efectividad de las políticas industriales, podría resultar útil enfocarse en un número reducido de temas específicos de amplio apoyo. Un buen candidato para esto podrían ser las normas revisadas para subvenciones ambientales.

Revisar las disciplinas internacionales sobre subvenciones ambientales

Esto podría hacerse de la siguiente manera. En primer lugar, expandir la lista de subvenciones no-recurribles para cubrir: desarrollo y actualización de infraestructura de energía renovable, tarifas reguladas y esquemas de garantía demanda/precio (sin RCL); subvenciones de consumo/rebajas; productos de energía renovable fuera de la red.

En segundo lugar, aproximaciones alternativas más allá del artículo 8 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias: prueba del preámbulo del artículo XX del GATT; asignaciones limitadas sobre una lista de subvenciones en beneficio del medio ambiente (modelo basado en el “Compartimento Verde” del Acuerdo sobre Agricultura); restringir las medidas compensatorias en contra de bienes verdes, aplicación obligatoria de la prueba de interés público y una norma de aranceles aligerada.



más, en promedio, es la productividad de las empresas de América Latina que innovan frente a aquellas que no lo hacen. (BID)

En tercer lugar, se podría expandir el trato especial y diferenciado para países en desarrollo: subvenciones para productos de energía renovable fuera de la red; los países menos adelantados podrían otorgar ciertos tipos de subvenciones prohibidas sujetas a la implementación de condiciones estructurales.

Consolidar disciplinas específicas en áreas de preocupación común

Las economías más grandes deberían integrarse como un grupo para identificar las disciplinas adicionales aceptadas en acuerdos bilaterales con respecto a las subvenciones a la pesca, así como al *antidumping* y medidas compensatorias para objetivos ambientales y tratar de utilizarlas como base para lograr un acuerdo con una membresía más amplia en la forma de un acuerdo plurilateral de la OMC con beneficios de nación más favorecida para los que no sean miembros de este acuerdo plurilateral.

Desarrollar marcos para la transferencia de datos y requisitos de privacidad

Desarrollar marcos para la transferencia de datos y requisitos de privacidad con diferentes temas de relevancia pertenecientes a diferentes tipos de datos. Se deben implementar programas de entrenamiento vinculados a estos requisitos, con coordinación regional entre asociaciones industriales o entre países desarrollados y en desarrollo.

Desarrollar nuevos mecanismos en la OMC para discutir temas emergentes

Desarrollar un nuevo mecanismo de discusión dentro de la OMC, desvinculado de cualquier negociación, para discutir asuntos nuevos o incrementalmente significativos, tales como temas como logística y políticas regulatorias así como temas transfronterizos tales como la consistencia de estándares, movilidad de negocios, información de comercio e infraestructura de comercio electrónico. La discusión podría aspirar a gestionar situaciones que surjan debido a los vínculos entre el comercio digital y las cadenas de suministro y los cuales presentan preguntas que van más allá de la jurisdicción de cualquier miembro individual de la OMC.

Desarrollar un marco común para estándares privados

Basado en el trabajo actual de organizaciones internacionales tales como el International Trade Centre, el Banco Mundial y el Foro de las Naciones Unidas sobre Normas de Sostenibilidad, se podría desarrollar un marco de principios a fin de brindar mayor armonización entre los estándares privados. Un esfuerzo inicial, por ejemplo, podría hacerse al desarrollar esto bajo un marco similar al Documento de Referencia para los Servicios de Telecomunicaciones de la OMC.

Preparar una hoja de ruta para facilitar la evaluación de conformidad

Preparar una hoja de ruta para aumentar la capacidad y facilitar la evaluación de conformidad para estándares de un país en los mercados de otro. Este esfuerzo debe ir más allá de aceptaciones mutuas a nivel bilateral y transitar hacia una iniciativa más grande y con múltiples naciones.

Identificar disposiciones en TLC sujetas a ajustes de inclusión

Identificar disposiciones potenciales en TLC, incluyendo megaregionales, para ajustes que puedan incluir el objetivo de inclusión, especialmente con respecto a las evaluaciones de conformidad.

Establecer umbrales para expandir las normas de origen en los TLC

Para las normas de origen, todos los TLC que agrupen por lo menos una quinta parte del comercio mundial deberían incluir a países menos adelantados como si fueran miembros de dicho TLC. Una vez que los miembros del TLC agrupen dos terceras partes del comercio mundial, las normas de origen deberían volverse multilaterales.

Acuerdo para facilitar una hoja de ruta inclusiva para el comercio sostenible

Finalmente, se recomienda iniciar discusiones para un Acuerdo para Facilitar una Hoja de Ruta Inclusiva para el Comercio Sostenible (AFIRST, por sus siglas en inglés). Los modelos actuales encaminados a encontrar compromisos y aceptación voluntaria de disciplinas y principios deseables, así como opciones para permitir a los países actualizar

sus capacidades para cumplir con estándares más elevados podrían brindar un punto de partida para este debate. Esta recomendación desarrolla la idea que mientras que la regulación del comercio global se encuentra cada vez más fragmentada, hay una necesidad de construir un marco amplio y consistente para facilitar las condiciones inclusivas que logren transitar hacia un régimen donde todos puedan participar de manera más efectiva y tengan la posibilidad de oportunidades de crecimiento y desarrollo más grandes por medio del comercio y la inversión.

Conclusión

La economía global ha evolucionado a un nivel que pocos podrían haber anticipado hace una generación. El cambio tecnológico y los vínculos crecientes entre economías han traído nuevos e importantes factores de competitividad en el proceso de integración y desarrollo. Con las redes de producción y distribución organizados cada vez más en cadenas de valor regionales o globales, una creciente superposición se ha desarrollado entre los temas de política. En este mundo interconectado, la experiencia nos indica que las políticas restrictivas son menos exitosas en lograr los objetivos de mejora sostenida de la productividad y competitividad doméstica.

Las brechas que la nueva política industrial busca atender están orientadas hacia consideraciones sistémicas o institucionales, mientras que incorporan temas específicos de algunos sectores o industrias. Adicionalmente, se incluyen objetivos globales y domésticos que reflejan las preocupaciones sociales y ambientales. Se deben de llevar a cabo esfuerzos de política pública coordinados para que cada una de estas iniciativas, con aproximaciones suaves u horizontales, generen el mayor impacto posible. Para mejorar la efectividad de dichas políticas se debe dirigir un esfuerzo considerable al desarrollo de información e instituciones, así como una mejora en la coordinación e interacción entre los Gobiernos y el sector privado. Estos esfuerzos cooperativos deben ser llevados a cabo a los niveles nacional, regional e internacional para permitir a los países, particularmente los menos desarrollados, transitar positivamente en un camino de desarrollo sostenible.❶

❶ Este artículo ha sido adaptado de un estudio más extenso que se puede encontrar en Singh, H. (2016). *New industrial policy and manufacturing: options for international trade policy*. Ginebra, Suiza: ICTSD & WEF.



Harsha Vardhana Singh
Asociado principal en ICTSD,
investigación estratégica y
análisis de políticas.

POLÍTICA INDUSTRIAL

¿Hacia un nuevo estilo de desarrollo? La Agenda 2030 y el *big push* ambiental

Gabriel Porcile y Sebastián Rovira

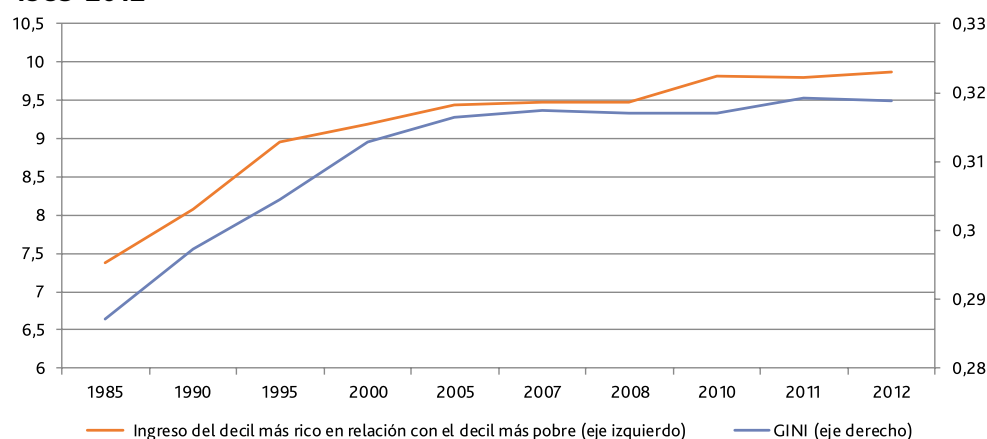
El actual modelo de desarrollo económico trae aparejado una serie de desafíos, sobre todo para los países en desarrollo. La tecnología, la innovación, el desarrollo de habilidades y el big push ambiental son todos elementos de una ecuación que busca un desarrollo más sostenible.

La economía mundial enfrenta dificultades y desequilibrios importantes que indican la necesidad de un cambio en el estilo predominante de desarrollo. Tres desafíos se destacan muy especialmente (Cepal, 2016). El primero de ellos tiene que ver con el sesgo recesivo en la economía mundial. La recuperación del comercio y del crecimiento económico tras la crisis del 2008 ha sido lenta e inestable. Las tasas de crecimiento del producto mundial han sido sistemáticamente más bajas luego del 2008 con respecto a 1990 y 2000-2007. Se observa, sin embargo, un mejor desempeño de las economías en desarrollo –fundamentalmente debido al impacto del crecimiento de China–, aunque el crecimiento de América Latina ha sido menos favorable.

No solo la recuperación de la economía mundial ha sido débil, sino que existe la preocupación creciente de una nueva crisis, a la que contribuyen dos factores. Por un lado, en muchas economías se ven elevados grados de endeudamiento y un sistema financiero que opera desacoplado de la economía real, generando elevados grados de incertidumbre. Por otro lado, la ausencia de una expansión coordinada de las economías ha hecho que los países con déficit comercial busquen equilibrarlo sobre todo reduciendo las importaciones y el crecimiento, ya que no ven perspectivas favorables para la expansión de las exportaciones. Esto contribuye al escaso dinamismo de la demanda agregada global.

El segundo desafío tiene que ver con el aumento de la desigualdad en las principales economías del mundo. Las economías de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se han vuelto más desiguales desde 1980 en adelante. En la figura 1 puede observarse el aumento del Índice de Gini hasta mediados de la primera década de este siglo, junto con el aumento de la participación en el ingreso del decil más rico frente al decil más pobre. Estos dos indicadores muestran cierta estabilidad entre el 2004 y el 2008, pero sufren un nuevo incremento después de la crisis.

Figura 1. Evolución del coeficiente de Gini y relación del ingreso: países OCDE, 1985-2012



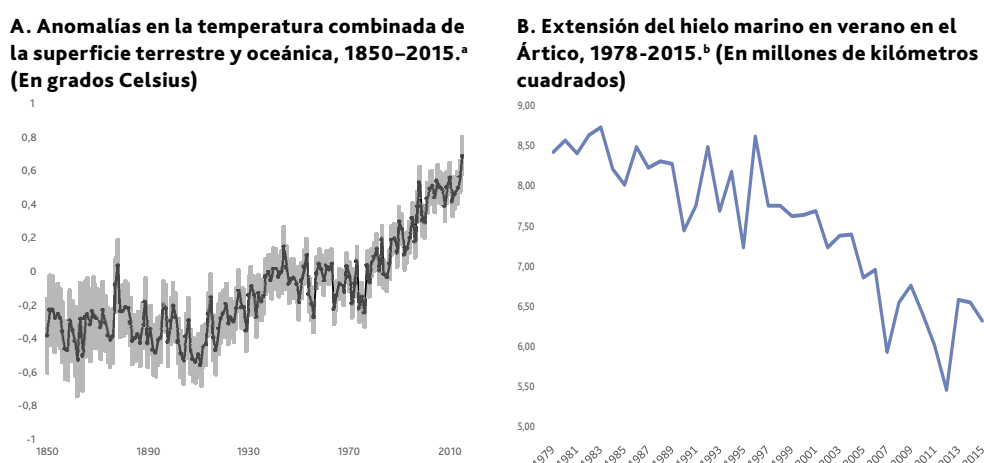
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), sobre la base de OCDE, 2015.

El aumento de la desigualdad es un factor importante detrás de las tensiones sociales y políticas que se han observado en años recientes (Stiglitz, *The price of inequality*, 2012), aun en economías que ya han alcanzado un elevado grado de desarrollo. Al reducir la expansión de la demanda agregada y elevar el grado de endeudamiento de las familias, la desigualdad del ingreso es una de las fuerzas que frena la recuperación económica y contribuye a su inestabilidad.

El tercer desafío se vincula con los riesgos crecientes para el medio ambiente debido al actual patrón de crecimiento. La opinión científica coincide en que dicho modelo puede conducir en el largo plazo hacia una catástrofe ambiental, capaz de comprometer las posibilidades de desarrollo de las generaciones futuras. Es más, existiría la posibilidad de que la humanidad ya se haya acercado a un punto sin retorno en el que los daños ambientales ya no serían reversibles. Por este motivo, el tema ambiental ha sido llamado por Nicholas Stern (2006) como "la mayor falla del mercado de todos los tiempos".

La figura 2 muestra dos indicadores claves que reflejan los riesgos y las pérdidas sufridas por el medio ambiente: el aumento de la temperatura de las superficies marítima y terrestre (cuadrante A) y la reducción de la extensión de hielo en el verano ártico (cuadrante B).

Figura 2. Impactos ambientales del patrón dominante de crecimiento



Notas: Cepal, sobre la base de Banco Mundial, World Development Indicators y Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza y los Recursos Naturales (UICN).

^a Los datos de temperatura corresponden a la diferencia entre el promedio mundial de la temperatura combinada de la superficie terrestre y oceánica, en promedios anuales de 1850 a 2015, y el promedio del periodo comprendido entre 1961 y 1990. Los datos provienen de la base HadCRUT4 del Centro Hadley de la Oficina Meteorológica del Reino Unido.

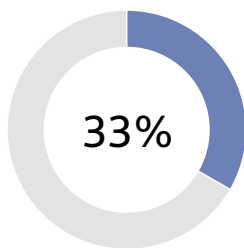
^b Los datos de hielo marino en el Ártico se refieren al promedio de julio, agosto y septiembre y provienen del National Snow and Ice Data Center (NSIDC).

Se puede observar que la temperatura en las superficies terrestre y marina sufre un aumento sostenido desde principios de siglo, que se acelera tras la Segunda Guerra Mundial. Esto va en paralelo con la caída de la extensión de los hielos árticos, con sus consecuencias negativas para el nivel de los mares y el consiguiente aumento de los riesgos en las ciudades costeras.

La conciencia acerca de los límites ambientales, económicos y sociales del estilo dominante de desarrollo se ha hecho mucho más fuerte en años recientes como respuesta a los desequilibrios prevalecientes. La comunidad internacional se ha movilizado crecientemente para ofrecer una respuesta. La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) representan el consenso emergente en la búsqueda de un nuevo paradigma de desarrollo.

Bienes públicos globales y políticas industriales para un nuevo estilo de desarrollo

Los ODS se desagregan en 17 objetivos, acompañados de 169 metas que se articulan en torno a la generación de empleos, la igualdad y el cuidado del medio ambiente. Se trata de un conjunto amplio y ambicioso de objetivos que converge con la demanda por bienes



del gasto mundial en I+D en 2012 estuvo representado por Estados Unidos, mientras que Japón representó un 15%. China pasó de un 2% en el 2000 a un 12% en 2012.

públicos globales que surge tanto de la sociedad civil como de los Gobiernos y organismos internacionales. Estos bienes públicos globales son necesarios para avanzar en la dirección de un nuevo estilo de desarrollo. Uno de ellos es la coordinación internacional para promover lo que ha sido llamado el keynesianismo ambiental global (Cepal, 2016).

Ante los problemas que ha enfrentado la recuperación del crecimiento, muchos analistas destacan la necesidad de adoptar urgentemente políticas fiscales expansivas (Rodrik, 2016). La política monetaria y el *quantitative easing* ya han agotado su capacidad de estimular la economía. Es el momento de que la política fiscal asuma un rol más importante. Ante el riesgo de lo que se ha llamado "estancamiento secular" y ante la caída de la inversión global, una política fiscal basada en la recuperación de la inversión pública es clave para recuperar las perspectivas de crecimiento. En el caso del crecimiento económico y la inversión, los países en desarrollo han tenido un mejor desempeño que los países desarrollados, aunque esto ha sido también resultado del desempeño de la economía china.

El esfuerzo de inversión basado en un mayor activismo fiscal debe destinarse a cambiar los patrones energéticos y los sistemas de transporte para hacerlos sostenibles ambientalmente. No basta una política fiscal keynesiana a nivel global. Esta permitiría recuperar el crecimiento en el corto plazo, pero si dicho crecimiento reproduce el patrón anterior, no sostenible desde el punto de vista ambiental, las consecuencias podrían ser catastróficas. El impulso a la inversión debe sentar las bases –infraestructura, consumo y transporte– para que las economías transiten por sendas bajas en carbono. La pasada Conferencia de las Partes (COP21) ha dado señales muy fuertes sobre la construcción de una nueva institucionalidad capaz de promover el cambio hacia patrones de producción y consumo sostenibles.

La contracara interna de este keynesianismo ambiental global, sobre todo en los países en desarrollo, es un *big push* ambiental. Esta es una idea particularmente relevante en el caso de las economías en desarrollo. Dichas economías requieren, para salir de la trampa de bajo crecimiento y baja productividad que caracteriza la situación del subdesarrollo, un conjunto articulado de inversiones en diversas áreas que les permita superar los problemas de coordinación que frenan la diversificación y la absorción de tecnología (Rosenstein-Rodan, 1943).

Un esfuerzo de este tipo representa no solo una necesidad a la luz de la intensidad de los problemas ambientales, sino también la oportunidad para difundir el avance tecnológico en las economías de la región. El progreso técnico en los campos de la nanotecnología, las telecomunicaciones y la información y la bioeconomía permite combinar un sendero de crecimiento bajo en carbono con la implantación de sectores que usan y difunden intensamente la innovación y el conocimiento. Es esta combinación lo que hace de la inversión en el medio ambiente un tema de desarrollo económico, lo que lleva al surgimiento de una multiplicidad de nuevas estrategias que buscan enverdecer la economía, con el fin de reorientar los patrones actuales de consumo y producción por caminos más sostenibles.

En esencia se proponen hojas de ruta para retomar el crecimiento económico a partir de una nueva visión que prioriza el ahorro de recursos, el cuidado del medio ambiente y la generación de empleo. Las propuestas se impulsan en un contexto caracterizado por el creciente reconocimiento de que los actuales patrones de producción y consumo llevarán irremediablemente a una escasez hídrica, mayor contaminación, una pérdida irreversible de la biodiversidad, socavamiento de los recursos naturales, impactos caóticos del cambio climático y, en general, a consecuencias negativas insospechadas para la sociedad y el ser humano. La transformación de los patrones de producción y consumo solo será viable en un contexto en que dicho cambio sea funcional con respecto al cierre de brechas de ingreso y capacidades tecnológicas entre las economías avanzadas y las economías en desarrollo.

Estructura, innovación y *big push* ambiental

La región ha quedado claramente rezagada en los temas de cambio estructural e innovación, lo que es particularmente preocupante a la luz del avance del paradigma tecno-económico y el desarrollo de la manufactura avanzada. Construir capacidades tecnológicas es crucial para pensar en un crecimiento de largo plazo bajo en carbono. Sin un dominio creciente de las nuevas tecnologías, un país no podría innovar y responder adecuadamente a sus problemas específicos en los campos de la energía, el transporte, ciudades inteligentes y control de residuos y emisiones a lo largo del ciclo de producción y consumo. De hecho, el indicador sobre gasto en investigación y desarrollo (I+D) como porcentaje del producto interno bruto permite dar cuenta de esta realidad y tener un panorama sobre el avance de la innovación y del compromiso de los países con ella.^①

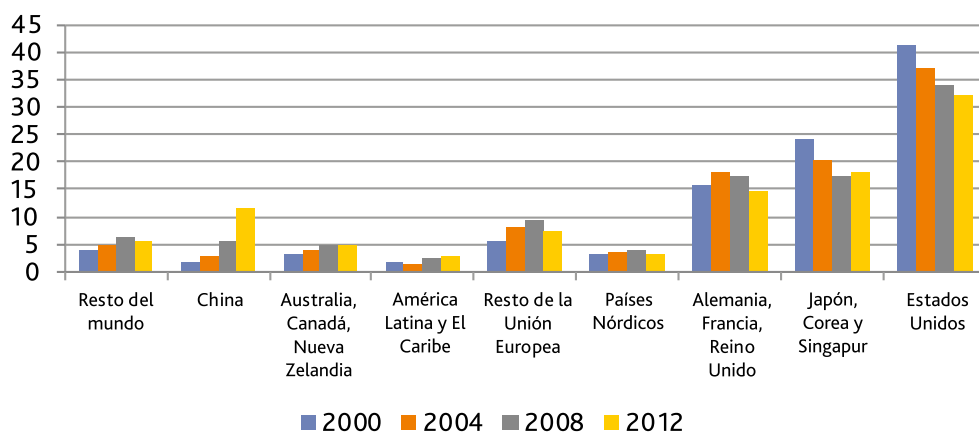
Pese a estancarse durante la crisis del 2008, a partir de entonces la inversión en I+D mundial ha retomado su ritmo y en las últimas décadas ha aumentado fuertemente, muy por encima del crecimiento del producto mundial. Si bien Estados Unidos y Japón continúan siendo los principales actores con un 33% y 15% respectivamente del gasto mundial en el 2012, su hegemonía ha comenzado a verse amenazada por el avance de China, que aumentó su participación de 1,6% en el 2000 a 11,8% en el 2012.

El país asiático ha adoptado una estrategia de crecimiento sobre la base de una inserción internacional que en primer lugar priorizó la imitación y adaptación de tecnologías desarrolladas en el mundo avanzado y luego transitó hacia una estrategia que prioriza el desarrollo tecnológico interno. Esta última vincula fuertemente oferta y demanda de conocimiento, lo que le ha permitido posicionarse en un lugar destacado a nivel global.

En América Latina y el Caribe, el auge de los precios de los recursos naturales no fue acompañado de una visión estratégica que apuntara a la ciencia, la tecnología y la innovación como factor clave del desarrollo, por lo que el avance de la región en I+D fue débil comparado con el de China. Mientras que en el 2000 tanto América Latina como China tenían cerca del 1,6% de la inversión mundial en I+D, en el 2012 la región alcanzó solo el 2,8%.

El aumento en la región se debió principalmente al incremento de la inversión en I+D de Brasil. En este país, durante el período considerado se llevaron a cabo algunas políticas proactivas a favor de este tema y de los sistemas de investigación que, combinado con el hecho de que cuenta con una base industrial más diversificada que el resto de los países de la región, le permitió aumentar su cuota en el total mundial pasando de 1% a 2%. En el resto de la región, el aumento de la cuota fue más bien marginal pasando del 0,6% al 0,8% del total mundial. En la figura 3 se puede observar la inversión en I+D por grupos de países.

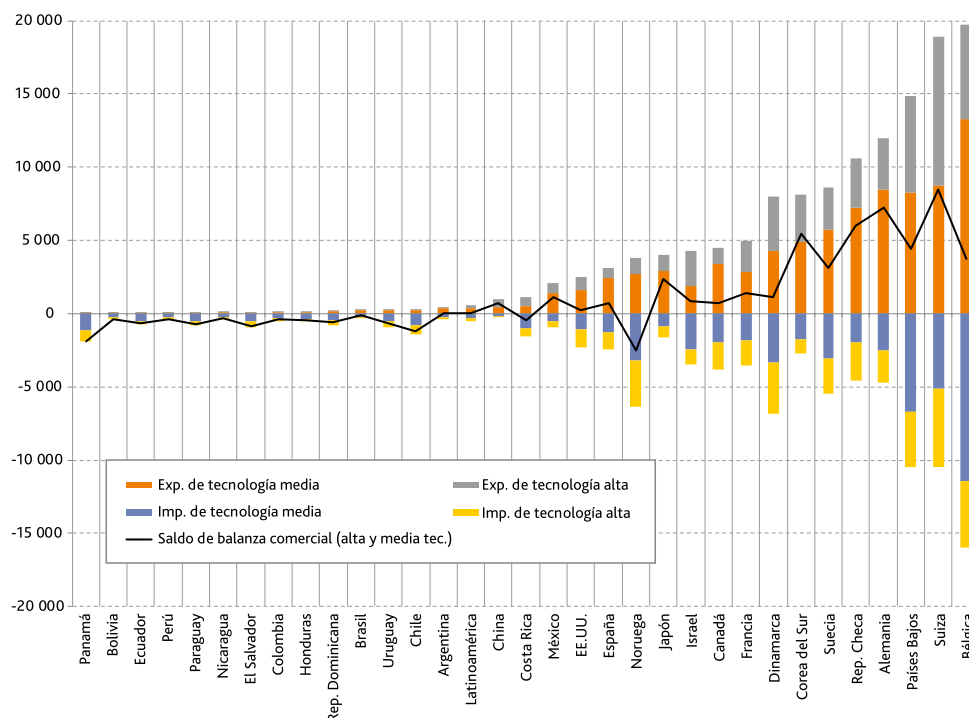
Figura 3. Distribución mundial del gasto en I+D según grupos de países, 2004 A 2012. (En porcentajes)



Fuente: Estimaciones de la Cepal sobre la base de datos del Banco Mundial.

Este rezago de la región –en términos de estructura productiva y de capacidades tecnológicas– es especialmente grave dado su vínculo con la productividad y el potencial de crecimiento de largo plazo, el que se vincula con la inserción internacional de los países. La escasa complejidad de las estructuras se vincula con un bajo nivel de las diversificación de las exportaciones.

Figura 4. Exportaciones e importaciones per cápita de productos de intensidad tecnológica media y alta, 2014. (En dólares corrientes)



Fuente: Cepal, sobre la base de datos de UNECLAC SIGCI y del Banco Mundial.

Tal y como se puede extrapolar de la figura 4, los países que basan su competitividad en la exportación de productos de alta intensidad tecnológica demandan capacidades científicas muy avanzadas en sus trabajadores y alta inversión en I+D, al tiempo que mantienen una estrecha vinculación entre el sistema productivo y el sistema de ciencia y tecnología. Los sectores de alta intensidad tecnológica muestran una menor exposición a la entrada de competidores, mientras que los de baja intensidad tecnológica están mucho más expuestos a la competencia internacional, generando rentas más bajas. De esta manera, la exportación de productos avanzados tecnológicamente es una característica de casi todos los países desarrollados.

Los países con un mayor nivel de exportaciones de productos de alta intensidad tecnológica demandarán mayores capacidades y más inversión en ciencia y tecnología. Los sectores exportadores de bienes tecnológicamente avanzados difícilmente sobrevivirán sin recursos humanos capaces de desarrollar estos productos. Al mismo tiempo, los trabajadores de una economía no tienen incentivos para especializarse e invertir en capital humano avanzado si no existe un mercado que demande esas habilidades. Esta relación disminuye las posibilidades de que los países que no se dedican a la exportación de bienes intensivos en tecnología puedan hacerlo en el futuro, si no planifican una adecuada estrategia de desarrollo tecnológico.

Así, a partir de considerar las exportaciones e importaciones per cápita de bienes de media y alta intensidad tecnológica en 2014, en precios corrientes, se constata que los países desarrollados exportan unos US\$ 2 mil per cápita de este tipo de bienes, mientras que en los países latinoamericanos solo México alcanza esa cifra. Costa Rica exporta alrededor de mil dólares per cápita, mientras que los restantes tienen cifras menores a US\$ 500. Además, los países avanzados tecnológicamente mantienen superávit en su

saldo de balanza comercial de bienes de tecnología alta y media, lo que no ocurre con las economías latinoamericanas.

Difundir y aprovechar las opciones que abre la aceleración del progreso técnico depende de cada uno. A medida que los países desarrollan nuevos productos, procesos y formas de organizar la producción, cambian cuantitativa y cualitativamente sus estructuras económicas y sociales, lo que se refleja en un aumento de su ingreso por habitante y de los recursos para la investigación y la innovación, generándose así un círculo virtuoso entre innovación y crecimiento económico y empleo de calidad.

Este vínculo no es exclusivo ni unidireccional, pues también depende de variables como las capacidades de los recursos humanos, la eficiencia de las instituciones, centros de investigación y universidades, y el patrón de especialización productiva, entre otras. El desarrollo de la ciencia, tecnología e innovación son y serán cada vez más un factor fundamental en las posibilidades de avanzar en la consecución de un desarrollo sostenible e incluso, algo a lo que los países de la región no deben renunciar.

Comentarios finales

La política industrial en las próximas décadas debería tener como eje central la acumulación de competencias en las nuevas tecnologías y un foco en la innovación orientada a la sustentabilidad en sentido amplio –económica, social y ambiental. Tener o no competencias en las nuevas tecnologías define quién será competitivo, en qué ramas y quién tendrá o no un lugar en la futura división internacional del trabajo.

A su vez importa la dirección de las innovaciones. Hay rigideces y bloqueos en el cambio tecnológico, pero este no tiene un código genético que defina previamente cuál será su utilización e impacto en la sociedad. Le corresponde a las instituciones –vía políticas, pero también a través de cambios en las normas de comportamiento y sociabilidad– generar los incentivos necesarios para que la dirección del cambio técnico priorice las dimensiones ambiental y de inclusión social, las que pueden ser complementarias al aumento de la competitividad. Debe evitarse el riesgo de que la región se vuelva una mera importadora de tecnologías ambientalmente más amigables. Es necesario construir, endógenamente, competencias que le permitan participar de la revolución tecnológica, no solo como consumidora sino como productora de tecnologías verdes.

La diferencia entre políticas verticales y horizontales se diluye en la política industrial del siglo XXI. La política debe elegir trayectorias tecnológicas en que el objetivo de la competitividad se asocie con los de inclusión social y sostenibilidad ambiental. Esto supone elegir cambios en la matriz energética, en los sistemas urbanos de transporte, en la dirección de la innovación, en los impactos ambientales a lo largo de todo el ciclo del producto –desde la materia prima hasta el manejo de residuos. Se debe apuntar a un manejo integrado del proceso productivo en que converge la construcción de competencias en nuevas tecnologías con los cambios en el tipo de empleo y sistemas productivos.



Gabriel Porcile
Oficial de Asuntos Económicos,
Cepal.



Sebastián Rovira
Oficial de Asuntos Económicos,
Cepal.

- ❶ Otros indicadores de intensidad tecnológica son el Índice de Complejidad Económica elaborado por el MIT y el Índice de Intensidad Tecnológica de Cepal, que combina datos de comercio con datos de I+D y patentes.

GÉNERO Y COMERCIO

¿Por qué incluir a empresas de mujeres en las cadenas de valor?

Luz María de la Mora Sánchez

La inclusión de las mujeres en el mercado laboral es una discusión que necesita propuestas y acciones concretas. El siguiente artículo aborda el panorama de América Latina en cuanto a lo avanzado y plantea opciones específicas para potenciar la inclusión de las mujeres y el comercio en general.

El comercio internacional tradicionalmente ha sido un motor de crecimiento y se ha ubicado por arriba de la tasa de crecimiento de la producción mundial. La Organización Mundial del Comercio (OMC) ha estimado recientemente que el volumen del comercio mundial de mercancías crecerá 2,8% en 2016 y que la producción en las economías desarrolladas se contraerá, pero se expandirá en las economías en desarrollo.

Este ritmo de crecimiento del comercio mundial, sin embargo, está muy por debajo del mostrado en la década de los noventa o a principios de este siglo, por lo que una forma de promover el comercio mundial sería impulsar a más empresas donde las mujeres son propietarias, pues ello permitiría integrar un talento humano educado y capacitado que aún no ha sido debidamente aprovechado. Inyectar un mayor dinamismo al comercio internacional no es una tarea fácil ni tampoco puede provenir de un solo factor, pero impulsar una mayor inclusión de talento y en particular del talento femenino en el mundo empresarial y en el comercio mundial podría apuntalar el tan deseado y necesitado crecimiento.

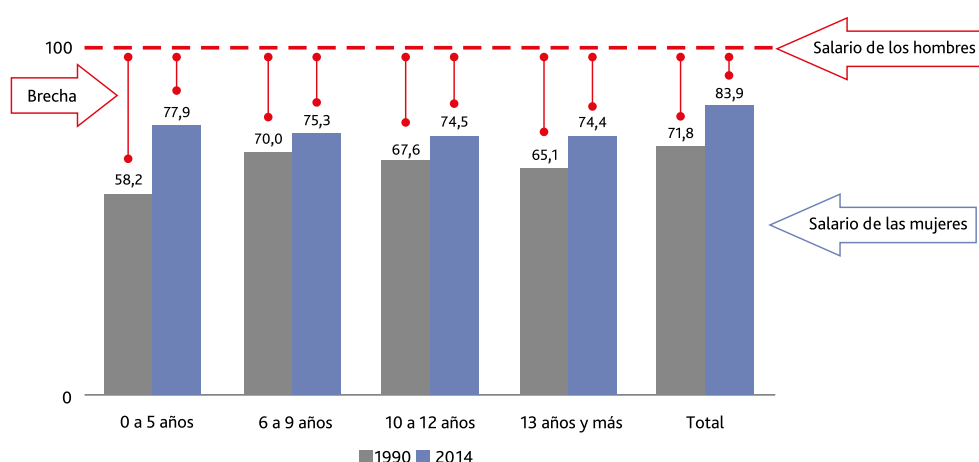
En la actualidad, las cadenas globales de valor (CGV) son la mayor fuente de dinamismo del comercio internacional. Alrededor del 60% de este se da dentro de las redes de producción global gracias a los avances tecnológicos en comunicaciones y transportes que han permitido fragmentar el proceso productivo de acuerdo a las ventajas comparativas de diferentes regiones y países. Si las CGV son el motor de crecimiento del comercio y este es uno de los detonadores del crecimiento económico, convendría explorar cómo integrar el talento femenino a esta forma de producción. La apuesta es que al integrar a más empresas donde las mujeres participan de manera mayoritaria en la propiedad y la toma de decisiones podría contribuir a elevar la competitividad de los sectores productivos para integrarse a esta forma de producción global y con ello dar un impulso al comercio internacional.

¿Por qué importa incluir más mujeres en las CGV?

Integrar a más mujeres en la economía puede ser una excelente inversión y una forma de inyectar dinamismo a los mercados locales e internacionales, así como competitividad a las industrias, tanto por el potencial creativo femenino como por su visión frente a los retos productivos y su capacidad para ofrecer soluciones innovadoras. La Organización Internacional del Trabajo estima que si las mujeres participaran en la economía de la misma manera y en las mismas condiciones que los hombres hacia el 2025, el producto interno bruto anual mundial podría crecer 26% lo cual ya nos da una idea del potencial que ofrecen las mujeres para apuntalar la actividad productiva.

La Comisión Económica para América Latina (Cepal) reconoce que desde 1990 en la región, las brechas salariales de género, resultado de la discriminación y la desigualdad en el mercado laboral, han disminuido aunque de manera insuficiente. Hoy en día, tal y como se observa en la figura 1, el salario de las mujeres alcanza en promedio solo el 84% de lo que ganan los hombres; mientras que la participación de los hombres es superior en todas las regiones del mundo (ver figura 2).

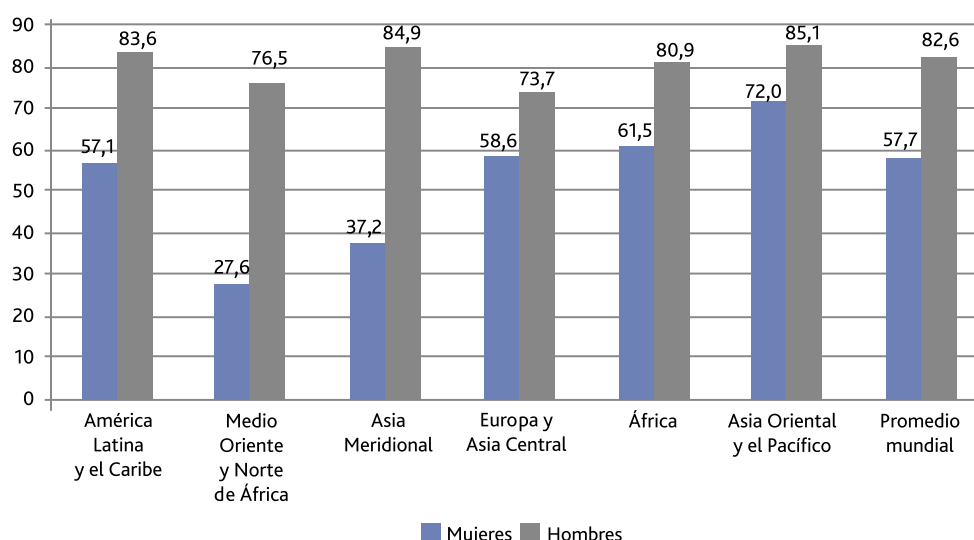
Figura 1. Proporción por años de trabajo del salario medio de mujeres urbanas de 20 a 49 años. Promedio ponderado de 18 países de América Latina, 1990 y 2014^a (En porcentajes)



Notas: Cepal, División de Estadísticas. Unidad de Estadísticas Sociales, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a La proporción se construyó sobre el salario medio de las mujeres asalariadas urbanas de 20 a 49 años que trabajan 35 horas y más por semana con respecto al salario de los hombres de iguales características, según años de escolaridad.

Figura 2. Participación de hombres y mujeres en la fuerza laboral en el mundo



Fuente: Banco Mundial (2009), base de datos GenderStats, datos del 2007. En *Mujeres empresarias: barreras y oportunidades en el sector privado formal en América Latina*, 2010.

Se ha reconocido que invertir en mujeres y ponerlas en posiciones de liderazgo puede producir un significativo dividendo de género al ser ellas fuente de crecimiento y de riqueza. Sin embargo, existen retos significativos que requieren de intervenciones directas para reducir la brecha de género en el mundo empresarial y en el comercio mundial.

La presencia de las mujeres en el mundo empresarial tanto en puestos de dirección como en la propiedad de las empresas es más la excepción que la regla. Aunque diversos estudios indican que las mujeres en posiciones de dirección corporativa incrementan la rentabilidad empresarial, el International Business Report y la encuesta de Grant Thornton aplicada a 5.520 empresas en 36 economías del mundo descubrieron que solo 18% de los puestos de alta dirección en América Latina está en manos de mujeres.

Es más, esta última encuesta señala que apenas 3% de los CEO en las 100 empresas más grandes de la región son mujeres. Como jefas de sus empresas, a nivel mundial alrededor de 11% de los dueños es una mujer; en América Latina esta participación es ligeramente mayor. Asimismo, 3 de cada 10 empresas en el mundo cuentan con alguna mujer entre

sus socias accionarias o tienen alguna en el consejo de administración, mientras que en América Latina son 4 de cada 10 empresas.

Más aún la participación de las mujeres en la economía contribuye a mayores niveles de bienestar. El Banco Mundial señala que las mujeres económicamente activas en América Latina son un factor clave para reducir los niveles de pobreza, pues más del 90% de los ingresos que generan los reinvierten en la salud, alimentación y educación de sus familias.

Opciones de política pública para potenciar la inclusión de mujeres

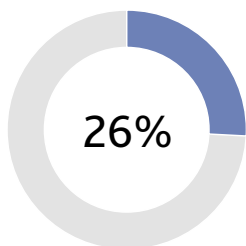
Integrar a más mujeres en el mercado no se va a dar de manera inercial. La evidencia nos demuestra que mayor crecimiento y mayor competitividad son indispensables, pero no suficientes para superar las condiciones adversas que hoy enfrentan las mujeres empresarias para desarrollar su potencial económico. Para ello es necesario el desarrollo de una agenda de políticas públicas que respalden el trabajo de las mujeres en el sector empresarial para crear las condiciones propicias y el entorno conducente para que procuren su potencial y efectivamente puedan participar tanto en los mercados locales como en los flujos del comercio mundial (véase SELA, 2010).

Este tema está siendo abordado desde diferentes perspectivas. En primer lugar y a nivel de organismos internacionales, la igualdad de oportunidades económicas entre hombres y mujeres basada en un desarrollo sostenible está consagrado en el Objetivo 5 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas. Asimismo, la Cepal, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) reconocen el aporte económico que las mujeres pueden hacer a la economía y la necesidad de generar las oportunidades para que ellas también participen de los beneficios de la globalidad de cara a la Agenda 2030.

“Integrar a más mujeres en la economía puede ser una excelente inversión y una forma de inyectar dinamismo a los mercados locales e internacionales, así como competitividad a las industrias, tanto por el potencial creativo femenino como por su visión frente a los retos productivos y su capacidad para ofrecer soluciones innovadoras.”

En 2010, el Centro de Comercio Internacional de la OMC (ITC, por sus siglas en inglés) lanzó su Programa Mujeres y Comercio, el cual busca incrementar la participación de mujeres empresarias y productoras en las CGV con el objeto de garantizar que disfruten de mayores beneficios económicos mediante una mayor participación en el comercio internacional.

Este programa trabaja con compradores y Gobiernos para incrementar la adquisición de bienes y servicios ofrecidos por mujeres empresarias. El ITC está poniendo mayor énfasis en el fortalecimiento de la colaboración entre compradores y empresarias para establecer relaciones a largo plazo que enfatizan una posición de igualdad entre ambos y así apoyar un crecimiento económico más inclusivo y sostenible. El ITC ofrece también capacitación a las instituciones de apoyo al comercio para mejorar sus ofertas de productos y servicios a las empresarias para que estas puedan integrarse a los flujos mundiales de producción y comercio. Asimismo, el programa busca mejorar la competitividad de las empresarias en los países en desarrollo para permitirles aprovechar las oportunidades de mercado. Hasta ahora, más de 100 instituciones de Apoyo al Comercio han trabajado con el ITC en el marco de este Programa.



podría crecer el PIB mundial por año, hacia el 2025, si las mujeres participaran en las mismas condiciones que los hombres, según estimaciones de la OIT.

En segundo lugar, recientes esquemas de integración en donde participan países de América Latina también han reconocido la importancia de crear condiciones equitativas para que mujeres empresarias puedan tener acceso a los mercados mundiales y han incorporado el tema explícitamente en sus agendas de trabajo.

En el Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico, donde participan Chile, México y Perú, se ha incorporado como prioridad la equidad de género y el avance económico de las mujeres en la Agenda de Líderes. Desde 2011, los líderes de las 21 economías han identificado 5 áreas que requieren atención especial para promover el potencial de las mujeres en el mercado; estas son acceso al capital, acceso a los mercados, desarrollo de capacidades y habilidades, de liderazgo de las mujeres y acceso a la tecnología y la innovación. A partir de 2012, cada año se realiza el Fórum APEC Mujer y Economía por medio del cual se busca promover el rol de las mujeres en el logro de la prosperidad económica y el impulso a la participación de las mujeres en puestos de dirección para apoyar la competitividad de la región.

En América Latina, la Alianza del Pacífico (AP) ha destacado el componente de género y ha desarrollado una plataforma integradora para contribuir al fortalecimiento de la competitividad, innovación e internacionalización a través del empoderamiento de las empresarias. Estas líneas de acción servirán para impulsar el índice del entorno empresarial para emprendedoras que califica la seguridad y la estabilidad, el ambiente de negocios, el acceso al financiamiento, la capacidad y habilidades para mujeres creado por The Economist y The Intelligence Unit. De hecho, los cuatro países de la AP son los mejores posicionados en América Latina para el emprendimiento femenino; en una escala de 0 a 100, Chile califica con 64.8 puntos, Perú con 62.4, Colombia con 61.8 y México con 60.2.

Más aún, en el marco de la AP se concibió la iniciativa Mujeres del Pacífico que busca capacitar a las mujeres, desarrollar redes de contacto, empoderarlas, darles acompañamiento y visibilidad. Asimismo, ofrece capacitación en áreas técnicas y promueve la internacionalización a través de misiones comerciales. Por su parte, las instituciones de promoción de exportaciones en la AP han incluido el tema en sus agendas. En 2015 se llevó a cabo en la Ciudad de México el Primer Foro de Empresarias Líderes de la Alianza del Pacífico en donde participaron 120 pequeñas y medianas empresas dirigidas o fundadas por empresarias con dos años o más en el mercado con el fin de desarrollar una relación dinámica de comercio e inversión entre las empresarias de la Alianza del Pacífico.

El Acuerdo de Asociación Transpacífico aborda el tema de Mujeres y Crecimiento Económico como parte de sus disposiciones sobre Desarrollo. El acuerdo destaca la necesidad de mejorar las oportunidades para que las mujeres, incluyendo a trabajadoras y empresarias, participen en la economía local y global, pues ello es factor clave para contribuir al desarrollo económico. Los 12 países parte reconocen el beneficio de compartir sus diversas experiencias en diseñar, implementar y fortalecer programas para fomentar esta participación y prevén llevar a cabo actividades de cooperación.

En tercer lugar, desde el ámbito empresarial también se han desarrollado iniciativas para promover la competitividad y la innovación, impulsando a más mujeres empresarias a participar en las cadenas de proveeduría tanto a nivel local como en los mercados mundiales. Iniciativas como WEConnect International (WECI), una organización sin fines de lucro, buscan incrementar la participación de las empresas de mujeres en las cadenas de abastecimiento de empresas multinacionales a fin de volverlas inclusivas y diversas.

WECI cuenta con capítulos establecidos en Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Jamaica, México y Perú con el propósito de conectar a mujeres empresarias con los compradores de una red de más de 50 corporaciones internacionales que representan alrededor de US\$ 700 mil millones en poder de compra a nivel global.

La experiencia de estas multinacionales es que integrar a empresas de mujeres en sus cadenas de suministro les brinda una ventaja competitiva en el mercado, pues las mujeres aportan opciones nuevas para mejorar sus propuestas de negocios. Sin embargo, apenas

1% de sus compras provienen de empresas de mujeres por lo que existe una enorme área de oportunidad.

Reflexión final

La apuesta por incluir a las mujeres en las economías se debe fomentar como una forma de integrar un talento humano con posibilidades de agregar valor y de hacer a las empresas y a los países más competitivos. Promover una mayor participación de las empresas de mujeres en las CGV puede ser una manera efectiva y eficiente de permitir que estas se beneficien de las oportunidades que brinda la globalización y contribuir a apuntalar la competitividad de empresas, industrias y países y así convertirse en un poderoso motor para inyectar mayor dinamismo al comercio mundial.

Sin embargo, para que ello pueda darse es fundamental promover un desarrollo productivo más incluyente a nivel nacional y local lo que va a requerir desarrollar políticas públicas más amplias que concilien el cuidado de la familia y el hogar con el trabajo, esquemas laborales flexibles e igualdad salarial entre hombres y mujeres por mismo trabajo realizado, por mencionar algunas.

Asimismo, para el desarrollo y fortalecimiento de empresas de mujeres será crucial dedicar políticas específicas con un enfoque de género que permitan a las empresarias acceso a crédito comercial, establecer ventanillas únicas para realizar trámites burocráticos relativos a su actividad empresarial, promover políticas que reduzcan la brecha digital y capacitar a las empresarias en las oportunidades que ofrece el comercio internacional, por mencionar algunas.

Para darle mayor dinamismo al comercio mundial, los Gobiernos y el sector privado tendrían que considerar con mayor seriedad el aporte que pueden hacer las mujeres al mundo empresarial. El reto es grande, pero las oportunidades son mayores y el retorno que brindará esta inversión está más que asegurado.



Luz María de la Mora Sánchez
Directora del Programa
WEConnect International,
México.

ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO

Alianza del Pacífico y Mercosur frente al TPP

Ignacio Bartesaghi

Las negociaciones del TPP han abierto una nueva senda en el escenario del comercio, las inversiones y las negociaciones internacionales. El panorama normativo está cambiando y se reflejará de manera diversa en aquellas economías que decidan o no participar en dicha tendencia.

Las dificultades enfrentadas en el ámbito multilateral del comercio han fomentado la explosión de los acuerdos comerciales. Si bien dicho fenómeno comenzó en la década de los noventa, se extendió en los primeros años del nuevo siglo. Más recientemente, y gracias al impulso de los cambios en la producción y comercialización internacional a partir de los avances tecnológicos, así como por la paralización de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC), emergió un nuevo fenómeno conocido como megabloques.

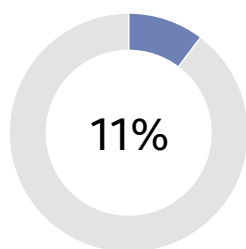
El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) fue el primer compromiso suscrito de estas características, lo que confirma –más allá de las dificultades que enfrentará su proceso de entrada en vigor– una nueva realidad comercial.

Este es un acuerdo de última generación que busca conformar una zona de libre comercio en bienes y servicios entre 12 países. La notoriedad otorgada al TPP tiene que ver con su modalidad y alcance, ya que vincula a países que ya poseían tratados de libre comercio vigentes e incluye en sus 30 capítulos disciplinas de última generación –conocidas como OMC Plus y OMC X– no incorporadas hasta el momento en los acuerdos comerciales.

Su importancia también se explica por su impacto económico, ya que se trata de un bloque que representa el 11% de la población mundial (cerca de 800 millones de personas), más del 35% del PIB, cerca del 25% del comercio y 37% de las inversiones a nivel global. El modelo de desarrollo de algunos de los miembros del TPP, en cuanto a la denominada economía digital –tal es el caso de Estados Unidos y Japón–, otorga al acuerdo suma consideración en términos de la definición de las reglas de juego del comercio.

Otro aspecto que no puede desconocerse se refiere a las repercusiones geopolíticas. A través del TPP, Estados Unidos no solo logra sellar un acuerdo con Japón –su aliado en Asia-Pacífico para contener la influencia de China–, sino también logra acercarse a países que en los últimos años han profundizado su relación económica y comercial con China, como es el caso de Australia, Nueva Zelanda y algunos de los miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean, por sus siglas en inglés). En efecto, el TPP no es un hecho aislado de política internacional, sino el resultado de una estrategia económica, comercial y geopolítica que Estados Unidos ha desplegado en Asia-Pacífico desde la conformación, en 1989, del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés).

El fenómeno de las meganegociaciones no se limita al TPP. También han emergido otros acuerdos de porte incluso mayor, como es el caso de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) negociado entre Estados Unidos y la Unión Europea, la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés) liderado por China y que pretende alcanzar una zona de libre comercio nada menos que entre China, India, Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y los 10 miembros de la Asean. Algunos autores incluyen en la categoría de megabloques a otras iniciativas comerciales como las negociaciones trilaterales entre China, Corea del Sur y Japón, el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés) y hasta las negociaciones entre el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Unión Europea.



de la población mundial –cerca de 800 millones de personas– están representadas por el TPP. Este engloba, además, cerca del 35% del PIB, 25% del comercio y 37% de las inversiones a nivel global.

Impactos para la integración regional

Algunas aclaraciones previas son necesarias para abordar los impactos del TPP en la región. En primer lugar, se debe tener en cuenta que el acuerdo no se encuentra todavía vigente y que enfrenta en muchos de sus miembros un debate sobre la conveniencia de incorporarlo –es el caso, por ejemplo, de Estados Unidos. La segunda precisión tiene que ver con que hay algunos países de América Latina que sí integran el TPP, a saber: Chile, Perú y México.

Más allá del resultado final en cuanto a la incorporación del acuerdo, el solo cierre del TPP tiene consecuencias políticas de consideración para América del Sur. La primera tiene que ver con el futuro del sistema multilateral de comercio. Las negociaciones en la OMC han sido históricamente el escenario de negociación natural donde las economías en desarrollo fueron alcanzando ciertos logros. El caso más destacado tiene que ver con la incorporación del comercio agrícola a las disposiciones multilaterales. Esto implica que una porción considerable de países aún no ha avanzado en una estrategia bilateral de negociaciones comerciales y por tanto muestran un rezago en la incorporación de las nuevas normas que regulan el comercio global –caso de los miembros del Mercosur–; por lo que la firma de acuerdos como el TPP tiene un impacto de consideración en términos de los incentivos para definir las estrategias de inserción internacional.

Otra consecuencia, más localizada, tiene que ver con el quiebre en las políticas de inserción de la región. La estrategia seguida por la Alianza del Pacífico (AP) en relación al Mercosur –los dos procesos de integración de mayor envergadura actual en América del Sur–, muestra profundas diferencias, lo que lleva a distinguir las consecuencias del TPP por bloque comercial.

La ventaja de la Alianza del Pacífico

Tres de los cuatro miembros de la Alianza integran el TPP y desde tiempo atrás cuentan con acuerdos vigentes con Estados Unidos, la Unión Europea y varias economías asiáticas. A su vez, tanto Chile, como Perú y México forman parte de APEC y todos negocian el TISA.

En todos los casos se trata de economías abiertas que en los últimos años han priorizado las reformas para mejorar el entorno de negocios y captar inversiones. Todos los miembros de la AP muestran avances sustantivos en los indicadores de competitividad y han priorizado un enfoque pragmático, flexible y realista de la integración económica, características que, por cierto, no están presentes en otros bloques de América del Sur, los que siguen enfrentando bloqueos por las rigideces impuestas por los marcos jurídicos de otrora.

La reciente firma y vigencia del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la AP posiciona a este bloque de forma muy ventajosa frente al TPP, ya que lo alcanzado por aquel proceso de integración se alza como el acuerdo más moderno vigente hasta el momento en la región. Las disciplinas comerciales incorporadas, como el comercio electrónico, en el mencionado protocolo, concomitantemente con los esfuerzos negociadores y reformas implementadas por los socios de la AP en años anteriores, los ubica favorablemente para negociar acuerdos de última generación y beneficiarse de las mejores condiciones de acceso e impactos de la regulación del comercio internacional. Es más, luego de revisar lo aprobado en el TPP en términos de las excepciones y reservas, algunos de los países lograron avances en relación a los acuerdos vigentes, lo que introduce al debate la importancia de ser parte de las negociaciones y relativiza la aseveración de que no hay negociación posible cuando la contraparte es una potencia.

Otro desenlace favorable del TPP para la AP tiene que ver con la profundización de sus relaciones con Asia-Pacífico, ya que a través de este acuerdo termina de consolidar una relación estratégica con la región, en particular por el acuerdo con Japón y algunos países de la Asean, bloque comercial que tiene una integración productiva y comercial muy profunda con China. Las propias normas de la AP en conjunto con las disposiciones del TPP fomentan la incorporación de los miembros del bloque latinoamericano a las cadenas globales de valor en bienes y servicios y permite que cada economía incorpore las normas más avanzadas en una vasta red de normas comerciales que regularán las transacciones productivas y comerciales en los próximos años.

En cuanto a los desafíos, el rezago de Colombia en las negociaciones comerciales, especialmente con los países asiáticos, conlleva ciertos riesgos en la articulación entre los miembros de la AP, lo que adquiere importancia desde la aprobación del Protocolo Adicional. Si bien se espera que Colombia, junto con otros países del sudeste asiático y Corea del Sur, sea un candidato firme para ingresar al TPP, deberá mientras tanto gestionarse apropiadamente la brecha en términos normativos existente entre los miembros de la AP por la situación comentada, lo que podría profundizarse aún más si Costa Rica y Panamá ingresan como socios plenos al bloque regional.

En suma, la AP no solo posee un óptimo nivel de preferencias comerciales negociadas bilateralmente por cada socio, acompañando los ritmos internacionales en cuanto a la suscripción de acuerdos, sino que también logró ser parte de los esfuerzos para consolidarlas o profundizarlas. En este sentido y más allá del bajo comercio intrarregional que existe entre sus miembros, en términos de acceso y regulación comercial, la AP como bloque así como los socios de forma bilateral se encuentran muy bien posicionados frente a los posibles impactos del TPP.

El retraso de Mercosur

Sin abordar en esta ocasión la problemática interna del Mercosur, la que naturalmente impide una reacción consensuada frente a las tendencias globales, el impacto evidente para las economías socias tiene que ver con el alejamiento del bloque de las negociaciones internacionales. Ningún miembro del Mercosur integra el TPP y tampoco ha suscrito acuerdos comerciales con Estados Unidos, la Unión Europea, ni con ninguna economía asiática –a excepción de un acuerdo muy limitado con India de escaso o nulo beneficio comercial. Asimismo, ningún país del Mercosur integra las negociaciones del TISA.

Paralelamente al estancamiento de la agenda externa del Mercosur, el bloque no ha logrado avanzar en las negociaciones internas en las nuevas disciplinas del comercio, lo que impidió en muchos de los países la armonización de normas e implementación de reformas como las impulsadas por los países de la AP. El escaso dinamismo de la agenda externa del Mercosur en los últimos años aumentó considerablemente la discriminación arancelaria y normativa del bloque frente a otros esquemas de integración y países a nivel internacional, llevando a una pérdida relativa de preferencias frente a competidores directos.

Lejos de atender dicha emergencia, se está frente a un esquema de integración que alcanzó su nivel máximo de politización en los últimos años, aprobando normas que tienen mayor relación con un foro político que con un acuerdo comercial. Esta situación se da en momentos en que a nivel mundial se alcanzó un nivel inédito en la firma de acuerdos comerciales y cuando emerge un nuevo sistema de producción.

El Mercosur no está participando en la definición de las reglas comerciales a nivel global, las que ya no se están aprobando en el ámbito multilateral, sino en acuerdos plurilaterales y en los llamados megabloques. El impacto es aún mayor, dado que internamente el Mercosur no solo no ha logrado cumplir con sus preceptos básicos, como la conformación de una unión aduanera y un mercado común, sino que tampoco logró imponer parte de la agenda internacional en su agenda interna.

Por otro lado, desde el bloque no se desprenden políticas claras con respecto a cómo insertarse en los nuevos fenómenos comentados, ni presenta planes alternativos. Es más, queda la sensación de que en los últimos años –los cambios políticos en la región modificaron parcialmente esta posición en 2016–, el bloque se ha negado a reconocer la realidad que lo ha dejado mal posicionado frente a las cadenas globales de valor en bienes y servicios –más allá de los encadenamientos productivos alcanzados entre Brasil y Argentina en algunos sectores–, en la obtención de mejoras de acceso en el sector de los alimentos y en la negociación de capítulos clave en la producción y comercialización internacional del presente y futuro.

Dado el contexto anteriormente comentado, adquiere especial relevancia para el futuro del bloque las negociaciones con la Unión Europea, única de impacto económico, comercial y normativo en curso. De avanzar, los efectos del TPP serán de menor envergadura y el acercamiento entre el Mercosur y la AP se ve como un camino posible.

En definitiva, los resultados del TPP para el Mercosur son notorios y por cierto diferentes al caso de la AP. Para el Mercosur, el impacto es claro en términos arancelarios, perdiendo preferencias relativas en mercados de importancia comercial para el bloque. Este sería el caso de países competidores en el sector agrícola y agroindustrial como Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda que han mejorado o profundizado sus preferencias de acceso a los mercados de Japón y del Sudeste Asiático. En este caso, el impacto sería especialmente relevante para todos los miembros a excepción de Venezuela, que posee una estructura productiva distinta a la de los otros miembros del bloque.

Otra consecuencia del TPP tiene que ver con la regulación internacional, área en la que desde tiempo atrás el Mercosur no ha logrado avances sustantivos debido al estancamiento de su agenda interna y externa. Este impacto es cada vez mayor a medida que los acuerdos plurilaterales o meganegociaciones logren avances normativos en servicios, inversiones, normas técnicas, entre otros.

En este caso, existen embates diferenciados según el país, ya que si bien el Mercosur no posee una armonización profunda en las nuevas disciplinas del comercio internacional, algunos miembros como Uruguay y Argentina están más avanzados en reformas internas e incluso negocian bilateralmente con algunos miembros de la AP –caso de Uruguay con Chile. Esta realidad podría llevar a impactos diferenciados según cada socio del Mercosur y acelerar aún más las diferencias en política comercial del bloque. De todas formas y más allá del esfuerzo realizado por Uruguay en los últimos meses y el bienvenido cambio en la política internacional de Argentina –es apresurado confirmar cambios en el mismo sentido en Brasil–, todos los miembros siguen rezagados en la incorporación de los nuevos temas del comercio internacional.

Conclusión

Si bien algunos analistas entienden que los megabloques todavía no son una realidad, sustentando dicha aseveración en las dificultades que atraviesa el TPP para su entrada en vigor, en el estancamiento del TTIP o en el complejo acuerdo entre China y Japón para avanzar definitivamente hacia el cierre del RCEP, discusión que pareciera estar centrada en posiciones más de orden geopolítico que económico y comercial, los nuevos marcos normativos que se manifiestan al compás de los cambios en los modos de producción y comercialización mundial son una entera realidad y superan incluso el fenómeno del TPP.

Frente a este contexto internacional aún en curso y con resultados todavía inciertos, los países de América del Sur reaccionan de forma dispar. Los miembros de la AP han seguido una estrategia que incorporó las tendencias globales, tanto en lo que tiene que ver con la participación de Asia-Pacífico en la estrategia de inserción del bloque, como en la importancia otorgada a las nuevas disciplinas.

En contrapartida, el Mercosur se mantiene alejado de esta realidad, no logrando progresar en las negociaciones entre sus socios ni con países externos al bloque, lo que lo posiciona muy desfavorablemente para afrontar los cambios que se están registrando en el comercio internacional. La situación es mayormente compleja para un bloque que no ha presentado otras opciones de inserción externa.

Se espera que el cambio de contexto político en Mercosur y la presión de algunos actores sociales, como el empresarial, impulsen las negociaciones con la Unión Europea. El cambio de Gobierno en Argentina ya impactó positivamente en ese sentido –se alcanzó un nuevo intercambio de ofertas– y Uruguay presentó una agenda más dinámica con respecto a los países asiáticos, buscando profundizar un acuerdo con India e iniciando conversaciones con Corea del Sur. En este período se confirmó, además, el interés por acercarse a AP, lo que sin duda mitigaría de forma sustancial los impactos negativos por no integrar el TPP.



Ignacio Bartesaghi
Director del Departamento
de Negocios Internacionales e
Integración de la Universidad
Católica del Uruguay. Integra
el Sistema Nacional de
Investigadores del Uruguay.

ACUERDOS MEGARREGIONALES

Acuerdos megarregionales y gobernanza del comercio mundial: ¿apertura e inclusión?

Fabian Bohnenberger

Los acuerdos megarregionales erosionan la centralidad de la OMC e implican riesgos significativos para los países excluidos de las negociaciones. La comunidad internacional debe identificar formas para minimizar estos riesgos y asegurar que estos puedan ser una fuente de nuevas oportunidades.

El desafío clave para los responsables de la gestión pública en el comercio internacional en los próximos años será garantizar que los acuerdos megarregionales y acuerdos plurilaterales se complementen en lugar de socavar el sistema multilateral de comercio. El aumento de las asociaciones selectivas entre los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a fin de profundizar la integración de sus economías, ha cambiado la dinámica de las negociaciones comerciales a nivel global. La Décima Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Nairobi en diciembre de 2015, produjo resultados limitados; mientras que Estados Unidos (EE.UU.) y la Unión Europea (UE) hicieron un llamado para concluir la Ronda de Doha, los países en desarrollo y emergentes expresaron el deseo de mantener viva la agenda. Las expectativas ahora son que las políticas de comercio mundial se negociarán en grupos más pequeños.

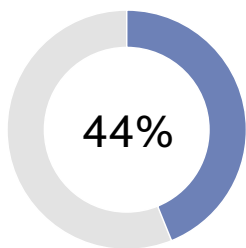
Los acuerdos megarregionales –el nuevo “*loci* principal de la gobernanza del comercio mundial para debatir cuestiones que van más allá de la OMC” (Baldwin, 2014)– han causado preocupación generalizada. La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés) han sido objeto de un intenso debate. Mientras que sus consecuencias para las economías participantes se han discutido amplia y públicamente, los efectos sobre los países excluidos han recibido menos atención. Sin embargo, los riesgos que estos acuerdos representan para los que se quedan fuera pueden ir en contra de los objetivos del comercio multilateral.

Los países en desarrollo son especialmente propensos a verse afectados negativamente por la creciente regionalización de las relaciones comerciales y la liberalización del mercado fuera de la OMC. Con los Estados miembros con opiniones divididas y los negociadores luchando para encontrar su postura con respecto al panorama de negociación posterior a Nairobi, los países deberían priorizar la discusión y la identificación de formas que minimicen los riesgos que estos acuerdos representan para terceros países. Reducir dichos riesgos es crucial para aliviar los temores de marginación y anticipar la creación de bloques comerciales competitivos por parte de los países excluidos. También será fundamental garantizar la compatibilidad de los acuerdos megarregionales con el sistema multilateral de comercio.

Para responder a este desafío, la comunidad internacional debe discutir nuevas estrategias y modelos comerciales. Al esbozar formas que abran los acuerdos megarregionales y reduzcan los riesgos para los países en desarrollo, este artículo busca contribuir a un debate fructífero en las futuras conversaciones comerciales.

Riesgos para los países en desarrollo

La creación de acuerdos megarregionales implica que los países serán tratados con menos igualdad en el futuro. Los efectos dependerán del grado de diversificación de los mercados de exportación y de productos, así como de la capacidad de los países para competir en las asociaciones comerciales regionales con sus propias iniciativas. Los países pobres en desarrollo excluidos podrían sufrir pérdidas en comercio y competitividad, sobre todo debido a la erosión de las preferencias. En caso de que los acuerdos megarregionales



del comercio mundial de bienes y servicios estaría enmarcado en el TTIP, acuerdo negociado entre EE.UU. y la UE. (WEF)

redirijan los flujos de comercio, estos países también podrían tener más dificultades para acceder a capital y tecnología.

Las iniciativas de los acuerdos megarregionales fuera de la OMC, por otra parte, podrían reducir aún más la influencia de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales. En el pasado, los países en desarrollo unieron fuerzas en la OMC en búsqueda de la liberalización del mercado que correspondía a sus propios niveles de desarrollo. Las negociaciones en subgrupos limitan este tipo de coaliciones, lo que permite a las economías avanzadas utilizar a sus socios comerciales competidores unos contra otros. El resultado es similar a lo que experimentaron los países en desarrollo en el momento previo al ascenso de las potencias emergentes, cuando no estuvieron en condiciones de defender sus intereses en un foro multilateral de comercio frente a las grandes economías.

Los países en desarrollo que no quieren quedarse atrás podrían sentirse presionados para acordar la liberalización de áreas comprendidas por los acuerdos megarregionales. El TPP, por ejemplo, enfrenta a los países en desarrollo a problemas que, hasta ahora, no ocupan un lugar destacado en el nivel multilateral. Esto incluye compromisos en materia de derechos de propiedad intelectual, empresas propiedad del Estado y comercio electrónico. De hecho, algunos de los países en desarrollo que han sido afectados por el mejorado acceso al mercado de Vietnam a EE.UU., Pakistán y Bangladesh, podrían decidir unirse al TPP para proteger sus industrias exportadoras, a pesar de no estar realmente preparados para adoptar muchas de las disposiciones del acuerdo.

Los riesgos son más bajos para las potencias comerciales emergentes como Brasil, India y China. Este último ya se está negociando un acuerdo megarregional en el Pacífico, la Asociación Económica Integral Regional. En esta situación, es importante que el TTIP y el TPP no sean percibidos como un intento de contrarrestar la creciente influencia de las economías emergentes. Aumentar el nivel de competencia en las esferas políticas y económicas de influencia se traduciría en un sistema de normas comerciales y regulatorias cada vez más complejo que no solo perjudicaría a los países en desarrollo, sino también aumentaría los costos para los exportadores de la UE y EE.UU.

Formas de aliviar los riesgos

Las acciones para crear acuerdos megarregionales abiertos y benignos se pueden dividir en tres categorías. En primer lugar, los cambios que se pueden implementar de manera unilateral por las partes negociadoras para asegurar la apertura. En segundo lugar, las disposiciones que permitan la adhesión total o parcial de terceros países. En tercer lugar, las acciones a nivel multilateral que reafirmen la centralidad de la OMC.

Opciones de los signatarios

La responsabilidad de crear acuerdos megarregionales teniendo en cuenta las implicaciones para el sistema de comercio internacional recae en las partes negociadoras. El ámbito de aplicación y diseño de los acuerdos comerciales será crucial para determinar sus efectos sobre terceros países y el sistema internacional. Esto incluye normas de origen abiertas, la liberalización del acceso a los mercados en régimen de nación más favorecida (NMF) y la ampliación de la cooperación regulatoria para terceras partes.

Los acuerdos megarregionales proporcionan una base para la armonización de los marcos de las normas de origen entre socios comerciales. El potencial del TTIP para dar forma a los enfoques de la UE y EE.UU. con respecto a las normas de origen se ha reconocido en varias ocasiones. Los productores de todo el mundo se beneficiarían de una simplificación y estandarización sobre la base de una definición liberal de las normas de origen. Con el fin de garantizar que los países en desarrollo puedan mantener o mejorar su posición en las cadenas de valor, el umbral para que se consideren los insumos de origen nacional debe establecerse lo más bajo posible. Las opciones para la acumulación también podrían proteger las redes de producción y cadenas de suministro existentes.

La liberalización del acceso a los mercados bajo NMF se debe considerar en el comercio de servicios y la contratación pública. Si bien la integración completa de los mercados

podría requerir una convergencia más profunda de los regímenes reglamentarios factibles solo entre un subconjunto de países, la literatura sugiere que los países podrían cosechar mayores beneficios si los acuerdos no son excluyentes, sino abiertos a las partes capaces de satisfacer los requisitos reglamentarios dentro del área de integración. Para los regímenes de adquisición que ya se benefician de una fuerte competencia exterior, como en Europa, los beneficios de la reforma preferencial también podrían ser ambiguos e incluso adversos debido a las preocupaciones tradicionales sobre la creación y la desviación del comercio.

La cooperación regulatoria representará la mayor parte de los beneficios de los acuerdos megarregionales. La extensión del reconocimiento mutuo de las normas y estándares técnicos para los países productores no miembros debe ser discutida como una estrategia para aliviar los posibles efectos negativos: esto ocurriría si se permite que las empresas de terceros países vendan a través de los acuerdos megarregionales siempre que cumplan con el estándar de cualquiera de los miembros del acuerdo. Este tipo de cooperación regulatoria podría representar un paso hacia la adhesión.

Opciones de adhesión

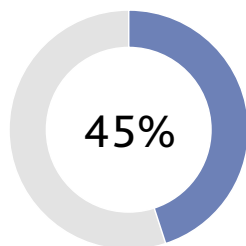
Las partes de la negociación también tendrán que determinar las normas de adhesión para los futuros participantes. La negociación de acuerdos por separado con todos los participantes del acuerdo megarregional o, alternativamente, la actualización de los acuerdos existentes a las normas del acuerdo megarregional podría no ser factible para los que no son parte del mismo.

Mientras que la mejora prevista para la relación comercial entre la UE y México podría alinear su acuerdo bilateral con el TTIP, lo mismo podría ser más difícil con respecto al TPP, donde los países tendrían que negociar o actualizar varios acuerdos. Esta estrategia también representaría una respuesta aislada que no disminuye los riesgos para los países en desarrollo en una posición de negociación asimétrica. Además de la adhesión completa, los requisitos de membresía para los países en desarrollo podrían variar en función de sus niveles de desarrollo.

Una cláusula de adhesión explícita sería la forma más completa para abrir los acuerdos megarregionales a las partes interesadas y para reconocer su participación en el acceso preferencial a los mercados en cuestión. Sin embargo, la adhesión tiene un precio: los candidatos tendrían relativamente poca influencia sobre las disposiciones sustantivas del acuerdo. Comparable a la adhesión a la OMC, el alcance de las renegociaciones se limitará principalmente a cuestiones de acceso al mercado, una oferta que no es atractiva para muchos países, especialmente los que tienen influencia política o económica. Para los países en desarrollo que se benefician de los sistemas de preferencias unilaterales, las exigencias de una liberalización serían simplemente demasiado altas. El papel de "receptor de normas" solo sería aceptable para un pequeño grupo de países que ya han negociado sus propios acuerdos comerciales bilaterales con una o todas las partes del acuerdo megarregional y que permanecen profundamente dependientes de estos mercados. En este sentido, la adhesión es claramente inferior a las negociaciones multilaterales.

Los países en desarrollo que consideren a uno o más de los miembros del acuerdo megarregional como un importante socio comercial podrían, sin embargo, estar interesados en la adhesión parcial. Al igual que en los acuerdos de la OMC y Norte-Sur, la liberalización asimétrica debería significar que menos obligaciones y las menos exigentes se aplicarían a los países en desarrollo en áreas como servicios, competencia e inversión. Esto también podría incluir la cooperación regulatoria, lo que aumentaría la transparencia y permitiría a los terceros países productores participar en el proceso de establecimiento de normas.

En el caso del TTIP, por ejemplo, países terceros podrían negociar un acuerdo que se limite a la aplicación de un conjunto más reducido de normas, comparable a los acuerdos multilaterales específicos de cada sector negociados en la década de 1990. Por debajo de este umbral, algunos autores sugieren que los países terceros también podrían reaccionar de forma unilateral mediante la adopción de normas regulatorias equivalentes a las del



de la población mundial está abarcada por el RCEP, acuerdo negociado entre 16 economías que representa el 33% del PIB mundial. (WEF)

TTIP. Esto podría representar un primer paso para preparar su economía para un acuerdo de reconocimiento mutuo con la UE y EE.UU. Debido a que solo afectaría a "algunas" y no a todas las normas del acuerdo, esta estrategia permitiría a terceros asegurar un área básica para una toma de decisiones autónoma (Evenett y Aggarwal, 2015). Nuevamente, este proceso solo será atractivo para los países que estén conformes siendo receptores de normas.

Respuestas a nivel multilateral

Ante la falta de opciones de participación activa, las partes excluidas, haciendo caso a los anuncios no tan sutiles de los responsables de la gestión pública de ambos lados del Atlántico, que argumentan que el TTIP y el TPP deben establecer normas para el comercio mundial, estarán incentivados por buscar sus propios proyectos de liberalización. Esto puede ocurrir tanto dentro como fuera de la OMC; en lugar de crear acuerdos megaregionales que compitan entre sí, terceros países podrían adoptar un enfoque de geometría variable en la OMC.

Los acuerdos plurilaterales serían especialmente deseables en relación con los acuerdos megaregionales siempre y cuando estén basados en el principio de NMF y los países en desarrollo más pequeños, incluidos los países menos adelantados, se benefician de los acuerdos. Sin embargo, en ausencia de compromisos con la apertura e inclusión de los actuales acuerdos megaregionales, la moderación por parte de terceros parece poco probable. Los miembros del TISA siguen sin estar dispuestos a abrir su acuerdo mientras no haya una masa crítica de países que apoyen el acuerdo. La inclusión de China en estas negociaciones, apoyada por el Parlamento Europeo, sin duda acercaría el acuerdo hacia la multilateralización y probablemente incentivaría a más países a unirse a las negociaciones.

A la luz de las "divisiones de fondo que sigue habiendo [...] en cuanto a nuestro programa de negociación" (Azevedo, 2015) después de la Conferencia Ministerial de Nairobi, los miembros crecientemente buscan entregar partes del programa de Doha sobre la base de un "subconjunto de masa crítica de países dispuestos a moverse más rápido e ir más lejos" (Dadush, 2014). Esto implica que la norma de consenso de la OMC se rompería y los miembros rechazarían cualquier compromiso potencial sobre los temas más polémicos que obstruyen el proceso de negociación. Por otro lado, hay buenas razones para suponer que las áreas en las cuales los miembros serían capaces de arreglar sus diferencias serían las mismas con o sin Doha. De hecho, el creciente interés de los países desarrollados en discutir nuevos temas tales como la inversión y el comercio digital a nivel de la OMC sugiere que tal vez no sea posible mantener el sistema multilateral de la forma en que actualmente existe. Dada la renuencia de los países más pobres con respecto a desviar la atención alejada del desarrollo, los acuerdos selectivos entre los miembros interesados con o sin NMF se vuelven cada vez más probables.

Las ideas sobre el papel de la OMC en la gestión del surgimiento de los acuerdos megaregionales siguen siendo modestas. La Declaración Ministerial de Nairobi instruye al Comité de Acuerdos Comerciales Regionales de la OMC debatir las implicaciones sistémicas de dichos acuerdos. Con respecto a la naturaleza de la OMC como una organización dirigida por sus miembros, las propuestas de reforma son a menudo limitadas a las concepciones tradicionales de las organizaciones internacionales como foros para la recopilación y difusión de información para los Estados miembros. El objetivo de transformar el mecanismo de transparencia provisional actual de los acuerdos comerciales regionales en un mecanismo permanente, reafirmado en el párrafo 28 de la Declaración de Nairobi, puede ser visto como un paso hacia esta dirección. Una idea similar es la creación de un Mecanismo de Transparencia, una base de datos donde se almacenarán los esfuerzos de liberalización comercial en distintos niveles, y la cual es parte de la visión de Petros Mavroidis de una OMC 2.0 (Mavroidis, 2015). Otros autores también apoyan la formación de un intercambio de acuerdos comerciales regionales, un foro anual y sitio web interactivo donde la información y la investigación sobre los acuerdos comerciales se almacenen y estén accesibles.

Pocas propuestas, por ejemplo, profundizan y sugieren un mecanismo que apoye a terceros en la comunicación de sus intereses y preocupaciones. Mortensen (2015) propone una "reforma [del] mecanismo actual para supervisar, escrutar y permitir la formación y el funcionamiento continuo de los TLC". Sin embargo, este autor reconoce que dada la sensibilidad con respecto a la soberanía entre los miembros de la OMC, "es poco probable que la OMC algún día cuente con una capacidad efectiva y autónoma para llevar a cabo revisiones por iniciativa propia de los TLC notificados". En este sentido, las acciones unilaterales de las partes que llevan a cabo las negociaciones descritas anteriormente se vuelven aún más críticas.

Conclusión

El futuro de la OMC depende de su capacidad para adaptarse a los últimos acontecimientos. Richard Baldwin (2015) emitió esta advertencia: "sin una reforma que coloque las disciplinas de los acuerdos comerciales regionales existentes bajo los auspicios de la OMC..., la tendencia hacia la erosión de la centralidad de la OMC continuará y posiblemente llegará hasta el punto crítico en el que las naciones ignoren las normas de la OMC, ya que todos los demás lo hacen. Existe el riesgo de volver al mundo de las 'Grandes Potencias' del siglo XIX.

Los responsables de formular políticas que se involucren en la siguiente fase de las negociaciones comerciales internacionales deben prestar atención a esta advertencia. Si los riesgos de los acuerdos megarregionales para terceros países no se abordan a tiempo, las percepciones de la bilateralidad en la competencia podrían extenderse aún más y la creación de bloques comerciales competitivos se acelerará. El "punto crítico" de Baldwin se avecinará más temprano que tarde.

En la actualidad, la OMC y los miembros individuales ciertamente no pueden detener a quiénes están a la cabeza de los que luchan por una mayor integración con determinados socios comerciales. Sin embargo, lo que tenemos que hacer en un sistema de múltiples velocidades es compensar y ampliar los grupos de integración profunda con miembros de movimiento más lento. Lo más importante es que esto implica reducir al mínimo los riesgos para los países en desarrollo derivados de los acuerdos megarregionales.^①

① Este análisis fue seleccionado en la Competencia de Ensayos del Simposio sobre Comercio y Desarrollo, organizado por ICTSD en el contexto de la Décima Conferencia Ministerial de la OMC.



Fabian Bohnenberger
Estudiante de Magíster en
Políticas Públicas, Hertie School
of Governance, Berlin.

Sala de prensa

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

Avances de América Latina en los ODS

Durante la I edición del Foro Político de Alto Nivel sobre Desarrollo Sostenible, entre el 11 y el 20 de julio de 2016 en la ONU, se presentaron los informes voluntarios sobre la implementación nacional de la Agenda 2030, los que buscan dar seguimiento al progreso de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

En la cita, Colombia, México y Venezuela presentaron sus informes voluntarios de cumplimiento, dando cuenta de sus logros y desafíos. Colombia, por ejemplo, destacó la inclusión de una visión de la Agenda 2030 en su Plan Nacional de Desarrollo; México, la creación del Comité Técnico Especializado de los ODS; y Venezuela alineó su Plan de desarrollo 2013-2019 con la Agenda 2030.

Los ODS tienen como objetivo erradicar la pobreza extrema, por lo que el seguimiento de las políticas gubernamentales representa un paso fundamental en la consecución de las metas y en la firme decisión de la comunidad internacional en el desafío propuesto.

Brasil lidera ranking de medidas antidumping

Un nuevo informe sobre la vigilancia del comercio fue divulgado por la Organización Mundial del Comercio (OMC) el pasado 25 de julio.

En este se destaca que entre mediados octubre de 2015 y mediados mayo de 2016 se iniciaron 22 nuevas medidas comerciales restrictivas por parte de los miembros de la OMC, sumando un total de 154, lo que constituye un incremento comparado con el periodo anterior.

El estudio destaca que Brasil fue el país que más recurrió a las medidas antidumping: 112 en los últimos tres años, lo que representa el 15% de todas las medidas restrictivas contabilizadas por la OMC en el mismo periodo.

No obstante lo anterior, en el periodo objeto de examen también se contabilizaron 132 medidas de facilitación del comercio, lo que equivale a 19 medidas al mes. Y aun cuando implica un aumento con respecto al periodo anterior, está por debajo de las medidas restrictivas.

XIV Conferencia Ministerial UNCTAD

La XIV Conferencia Ministerial de la UNCTAD, celebrada entre el 17 y el 22 de julio en Nairobi, logró medidas en pos del crecimiento económico inclusivo, la erradicación de la pobreza y la promoción del desarrollo sostenible.

Cabe destacar el lanzamiento de una base de datos para las medidas no arancelarias, una hoja de ruta para la eliminación de las subvenciones dañinas a la pesca y la iniciativa "Comercio electrónico para todos", importantes avances para el fortalecimiento del multilateralismo y del sistema económico internacional.

De acuerdo al documento final, el Proyecto de Azimio de Nairobi, "la XIV UNCTAD ofrece la oportunidad de encarar la puesta en práctica de una agenda de desarrollo global y universal. Todavía afrontamos una distribución desigual de los recursos y las oportunidades en el mundo, pero hoy estamos en mejores condiciones para adoptar medidas concretas a fin de paliar las desigualdades que afectan a los países y las personas".

Se acentúa diferencia entre Colombia y Panamá

Colombia aprobó el pasado 29 de julio el Decreto 1229, por medio del cual se extiende el arancel mixto que afecta a la importación de productos textiles, prendas de vestir y calzados procedentes de Panamá.

El Gobierno colombiano decidió extender la medida que afecta a las importaciones de la Zona Libre de Colón aun cuando el 7 de junio la OMC rechazó la apelación de Colombia al informe del grupo especial que ha revisado la diferencia.

El presidente Santos ha señalado que estudiará y tomará las medidas necesarias para proteger la cadena de producción involucrada a fin de combatir el lavado de activos –uno de los argumentos de la diferencia.

La Asociación de Usuarios de la Zona Libre de Colón ha expresado, por su parte, que las medidas colombianas impuestas en marzo del 2013 han provocado un perjuicio aproximado de US\$ 300 millones.

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.



Diseño de las agencias de competencia en el mercado global **Competition agency design in globalised markets**

El alcance global de las leyes de competencia se encuentra en expansión. En el año 2015, más de 125 Gobiernos adoptaron leyes de competencia y más de 100 de estos sistemas tienen menos de 25 años. Para el 2020 se espera que el número de regímenes de competencia supere los 130.

El siguiente documento de la Iniciativa E15 resalta la importancia de la cooperación internacional y convergencia en la aplicación de las leyes antimonopolios. Al mismo tiempo, el estudio describe las diferentes opciones disponibles que un Gobierno debe considerar al decidir cómo organizar su sistema de leyes de competencia. <http://bit.ly/2aeaJUs>



Regulación de los incentivos a la inversión: ¿una causa perdida? **Disciplining investment incentives: a lost cause?**

Los incentivos a la inversión se encuentran entre los instrumentos más importantes que los Gobiernos emplean para influenciar las decisiones de establecimiento de las firmas multinacionales. Si bien existen algunos instrumentos internacionales con disciplinas regulatorias sobre el uso de los incentivos a la inversión, los Gobiernos han demostrado poco interés por profundizar la regulación en esta área.

Este artículo de la Iniciativa E15 explora la evolución de los incentivos a la inversión desde una perspectiva del desarrollo y la reglamentación. A lo largo de seis capítulos se expone la definición de los incentivos a la inversión, una revisión de las disciplinas existentes respecto a los mismos y un conjunto de recomendaciones políticas en la regulación de los incentivos. <http://bit.ly/2aqB1TY>



Políticas comerciales para lograr los beneficios del desarrollo bajo en emisiones **Use trade policy to achieve the benefits of low emission development**

El comercio y las políticas de comercio pueden contribuir a desarrollar economía de bajas emisiones al permitir el uso más eficiente de los recursos y el intercambio internacional de bienes y servicios amigables con el medioambiente. Una medida significativa sería eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de energías limpias y tecnologías de eficiencia energética.

Este documento de ICTSD intenta dar respuesta a la interrogante sobre cómo puede el desarrollo bajo en emisiones beneficiar al comercio. Al mismo tiempo, presenta un caso de estudio del Acuerdo sobre Bienes Ambientales que se negocia en el marco de la OMC desde julio del 2014. <http://bit.ly/2adFpIi>



Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: el aporte de las pymes

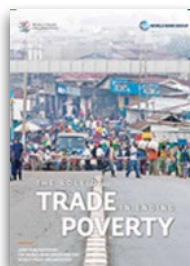
Una acertada definición y medición de las pymes exportadoras es clave para la evaluación y la realización de las políticas públicas. Por lo mismo, es necesario disponer de un banco de datos donde se encuentren las dimensiones que permitan realizar distintas clasificaciones de las empresas, según sea el objetivo de las políticas.

En este documento para la Cepal, Roberto Urmeneta analiza las características y la dinámica de las empresas exportadoras de América Latina, con un enfoque especial en las pymes. El objetivo es colaborar en una cuantificación adecuada de las empresas exportadoras según su tamaño para implementar mejores políticas de promoción. <http://bit.ly/2aeamJz>



Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible presenta una oportunidad histórica para América Latina y el Caribe, ya que incluye temas altamente prioritarios como la reducción de la desigualdad, un crecimiento económico inclusivo y ciudades sostenibles, entre otros. Este documento propone aprovechar la arquitectura institucional existente en América Latina y el Caribe, incluida la experiencia de la Cepal y sus órganos subsidiarios, en coordinación con el resto del sistema de Naciones Unidas y demás espacios regionales y subregionales en el seguimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Al mismo tiempo, insta a desarrollar nuevas estrategias y diseñar arquitecturas institucionales a nivel nacional, regional y global. <http://bit.ly/29TrSAM>



La función del comercio en la eliminación de la pobreza

La adopción de la Asamblea General de la ONU de la Agenda 2030 y los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible destacaron la importancia del comercio para la erradicación de la pobreza.

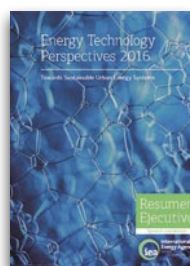
La siguiente publicación analiza las complejas relaciones macroeconómicas entre el crecimiento económico, la reducción de la pobreza y el comercio y examina las limitaciones que condicionan la forma en que pueden beneficiarse los más pobres de las oportunidades comerciales. Propone, además, algunas políticas necesarias para subsanar esas limitaciones y examina el papel que han de desempeñar tanto la OMC como el Grupo del Banco Mundial. <http://bit.ly/1PmLbQn>



Extensionismo tecnológico en Centroamérica, Panamá y República Dominicana

Este documento del BID analiza la competitividad y la innovación de Centroamérica, Panamá y República Dominicana, esperando que dichos países logren que sus economías alcancen mayores niveles de competitividad.

El texto propone la incorporación de conocimientos y tecnología por medio de políticas de extensión tecnológica para aumentar la competitividad y productividad de las empresas. Con tal fin, analiza las instituciones, programas e instrumentos de apoyo al desarrollo empresarial en Centroamérica, Panamá y República Dominicana y ofrece recomendaciones para generar beneficios técnicos y financieros. <http://bit.ly/2a09Zlx>



Perspectivas sobre tecnología energética 2016

Las ciudades impulsan el crecimiento económico, pero también pueden impulsar el cambio sostenible. A medida que aumenta la proporción de población mundial que vive en las ciudades, la toma de acciones para promover sistemas energéticos urbanos sostenibles se vuelve un decisivo curso de acción.

El presente estudio de la Agencia Internacional de Energía examina las oportunidades tecnológicas y políticas disponibles para acelerar la transición hacia una urbanización sostenible. El mismo propone opciones para la transición energética que incorporan un análisis cuantitativo detallado y transparente, así como una interpretación exhaustiva del mismo. <http://bit.ly/29Nc5Tu>



Las mujeres en el sector minero de Chile

La industria minera es uno de los principales motores de desarrollo de Chile. De hecho, en los últimos años las exportaciones mineras han llegado casi al 60% del total. No obstante lo anterior, y aun cuando se han realizado esfuerzos por promover una mayor inclusión de la mujer en este rubro, estas alcanzan apenas el 8,2% de la fuerza laboral minera.

Este documento presenta recomendaciones de políticas públicas trabajadas a partir de un diálogo intersectorial público-privado a fin de fomentar la participación de la mujer en una de las industrias más importantes de Chile. <http://bit.ly/2awwQqw>

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

Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio de Australia

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

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



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

