

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis e información sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 18, NÚMERO 2 - JUNIO 2017



Trump: los muros como oportunidades

MEGARREGIONALISMO

El ocaso de los megarregionales y la Conferencia Ministerial de la OMC

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Facilitación del comercio en la OMC y las incoherencias de Trump en el comercio multilateral

ALIANZA DEL PACÍFICO

Alianza del Pacífico: avances y oportunidades hacia un modelo de integración regional



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 18, NÚMERO 2 - JUNIO 2017

PUENTES

Plataforma global para el intercambio de análisis e 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

COORDINACIÓN
Fabrice Lehmann

EQUIPO EDITORIAL
Manuela Trindade Viana
Daniela Alfaro
Bruno Varela Miranda
Rodrigo Fagundes Cezar

DISEÑO GRÁFICO
Flarvet

LAYOUT
Oleg Smerdov

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

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

MEGARREGIONALISMO

4 **El ocaso de los megarregionales y la Conferencia Ministerial de la OMC**

Roberto Bouzas

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

7 **Facilitación del comercio en la OMC y las incoherencias de Trump en el comercio multilateral**

Renata Amaral, Matheus Andrade

CAMBIO CLIMÁTICO

11 **Acciones climáticas a nivel regional en la era de populismo: lo que el mundo puede aprender de Canadá**

Andrew Aziz

ALIANZA DEL PACÍFICO

14 **Alianza del Pacífico: avances y oportunidades hacia un modelo de integración regional**

Samantha Atayde Arellano

DEFENSA COMERCIAL

18 **Defensa comercial en la era Trump: proteccionismo y oportunidades para las exportaciones brasileñas**

Roberto Kanitz, Mariana Barros

24 **Publicaciones**

Mirando sobre los muros



A menos de seis meses de la asunción del nuevo gobierno de Estados Unidos, el conjunto de anuncios y medidas dispuestas por la administración de Donald Trump está generando nuevas oportunidades para replantear y revigorizar la agenda comercial regional y multilateral. La presente edición de Puentes lo invita, estimado(a) lector(a), a conocer la opinión de expertos regionales que discuten el futuro de las negociaciones comerciales ante el proteccionismo y unilateralismo promovidos por Estados Unidos.

La decisión de la Presidencia estadounidense de retirar al país del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por su sigla en inglés) y el estancamiento de las negociaciones del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP, por su sigla en inglés) están promoviendo el reposicionamiento de actores como China y Unión Europea (UE) en América Latina. El acercamiento de China al TPP y la revitalización de las negociaciones entre el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la UE así lo ilustran.

La propia renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) puede significar una modernización del Acuerdo. Es posible que el nuevo TLCAN incorpore reglas al comercio más alineadas al contexto comercial actual, generando oportunidades de nuevos negocios y mercados.

Similarmente, la Alianza del Pacífico tiene el potencial de convertirse en un mecanismo de integración modelo para la región. Ante la no ratificación del TPP, los cuatro países de la Alianza han reforzado su agenda de negociaciones comerciales con terceros países. Con 52 miembros observadores y un conjunto de mecanismos de flexibilización, como la figura del "Estado Asociado", la Alianza del Pacífico podría sacar provecho de la negociación de acuerdos comerciales de altos estándares en el corto plazo.

El proteccionismo del gobierno de Estados Unidos se ha visto reflejado también en la aplicación rigurosa de medidas de defensa comercial para bloquear las supuestas importaciones desleales de algunos de sus socios comerciales. Si bien constituyen barreras comerciales para unos, tales medidas de defensa comercial pueden significar la apertura de nuevos mercados para países de América Latina en Estados Unidos.

En las presentes circunstancias, algunos expertos señalan que el rol central de la Organización Mundial del Comercio (OMC) debe ser contener los riesgos de retroceder a un sistema de comercio internacional asentado en el unilateralismo y proteccionismo. La Conferencia Ministerial de la OMC, a realizarse en diciembre en Buenos Aires, ofrece entonces la oportunidad de poner esta cuestión en el centro de la escena. Para quienes piensen que eso sería un resultado modesto baste considerar cuáles serían los escenarios para el mundo y la región en caso de que una agenda tan poco ambiciosa – pero absolutamente crítica – fracasase. Aunque parezca una paradoja, una agenda minimalista puede ser un resultado ambicioso bajo las condiciones actuales, tal como lo afirma un autor de la presente edición.

MEGARREGIONALISMO

El ocaso de los megarregionales y la Conferencia Ministerial de la OMC

Roberto Bouzas

Ante el fracaso del TPP y TTIP y la postura defensiva de los Estados Unidos, la OMC puede sostener y evitar un retroceso en el sistema de reglas que gobierna el comercio internacional. El autor argumenta que la Conferencia Ministerial en Buenos Aires ofrece la oportunidad de poner esta cuestión en el centro de la escena.

El tratamiento que han recibido los "acuerdos megarregionales" por parte de la mayoría de la literatura especializada es un buen ejemplo de la ciclotimia que caracteriza los análisis sobre las tendencias y perspectivas del sistema de comercio internacional. Olas de auge y frustración se suceden sin solución de continuidad, poniendo en evidencia la escasa utilidad predictiva de los enfoques predominantes.

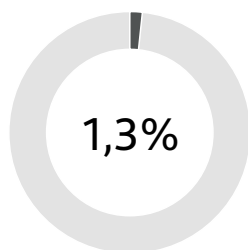
Hasta hace muy poco los acuerdos "megarregionales" parecían un fenómeno irresistible que expresaba el "imperativo tecno-productivo" que era el motor del "regionalismo del siglo XXI"¹. Al facilitar la explotación del potencial de la fragmentación de los procesos productivos alentada por la revolución de las tecnologías de información, el "regionalismo del siglo XXI" encontraba su expresión más avanzada en los acuerdos "megarregionales". Estos no sólo enfrentaban con eficacia los temas propios de la integración "profunda", sino que lo hacían vinculando grupos de países y dando un contenido regulatorio común a las (también de moda) "cadenas globales de valor".

En una interpretación benévola, los acuerdos "megarregionales" son una aplicación del principio de subsidiaridad a la regulación del comercio internacional. Dado que su foco en disciplinas y regulaciones internas hace imposible (o ineficiente) la discriminación, ofrecerían un modo para avanzar en la regulación del comercio internacional a través de la celebración de acuerdos entre grupos más reducidos. Con el paso del tiempo, esas regulaciones podrían generalizarse como prácticas universales. Los dos ejemplos paradigmáticos son el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por su sigla en inglés) y el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP, por su sigla en inglés).

En Bouzas y Zelicovich², publicado en plena euforia con el auge de los "megarregionales", propusimos el concepto de "regionalismo estratégico" (o "uso estratégico" del regionalismo) para caracterizar la utilización instrumental ("estratégica") de los acuerdos preferenciales. Obviamente, el "uso estratégico del regionalismo" sólo estaba disponible (y tenía conceptualmente sentido) para aquellos actores estatales con relevancia o impacto sistémico. En ese artículo vinculábamos la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales (incluyendo los "megarregionales") con las crecientes dificultades que experimentaba el régimen multilateral de comercio para cumplir con eficacia su función de foro de negociación. Este vínculo no lo hacíamos en el sentido trivial de constatar la explosión de acuerdos preferenciales que se había producido en las tres últimas décadas, sino tratando de discernir la lógica "estratégica" de un subconjunto de acuerdos preferenciales sistémicamente relevante.

En nuestra opinión, examinado en perspectiva, el hecho más destacado del regionalismo contemporáneo no era el número de acuerdos o su contenido, sino el hecho de que la diplomacia comercial estadounidense lo adoptara como un complemento central de su foco tradicional en el multilateralismo. Ese era el nexo que nos interesaba por su poder evocador y al que calificamos como "regionalismo estratégico".

Este acercamiento nos permitía postular una diferencia crucial entre las perspectivas de conclusión exitosa de las negociaciones del TPP y el TTIP. Teníamos una visión pesimista sobre las perspectivas del TTIP, pero veíamos mayores probabilidades de éxito para el TPP.



Crecimiento del comercio mundial en 2016

Fuente: OMC (2017)

Nuestro diagnóstico negativo sobre el TTIP se apoyaba en la constatación de que, aun cuando su agenda recogía muchos de los temas propios del llamado "regionalismo del siglo XXI" y, en ese sentido, era consistente con el "imperativo tecno-productivo" al que apuntaba Baldwin⁹, las diferencias regulatorias remanentes entre Estados Unidos y la Unión Europea (UE) reflejaban intereses organizados supervivientes después de varias décadas de liberalización multilateral y diferentes patrones de intervención pública asentados en preferencias sociales divergentes. En este sentido – y tomando nota de que dichas diferencias difícilmente se resolverían sobre la base de soluciones asimétricas –, nuestras expectativas sobre el éxito de la negociación transatlántica eran muy bajas, por no decir inexistentes.

Llegábamos a esta conclusión no obstante el hecho de que un eventual acuerdo "megarregional" entre Estados Unidos y la UE constituiría una referencia obligada para el resto de la comunidad internacional y propondría un *template* difícil de ser ignorado por el resto del mundo – algo así como una re-edición a escala del *Quad* que construyó buena parte de los consensos que permitieron el avance de varias rondas del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT, por su sigla en inglés). Sin embargo, la imposibilidad práctica de utilizar el regionalismo "estratégicamente" por alguna de las partes planteaba un obstáculo – a nuestro entender insalvable – para alcanzar un acuerdo.

El TPP era un caso diferente. El TPP también incorporaba disciplinas típicas del "regionalismo del siglo XXI", pero sus miembros reproducían las asimetrías características de los acuerdos preferenciales Norte-Sur o de otros acuerdos en los que la diplomacia comercial estadounidense había empleado el regionalismo con fines "estratégicos". En efecto, con la excepción de Japón, el resto de los miembros del TPP eran o bien países desarrollados que ya tenían acuerdos de libre comercio con Estados Unidos (como Australia, Canadá, Singapur y Nueva Zelanda) o países en desarrollo (algunos de los cuales también ya tenían acuerdos firmados con Estados Unidos, como era el caso de Chile, México y Perú). En este sentido, el TPP servía el doble propósito de consagrar un acuerdo plurilateral que sentaba un precedente de relevancia sistémica y, a la vez, actualizaba acuerdos bilaterales que, en algunos casos, habían quedado relativamente obsoletos por el paso del tiempo – como era el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Nuestro pronóstico se cumplió solo parcialmente. Si bien el TPP fue firmado por el presidente Barak Obama en febrero de 2016, la nueva administración estadounidense que asumió en noviembre de ese mismo año anunció entre sus primeras medidas que Estados Unidos se retiraría del tratado, lo que se hizo efectivo en enero de 2017.

Esta decisión simbolizó un cambio tan radical en la diplomacia comercial estadounidense como en su momento lo fuera la adopción del "regionalismo estratégico". Mientras que el "regionalismo estratégico" impulsaba una agenda de intereses "ofensivos" que veían con simpatía una integración global creciente pero que enfrentaban resistencias para avanzar en el plano multilateral, el rechazo del TPP simboliza el desplazamiento de esos actores por una coalición de intereses "defensivos" representativa de las visiones de los "perdedores de la globalización".

Si ese cambio es transitorio o tendrá alguna permanencia es una pregunta abierta, pero el "trilema político" entre la creciente integración global, la autonomía del Estado nación y la política de masas al que hizo referencia Rodrik¹⁰ hace ya varios años parecería estar en plena operación. Si éste fuera el caso, no hay razones evidentes para esperar un rápido cambio de tendencia.

¿Qué implicaciones tiene este nuevo escenario para la Conferencia Ministerial de la OMC en Buenos Aires?

La primera conclusión es que parecería aconsejable moderar las expectativas sobre sus resultados. La segunda es que sería inteligente poner las energías políticas remanentes en fortalecer lo que la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha hecho mejor, a saber: sostener y evitar un retroceso en el sistema de reglas que gobierna el comercio internacional.

La insistencia en obtener nuevos resultados en un proceso de negociación que enfrenta obstáculos estructurales en un contexto que se ha vuelto particularmente adverso parece una receta condenada al fracaso. La salud del régimen multilateral de comercio no está en condiciones de seguir recibiendo malas noticias provocadas por el imperativo ideológico de la liberalización. Se impone un diagnóstico realista de las condiciones, los obstáculos y las capacidades existentes.

No hay duda que ha habido transformaciones importantes que han afectado la eficacia del régimen multilateral de comercio como foro de negociación. Entre ellas destacan el cambio en la naturaleza de la agenda (cuyo foco pasó de la protección en frontera a las regulaciones internas); la multiplicación, creciente heterogeneidad y cambio en el peso relativo de los Estados miembros; la transformación en la influencia relativa de las coaliciones internas interesadas en temas de comercio (especialmente en los países desarrollados) y el surgimiento de nuevos actores transnacionales. Cada una de estas transformaciones operó para hacer más difícil llegar a acuerdos sustantivos aplicando la particular combinación de reglas y poder que fue la norma durante el período de posguerra^⑤.

La sumatoria de estas transformaciones y la ausencia de resultados en la Ronda de Doha (con excepción del demorado Acuerdo sobre Facilitación del Comercio) han abierto la puerta a un período de generalizado pesimismo sobre la eficacia y la funcionalidad del régimen multilateral de comercio. Ese pesimismo se reforzó con la idea de que la propia agenda acordada en Doha había quedado obsoleta y resultaba cada vez más irrelevante frente a los temas comerciales "del futuro".

El "regionalismo del siglo XXI" aparecía como un sustituto de esta disfuncionalidad en las visiones más benévolas no demasiado conflictivo con el régimen multilateral debido a su foco en las reglas. Sin embargo, la eficacia del régimen multilateral ha sido puesta en cuestión en una de sus dimensiones (la negociación de una profundización de la liberación) – y no necesariamente la más importante.

En las presentes circunstancias, el objetivo central de la OMC debe ser contener los riesgos de retroceder a un sistema de comercio internacional asentado en el unilateralismo. La OMC contribuyó de manera importante a que las consecuencias de la crisis financiera de 2008 y la recesión global que la siguió no se acompañaran de una explosión de prácticas proteccionistas. Hoy el sistema de comercio internacional enfrenta un desafío todavía más complejo: contener los efectos de un cambio en las preferencias y políticas de actores clave de relevancia sistémica.

La Conferencia Ministerial en Buenos Aires ofrece la oportunidad de poner esta cuestión en el centro de la escena. Para quienes piensen que eso sería un resultado modesto baste considerar cuáles serían los escenarios en caso de que una agenda tan poco ambiciosa (pero absolutamente crítica) fracasase. Aunque parezca una paradoja, el minimalismo puede ser un mensaje revolucionario.



Roberto Bouzas

Profesor plenario, director académico de la Maestría en Política y Economía Internacionales de la Universidad San Andrés e investigador superior del CONICET. Es profesor invitado del LLM International Economic Law and Policy (IELPO) de la Universidad de Barcelona.

① Véase: Baldwin, Richard. 21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules. In: *CEPR Policy Insight* No. 56, 2011.

② Véase: Bouzas, Roberto; Zelicovich, Julieta. La Organización Mundial de Comercio, los acuerdos megaregionales y los usos estratégicos de regionalismo. In: *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 32, No. 3, 2014.

③ Véase: Baldwin, Richard. 21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules. In: *CEPR Policy Insight* No. 56, 2011.

④ Véase: Rodrik, Dani. How far will international economic integration go? In: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 1, Winter, 2000.

⑤ Véase: Steinberg, Richard Harold et al. *The Evolution of the Trade Regime*. Princeton: Princeton University, 2006.

FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Facilitación del comercio en la OMC y las incoherencias de Trump en el comercio multilateral

Renata Amaral, Matheus Andrade

En un escenario de bajo crecimiento de la economía y del comercio mundial, la OMC conmemora la entrada en vigor del primer acuerdo multilateral desde su creación. En medio del entusiasmo derivado de esta victoria importante, la OMC enfrentará los desafíos provocados por los discursos sobre proteccionismo y "desglobalización" de Donald Trump.

El Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), firmado en la IX Conferencia Ministerial celebrada en Bali (2013), es el primer acuerdo multilateral concluido en el ámbito de la OMC desde su creación. El AFC comprende un conjunto de acciones y compromisos que, además de proporcionar un aumento de la transparencia y la reducción de la burocracia en las operaciones, incrementará la competitividad de los productos transados multilateralmente.

Vigente desde el 22 de febrero, el AFC se basa en la promoción de la celeridad de las operaciones de comercio exterior y refleja una profundización del principio de no discriminación entre los miembros, principio orientador del sistema multilateral de comercio desde el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT, por su sigla en inglés). Dentro del alcance del Acuerdo se incluyen acciones que pretenden un incremento en la agilidad de los procesos de importación y exportación de los miembros de la Organización. Estas acciones incluyen una mayor transparencia de las regulaciones comerciales de los países, como la publicación y administración de reglas claras para la clasificación y determinación de la valoración en aduana, la libertad de tránsito para bienes que circulan de un país a otro, así como dentro de un mismo país, y la divulgación de informaciones sobre todas las tarifas arancelarias, impuestos y tasas aplicadas sobre las importaciones y exportaciones.

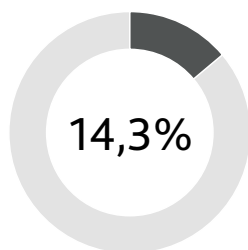
Además, el AFC también trata de cuestiones procesales (procesamiento electrónico de informaciones aduaneras) y proporciona una especie de resumen de mejores prácticas de comercio internacional con miras a proporcionar una mayor transparencia para los operadores de comercio.

Esta mayor transparencia y agilidad en las operaciones de comercio exterior a través de AFC impactan directamente en la competitividad de las exportaciones de las economías que forman parte de la OMC. De acuerdo con las proyecciones iniciales de la Organización, el flujo global de bienes y servicios puede aumentar hasta US\$ 1 billón por año con la entrada en vigor del AFC, además de generar una reducción de costos, promedio, del 14,3% en el comercio global.

Estados Unidos: miembro activo en la aprobación del AFC y entusiasta en la OMC

Un breve análisis de la participación de los Estados Unidos en la aprobación de lo que se conoce como el Paquete de Bali – que incluye el AFC – debe tener en cuenta el contexto de las negociaciones en el marco de la OMC de ese momento.

En 2013, la Organización convivía con el fracaso de las negociaciones de la Agenda de Desarrollo propuesta por la Ronda de Doha, interrumpidas por un gran *impasse* con relación a los temas de agricultura. La inexistencia de acuerdos multilaterales firmados desde el surgimiento de la Organización en 1995, junto con la conclusión de Conferencias Ministeriales sin ningún resultado concreto, podrían amenazar todavía más el espacio negociador de la OMC. Así, era necesario salir de la Conferencia Ministerial en Bali con un



Reducción anual promedio de los costos relativos al comercio internacional con el AFC

Fuente: OMC (2015)

resultado concreto: los miembros de la Organización decidieron concentrar sus esfuerzos en la negociación de un paquete de medidas que generara mayor consenso.

En ese contexto, desde el comienzo de los preparativos de la Conferencia, un acuerdo sobre la facilitación del comercio fue elegido como la pieza central del paquete de medidas, tanto por no incluir temas sensibles para los miembros, como por la percepción general positiva del poder de este acuerdo de generar ganancias reales para todas las economías.

Sin embargo, durante las negociaciones en Bali las dificultades reaparecieron una vez que India pasó a exigir que los programas de subsidios agrícolas no fueran cuestionados durante la ratificación del Paquete de Bali, dando inicio a un enfrentamiento directo con los Estados Unidos, gran entusiasta del AFC. Después de extensas negociaciones, los Estados Unidos y la India lograron llegar a un acuerdo que convenció a ambas partes, lo que permitió la firma del AFC en diciembre de 2013¹.

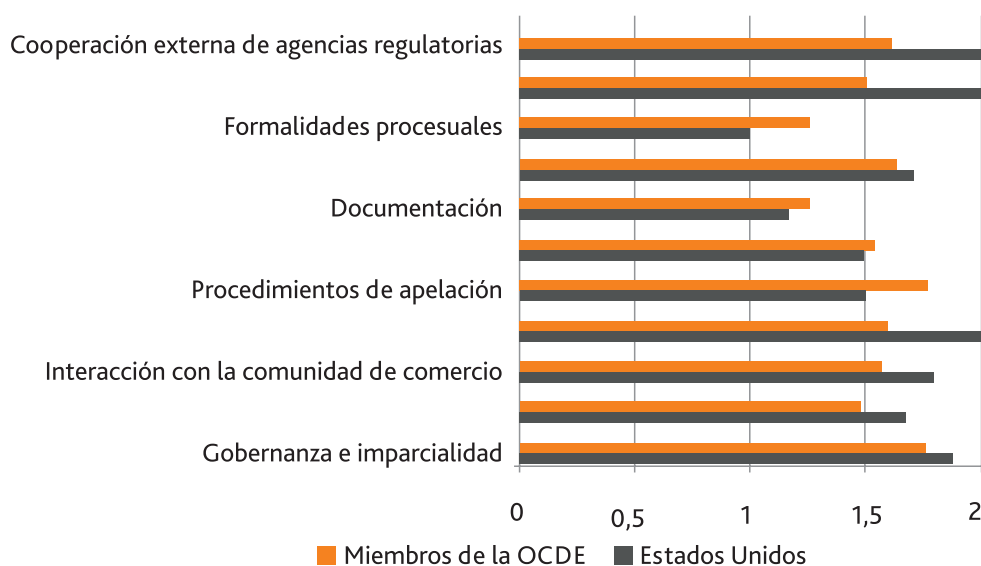
Estados Unidos fue el tercer miembro de la OMC en ratificar el Acuerdo, el 23 de enero de 2015. Desde entonces se han convertido en grandes promotores de las ventajas que el AFC puede generar para la economía mundial – sobre todo para los países en desarrollo y menos adelantados – a través de donaciones para capacitación² y la participación de grupos como la Global Alliance, organización que reúne empresas y gobiernos y busca aprovechar su experiencia en el tema para promover la facilitación del comercio³. En esa misma línea, los Estados Unidos de Barack Obama también implementaron la Ley de Facilitación del Comercio, Aplicación y Cumplimiento (*Trade Facilitation and Trade Enforcement Act*, 2015)⁴.

Cabe señalar que el apoyo al Acuerdo recibido de Estados Unidos puede explicarse principalmente por las ganancias económicas experimentadas por este país a lo largo de los años y por la experiencia de la mayor economía del mundo en este asunto. Un estudio de 2015 elaborado por la OMC, muestra que las ganancias estimadas con el Acuerdo son de US\$ 1 billón anuales, además de la reducción promedio del 14,3% en los costos relativos al comercio internacional⁵, como se mencionó anteriormente. El mismo estudio muestra que, a menudo, estos costos son superiores a los gastos incurridos con los aranceles de importación. Por ejemplo, el estudio muestra que costos como distancia, cuotas arancelarias, fletes, diferencias culturales y otros costos relativos al comercio equivalen al 70% de los aranceles de importación en una relación comercial entre Estados Unidos y Alemania, lo que puede ser sensiblemente disminuido con las medidas del AFC.

Asimismo, cabe resaltar que además de las ganancias económicas estimadas, Estados Unidos no debe enfrentar grandes dificultades para implementar el Acuerdo. Tomando en consideración tres indicadores diferentes, el país se encuentra bien calificado en relación a los criterios vinculados a la facilitación del comercio. De acuerdo con el indicador del *Informe Mundial de Capacidad Comercial* (en inglés, *Global Enabling Trade Report*) del Foro Económico Mundial⁶, que evalúa más de 90 temas sobre la economía de los países, Estados Unidos se encuentra en la posición 22 entre aquellos con la mayor capacidad de facilitar los flujos de comercio, con especial énfasis en la eficiencia y la transparencia aduanera⁷. La base de datos sobre Comercio Transfronterizo del Banco Mundial⁸ muestra indicadores positivos para Estados Unidos – por ejemplo, sólo dos horas para que una empresa sea autorizada a exportar su producto por las autoridades aduaneras, además de un costo relativamente bajo para el cumplimiento de la reglamentación necesaria para exportar.

Estados Unidos se encuentra en la posición 22 entre aquellos con la mayor capacidad de facilitar los flujos de comercio, con especial énfasis en la eficiencia y la transparencia aduanera.

**Indicadores de
Facilitación del
Comercio de la OCDE
(0 a 2)**



Además, los Indicadores de Facilitación del Comercio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)⁹ (ver Gráfico 1), que califican la facilitación del comercio de los países entre 0 y 2, conceden a Estados Unidos una nota de 1,7, una de las más altas del mundo.

Conjuntamente a los aspectos relacionados con la facilitación del comercio, Estados Unidos es usuario frecuente del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC. Inclusive, desde la creación de la Organización, Estados Unidos fue el país que más utilizó este sistema. Actualmente, de las 524 disputas iniciadas ante el OSD, Estados Unidos participó en 114 casos como parte reclamante, 130 casos como demandado y 140 casos como terceros, lo que muestra la confianza del país en la seguridad jurídica del sistema en las dos últimas décadas.

Trump, la OMC y la Facilitación del Comercio

En diversos momentos de su campaña electoral, el presidente Donald Trump amenazó con una posible salida de los Estados Unidos de la OMC. En su propuesta titulada *Agenda de Política Comercial 2017*¹⁰ (en inglés, *Trade Policy Agenda 2017*), Trump dejó claro que tanto la OMC como las decisiones de las disputas en este ámbito pueden ser repensadas y eventualmente desconsideradas si, a juicio de la actual administración, los intereses estadounidenses no fuesen observados.

Es cierto que Trump proclamará siempre un discurso más proteccionista y amenazador sobre el orden internacional global. Sin embargo, en lo que se refiere a la OMC, una posible salida de Estados Unidos de esta Organización priorizando acuerdos de comercio bilaterales generará impactos no sólo para el sistema multilateral pero sobre todo, para ellos mismos.

Una eventual salida del país impediría, por ejemplo, la utilización del OSD para resolver diferencias comerciales. Esto llevaría a que Estados Unidos debería discutir caso por caso las disputas comerciales que puedan surgir en el futuro, además de no poder exigir que los otros países cumplan la legislación común del comercio internacional en las operaciones de comercio exterior con Estados Unidos. La ausencia de esas reglas podrían someter al país en innumerables “guerras comerciales”, que podrían perjudicar sobremedida la economía estadounidense y sobrecargar la diplomacia de aquel país buscando soluciones únicas para cada problema y disputa comercial que pueda surgir.

El efecto nocivo para la economía estadounidense, mayor importadora del planeta y el país con mayor número de empresas transnacionales hoy en día, es incalculable. Sin

duda, una eventual salida de este país de la OMC debe traer muchas más desventajas que ventajas para la economía y el efecto sería devastador para el país.

En lo que se refiere a desventajas, un pequeño ejemplo de la posible implosión en el mercado doméstico estadounidense es el efecto de las sanciones que el presidente Trump afirma que colocará en práctica contra China y México. En ese sentido, es importante recordar que China es la mayor acreedora de títulos de deuda pública de Estados Unidos y que gran parte de las plantas industriales de empresas estadounidenses se encuentran instaladas en México. Pérdida de eficiencia, aumento de costos y desempleo serían algunos de los efectos inmediatos en un futuro, no tan distante, para Estados Unidos.

Las administraciones que precedieron a la de Donald Trump fueron grandes portavoces del libre comercio, papel que Estados Unidos ha desempeñado desde el final de la II Guerra Mundial, como la economía más grande del planeta. No es casual la participación activa del país en la negociación y firma del AFC en la Conferencia Ministerial de Bali.

De esta forma, pregonar por la deconstrucción del modelo de globalización liderado por Estados Unidos a lo largo de las últimas décadas, además de significar el quebrantamiento de un importante patrón de la política exterior del país para temas de comercio internacional, seguramente traerá perjuicios aún inmensurables para el mundo entero pero, sobre todo, para los propios estadounidenses.

❶ Los dos países acordaron una solución provisoria durante la Conferencia Ministerial de Bali. Un acuerdo definitivo sobre el tema se alcanzó en noviembre de 2014.

❷ Disponible en: <<http://bit.ly/2qZSwmf>>.

❸ Disponible en: <<http://bit.ly/2q8TdZ3>>.

❹ Disponible en: <<http://bit.ly/2pEHPBD>>.

❺ Disponible en: <<http://bit.ly/2r5ZVwx>>.

❻ Disponible en: <<http://bit.ly/2gMcaKU>>.

❼ Disponible en: <<http://bit.ly/2q8AQ6E>>.

❽ Disponible en: <<http://bit.ly/1LvOdDm>>.

❾ Disponible en: <<http://bit.ly/2pq5Lwl>>.

❿ Disponible en: <<https://ustr.gov>>.



Renata Amaral

Renata Amaral es doctora en Derecho Internacional por la Universidad de Maastricht y por la UFSC y Directora de Comercio Internacional de Barral M. Jorge Consultores Asociados, en Brasil.



Matheus Andrade

Matheus Andrade es MBA Ejecutivo en Economía y Gestión del Agronegocio (FGV) y consultor en Comercio Internacional de Barral M. Jorge Consultores Asociados, en Brasil.

CAMBIO CLIMÁTICO

Acciones climáticas a nivel regional en la era de populismo: lo que el mundo puede aprender de Canadá

Andrew Aziz

El autor alienta a seguir el ejemplo canadiense y a sortear el mensaje de Trump de que la lucha contra el cambio climático sea percibida como un obstáculo al progreso económico. Dado el retiro de Estados Unidos del Acuerdo de París, el artículo discute además las perspectivas para progresar en políticas climáticas.

En la Cumbre del Clima de París, en noviembre de 2015, el primer ministro Justin Trudeau declaró¹: "Mis amigos: Canadá está de vuelta". Esta declaración se hizo viral en los medios de comunicación social, y los progresistas canadienses respiraron tranquilamente después de nueve años de liderazgo conservador e inacción por parte del gobierno de Stephen Harper en los temas referentes al cambio climático.

Como canadiense y habitual asistente en las reuniones de negociación de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC), la transformación fue notable. Durante años, tuve que soportar a colegas y amigos de otros países cuestionando: "Estamos progresando esta semana, ¿por qué Canadá está bloqueando la agenda? ¡Pensamos que eran de los buenos!".

De repente, apreciábamos un nuevo compromiso con el proceso de negociación, financiando iniciativas de energías renovables² y cambiando el nombre del departamento federal "Canadá Medio Ambiente" a "Canadá Medio Ambiente y Cambio Climático". Naturalmente, algunos advertían estos cambios con ciertas dudas y cuestionaban si se trataba simplemente de un buen manejo de las relaciones públicas o de un verdadero compromiso de acción. Las cosas en este sentido se ven bien en Canadá, pero considerando la actual corriente de populismo que conquista gran parte del mundo, es interesante mirar la dirección tomada por Canadá durante estos últimos nueve años.

Aunque sea demasiado centrista para los *standards* canadienses, Stephen Harper no era del tipo demagogo populista a los que estamos acostumbrados últimamente. Sin embargo, la doctrina conservadora moderna tiende a estar asociada a la idea de que la acción climática es algo sobre lo que hay que mantener cierto escepticismo. Esta polarización partidaria, cuando se trata del cambio climático, es algo sobre lo cual muchos están tratando de poner fin – y hubo progreso en esa dirección en algunos círculos.

Contrario a lo que se creía antiguamente, es cada vez más claro que el cambio climático no tiene tanta influencia sobre los votantes populistas. En los comienzos de la carrera presidencial estadounidense de 2016, se pensó que Donald Trump iba a proponer durante su candidatura un referéndum, al menos parcial, sobre el cambio climático. Desde las amenazas – y decisión – de retirar a los Estados Unidos del Acuerdo de París, hasta su tweet alegando que el cambio climático era un concepto "creado por y para los chinos para hacer de la industria estadounidense una industria no competitiva"³, Trump ha consolidado su visión del cambio climático como un obstáculo al progreso económico. En algún momento, sin embargo, los estrategas republicanos deben haber concluido que el tema no les haría ganar las elecciones. De hecho, apenas se planteó como un problema en las últimas etapas de la campaña electoral.

A pesar de ello, el cambio climático no ha sido ignorado en los primeros seis meses de la administración Trump. El nombramiento de Scott Pruitt, un escéptico sobre este tema⁴, como jefe de la Agencia de Protección Ambiental (EPA, por su sigla en inglés) no deja dudas sobre la posición de Trump en cuanto al cambio climático, y el medio ambiente en general.

Emisiones per capita de carbono en 2015 (en toneladas)

Alemania

9,6

Brasil

2,6

Canadá

15,5

China

7,7

Estados Unidos

16,1

India

1,9

Fuente: Comisión Europea (2017)

Aunque Trump parecía estar suavizando su postura sobre el Acuerdo de París, su reciente anuncio de que Estados Unidos se retirarían del referido acuerdo dejó en claro su intención de cumplir con su compromiso electoral. Sin embargo, considerando que la decisión desencadenó una importante oposición del público y de empresas como Goldman Sachs, General Electric e incluso gigantes petroleras como ExxonMobil y Chevron⁵, no está claro a quién Trump está tratando de apaciguar.

Canadá enfrentó cuestiones similares bajo el gobierno de Harper y todavía logró mantener un fuerte apoyo popular para hacer frente al cambio climático – aunque esto no se expresara oficialmente en la política global. A principios de su mandato, Harper hizo referencia sobre el tema como “probablemente, la mayor amenaza que el futuro de la humanidad debe enfrentar actualmente”, convocando a menos palabras y más acción⁶.

Tales declaraciones desaparecieron lentamente durante su administración y fueron substituidas por un notorio silencio al más alto nivel, por maniobras políticas para intimidar científicos e investigadores empleados por el gobierno y por el nombramiento de personas clave para bloquear el progreso en temas de cambio climático. Tal vez el nombramiento más memorable fue el de Joe Oliver como Ministro de Recursos Naturales. En una entrevista⁷, Oliver afirmó que “los científicos nos han dicho recientemente que nuestros temores (sobre el cambio climático) son exagerados” y que quienes se oponen a la criticada industria de arenas de alquitrán son financiados con fondos de grupos radicales extranjeros⁸.

¿Suenan familiar?

Con prácticamente ninguna oportunidad de influir en la política federal sobre el cambio climático y pocas fuentes de financiación para invertir en investigación, varias organizaciones no-gubernamentales (ONGs) cerraron sus puertas en Ottawa. “Estos son días oscuros”, me susurró un investigador canadiense en la 17ª Conferencia de las Partes (COP 17, por su sigla en inglés) de Durban (África del Sur), en 2011.

A pesar de las condiciones hostiles, la lucha en favor de la acción climática en Canadá no terminó. Simplemente cambió de foco. Los *think tanks* y las ONGs intensificaron sus esfuerzos para influir en los gobiernos a nivel provincial y municipal, presionando para que fueran adoptadas políticas sólidas que garantizaran que las emisiones de gases de efecto invernadero fueran controlados – a pesar de las políticas federales.

La acción de las provincias canadienses durante esos “días oscuros” fue notable. El duro trabajo de ONGs, grupos aborígenes y otras organizaciones de la sociedad civil sentó las bases para un plan de liderazgo climático notablemente ambicioso en Alberta, provincia donde se ubican los depósitos de las arenas de alquitrán. Todo esto preparó el escenario para el lanzamiento del Marco Pan-canadiense sobre Crecimiento Limpio y Cambio Climático de Trudeau, una serie de políticas ambiciosas sobre el cambio climático, que incluye el requisito de que todas las provincias canadienses implementen un mecanismo de fijación de precios de carbono.

Claro que Canadá no fue el primero en apalancar los gobiernos provinciales para la acción climática. Quizás los ejemplos más conocidos sean los casos de Arizona, California, Nuevo México, Oregón y Washington. Aunque en condiciones poco favorables bajo la administración George W. Bush, esos estados se unieron para crear la Iniciativa Climática Occidental y avanzar en la agenda climática.

A excepción de California, todos los estados han abandonado la iniciativa. En los últimos años, sin embargo, varias provincias canadienses se han unido al proyecto, y hubo un cambio fundamental en la forma de comprender la economía del cambio climático. Esta transformación podría significar un cambio de juego.

Las energías renovables están generando puestos de trabajo y son cada vez más asequibles. Los cambios en esa dirección parecen ganar impulso a cada semana. Los sectores de energías renovables se están expandiendo rápidamente en jurisdicciones previamente

conocidas por su producción de petróleo y gas – incluyendo la provincia canadiense de Alberta y el estado de Texas, en Estados Unidos.

El anuncio de Trump de reavivar el sector del carbón – un importante contribuyente al cambio climático y a la contaminación atmosférica – puede haber resonado entre los trabajadores desempleados del sector, quienes están cada vez más preocupados por la pérdida de ingresos, la atención médica y sus pensiones. Sin embargo, el hecho de que, para esa industria, es cada vez más difícil obtener ganancias puede impulsar una transición hacia fuentes de energía más sostenibles, mientras se buscan crear empleos en las comunidades mineras del carbón.

Aquellos que trabajan para intensificar la acción climática en países donde los gobiernos son hostiles a este mensaje deben tomar nota del ejemplo canadiense, en términos de creación de empleo y accesibilidad en el sector de las energías renovables. El ejemplo de Canadá nos ayuda a entender que un eventual plan sobre cambio climático impulsado a nivel de gobierno central funcionará mejor cuando se construya sobre una base sub-nacional.

La colaboración interregional e internacional será crucial para llevar la acción climática al siguiente nivel. Alianzas sobre el precio del carbono como las creadas entre varias provincias canadienses y California son ideales, ya que pueden impulsar y alentar a las diferentes jurisdicciones a sellar un pacto con el progreso. Ya presenciamos una victoria en este frente tras la respuesta al anuncio de Trump sobre el Acuerdo de París. Este enfoque puede ser particularmente importante en Europa, donde eventuales salidas de la Unión Europea (UE) pueden dejar al Sistema de Comercio de Emisiones (ETS, por su sigla en inglés) en un terreno cuestionable.

A nivel internacional, la próxima cumbre del G20 en Hamburgo (Alemania), a celebrarse en julio, podría enviar una señal poderosa, garantizando el compromiso con el desafío climático de las principales economías del mundo. Considerando que este grupo representa alrededor del 80% de las emisiones de carbono relacionadas con la energía⁹ y alrededor del 75% del comercio internacional¹⁰, la cooperación entre los miembros del G20 colaboraría enormemente en la consecución de un futuro con energía limpia a nivel mundial.

① Disponible en: <<http://bit.ly/2stN1dD>>.

② Véase: <<http://bit.ly/2rOFp3l>>.

③ Disponible en: <<http://bit.ly/1PAyGiv>>.

④ Véase: <<http://theatlantic.com/2mGqEBb>>.

⑤ Véase: <<http://bit.ly/2rxFIU5>>.

⑥ Disponible en: <<http://bit.ly/2rx7wFe>>.

⑦ Véase: <<http://bit.ly/2tGXbaf>>.

⑧ Véase: <<http://bit.ly/1GEkI5>>.

⑨ Disponible en: <<http://bit.ly/2stTMw2>>.

⑩ Disponible en: <<http://bit.ly/2rYfTwX>>.



Andrew Aziz

Director de Comunicaciones en el Instituto Pembina, *think tank* sobre energía limpia basado en Calgary (Canadá).

ALIANZA DEL PACÍFICO

Alianza del Pacífico: avances y oportunidades hacia un modelo de integración regional.

Samantha Atayde Arellano

La Alianza del Pacífico es uno de los bloques más dinámicos de América Latina. La autora analiza los mecanismos e instrumentos desarrollados por el bloque para diversificar los mercados y promover la integración de la región, presentando asimismo la visión de México para con la Alianza.

Desde su creación, la Alianza del Pacífico – conformada por Chile, Colombia, México y Perú – se presenta como una apuesta innovadora de integración regional en América Latina con miras a insertarse en la región Asia-Pacífico. Los miembros de la Alianza del Pacífico tuvieron claro que uno de sus objetivos primordiales sería “convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis al Asia Pacífico”².

No es casualidad que las economías que integran la Alianza son las que, dentro de América Latina, se han destacado por ser las promotoras del libre comercio para lograr su crecimiento y desarrollo. Tampoco es casualidad que estas economías buscaran un mayor acercamiento con Asia-Pacífico, que será la región con mayor crecimiento comercial y dinamismo en los próximos 25 años.

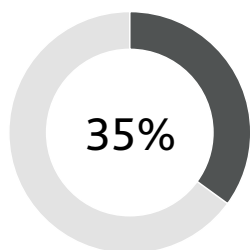
Desde la perspectiva de México, la Alianza del Pacífico se alinea a su política comercial con un doble propósito: consolidar su integración con socios comerciales clave de América Latina y abrirse a mercados en Asia-Pacífico. Si bien no se puede decir que México sea ajeno a esa región, sí se puede observar que en materia comercial sólo tiene un acuerdo (con Japón, firmado en 2004). Por ello, en los últimos años, se ha visto una mayor actividad de México por enfocarse en esa región, tanto con su participación en este mecanismo de integración como en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por su sigla en inglés).

En el contexto actual, a la Alianza del Pacífico se le presenta la gran oportunidad de concretar algunos de sus principales objetivos y con ello demostrar que, en la región de América Latina, puede haber iniciativas de integración modernas y capaces de prosperar.

Teniendo en mente estos objetivos y el deseo de materializarlos, en marzo de 2017, en Viña del Mar (Chile), el Consejo de Ministros de la Alianza del Pacífico dio un paso importante y acordó fortalecer la integración comercial mediante una figura llamada “Estado Asociado a la Alianza del Pacífico”. El 2 de junio de 2017 el Consejo adoptó los lineamientos aplicables al llamado “Estado Asociado”, lo que permitirá al bloque celebrar acuerdos comerciales con terceros países afines.

A partir de su constitución en 2011, la Alianza del Pacífico empieza a apuntalarse rápidamente como un bloque dinámico que hace mucho tiempo no se veía en América Latina. Sus miembros comenzaron a trabajar en cuatro rubros importantes: liberalización del intercambio comercial de bienes y servicios; libre circulación de capitales y promoción de inversiones; movilidad de personas; y mecanismos de cooperación en diversas materias.

En el rubro de bienes y servicios, los miembros de la Alianza negociaron en 2014 el “Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico”. Conocido como “Acuerdo Comercial”, el documento contiene un set de disciplinas ambiciosas encaminadas a la liberalización de bienes y servicios. Cabe resaltar que el bloque buscó promover la proveeduría regional como condición necesaria para insertar al bloque en las cadenas globales de producción.



Participación de la Alianza del Pacífico en el PIB de América Latina y el Caribe en 2016

Este Acuerdo Comercial entró en vigor el 1 de mayo de 2016, desgravando inmediatamente el 92% de sus productos. El restante del universo arancelario se desgravará en el corto y mediano plazo: 6,51% con periodos de desgravación de 2 hasta 7 años; 1,04% con periodos de desgravación de 10 hasta 17 años; y una única exclusión, azúcar. Además, el Acuerdo contiene reglas que norman los intercambios de bienes, donde destacan las disciplinas en materia aduanera y de facilitación del comercio; los intercambios de servicios pasando por telecomunicaciones, servicios financieros y servicios marítimos; comercio electrónico; compras públicas; y atracción de inversión.

Si bien gran parte de la liberalización arancelaria entre los Estados de la Alianza del Pacífico se había logrado de manera bilateral, el Acuerdo Comercial vino a acelerar el intercambio en ciertos productos cuya desgravación se había pactado con plazos e incluyó aquellos que habían quedado excluidos en los acuerdos bilaterales, salvo la excepción ya mencionada. Sin embargo, más allá de la parte arancelaria, se deberá seguir de cerca las disciplinas negociadas a fin de evaluar si, a través de la armonización de reglas, este bloque transita hacia la eliminación de obstáculos innecesarios al comercio para verdaderamente promover la integración comercial que busca.

Después de la suscripción del Acuerdo Comercial, los miembros de la Alianza del Pacífico negociaron dos Protocolos Modificatorios a dicho texto. El primero fue suscrito el 3 de julio de 2015 para incluir un Capítulo de Mejora Regulatoria, un Anexo al Capítulo de Obstáculos Técnicos al Comercio en materia de cosméticos y nuevas disposiciones a los capítulos de Comercio Electrónico y Telecomunicaciones. El segundo fue suscrito el 1 de julio de 2016 relativo a las funciones de la Comisión de Libre Comercio.

En el rubro de libre circulación de capitales y promoción de inversiones, México ingresa en enero de 2015 al Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), iniciativa que integra los mercados de valores de las cuatro economías de la Alianza del Pacífico.

En términos de movilidad de personas, la primera tarea del bloque fue trabajar en la eliminación de los visados existentes. Además, los Estados trabajan en el intercambio de información migratoria.

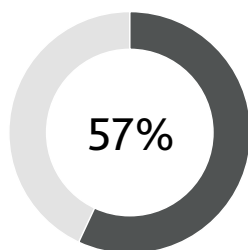
En cooperación, existen diversos y variados proyectos, y se han establecido sedes compartidas en embajadas.

El bloque se erige como la 10ª economía y la 7ª potencia exportadora, representó en 2016 el 35% del producto interno bruto (PIB) en América Latina y el Caribe y el 57% del comercio total de la región, además de atraer en 2015 el 41% de la inversión extranjera directa en esta región³.

Lo anterior, inmediatamente generó un interés entre países de dentro y fuera de la región. Al día de hoy, la Alianza del Pacífico cuenta ya con 52 países observadores⁴ con los cuales se trabaja en el desarrollo de proyectos de interés mutuo, en materias como pequeñas y medianas empresas (PyMEs), infraestructura, facilitación del comercio y medio ambiente. Asimismo, la Alianza se ha acercado a otros procesos de integración regional destacando, dentro de la región, al Mercado Común del Sur (MERCOSUR), y, de la región Asia-Pacífico, a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por su sigla en inglés) y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por su sigla en inglés).

Dada la variedad de sus iniciativas, el bloque trata de mantener un dinamismo con una estructura hasta el momento sencilla, que le permite un diálogo constante.

La Alianza del Pacífico en primer lugar cuenta con la directriz de los Jefes de Estado de los cuatro países, quienes determinan hacia dónde debe avanzar el bloque y se reúnen periódicamente a través de Cumbres Presidenciales. El Consejo de Ministros integrado por los ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior es el órgano encargado de adoptar decisiones y acciones que lleven a la consecución de los objetivos de la Alianza. De ahí, hay un Grupo de Alto Nivel conformado por los viceministros de Relaciones Exteriores



Participación de la Alianza del Pacífico en el comercio total de América Latina y el Caribe en 2016

y de Comercio Exterior y encargado de supervisar los trabajos de los 22 grupos técnicos hasta ahora creados. Los grupos técnicos trabajan en una serie de iniciativas en las cuales la Alianza del Pacífico quiere avanzar⁹. Por último, el bloque cuenta con una Presidencia *Pro Tempore* ejercida de manera sucesiva por cada uno de los Estados y encargada de ser el órgano administrativo de este mecanismo de integración.

Como puede observarse, la Alianza del Pacífico tiene a su alcance todas las herramientas puestas para alcanzar los objetivos para los cuales fue creada. No sólo tiene establecidas las disciplinas comerciales necesarias para que los intercambios comerciales sigan fluyendo, sino que también se involucra en otras maneras de integrarse a través de la labor que realizan sus distintos Grupos de Trabajo y de las distintas actividades de cooperación.

Sin duda, uno de los mayores retos del bloque será demostrar que se puede lograr una diversificación de mercados, enfocándose hacia el Asia-Pacífico, sin dejar de atender el componente de integración regional como países latinos aumentando su comercio intrarregional. La Alianza del Pacífico tiene la gran ventaja de poder presentarse como un bloque integrado para atraer estos mercados y capitales asiáticos. Sin embargo, deberá poner empeño en trabajar en proyectos homologados y políticas comunes.

Para ello, los miembros de la Alianza del Pacífico no sólo están abiertos a que otros Estados busquen adherirse al bloque, sino que también están dispuestos a explorar otras alternativas que produzcan resultados afines a sus objetivos. Tal es el caso de la recién creada figura de "Estado Asociado" a la Alianza del Pacífico.

Esta figura, surgida en el marco del "Diálogo de Alto Nivel en Iniciativas de Integración en el Asia Pacífico: Desafíos y Oportunidades" y cuyos lineamientos fueron adoptados a través de una Decisión del Consejo de Ministros, le permitirá a los Estados de la Alianza negociar acuerdos comerciales "de altos estándares en materia económico comercial" que puedan concluirse "en el corto plazo".

Conforme a los propios lineamientos, el proceso puede iniciar por invitación de los Estados de la Alianza del Pacífico o por solicitud del Estado que esté interesado.

La suscripción de acuerdos comerciales entre el bloque y terceros países, que seguramente serán de la región Asia-Pacífico, será un reto importante para el bloque, que había venido conduciendo sus negociaciones con esa región de manera bilateral. Este primer paso requerirá que los Estados de la Alianza del Pacífico tengan una coordinación muy estrecha hacia su interior y una estrategia común, a fin de que el resultado final reditúe en beneficios concretos y en un futuro coadyuve a la integración del Estado Asociado a la Alianza del Pacífico.

Otra gran área de oportunidad dentro de la Alianza del Pacífico y en la cual sus Estados se han enfocado son las PyMES, las cuales representan fuente importante de empleo para los cuatro países y en su gran mayoría todavía no están completamente involucradas en actividades exportadoras, siendo que en la fragmentación de la producción cada vez hay más insumos generados por éstas.

En este rubro se puede observar que la Alianza del Pacífico se encuentra desarrollando iniciativas que impulsan la creación, crecimiento e internacionalización de las PyMES.

uno de los mayores retos del bloque será demostrar que se puede lograr una diversificación de mercados, enfocándose hacia el Asia-Pacífico, sin dejar de atender el componente de integración regional como países latinos aumentando su comercio intrarregional.

Ejemplo de ello está en diversos proyectos complementarios del bloque, tales como la celebración de macro ruedas de negocios, foros de emprendimiento e innovación, creación de un Fondo de Capital Emprendedor y un Observatorio Regional. Las PyMES tienen el potencial para participar en las cadenas globales de suministro y la mayoría de los mercados identificados para ello son asiáticos.

Tomando en cuenta el gran potencial de la Alianza del Pacífico, México no podía dejar de ser parte de este mecanismo de integración y con ello avanzar hacia la diversificación de sus exportaciones – circunstancia particularmente relevante en el contexto actual.

México tiene un peso importante dentro de la Alianza del Pacífico y mucho que aportar en cualquiera de los rubros mencionados anteriormente.

Los resultados de las iniciativas propuestas en el marco de la Alianza del Pacífico, incluida la implementación plena de su Acuerdo Comercial, se empezarán a ver en el corto y mediano plazo y permitirán evaluar si el bloque tiene el potencial de convertirse en un mecanismo de integración modelo para la región.

-
- ❶ Las opiniones expresadas en el presente artículo son responsabilidad de la autora y no necesariamente reflejan la posición o puntos de vista de la Secretaría de Economía.
 - ❷ Artículo 3 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.
 - ❸ Sin contar Islas Vírgenes y Caimán.
 - ❹ Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, Ecuador, Egipto, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Guatemala, Haití, Honduras, Hungría, Indonesia, Italia, India, Israel, Japón, Lituania, Marruecos, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Panamá, Paraguay, Polonia, Portugal, Reino Unido, República de Corea, República Checa, República Dominicana, República Popular China, Rumania, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Trinidad y Tobago, Turquía, Ucrania, y Uruguay.
 - ❺ Entidades de Promoción; Asuntos Institucionales; Comercio e Integración; Comité de Expertos CEAP; Compras Públicas; Cooperación; Cultura; Desarrollo Minero; Educación; Entidades de Promoción; Estrategia Comunicacional; Género; Innovación; Mejora Regulatoria; Movilidad de Personas; Propiedad Intelectual; PyMES; Relacionamento Externo; Servicios y Capitales; Transparencia Fiscal Internacional; y Turismo.



Samantha Atayde Arellano
Directora General de
Consultoría Jurídica de Comercio
Internacional en la Secretaría
de Economía de México.
Ha participado en diversas
negociaciones comerciales, entre
ellas las del Protocolo Adicional
al Acuerdo Marco de la Alianza
del Pacífico.

DEFENSA COMERCIAL

Defensa comercial en la era Trump: proteccionismo y oportunidades para las exportaciones brasileñas

Roberto Kanitz, Mariana Barros

La administración Trump ha tenido una intensa actividad en investigaciones antidumping y de derechos compensatorios. Los autores analizan el perfil de las medidas de defensa comercial adoptadas por Estados Unidos en 2017 y discuten cómo ese contexto puede presentar oportunidades de reposicionamiento estratégico en el mercado estadounidense a países de la región, como Brasil.

« Desde este momento, América estará en primer lugar. Cada decisión sobre comercio (...) se tomará en beneficio de los trabajadores y las familias estadounidenses. Debemos proteger nuestras fronteras de la devastación causada por otros países fabricando nuestros productos, robando nuestras empresas, y destruyendo nuestros empleos. La protección traerá mayor prosperidad y fuerza»¹.

Este fue el tono del discurso inaugural del 45º presidente de Estados Unidos, Donald Trump, pronunciado el 20 de enero de 2017. Un re-direccionamiento de la política comercial estadounidense, que rescata la idea de que el comercio internacional es un juego de suma cero y que exalta un proteccionismo con impronta nacionalista.

Lo que sólo parecía un discurso agradable a los ojos del sector manufacturero de Estados Unidos comienza a volverse realidad. En la primera semana de gobierno, cumpliendo su promesa electoral, Trump firmó una orden ejecutiva para retirar a Estados Unidos del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por su sigla en inglés) y, más recientemente, envió un comunicado oficial al Congreso estadounidense sobre la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). A comienzos de abril, también solicitó al representante de Estados Unidos para el Comercio (USTR, por su sigla en inglés) un estudio detallado sobre el déficit comercial de este país respecto de sus socios comerciales, como México y Japón, durante 2016. Su intención de “*make America great again*” está detrás de designaciones estratégicas – como las de Peter Navarro como consejero, de Wilbur Ross como secretario de Comercio y de Robert Lighthizer para el USTR – y de otras medidas proteccionistas anunciadas por la administración Trump.

Asimismo, otra línea de acción ha surgido para frenar al viejo fantasma del elevado volumen de importaciones. Desde el inicio de la gestión Trump se ha producido una intensificación del uso de un instrumento clásico regulado por la Organización Mundial del Comercio (OMC): la apertura de investigaciones de defensa comercial contra los más variados orígenes².

Defensa comercial: nuevos aires en los 100 días de Trump

A pesar de las críticas a las reglas internacionales de comercio, la aplicación rigurosa de las medidas de defensa comercial previstas por los acuerdos de la OMC parece ser una de las principales herramientas defendidas y utilizadas por el gobierno Trump para bloquear las supuestas importaciones desleales. En la agenda de 2017³, el presidente promete tolerancia cero por parte de su administración a la práctica de *dumping* y la utilización de subsidios estatales que causen daño a la industria doméstica estadounidense. En las palabras del propio presidente, aparentemente los productores nacionales son incapaces de competir con productos extranjeros a precios artificialmente bajos, que inundan su mercado interno.

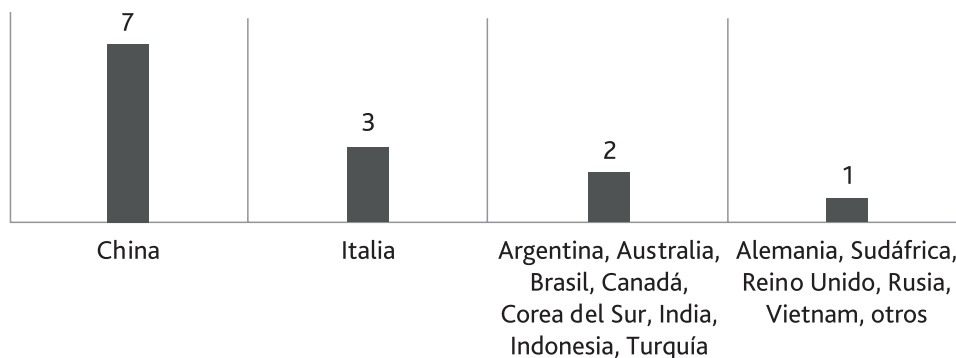
Desde que asumió la Presidencia, el Departamento de Comercio (DOC, por su sigla en inglés) inició 38 nuevas investigaciones *antidumping* (AD) y de derechos compensatorios (CVD, por su sigla en inglés) – lo que significó, en promedio, 1 nueva investigación cada 3 días, ante 22 orígenes diferentes (ver Cuadro 1 y Gráficos 1 y 2).

Cuadro 1:
Investigaciones
abiertas por Estados
Unidos en 2017

| Mes de apertura (2017) | Producto y número de investigaciones iniciadas | Origen investigada y tipo de investigación |
|------------------------|---|---|
| Marzo | Papel de aluminio (2) | China (AD; CVD) |
| | Silicio metálico (6) | Australia (AD; CVD), Brasil (AD; CVD), Kazajistán (CVD), Noruega (AD) |
| Abril | Chapas y flejes de acero inoxidable en bobinas (12) | Sudáfrica (AD), Bielorrusia (AD), Corea del Sur (AD), Emiratos Árabes Unidos (AD), España (AD), Italia (AD; CVD), Reino Unido (AD), Rusia (AD), Turquía (AD; CVD), Ucrania (AD) |
| | Biodiesel (4) | Argentina (AD; CVD), Indonesia (AD; CVD) |
| | Engrampadoras (1) | China (AD) |
| Mayo | Cajas y armarios para herramientas (3) | China (AD; CVD), Vietnam (AD) |
| | Tubos de acero (8) | Alemania (AD), China (AD; CVD), Corea del Sur (AD), India (AD; CVD), Italia (AD), Suiza (AD) |
| | Aeronaves civiles (2) | Canadá (AD; CVD) |

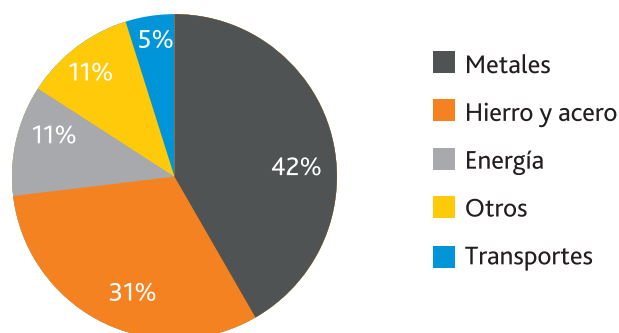
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Comercio

Gráfico 1: Número de investigaciones abiertas por Estados Unidos en 2017, por origen investigada



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Comercio

Gráfico 2: Principales sectores involucrados en nuevas investigaciones abiertas por Estados Unidos en 2017



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Comercio

El número de nuevas investigaciones abiertas en los primeros meses del gobierno Trump es considerablemente superior al histórico reciente de Estados Unidos. En 2016 fueron 36 investigaciones originales abiertas durante el primer semestre. En 2015, fueron sólo 26 durante el primer semestre. Con respecto a los demás miembros de la OMC, de julio de 2015 a junio de 2016, el país fue el campeón mundial en la apertura de nuevas investigaciones de subsidios (24) y ocupó el segundo lugar en apertura de investigaciones *antidumping* (51, perdiendo sólo para India, con 66 investigaciones abiertas)⁴. Este aumento en la era Trump es entonces un fuerte indicativo de que Estados Unidos seguirá entre los mayores usuarios de estas herramientas.

Además de las investigaciones *antidumping* y de subsidios, el 17 de mayo de 2017 fue abierta por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC, por su

sigla en inglés) una investigación de salvaguardias contra las importaciones de células y módulos fotovoltaicos⁶. Las medidas de salvaguardia pretenden contener el aumento sustancial de las importaciones de determinado producto, independientemente de su origen y de la existencia de una práctica desleal de comercio. Las últimas medidas de salvaguardia impuestas por Estados Unidos fueron contra las importaciones de acero, en marzo de 2002, altamente cuestionadas ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC. El uso de medidas de salvaguardias es poco usual, pero está en línea con la postura más proteccionista del actual gobierno.

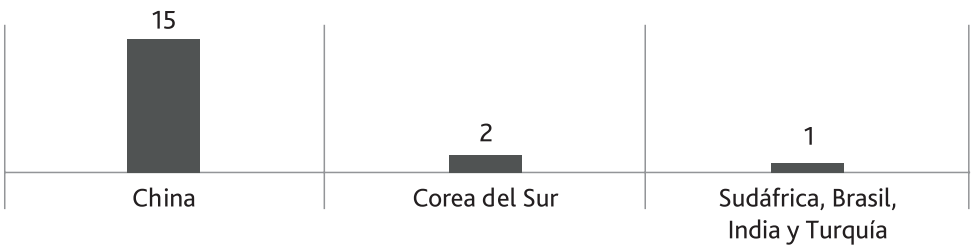
Además del nivel de actividad del gobierno en la apertura de nuevos casos de defensa comercial, también mantienen la misma agilidad en concluirlos. Desde que Trump asumió la Presidencia se aplicaron 21 nuevos derechos *antidumping* y compensatorios – en promedio, 1 nueva medida cada 6 días, en su gran mayoría contra China (ver Cuadro 2 y Gráficos 3 y 4).

Cuadro 2: Medidas antidumping y compensatorias impuestas por Estados Unidos en 2017

| Mes de aplicación de la medida (2017) | Producto y número de medidas aplicadas | Origen investigada y tipo de medida (AD; CVD) |
|---------------------------------------|---|---|
| Enero | Chapas de acero de carbono y aleados (3) | Sudáfrica (AD), Brasil (AD), Turquía (AD) |
| Febrero | Máquinas de lavar ropa (1) | China (AD) |
| Marzo | Productos de geomalla biaxial (2) | China (AD; CVD) |
| | Neumáticos todo terreno (1) | India (AD) |
| | Sulfato de amoníaco (2) | China (AD; CVD) |
| | Matriz de sílice (2) | China (AD; CVD) |
| | Chapas de acero cortadas a medida (2) | China (AD; CVD) |
| | Lienzos para artistas (1) | China (AD) |
| | | |
| Abril | Planchas y tras de acero (2) | China (AD; CVD) |
| | Tetrafluoretano (1) | China (AD) |
| | Fósforo con cobre (1) | Corea del Sur (AD) |
| Mayo | Vanadio (1) | Corea del Sur (AD) |
| | Ácido 1-hidroxietilideno1, 1-difosfónico (HEDP) (2) | China (AD; CVD) |

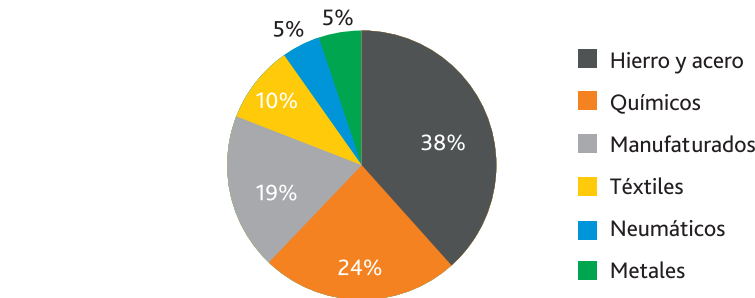
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Comercio

Gráfico 3: Medidas aplicadas por Estados Unidos en 2017, por origen investigada



Fuente: Elaboración propia en base a datos del USITC

Gráfico 4: Principales sectores con medidas aplicadas por Estados Unidos en 2017



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Comercio de EEUU

En total, existen hoy más de 390 derechos *antidumping* y compensatorios vigentes en Estados Unidos, lo que hace que el gobierno Trump haya dedicado especial atención a la efectividad en la recaudación de tales derechos en estos 100 primeros días de gobierno. El 31 de marzo de 2017 fue publicada una orden ejecutiva que establece un plan estratégico para combatir la evasión de derechos *antidumping* y compensatorios, así como la cobranza de la recaudación no recogida hasta el momento⁶. Se estima que son debidos a las arcas públicas de Estados Unidos aproximadamente US\$ 2.300 millones en derechos *antidumping* y medidas compensatorias.

Continuando con los números, es impresionante el balance sobre defensa comercial en los 100 primeros días de la administración Trump. Según el secretario de Comercio Wilbur Ross, las investigaciones abiertas cubren más de US\$ 1.000 millones en importaciones del sector metalúrgico, las investigaciones en curso abarcan más de US\$ 14.000 millones en importaciones de los sectores siderúrgico y químico y los derechos recién impuestos afectan a más de US\$ 2.000 millones en importaciones⁷. Se destaca, por lo tanto, que el gobierno está orientado a resultados y grandes cifras.

Debemos recordar que la actual administración también ha señalado que estaría dispuesta a abrir más investigaciones *ex-officio*, es decir, sin la necesidad de una solicitud por parte de la industria doméstica. El año, que sólo está comenzando, promete continuar con un ritmo bien agitado.

Proteccionismo contra Brasil y oportunidades para las exportaciones

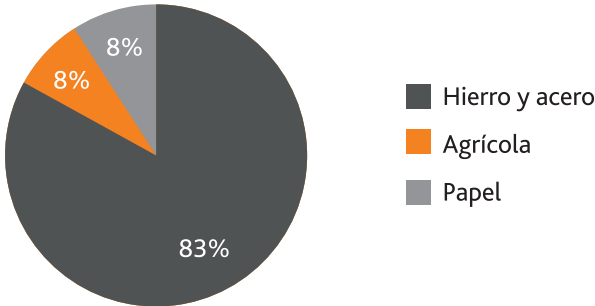
Entre las 38 nuevas investigaciones ya iniciadas por Estados Unidos en 2017, sólo dos incluyen exportaciones brasileñas: las investigaciones *antidumping* y compensatorias para silicio metálico. Además de estas, está en marcha otro caso contra Brasil: la investigación *antidumping* contra importaciones de caucho de estireno (E-SBR). Actualmente, Brasil ocupa el sexto lugar entre los orígenes con más medidas de defensa comercial aplicadas por Estados Unidos, con 15 medidas en vigor, siendo el sector siderúrgico el más afectado (ver Cuadro 3 y Gráficos 5 y 6).

Cuadro 3: Medidas *antidumping* y compensatorias vigentes contra exportaciones brasileñas

| Tipo y número de medidas vigentes | Producto |
|-----------------------------------|---|
| Derechos <i>antidumping</i> (11) | Accesorios para tubos de soldadura, barras de acero, cables de acero para hormigón armado, camarón congelado, chapas de acero, alambre de carbón y de ciertas aleaciones de acero, laminados a frío, laminados en caliente, papel no revestido, piezas fundidas para construcción y tubos o conexiones sin aleación de soldadura circular |
| Derechos compensatorios (4) | Alambre máquina de carbono y ciertas aleaciones de acero, laminados a frío, laminados en caliente y piezas fundidas para la construcción |

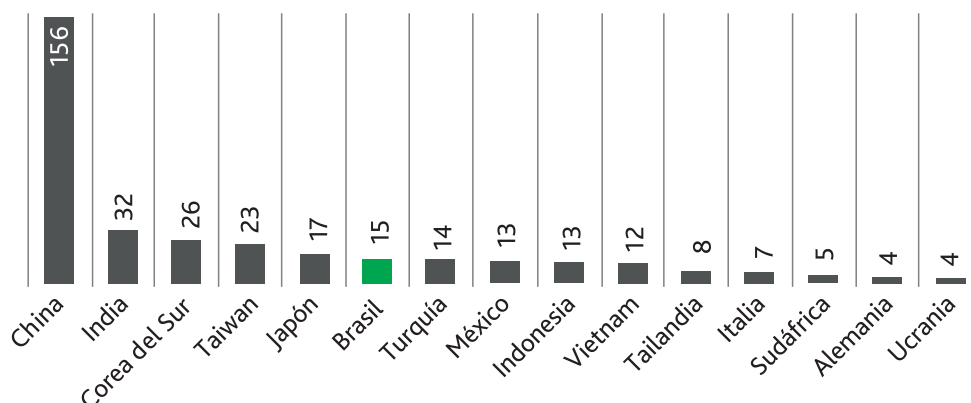
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Comercio de EEUU

Gráfico 5: Principales sectores con derechos vigentes contra exportaciones brasileñas



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Comercio

Gráfico 6: Los 15 principales orígenes alcanzados por medidas antidumping y compensatorias aplicadas por Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Comercio de EEUU

En este escenario, ¿qué oportunidades pueden surgir para que Brasil siga accediendo al mercado estadounidense e incluso la creación de nuevos mercados?

En primer lugar, como las medidas *antidumping* y compensatorias significan un costo adicional para aquellas importaciones de orígenes investigados, se abren nuevas posibilidades para que los proveedores de otros orígenes se vuelvan más competitivos y pasen a conquistar nuevos mercados.

Es esencial, por lo tanto, en una planificación estratégica comercial internacional, que los exportadores brasileños acompañen de cerca el desarrollo y desenlace de investigaciones *antidumping* y de subsidios, incluso en aquellos casos en que Brasil no esté siendo investigado. Actualmente, considerando las investigaciones en marcha en Estados Unidos se destacan potenciales oportunidades para los exportadores brasileños, como mínimo, en dos productos: biodiesel y aeronaves civiles.

En el caso de las aeronaves civiles, Brasil ya es el tercer mayor exportador a Estados Unidos, perdiendo sólo para Francia y Canadá. Estados Unidos inició recientemente una investigación *antidumping* contra las exportaciones de Bombardier originarias de Canadá. Si las exportaciones de Canadá resultan gravadas con un derecho *antidumping*, se abrirá una ventana de oportunidad para la expansión de las exportaciones brasileñas de aeronaves a este país y una consecuente mayor penetración en ese mercado.

Con respecto al biodiesel, se debe considerar la posibilidad de la reanudación de las exportaciones brasileñas al mercado estadounidense si las importaciones originarias de Argentina e Indonesia son gravadas. Es importante notar que estos mismos orígenes fueron objeto de medidas europeas entre los años 2013 y 2015, lo que posiblemente favoreció el buen desempeño exportador de biodiesel brasileño a Europa durante ese período.

Finalmente, cuando las exportaciones brasileñas están siendo investigadas, siempre es aconsejable que los exportadores y las asociaciones empresariales participen activamente en los procedimientos, argumentando contra las supuestas prácticas desleales de *dumping* o la concesión de subsidios, así como sobre el supuesto daño sufrido por la industria doméstica. Esta recomendación es todavía más válida en un contexto como el actual, donde el gobierno de Estados Unidos asume un perfil más proteccionista.

Es importante también monitorear las exportaciones brasileñas en aquellos sectores que ya están protegidos por medidas de defensa comercial y doblar la cautela en la fijación de precios de los productos exportados a Estados Unidos para no incurrir en prácticas de *dumping*. Después de la imposición de una medida *antidumping*, se encuentran previstas por la legislación de Estados Unidos las revisiones administrativas anuales y las revisiones por extinción ("*sunset reviews*"). Ellas representan oportunidades que pueden y deben ser utilizadas de forma estratégica por los exportadores brasileños para minimizar o incluso extinguir los derechos aplicados contra ellos.

Un ejemplo exitoso es la participación brasileña en la segunda revisión por extinción en el caso de camarones congelados. En una reciente decisión del USITC, Brasil fue el único país para el cual se concluyó que la extinción del derecho *antidumping* no llevaría a la continuación o la reanudación del *dumping* y del daño resultante^③. Esto no sólo significa un resultado positivo en términos de la extinción del derecho *antidumping*, que venía siendo aplicado desde 2005, sino también la conquista de una nítida ventaja competitiva en relación a los otros proveedores investigados que continuarán pagando el derecho *antidumping* (China, India, Tailandia y Vietnam).

El fuerte sesgo que la administración de Trump ha demostrado contra China, la renegociación del TLCAN con la posible convulsión de las relaciones con México y el abandono de las negociaciones del TPP, también pueden traducirse en la apertura de nuevos mercados para productos brasileños en Estados Unidos. Sólo nos resta saber si Brasil se movilizará para hacer un buen uso de esta oportunidad.

Así, una vez más, confirmamos que momentos de adversidad también crean grandes oportunidades y Brasil y sus sectores industriales necesitan estar preparados para surfear esta ola proteccionista a su favor.

① Disponible en: <<http://bit.ly/2jVELyC>>.

② Todos los datos citados en este artículo fueron actualizados hasta el 24 de mayo de 2017.

③ Disponible en: <<http://bit.ly/2mvCLGq>>.

④ Véase: WTO. *WTO Overview of Developments in the international trading environment, Annual Report by the Director-General (Mid-October 2015 to mid-October 2016)*, 21 noviembre 2016.

⑤ Véase: <<http://bit.ly/2shcUNN>>.

⑥ Disponible en: <<http://bit.ly/2orz5yo>>.

⑦ Disponible en: <<http://bit.ly/2pz26s1>>.

⑧ Disponible en: <<http://bit.ly/2syDBjZ>>.



Roberto Kanitz
Consultor de UNO International
Trade Strategy (roberto@
unotrade.com).



Mariana Barros
Consultora de UNO International
Trade Strategy (mariana@
unotrade.com).

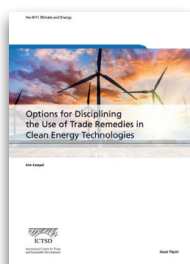
Publicaciones

Puentes recomienda publicaciones de ICTSD y otras instituciones que están contribuyendo al estudio y una mejor comprensión del comercio internacional y el desarrollo sostenible con incidencia en América Latina.



Haciendo que la economía mundial sea viable para el futuro: una agenda comercial y climática para el G20 **ICTSD – mayo 2017**

Dados los riesgos para la economía mundial, abordar el cambio climático no es sólo un imperativo ambiental sino también económico. Sin embargo, la transición hacia un mundo bajo en carbono también representa una gran oportunidad económica. En la comunidad internacional se debe abordar el nexo entre clima y comercio para asegurar que las políticas comerciales apoyen la transición hacia una economía favorable al clima y no socaven la acción climática. Como un poderoso foro de discusión y coordinación de políticas que reúne a las principales economías y emisores del mundo, el G20 está en una posición privilegiada para hacerlo. En el presente documento se analizan los elementos potenciales de una agenda favorable al clima y el comercio en el contexto del G20, e incluye más de 20 opciones específicas para que el Grupo pueda perseguir activamente los objetivos que ha acordado alcanzar. Para acceder al documento, haga clic [aquí](#).



Opciones para Disciplinar el Uso de Medidas Correctivas de Comercio en Tecnologías de Energía Limpia **ICTSD – mayo 2017**

La fabricación de bienes de energía limpia y la prestación de servicios conexos, vitales para los esfuerzos de mitigación del cambio climático, tienen lugar cada vez más a través de cadenas de suministro dispersas a nivel mundial. En estas cadenas de suministro, los insumos y componentes a menudo cruzan las fronteras varias veces antes de ser finalmente reunidos como parte de una planta de energía limpia. El uso frecuente de medidas correctivas de comercio sobre equipos y componentes de este tipo de energía puede aumentar los costos de instalación de los desarrolladores de energía limpia y desalentar las inversiones, obstaculizando así los esfuerzos para abordar la mitigación del cambio climático. Este documento explora, mapea y evalúa diferentes opciones para disciplinar o eliminar el uso de medidas correctivas de comercio en el sector de las energías renovables, tanto dentro como fuera del marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y propone una lista de opciones que podrían ser implementadas basadas en la eficiencia y en la legislación así como la factibilidad política. Se puede acceder [aquí](#) el documento.



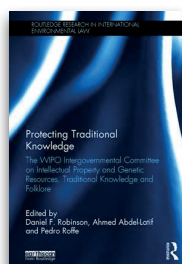
Perspectivas económicas de América Latina 2017. Juventud, competencias y emprendimiento **CAF – mayo 2017**

Los jóvenes latinoamericanos encarnan las promesas y los desafíos de sus países, situados en la encrucijada de una región que tras una década de crecimiento económico y progreso social se enfrenta a un panorama de desaceleración. El informe identifica estrategias y soluciones para reactivar el crecimiento económico y el progreso social de América Latina y el Caribe. Las competencias y el emprendimiento pueden empoderar a los jóvenes para desarrollar actividades económicas intensivas en conocimiento, estimular la productividad y transformar la política de la región, facilitando la transición de la escuela al mundo del trabajo y dándoles herramientas para construir el futuro al que aspiran. Este estudio pone de relieve experiencias valiosas y buenas prácticas en estas áreas al tiempo que propone estrategias para consolidar el crecimiento a largo plazo de América Latina y el Caribe, asegurando la continuidad de la agenda social. Para acceder al estudio pulse [aquí](#).



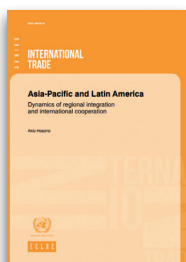
El papel de la cooperación reguladora en el futuro de la OMC ICTSD, BID – junio 2017

La aparición de cadenas globales de valor y bienes públicos mundiales ofrece a la Organización Mundial del Comercio (OMC) la oportunidad de desempeñar un papel más importante en la cooperación reguladora internacional. Este documento identifica las circunstancias y las modalidades en las que es más probable que la OMC sea exitosa. En primer lugar, se evalúan las circunstancias en las que la cooperación internacional de reglas es más adecuada para ser multilateralizada a través de la OMC. En segundo lugar, se examinan los medios por los que se debe aplicar la cooperación reguladora a nivel multilateral. En particular, se recomienda un modelo centralizado para promover la cooperación reguladora y mantener la transparencia y la responsabilidad democrática de ese mecanismo. Para acceder al documento, haga clic [aquí](#).



Protección de los conocimientos tradicionales: el Comité Intergubernamental de la OMPI sobre Propiedad Intelectual y Recursos Genéticos, Conocimientos Tradicionales y Folklore Routledge – junio 2017

Esta es la primera revisión integral del Comité Intergubernamental de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) establecida en 2000. Proporciona un examen profundo de las principales esferas temáticas de los debates de la OMPI: recursos genéticos, conocimientos tradicionales y las expresiones culturales tradicionales desde la perspectiva de una amplia gama de expertos y partes interesadas, incluidos los pueblos indígenas y las comunidades locales. También examina cómo se han tratado estos temas en diversos foros y entornos (incluidos los acuerdos comerciales) y la relación con los debates de la OMPI. El libro puede ser comprado [aquí](#).



Asia-Pacífico y América Latina: dinámica de integración regional y cooperación internacional CEPAL – junio 2017

La integración económica regional es más fuerte cuando se generan efectos de complementariedad y sinergias entre la integración económica *de jure* y las estrechas relaciones económicas logradas de forma autónoma a través de la integración impulsada por el mercado y las empresas. Esta observación es importante cuando consideramos acercar los lazos económicos entre Asia-Pacífico y América Latina. Japón tiene un gran potencial para contribuir al desarrollo de tales lazos económicos. Esto se debe precisamente a la posición única que Japón ha mantenido durante mucho tiempo tanto en Asia oriental como en América Latina y su papel catalítico en el proceso de desarrollo industrial y transformación estructural. Para acceder al documento, haga clic [aquí](#).



Acciones estratégicas para profundizar la integración económica en Centroamérica CEPAL – junio 2017

En este documento se analizan cinco acciones estratégicas para profundizar la integración económica centroamericana, tomando en cuenta áreas como la homologación de requisitos, el libre movimiento de mercancías y la armonización de la legislación regional. Las acciones son: i) profundizar los procesos de reconocimiento de registros sanitarios; ii) fortalecer la Directriz Sanitaria y Fitosanitaria Centroamericana; iii) analizar las regulaciones aplicables al intercambio comercial de las mercancías producidas en Regímenes Aduaneros Especiales; iv) ampliar el porcentaje de armonización de las Normas de Origen Centroamericanas a la luz de las Normas de Origen negociadas en los distintos tratados de libre comercio suscritos por los países de la región; y v) disminuir la cantidad de partidas no armonizadas del Arancel Centroamericano de Importación, a la luz de los programas de desgravación de los principales tratados de libre comercio. El documento está disponible [aquí](#).

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

PONTES

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

BIORES

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

МОСТЫ

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

BRIDGES AFRICA

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

PASSERELLES

Análisis e información 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 recibe publicidad 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 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

