

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 15, NÚMERO 6 - SEPTIEMBRE 2014



Acuerdos megarregionales: gigantes en la cancha

ACUERDOS MEGARREGIONALES

TTIP: ¿se esfumó el impulso luego de un año de negociaciones?

ACUERDOS MEGARREGIONALES

TPP: ¿qué tiene de siglo XXI?

ACUERDOS COMERCIALES

La Alianza del Pacífico y los acuerdos megarregionales



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 15, NÚMERO 6 - SEPTIEMBRE 2014

PUENTES

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

PUBLICADO POR:

ICTSD

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

PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL
Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR EN JEFE
Andrew Crosby

DIRECTORA EDITORIAL
Perla Buenrostro Rodríguez (ICTSD)

EDITOR
Patricio Rosas Opazo

ASISTENTE EDITORIAL
David Schwebel

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

DISEÑO GRÁFICO
Flarvet

LAYOUT
Oleg Smerdov

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

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

ACUERDOS MEGARREGIONALES

- 4 **TTIP: ¿se esfumó el impulso luego de un año de negociaciones?**
Simon Lester

ACUERDOS MEGARREGIONALES

- 8 **TTIP, implicaciones para las potencias emergentes y el orden internacional**
Daniel S. Hamilton

ACUERDOS MEGARREGIONALES

- 13 **Integración regional en Asia Oriental: retos y perspectivas del RCEP**
Yose Rizal Damuri

ACUERDOS MEGARREGIONALES

- 18 **TPP: ¿qué tiene de siglo XXI?**
Deborah Elms

ACUERDOS MEGARREGIONALES

- 22 **Japón en la negociación agrícola del TPP: lo que hay que entender**
Kazuhito Yamashita

ACUERDOS COMERCIALES

- 26 **La Alianza del Pacífico y los acuerdos megarregionales: oportunidades para una integración más profunda**
Antoni Esteve de Ordal

- 31 **Sala de prensa**

- 32 **Publicaciones sugeridas**

Acuerdos megarregionales: gigantes en la cancha



TTIP, RCEP y TPP son los mega acuerdos o acuerdos megarregionales que componen el conjunto de opciones para la acelerada y vanguardista integración comercial.

Según sus intereses y agendas nacionales, los países se han ido enfilando poco a poco a estos acuerdos que buscan modernas cualidades en un contexto de siglo XXI, por más críticas que estos títulos erijan. Esto significa que, como desde hace algunos años viene diciendo la literatura especializada, el comercio internacional, y en consecuencia las negociaciones relacionadas, ya no se enfocan exclusivamente en la liberalización arancelaria, sino más bien en disminuir las barreras no arancelarias y, por lo tanto, en diseñar normas que en efecto potencien los intercambios, sumen a las pymes y abran nuevos mercados, como el de compras públicas.

Esta reingeniería o nueva tendencia del comercio internacional responde en buena medida a la recomposición de la producción global en torno a cadenas globales, a un ejercicio de gobernanza, a intereses comerciales expansivos, pero también, hay que decirlo, a los pocos avances en el plano multilateral. Economías muy vigorosas y poderes políticos muy fuertes, gigantes, están en la cancha jugando, y a la vez, definiendo nuevas reglas.

El TTIP, o Acuerdo Transatlántico, tal vez la meganegociación más importante por el tamaño de sus economías, no hace sino arrancar en sus tratativas. Estados Unidos y la Unión Europea podrían incrementar anualmente su PIB en 0,3% y 0,7%, respectivamente, retomar una agenda comercial pendiente y acercarse en un contexto geopolítico cada vez más complicado y volátil.

El TPP, o Acuerdo de Asociación Transpacífico, parece que se aproxima a su meta de finalizar las negociaciones en el mediano plazo y aportar, entre otros resultados, en coherencia regulatoria, comercio y medio ambiente, además de la ya clásica liberalización arancelaria.

Finalmente, el RCEP está agrupando a Asia Oriental, reorganizando su red de acuerdos y presentándose como una plataforma de negocios relevante para sus integrantes.

¿Cuáles son los alcances de estas negociaciones y las implicaciones para las economías emergentes? ¿Cómo se insertan los países latinoamericanos y sus iniciativas de integración como la Alianza del Pacífico en ese contexto? ¿Cuáles son las consideraciones de desarrollo sostenible que sí se están atendiendo y cuáles serían áreas de oportunidad ahora y en el futuro?

En este número de Puentes tenemos el honor de presentarles análisis de primer nivel de expertos como Simon Lester, Daniel Hamilton, Yose Rizal, Deborah Elms, Kazuhito Yamashita y Antoni Esteve de Ordal sobre estos aspectos de tanto interés para la comunidad de comercio internacional, en general, y América Latina, en particular.

Esperamos sinceramente que disfruten esta edición especial.

El equipo de Puentes.

ACUERDOS MEGARREGIONALES

TTIP: ¿se esfumó el impulso luego de un año de negociaciones?

Simon Lester

¿Han avanzado las negociaciones como se esperaba? ¿Es posible superar los obstáculos entre EE.UU. y la UE? ¿Cuáles son las perspectivas futuras para el acuerdo y el comercio internacional? Estas y otras preguntas son abordadas por el autor a fin de dar cierta claridad a uno de los acuerdos megarregionales más importantes que se está fraguando.

A principios de 2013, el presidente Obama presentó con bombo y platillo las negociaciones de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) en su discurso sobre el estado de la Unión. Las dos zonas económicas más grandes del mundo firmarían un acuerdo de comercio e inversión que generaría un nuevo crecimiento económico cuando más se necesitaba. Las negociaciones arrancaron en julio del mismo año con la idea de no extenderse indefinidamente, como había sucedido con otras charlas comerciales.

Luego de un año de proceso y con la sexta ronda recién celebrada entre el 14 y el 18 de julio en Bruselas, es tiempo de evaluar los logros. ¿Han avanzado las negociaciones como se esperaba? ¿Es posible superar los obstáculos? ¿Llegará a buen término esta gigante zona de libre comercio?

En este artículo se analizará el estado de las negociaciones. Incluiré los principales problemas, ubicaré a la Asociación dentro del contexto del sistema de comercio internacional y haré algunas sugerencias para impulsar el proceso.

Un inicio arrojado

Todos se emocionaron cuando se anunció la creación del TTIP. Normalmente, las negociaciones comerciales de Estados Unidos (EE.UU.) suelen enfrentarse a la oposición de aquellos preocupados por la competencia que ofrece mano de obra barata. Sin embargo, los altos salarios en la Unión Europea (UE) evitarían el problema en este caso. Por lo mismo, muchos observadores sintieron que el proceso político nacional sería más fácil para este acuerdo.

Los funcionarios de ambos bandos, escépticos por otras iniciativas que se han alargado durante años, proclamaron que esta iniciativa se movería más rápido y "en una sola vuelta". Se veía posible, por tanto, que dados los puntos en común entre Europa y Estados Unidos con respecto a una variedad de temas, el TTIP evitaría algunos de los asuntos más polémicos que estancaron otras negociaciones similares. Se proyectó que el acuerdo quedaría listo antes de fines de 2014.

El informe del grupo de trabajo conjunto UE-EE.UU. de 2013 fijó el alcance de un potencial acuerdo en cuanto a su fondo en los siguientes términos:

Un acuerdo integral incluiría una apertura recíproca y ambiciosa de productos, servicios e inversión, además de tratar los retos y oportunidades de la modernización de reglas comerciales y aumentar la compatibilidad de regímenes regulatorios. Un acuerdo de este tipo podría generar nuevos empleos y negocios gracias a la expansión de oportunidades comerciales y de inversión en ambas economías; sería pionero en fijar reglas y normas para lidiar con los retos del comercio global e inversión que han cobrado importancia en años recientes; y fortalecería la estrecha relación comercial entre Estados Unidos y Europa.

En cuanto a su posible impacto económico y según lo que dijo el primer ministro del Reino Unido, David Cameron, el tratado "podría sumarle 100 mil millones de libras esterlinas a

la economía de la Unión Europea y 80 mil millones a la economía estadounidense, además de casi 85 mil millones de libras al resto del mundo, además de dos millones de trabajos adicionales."

Pero más allá de la ganancia económica específica se estableció una meta más amplia. Como dijo Karol de Gutch, el comisario de Comercio de la Unión Europea, el TTIP "será importante para que le demos forma a las regulaciones, normas –incluso de inversión– y también a los valores que regirán el intercambio económico en todo el mundo." De acuerdo a esto, el TTIP buscaba sentar un marco para una nueva y modernizada visión del sistema de comercio mundial.

La realidad de las negociaciones

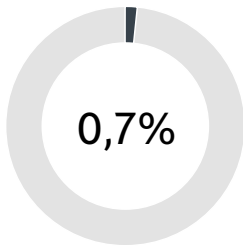
Sin embargo, no es ninguna sorpresa que la realidad de las negociaciones comerciales UE-EE.UU. es mucho más compleja que lo supuesto en un principio, pues inmediatamente surgieron varios problemas. Incluso antes de comenzar con las negociaciones se encontraron algunos temas sobre los cuales todo el mundo sabía que no habría progreso alguno. Por ejemplo, las autoridades y productores de alimentos de EE.UU. siguieron arremetiendo contra las estrictas reglas europeas para la aprobación de alimentos modificados genéticamente, sobre los cuales la UE dijo que mantendría su postura. Por otro lado, el bloque europeo también mantuvo su posición con respecto a los productos "culturales" que debían excluirse de las negociaciones. Además, quedaron fuera otros temas importantes por mutuo acuerdo como los subsidios agrícolas y aeronáuticos, que han sido motivo de largas disputas comerciales.

Durante las negociaciones además emergieron otros temas polémicos, a saber:

- La UE instó a Estados Unidos a que liberalizaran sus mercados de servicios financieros, pero este último se rehusó a hacerlo y alegó la necesidad de mantener una regulación nacional robusta.
- La UE abogó por una mayor protección para sus "indicaciones geográficas" como el champán, pero grupos estadounidenses se opusieron.
- Los escándalos de espionaje de la Agencia de Seguridad Nacional estadounidense minimizaron los esfuerzos de ese país por impugnar la protección a la privacidad de datos de la UE y despertaron el resentimiento de los países europeos, además de poner en riesgo al acuerdo.
- El mecanismo de solución de diferencias inversionista-Estado cobró gran relevancia en la UE y forzó a la Comisión Europea a comenzar con un proceso de consultas públicas internas.
- Los intentos de la Unión Europea por convencer a Estados Unidos de permitir la exportación de recursos energéticos resultó controversial en el país americano y algunas de sus empresas y legisladores están tratando de limitar el acceso a las nuevas fuentes de energía estadounidense a los productores nacionales.

Obstáculos regulatorios

Más allá de estas tensiones específicas, el problema más comentado del TTIP fue el esfuerzo por superar las barreras comerciales regulatorias o no arancelarias. Como se ha señalado, esa sería la verdadera ganancia del tratado UE-EE.UU. Un conocido estudio sugiere que en un escenario en donde se resuelvan alrededor del 50% de medidas no arancelarias y divergencias regulatorias el producto interno bruto (PIB) europeo podría aumentar en 0,7% en 2018, lo que significaría una ganancia potencial de 122 mil millones de euros (US\$ 158 mil millones); por otro lado, el PIB estadounidense podría aumentar 0,3% por año a partir de 2018, es decir, una ganancia potencial anual de 41 mil millones de euros (US\$ 53 mil millones).



o unos 122 mil millones de euros podría aumentar el PIB europeo a partir de 2018 si en el TTIP se resuelven cerca del 50% de las medidas no arancelarias y las divergencias regulatorias. Para EE.UU. esto significaría un aumento del 0,3% anual de su PIB, unos 41 mil millones de euros.

Sin embargo, no se ha dicho cómo podrían superarse estas barreras. Resulta que los negociadores de ambas partes tenían ideas distintas al respecto. Para la UE se trataba de una "cooperación regulatoria" en donde se buscaría la compatibilidad entre regulaciones existentes y futuras. Por ejemplo, los productores automotrices en ambos países podrían estar sujetos a las mismas pruebas de seguridad y no a diferentes según cada mercado. La Unión Europea propuso un mecanismo institucional para tratar estos temas. En cambio, los negociadores estadounidenses se enfocaron en las mejoras al proceso regulatorio, como esperar que la UE adopte un procedimiento de "notificación y comentario" para formular regulaciones, tal y como se hace en los Estados Unidos.

Este choque de visiones ha dejado dudas respecto al hecho de que pudiese lograrse algo. Es un hecho que existen grandes beneficios económicos si se logran superar las barreras regulatorias comerciales, pero ambas partes deben compartir un mismo enfoque y evaluar aquello que de verdad es posible realizar antes de avanzar.

La Unión Europea acertó al mencionar los aspectos ineficientes de la divergencia regulatoria y en proponer a las instituciones que encaren estos problemas. Sin embargo, algunos reguladores estadounidenses lo han objetado y no todos estarán dispuestos a seguir adelante. Estados Unidos cuentan con sólidos argumentos para solicitar más transparencia en el sistema europeo, pero sería demasiado pedir que sea solo la UE quien cambie. Por eso es tan difícil encontrar un punto medio. Los negociadores deben buscar una solución, pues las ganancias potenciales del acuerdo son verdaderas.

Perspectivas para el futuro del TTIP y el sistema mundial de comercio

El proceso para cerrar o terminar con el acuerdo TTIP tomará más de lo que se pronosticó en un principio, de hecho se estima que se terminará para fines de 2015. Es cierto que han aparecido obstáculos difíciles, pero pueden salvarse si se conceden ciertas concesiones.

Por ejemplo, respecto al mecanismo de solución de diferencias inversionista-Estado, los defensores quizá debiesen entender que un acuerdo TTIP con dicho mecanismo podría simplemente no superar el proceso en la Unión Europea.

Otros asuntos también deben excluirse a fin de poder concluir el acuerdo. Ambas partes mantienen posturas opuestas en alimentos genéticamente modificados e indicaciones geográficas, tanto que quizá sea difícil encontrar un punto medio.

Por último, los reguladores de cada país deben aceptar la idea de cooperar uno con el otro si persiguen que el área regulatoria goce de algún tipo de éxito. Al día de hoy, esto no es evidente.

Pero el TTIP no trata únicamente los problemas comerciales entre la UE y EE.UU, considera también el funcionamiento del sistema mundial de comercio. Si las partes en cuestión siguen cada uno su propio camino, ¿cómo afectaría al resto del mundo? Si ambas partes fijan las nuevas normas, ¿qué pasaría con las actuales?

Los países en desarrollo podrían sentirse nerviosos por su futuro dentro de un nuevo sistema moldeado por estos dos gigantes, pues no siempre toman en cuenta los intereses de aquellos. Los países en desarrollo podrían verse excluidos de este campo de juego donde europeos y estadounidenses definen las políticas comerciales globales. Los esfuerzos de los países en desarrollo por configurar un sistema alternativo o influir en el existente seguramente se enfrentarían a demasiadas trabas.

En líneas más generales, puede entenderse que un acuerdo exitoso resultaría perjudicial para el multilateralismo, pues fragmentaría y diversificaría el comercio. En ese orden de ideas, la liberalización del comercio bilateral minaría al sistema multilateral. Para darnos una idea de esto, basta con ver los complicados capítulos de normas de origen que deben desarrollarse para limitar los beneficios de la liberalización a los signatarios de cualquier otro tratado. Los acuerdos que presumiblemente son de libre comercio van a propiciar nuevas restricciones que sacarán al comercio de sus patrones naturales.

El éxito del acuerdo podría abrir el camino e incluso llevar el modelo más allá de Estados Unidos y Europa. Así, quizás se detone la liberalización del comercio multilateral mientras el acuerdo TTIP y otros TLC se alineen al sistema de la OMC. Los TLC podrían funcionar como un laboratorio para nuevas reglas y así incorporar las mejores y las más exitosas en la OMC.

Por el contrario, el fracaso del TTIP podría provocar que los gobiernos tomaran las conversaciones de la OMC con mayor seriedad. Es posible que, luego de no encontrar una salida fácil a través de las negociaciones bilaterales y regionales, los gobiernos podrían volver al contexto de la OMC y tomar decisiones difíciles, como reducir los subsidios agrícolas.

A final de cuentas, es difícil predecir el impacto del TTIP en la OMC, pero es algo que las negociaciones deben considerar, pues la organización multilateral ofrece un marco sólido de normas comerciales no discriminatorias que no debería ser socavado. Es por esto que los países en desarrollo siguen de cerca todo el proceso y sopesan sus opciones al observar cómo las dos economías más grandes intentan impulsar su propia agenda.

Conclusión

En la comunidad del comercio internacional hay muchos ojos atentos a la agenda comercial de Estados Unidos y a la posibilidad de una liberalización comercial general, aunque con una buena dosis de escepticismo. No se espera que el Congreso trabaje en la Autoridad de Promoción Comercial antes de las elecciones de medio término de 2014 o incluso después; y aún quedan dudas sobre la seriedad con que la administración del presidente Obama se conduce en política comercial. Por lo tanto, es probable que las negociaciones comerciales en general se estanquen hasta que tome el poder la siguiente administración.

Para evitar lo anterior, los negociadores europeos y estadounidenses necesitan definir un programa razonable y seguirlo hasta terminarlo. Esto implica decidir qué sí podrían y no conseguir. Una vez establecidos los temas a tratar deberán estar abiertos a hacer concesiones y a buscar un punto de acuerdo. Esto podría, por ejemplo, significar dejar de lado el mecanismo de solución de diferencias inversionista-Estado, que la UE retroceda en sus ambiciones sobre indicaciones geográficas y que se precisen metas más pequeñas y realistas a fin de lidiar con las barreras regulatorias al comercio.



Simon Lester

Analista de comercio internacional, Cato Institute.

ACUERDOS MEGARREGIONALES

TTIP, implicaciones para las potencias emergentes y el orden internacional

Daniel S. Hamilton

El acuerdo TTIP tiene el potencial para generar un cambio radical en el sistema de comercio internacional. Nuevas reglas, altos estándares y grandes beneficios económicos son señalados como algunos de los elementos principales del acuerdo. Aún queda por esperar futuros desarrollos, no obstante, potenciales impactos ya pueden comenzar a establecerse.

El acuerdo conocido como Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), actualmente en proceso de negociación entre Estados Unidos (EE.UU.) y la Unión Europea (UE), promete grandes oportunidades para generar empleos, comercio e inversión en todo el Atlántico.

Al respecto, un estudio independiente del Centro de Investigación de Políticas Económicas prevé que un acuerdo como este podría generar US\$159 mil millones en ganancias económicas para la UE, US\$ 127 mil millones para Estados Unidos y detonar un ingreso global de casi US\$ 134 mil millones. Además, el acuerdo podría desencadenar mayores ganancias que el moribundo acuerdo de la Ronda de Doha.❶

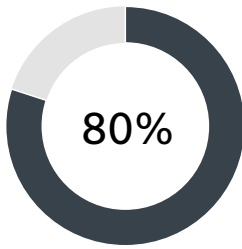
En esencia, el acuerdo TTIP es una negociación económica que busca la unión de tres pilares. El primero se refiere principalmente al acceso al mercado, como son los aranceles y normas de origen. Se busca que estas últimas sean más claras, sencillas y transparentes para que así puedan servir en un futuro como base para nuevas normas de origen preferenciales. De hecho, un conjunto de normas de origen sencillas y alineadas entre sí podrían ayudar a simplificar el comercio global y, por ende, podrían considerarse como un bien común.

El objetivo del segundo pilar es reducir, siempre que sea posible, las barreras no arancelarias y encontrar coherencia, convergencia o reconocimiento de las equivalencias primordiales entre los enfoques estadounidense y europeo en temas regulatorios específicos.❷ Podría ser pionero en establecer nuevas formas para que los países aseguren altos estándares de vida para los consumidores, los trabajadores, las empresas y el medio ambiente a la vez que se mantienen los beneficios de una economía global abierta.

El reconocimiento mutuo de normas esencialmente iguales y de la coherencia regulatoria en todo el espacio trasatlántico no solo promete beneficios económicos para cada país, sino que también podría conformar el núcleo de un conjunto de normas y estándares internacionales de mayor amplitud.

El tercer pilar busca un acuerdo común entre una serie de normas y estándares concernientes a temas de inversión, derechos de propiedad intelectual, políticas industriales discriminatorias y empresas estatales, haciendo posible que algunos de estos estándares vayan más allá que los establecidos por la Organización Mundial del Comercio (OMC+); otros incluso podrían superar las normas multilaterales (OMC-X).❸

El acuerdo en temas como propiedad intelectual, servicios, políticas industriales discriminatorias o empresas estatales podría fortalecer los cimientos normativos del sistema multilateral creando referencias para una posible liberalización multilateral bajo la OMC. El acuerdo transatlántico, bajo estos principios y el compromiso de trabajar juntos para movilizar estas normas a nivel global, no solo mejoraría el sistema de comercio internacional, sino que también fijaría reglas políticas más amplias en cuanto a Estado de Derecho, derechos humanos, trabajo y normas ambientales y del consumidor.



del potencial general de generación de bienestar del TTIP resultaría de la reducción de los costos ligados a la burocracia, a las normativas y a la liberalización del comercio de servicios y compras públicas.

Además, el acuerdo TTIP no necesariamente se concluiría en un único documento final, pues los negociadores buscan generar un "acuerdo vivo" (o dinámico) que seguramente abarcaría nuevos mecanismos de consulta para temas regulatorios y no arancelarios que pudieran anticipar o responder a la innovación evolutiva, la fricción económica causada por cambios en las leyes y cualquier otro desarrollo en comercio o tecnología.

Juntos, estos elementos resaltan el hecho de que el acuerdo TTIP no es un tratado comercial más, sino una nueva generación de negociaciones que persiguen reposicionar a las economías estadounidense y europea en un mundo cada vez más difuso y de intensa competencia. El TTIP trata de establecer una relación más estratégica, dinámica y holística entre las partes para generar empleos y crecimiento, atraer a terceros países de forma más efectiva y fortalecer las reglas básicas del orden internacional.

Los gobiernos de Estados Unidos y los de la Unión Europea preferirían un acuerdo global para un comercio más abierto, pero la Ronda Doha de negociaciones comerciales multilaterales se encuentra estancada. El sistema multilateral administrado por la OMC debe lidiar con ciertos países que apenas han mostrado interés en las iniciativas de apertura de mercados y que además no comparten los principios o estructuras básicas que sustentan al comercio basado en normas. Un ejemplo es el reciente rechazo de India al Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC acordado en Bali. Como resultado de lo anterior, la economía global se dirige peligrosamente a prácticas domésticas discriminatorias de comercio, regulación e inversión.

Incluso si mañana se firmara un acuerdo de Doha, este no trataría la serie de problemas no arancelarios y regulatorios relacionados a la profunda integración económica que une a las economías europea y estadounidense. Estos problemas no arancelarios y regulatorios, y no el comercio, son el corazón del TTIP. En consecuencia, el TTIP es una manera de energizar el sistema multilateral mientras se abordan problemas inherentes a la economía trasatlántica.

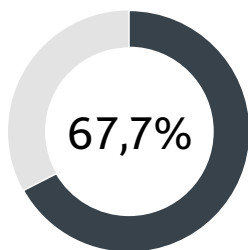
“Entre más unido, integrado, interconectado y dinámico sea el orden internacional liberal –modelado casi todo por Estados Unidos y Europa– mayor será la probabilidad de que las potencias emergentes crezcan dentro del orden y se adhieran a sus reglas.”

TTIP y las potencias emergentes

El TTIP es relevante en cuanto a la forma en que los socios trasatlánticos se relacionen con las potencias emergentes, sobre todo con los mercados en crecimiento. Ya sea que esas potencias elijan desafiar el orden internacional y sus reglas o intenten ganar popularidad dentro del mismo, dependerá en cómo Estados Unidos y la Unión Europea los involucren no solo con ellos, sino también con las otras potencias.

Entre más fuerte sea el vínculo entre las economías de mercado democráticas, mayores serán las oportunidades de sumar a socios emergentes como actores responsables en el sistema internacional. Entre más unido, integrado, interconectado y dinámico sea el orden internacional liberal –modelado casi todo por Estados Unidos y Europa– mayor será la probabilidad de que las potencias emergentes crezcan dentro del orden y se adhieran a sus reglas. Entre más débiles sean esos lazos, más alta será la probabilidad de que las potencias emergentes desafíen al orden internacional.

Es notorio que el TTIP presiona a los países que deciden no participar en las iniciativas de apertura del mercado internacional. Según Vera Thorstensen y Lucas Ferraz (2014), un acuerdo que vaya más allá de las simples reducciones arancelarias podría resultar en un



podrían aumentar las exportaciones brasileñas a EE.UU. y a la UE en un escenario en donde se redujeran 50% de los aranceles agrícolas por parte de EE.UU. y la UE, 50% de los aranceles industriales brasileños y 50% de las barreras no arancelarias de todos los participantes.

descenso de entre 5 y 10 por ciento de las exportaciones brasileñas a Estados Unidos y la UE, y entre 4 y 8 por ciento de las importaciones estadounidenses y europeas a Brasil.

Incluso, y de acuerdo a los autores citados, puesto que dicho acuerdo aumentaría la competitividad europea y estadounidense y dispararía las exportaciones de ambas economías, lo más probable es que se reduzca la participación de Brasil en el mercado mundial. En contraste, si Brasil decidiera aceptar disposiciones del TTIP en un escenario en donde se redujeran 50% de los aranceles agrícolas por parte de EE.UU. y la UE, 50% de los aranceles industriales brasileños y 50% de las barreras no arancelarias de todos los participantes, las exportaciones brasileñas a Estados Unidos y Europa aumentarían cerca de un 67,7%, equivalente a US\$ 51,1 mil millones; mientras que la importaciones a Brasil desde Estados Unidos y Europa incrementarían 52,9%, iguales a una ganancia de US\$ 42,3 mil millones.

Pueden anticiparse resultados similares en otros países latinoamericanos. Esto debido a que dentro de la cuenca del Atlántico fluye más comercio que en cualquier otra. El vínculo comercial entre América del Norte y del Sur sigue floreciendo y la relación de Europa con Latinoamérica cobra más relevancia.

Los países latinoamericanos y caribeños exportan al resto del mundo más del doble de lo que exportan a sus socios del Atlántico. Las exportaciones latinoamericanas a la zona europea superan por 40% a las chinas. Brasil, en particular, es el exportador más importante de productos agrícolas a la UE. Los países que decidan elevar sus estándares para entrar al mercado más grande y vasto del mundo seguramente verán incrementos significativos en sus relaciones comerciales; aquellos que no lo hagan también con seguridad se encontrarán con grandes obstáculos para su crecimiento y generación de empleos.

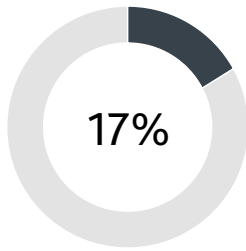
Hay evidencia de que el TTIP ya está afectando a terceros países. El acuerdo en cuestión fue un tema ineludible en la cumbre entre la UE y Brasil en 2013, pues ha provocado que los líderes brasileños cambien su forma de pensar con respecto a la evolución de su papel y postura en relación al TTIP. Podría decirse que el hecho de que Japón se uniera al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) se debió tanto al arranque de las negociaciones del TTIP como a la dinámica interna de Asia.

Ahora que la UE negocia un acuerdo bilateral con Japón, tanto Estados Unidos como el bloque europeo sostienen charlas con Tokio para la apertura del mercado japonés, una meta que por años se pensó inalcanzable. También existen motivos para creer que el acuerdo firmado por los miembros de la OMC en diciembre de 2013 en Bali se materializó en parte porque varios países reacios especularon que con el TTIP y el TPP el sistema global de comercio avanzaría dejándolos atrás.

Su relación con Asia

Si bien en un análisis superficial se ha considerado que el TTIP es un esfuerzo para enfrentar y aislar a China, la verdad es que no busca contener al país oriental, sino más bien pretende establecer los términos y reglas que lleven a China a integrarse y a participar en la economía global.

La creciente relación comercial entre China, Estados Unidos y Europa evidencia que la finalidad es relacionarse con aquel país y no alejarlo. Sin embargo, Beijing debe adoptar algunos principios básicos de orden internacional. Por lo pronto, China ha intentado convertir su influencia económica en militar, pues ha reclamado con gran intensidad territorios en el Mar de China. Asimismo, ha perseguido traducir la misma influencia en ventajas políticas y diplomáticas, como lo ha hecho al bajar el valor de su moneda para impulsar a sus empresas, aprovechando su casi monopolio en la industria de las tierras raras para agilizar sus objetivos estratégicos, o dirigiendo compañías estatales no solo para generar riqueza sino ejercer poder en su nombre.



sería el porcentaje que incrementarían las exportaciones de EE.UU. y la UE en un acuerdo trasatlántico sin aranceles.

El TTIP y otras iniciativas similares como el TPP resultan ser instrumentos importantes para perfilar las opciones de Beijing al resaltar los intereses de China dentro de un sistema internacional abierto y estable, así como los tipos de normas y estándares necesarios para sostener dicho sistema. China ha cambiado su postura y ha mostrado disposición a unirse a las negociaciones plurilaterales en temas de servicios. Sus motivos siguen siendo inciertos, pero no puede negarse que el TTIP y las demás iniciativas han inyectado movimiento y energía a los esfuerzos por abrir mercados y fortalecer las normas globales.

Y puesto que el TTIP no solo pretende conseguir una mayor coherencia regulatoria en el Atlántico, sino también establecer referencias en el plano global, es aún más ambicioso que el TPP o la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés). De hecho, un TTIP exitoso sería un acuerdo TPP+ o un RCEP+ en cuanto a coherencia regulatoria y probablemente también con respecto a normas OMC+ y OMC-X. En este sentido, es posible que el TTIP tenga mayor impacto en las economías asiáticas que el que podrían tener el TPP o el RCEP en las europeas.

Aun con el potencial inherente del TTIP para que EE.UU. y la UE influyeran a las potencias emergentes a seguir los términos de su integración en el marco del sistema internacional basado en normas, los gobiernos no han decidido cómo este acuerdo comercial podría abrirse a otros países dispuestos a comprometerse a cumplir los mismos objetivos y las mismas reglas fundamentales.❸

El presidente Obama y sus contrapartes europeas deben publicar una Declaración de Líderes en donde afirmen que el TTIP es parte de un "arquitectura comercial abierta" y delimiten las particularidades para una eventual adhesión o alineación. Esta no es solo la lógica inherente del TTIP, pues si no se logra hará que las potencias emergentes consideren que el acuerdo más bien se trata de desviación de comercio por encima de creación del mismo.

Enmarcar este acuerdo como un elemento de arquitectura abierta y accesible a otras partes podría darle una tremenda ventaja a Estados Unidos y a la UE en cuanto a asegurar un mayor compromiso con altos estándares y normas básicas vigentes en las economías abiertas modernas. De hecho, Turquía se ha interesado en el TTIP en parte porque representa un tipo de gobernanza "trasatlántica" derivada del Estado de derecho –y no en una autoritaria o intervencionista– que por lo tanto coadyuvaría a la modernización del país.

"Puesto que el TTIP no solo pretende conseguir una mayor coherencia regulatoria en el Atlántico, sino también establecer referencias en el plano global, es aún más ambicioso que el TPP o la Asociación Económica Integral Regional."

¿Larga vida al TTIP?

Concluir el acuerdo no será fácil. Las barreras arancelarias trasatlánticas restantes, sobre todo en el campo agrícola, suelen ser los casos políticos más complejos. Podrían necesitarse largos periodos en fase transitoria para eliminar aranceles e impuestos por completo. Algunos de los desacuerdos trasatlánticos más intensos surgieron por diferencias en la política regulatoria. Los problemas de seguridad alimentaria o estándares ambientales preocupan a fuertes grupos públicos y suelen ser temas sensibles al tratarse en el sector público. La responsabilidad de regulación se ha dividido en la UE entre Bruselas y los demás integrantes y en Estados Unidos entre los gobiernos federal y estatales. Será difícil cambiar los obstáculos para la inversión, sobre todo en cuanto a infraestructura y propiedad de transportes. Existe además un importante debate sobre la forma en que deben incluirse los servicios financieros. No se sabe si alguno de los bandos está listo para

sacrificar sus áreas más sensibles por el acuerdo: el sector audiovisual para la UE y la Ley Jones en Estados Unidos. El comercio de Defensa parece estar fuera de los límites y los mecanismos de solución de diferencias entre inversionistas y Estado previstos en el TTIP han sido altamente polémicos.

No obstante lo anterior, el potencial de recompensa del TTIP es considerablemente alto. El impacto geoestratégico del acuerdo podría ser tan profundo como lo dicten los beneficios económicos directos. Si los líderes en ambos bandos del Atlántico aprovechan el momento, el primer "presidente del Pacífico" de Estados Unidos y sus socios europeos podrían ser recordados por haber refundado la alianza del Atlántico, pero si no, entonces los problemas de falta de confianza seguirán desgastando la relación.

- ❶ Véase además: ["EU and US to hold second round of trade negotiations \(TTIP\) in Brussels on 11-15 November"](#) y ["Specific impacts: TTIP and the rest of the world"](#).
- ❷ Los cálculos indican que 80% del potencial general de generación de bienestar del TTIP resultará de la eliminación de costos propiciados por la burocracia y las normativas y de la liberalización del comercio de servicios y compras públicas. Véase ["Does TTIP top TPP free-trade negotiations?"](#)
- ❸ Véase Thorstensen, V. & Ferraz, L. (2014). [The impact of TTIP on Brazil](#). En D. Hamilton (Ed.), *Atlantic rising: changing commercial dynamics in the Atlantic basin*. Washington, EE.UU.: Center for Transatlantic Relations.
- ❹ Según el grupo de reflexión europeo ECIPE, un acuerdo trasatlántico sin aranceles podría mejorar las exportaciones de EE.UU. y la UE en un 17%; es decir, unas cinco veces más que lo logrado bajo el acuerdo comercial entre EE.UU. y Corea del Sur. Véase Erixon, F. & Bauer, M. (2010). [A transatlantic zero agreement: estimating the gains from transatlantic free trade in goods](#). *ECIPE Occasional Paper*, 4.
- ❺ El Representante de Comercio de EE.UU. Mike Froman ha dicho que el TTIP es una "plataforma abierta" aunque ninguna de las dos partes ha comentado más al respecto. Esto contrasta con el TPP, en donde EE.UU. y sus socios han declarado que el acuerdo está abierto a otros integrantes de APEC (incluso China y Rusia) y en principio a gran parte de la región Asia-Pacífico.



Daniel S. Hamilton
Director ejecutivo del Center for
Transatlantic Relations, Johns
Hopkins University School of
Advanced International Studies.

ACUERDOS MEGARREGIONALES

Integración regional en Asia Oriental: retos y perspectivas del RCEP

Yose Rizal Damuri

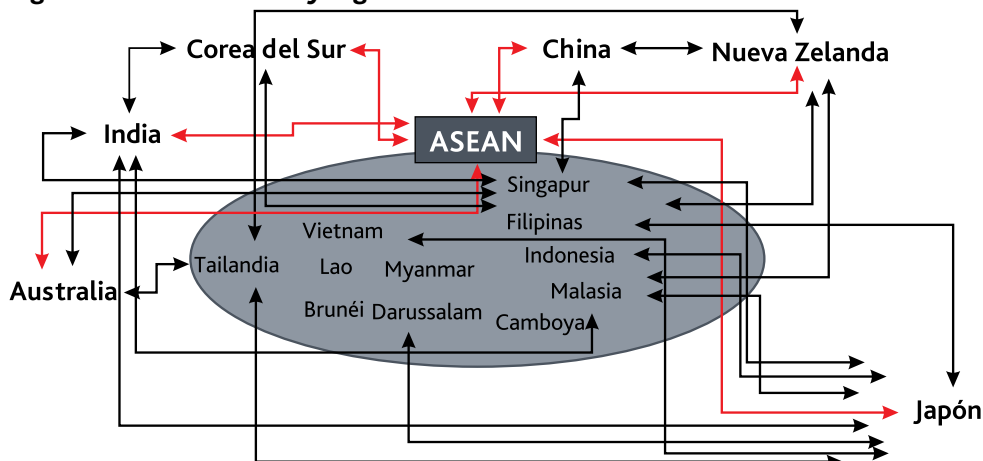
El RCEP es uno de los acuerdos megarregionales que últimamente han estado recibiendo la atención de la comunidad de comercio internacional. No obstante, las noticias del propio acuerdo son más bien lejanas. Por lo mismo, el presente artículo da cuenta de las características principales, sus relaciones con la región asiática y con el sistema multilateral de comercio en sí.

Las iniciativas de integración han progresado de manera significativa durante los últimos 20 años. De hecho, desde principios de los años noventa el número de tratados de libre comercio (TLC) se ha triplicado y se ha visto un desarrollo similar en países de la región.

No obstante, el Este asiático tardó en aceptar el regionalismo. Durante la década de 1990 solo existía un TLC formado por varios países del Sudeste asiático dentro del área de libre comercio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean, por sus siglas en inglés). Otros países de Asia Oriental siguieron fieles al sistema multilateral de comercio, aunque también se involucraron con los preceptos del regionalismo abierto y de base voluntaria bajo las reglas del Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés).

Sin embargo, desde los primeros años del nuevo milenio el regionalismo se ha vuelto la forma más popular de liberalización del comercio en la región. Ahora existen 18 TLC bilaterales entre países del Este asiático. Y aunque Asean como grupo ha firmado cinco tratados comerciales con seis socios dentro de la región, varios integrantes han firmado acuerdos bilaterales por su cuenta con esos otros países (Figura 1). Algunos integrantes, a su vez, como Singapur, incluso llegaron a concretar acuerdos bilaterales con cada uno de los seis países.

Figura 1. TLC bilaterales y regionales en Asia Oriental



Notas: compilación del autor desde varias fuentes. — TLC bilateral — TLC regional.

Esta superposición de TLC bilaterales y regionales ha detonado un sinnúmero de problemas a la hora de especificar los posibles beneficios de la liberalización comercial. Una característica común en los tratados comerciales dentro de la región es el poco uso de las facilidades preferenciales. Varios estudios a empresas que buscaban detectar el uso del tratamiento preferencial de los TLC de Asia Oriental revelaron que estas no utilizan los acuerdos de manera óptima.❶

Todo se resume al hecho de que el tratamiento preferencial necesita ciertas normas de origen para asegurar que los aranceles preferenciales solo se apliquen a productos provenientes de los socios del acuerdo en cuestión. Normas más complejas y no armonizadas generan confusión y elevan los costos de las transacciones dentro de los TLC, lo que reduce los beneficios de los acuerdos. Este problema suele recibir el nombre del síndrome de "tazón de fideos" (o "noodle bowl") de la integración de Asia Oriental.

El hecho de que ningún país mejore por los tratamientos preferenciales representa un efecto negativo, aunque no tan obvio. Esto porque la eliminación de aranceles preferenciales podría ocasionar una desviación de comercio, es decir, que la fuente de algunas importaciones cambie del proveedor más eficiente al que recibe el trato preferencial. Algunos estudios empíricos sobre desviación de comercio en acuerdos del Este de Asia revelaron que este no puede subestimarse, aun cuando también se dan efectos de creación de comercio.❷

Un acuerdo regional que abarque a todas las economías de la zona, con una serie de normas armonizadas para consolidar todos los acuerdos bilaterales y regionales de la misma región es un paso lógico en la integración del Este asiático. Esto reduciría los costos de las transacciones al utilizar las concesiones del acuerdo regional y simplificaría las reglas y procedimientos comerciales, permitiéndole a los negocios internacionales aprovechar las ventajas y aumentar su actividad.

A partir de la mitad de la década del 2000 se discutieron y evaluaron dos propuestas, la del Área de Libre Comercio de Asia Oriental (EAFTA, por sus siglas en inglés) iniciada por China, y la Asociación Económica Integral de Asia Oriental (Cepea, por sus siglas en inglés), liderada por Japón.❸ Sin embargo, se consideró que las propuestas competían entre sí y por lo tanto recibieron poco apoyo por parte de otros países de la región.

En noviembre de 2011, los líderes de Asean acordaron el establecimiento de un proceso guiado por ellos y propusieron el Marco Asean para la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés). Aquella propuesta apuntaba a una sociedad económico integral, de alta calidad y de beneficio mutuo entre los países integrantes de Asean y los socios de Asean con acuerdos de libre comercio entre sí.❹

La propuesta fue acordada por todos los socios de Asean y durante la cumbre de 2012 los líderes de los 16 países asiáticos declararon el inicio de las negociaciones de la Asociación. Los "Principios rectores y Objetivos" del RCEP establecieron los temas necesarios para la negociación, tales como el alcance y ambiciones de las áreas cubiertas en el proceso de integración. El documento también detalló el hecho de que el RCEP sería más que un acuerdo comercial, pues enfatizaría un desarrollo económico equitativo y fortalecería la cooperación económica y la asistencia técnica.

Desde una perspectiva económica y política, el RCEP también puede tomarse como una respuesta de China y los países integrantes de Asean al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), impulsado por Estados Unidos. China llegó a considerar que el TPP era parte de la estrategia estadounidense para alienarlos.❺ Asimismo, Asean estaba preocupada por el daño que el TPP pudiese producir en la relación económica y política entre los países del Sudeste asiático, pues cuatro de sus 10 integrantes están vinculados al TPP, lo que podría restarles liderazgo dentro de la integración económica en Asia.❻

Principales características y posible resultado del RCEP

El RCEP debe ser un TLC de alta calidad desarrollado según los TLC Asean+1 existentes. Para conseguirlo, los países participantes deben discutir temas como liberalización comercial en bienes y servicios, desarrollo de la facilitación del comercio, cooperación económica y asistencia técnica, además de varios marcos regulatorios domésticos ajenos a sus fronteras como normas de inversión, políticas de competencia y propiedad intelectual. El acuerdo busca una mayor consolidación entre diferentes reglas y prácticas en vigor en los TLC Asean+1.

Sin embargo, esto no es tarea fácil para los países participantes. Por ejemplo, si se trata de la liberalización de aranceles, cada uno de los cinco TLC Asean+1 contienen distintos calendarios de reducción arancelaria para sus integrantes. Actualmente, existen 55 esquemas de reducción de aranceles en cinco TLC Asean+1, pues cada integrante mantiene cinco conjuntos de esquemas de eliminación de aranceles para sus socios.⁷ En cuanto a productos sensibles y excluidos, los países integrantes de Asean tienden a excluir productos específicos para cada socio particular.

A fin de abordar estas áreas de mejor manera, los países participantes del RCEP necesitan aumentar sus compromisos de liberalización comercial más que en los compromisos existentes de la mayoría de los TLC hasta ahora más avanzados en Asean+1, como el de Australia y Nueva Zelanda. Con eso no solo minimizarán el síndrome del "tazón de fideos", sino que también mejorarán significativamente el estado actual de los acuerdos en Asia Oriental. No obstante, varios participantes, incluyendo los países integrantes de Asean, se muestran renuentes a exceder sus actuales concesiones debido al débil apoyo político nacional, a los problemas geopolíticos y a la rivalidad entre varios países.⁸

Tanto Asean como sus socios se enfrentarían a varios problemas para mejorar la coherencia regulatoria nacional. La intención de la coherencia regulatoria es obtener una serie de elementos y disciplinas que incrementen la armonía o sincronía de las regulaciones en los países. Esto incluiría la consistente implementación de varias reglas y disciplinas relacionadas a la actividad económica. Sin embargo, para varios países de la región, en particular aquellos menos desarrollados, podría ser difícil elevar su marco regulatorio a los estándares y prácticas de las naciones más desarrolladas.

Los "Principios rectores" del RCEP también establecen que el desarrollo en general es una pieza fundamental de las características principales necesarias para conseguir un desarrollo económico equitativo que pretenda reducir la brecha de avances en la región. Aunque falta definir cómo es que se tratará el problema, el RCEP parece promoverse como una iniciativa de cooperación económica para el desarrollo de Asia Oriental y no como un simple tratado de libre comercio. Algunas propuestas, no obstante, ya dicen que esto debería hacerse a través de la simplificación de los procesos comerciales y la facilitación y asistencia técnica y económica centrada en el desarrollo de las capacidades de los países menos desarrollados en promover su comercio y también a través del perfeccionamiento de la conectividad.

Este, cabe enfatizar, podría ser el comienzo para considerar al desarrollo sostenible como un posible resultado del acuerdo comercial planteado. Los TLC en Asia Oriental rara vez tratan el tema del desarrollo sostenible, a pesar de que varios han incluido aspectos como el medio ambiente y problemas sociales y energéticos.

En relación al RCEP, no existen temas específicos vinculados al desarrollo sostenible dentro de las áreas propuestas, ni siquiera en protección ambiental. Sin embargo, en el Modelo de Comunidad Asean 2015, particularmente en el área de economía y sociocultura, se define un marco para un desarrollo económico más equitativo y mejoras en la salud, la educación y la protección ambiental.

Asean podría incorporar más elementos de desarrollo sostenible de manera formal y sistemática en sus documentos para acciones posteriores a 2015. Como motor de las negociaciones del RCEP, Asean podría beneficiarse en las negociaciones y de manera sustantiva por el fomento de las áreas de desarrollo sostenible.

Es muy temprano para saber si los países del Este asiático serán capaces de obtener sólidas conclusiones en los temas y objetivos planteados. Se espera que el acuerdo entre en vigor al mismo tiempo que la implementación de la Comunidad Económica de Asean a finales de 2015.

Al día de hoy se ha avanzado muy poco en varios de los temas más polémicos. Los participantes necesitan ser más ambiciosos e idear nuevas e innovadoras formas y

enfoques de negociación para definir con los temas más sensibles, pero al mismo tiempo deben centrarse en llegar a un acuerdo en temas más simples, como facilitación del comercio y cooperación técnica. Y aunque no se llegue a firmar algún acuerdo de alta calidad para la fecha de cierre, será necesario que los países de Asia Oriental mantengan el ritmo y produzcan algo sustantivo.

RCEP, FTAAP y el sistema multilateral de comercio

La negociación del RCEP es una de las dos iniciativas en proceso dentro de la zona de Asia Oriental y del Pacífico (la otra es el TPP), por lo que no sorprende que una surta efectos en la otra, pues varios países están involucrados en ambos procesos y ambos suelen considerarse parte de las conversaciones comerciales regionales para un Área de Libre Comercio de Asia-Pacífico (FTAAP).

La posibilidad de que ambos tratados converjan para formar uno de mayor tamaño que cubra a toda la región dependerá de su interacción y de la manera en que los dos afronten los retos que se les presenten. El hecho de que siete de los 12 integrantes del TPP también formen parte del RCEP podría facilitar la interrelación, aunque, por otro lado, también generaría más complicaciones derivadas de los diferentes tipos de acuerdos derivados de estas negociaciones.

Aunque el RCEP puede considerarse un competidor para el TPP, ambos se complementan. Este último es un "club exclusivo para países ricos", excepto por dos países medianos: Perú y Vietnam. Estos últimos se encuentran en una de las últimas etapas de desarrollo o bien han dejado atrás las actividades económicas intensivas en trabajo. La atención ya no se centra en las aparentes barreras comerciales y aranceles, sino en un mejor entendimiento a fin de lograr la coherencia del marco regulatorio.

El escenario es ligeramente diferente en el RCEP, en donde la brecha de desarrollo entre sus integrantes es más notoria. El acceso al mercado de bienes sigue siendo uno de los principales problemas, junto con la facilitación del comercio que en varios de los integrantes más importantes sigue estando poco evolucionada. Algunos países todavía necesitan más tiempo para aventurarse a tomar compromisos mayores. Son los mismos que todavía dudan en arriesgarse a participar en el TPP y asumir obligaciones que pudieran dañar su economía y que serían además difíciles de justificar ante sus electores. En este contexto, el RCEP puede verse como una alternativa y preparación para una mayor integración en la región.

Por último, la integración regional comercial de Asia Oriental y del Pacífico debería ubicarse en el contexto del sistema multilateral de comercio. Ambos acuerdos tienen el potencial de ser el primer paso para promover el comercio multilateral a través de la multilateralización del regionalismo. Sin embargo, también se piensa que estos tratados regionales podrían desviar la atención y los esfuerzos de los países del Este asiático del sistema multilateral.

Una integración regional exitosa que logre abordar los problemas de los acuerdos de libre comercio, como el "tazón de fideos", reduciría los incentivos para de verdad mejorar el sistema multilateral. No solo eso, el regionalismo podría convertirse, sin quererlo, en un escalón para alcanzar un mayor comercio intrarregional a costa del comercio exterior.

Para asegurar que los tratados propuestos para Asia Oriental mejoren el sistema multilateral de comercio, los países de la región deberían incorporar varias de sus características a los tratados.

Primero, debería pensarse en un acuerdo que no desvíe tanto el comercio y sea más flexible con los países no participantes como parte de los principios básicos del FTAAP. Las concesiones preferenciales deberían anteceder a un mayor acceso de nación más favorecida, mientras que los países deberían implementar el principio *ratchet* sobre la base multilateral.

Segundo, los tratados deberían contar con un mecanismo de ingreso flexible y abierto a través del reconocimiento de las diferentes capacidades de las economías de la región. Mientras que el RCEP adopta esta norma en sus principios rectores, los integrantes del TPP necesitan asegurar que esto sea parte de los compromisos torales del acuerdo.

Tercero, se necesitarán mayores esfuerzos para la convergencia de varios mega acuerdos de libre comercio, como la creación de un mecanismo de comunicación e intercambio adecuado, vital tanto para el RCEP como para el TPP, pues siete países figuran en ambos tratados.

Finalmente, los progresos hacia el FTAAP podrían aumentar las posibilidades de la integración regional de Asia Pacífico para que se convierta en un bloque más para la construcción de un sistema multilateral de comercio más fuerte y vigente.

- ❶ Véase Kawai, M. & Ganeshan, W. (2011). Asian FTAs: Trends, prospects and challenges. *Journal of Asian Economics*, 22(1), 1-22.
- ❷ Urata, S. & Okabe, M. (2010). Trade creation and diversion effects of regional trade agreements on commodity trade. Discussion papers 10-E-007. Research Institute of Economy, Trade and Industry.
- ❸ EAFTA propuso una integración menor entre los países Asean y tres países del Noreste asiático (Japón, Corea y China), mientras que Cepea intentó una integración Asean+6 (con Australia, Nueva Zelanda e India además de los tres países del Noroeste asiático).
- ❹ Asean está formado por 10 países del Sudeste asiático (Brunéi Darussalam, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, Camboya, Lao y Myanmar). Los socios de Asean son Japón, Corea del Sur, China, Australia, Nueva Zelanda y la India. Asean+1 implica relaciones comerciales entre Asean y Corea del Sur, China, Japón o India.
- ❺ Véase como ejemplo la discusión sobre la visión China del RCEP en el trabajo de Aurelia George Mulgan, "Japan, US and the TPP: the view from China" en el Foro de Asia Oriental (05/05/2013).
- ❻ El concepto de "centralidad Asean" definió al regionalismo de Asia Oriental en diversos aspectos económicos y políticos. Sin embargo, el principio de las negociaciones del TLC entre China, Japón y Corea de 2012 tuvo el potencial de minimizar la posición de Asean. Esto agrava las preocupaciones del TPP y la participación de cuatro de sus integrantes en el proceso. Una integración de Asia Oriental con Asean como líder reforzaría su propia posición.
- ❼ Véase Fukunaga, Y. & Kuno, A. (2012). Toward a consolidated preferential tariff structure in East Asia: going beyond Asean+1 FTAs. ERIA Policy Brief.
- ❽ China y Japón han padecido una grave tensión geopolítica debido a su historia. China también podría tener problemas y desacuerdos de frontera con varios países de Asean con respecto al Mar de China. Estos problemas han debilitado la confianza entre los países y han generado una situación desfavorable para la creación de mejores iniciativas de integración.



Yose Rizal Damuri
Jefe del departamento de
Economía, Centre for Strategic
and International Studies,
Yakarta, Indonesia.

ACUERDOS MEGARREGIONALES

TPP: ¿qué tiene de siglo XXI?**Deborah Elms**

Las negociaciones del acuerdo TPP se han desarrollado por casi cinco años y las promesas de un acuerdo de última generación no hacen sino acumularse. No obstante, las opiniones son diversas y las evaluaciones varían con el tiempo. Por lo pronto, el resultado final podría decepcionar a más de uno. He aquí el porqué.

Desde el comienzo de las negociaciones, los oficiales involucrados en las charlas comerciales del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) han pregonado la "calidad de siglo XXI" de este tratado de libre comercio (TLC). A medida que su conclusión se acerca conviene evaluar si los negociadores han logrado mantener tal calidad y los objetivos originales luego de más de cuatro años de negociaciones.

Responder a lo anterior depende, principalmente, de la referencia que se utilice para evaluar su éxito. Sin embargo, a pesar de la amplia promoción del acuerdo y de ser analizado según los más altos estándares, lo más seguro es que muchos se decepcionen con el resultado final. Pero esto sería un error, pues a diferencia de cualquier otro TLC, el TPP ha sobresalido en profundidad y amplitud.

De igual manera, si los negociadores aprovechan la ventaja y construyen las estructuras institucionales adecuadas para sustentar el acuerdo, el TPP podría evolucionar hacia objetivos aún más ambiciosos.

Tómese por ejemplo la medida de calidad más obvia: el acceso a bienes. La primera y más repetida promesa garantizaba la liberalización de todos los productos, sin excepción. Para quienes critican el tratado, cualquier cifra por debajo del 100% sería una gran decepción. Sin embargo, la consecución de dicho resultado con 12 integrantes (Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Estados Unidos y Vietnam) siempre fue poco plausible.

Al final del día, los líderes políticos deberán ser capaces de "vender" el acuerdo a sus electores. Por lo pronto, ha sido casi imposible conseguir una total liberalización arancelaria en todos los productos, especialmente en bienes agrícolas sensibles como el arroz para Japón, el azúcar para Estados Unidos y los lácteos para Canadá.

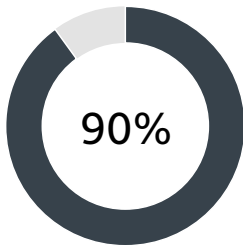
Acceso a mercado

El TPP eliminará los aranceles para 90% de las líneas una vez que entre en vigor para cada uno de sus integrantes. Y de nuevo, depende de la referencia que se utilice, si esta apertura se compara con los acuerdos ASEAN, no se puede negar que resulta realmente notable. Es más, casi todas las líneas arancelarias restantes se reducirán a cero en los siguientes siete a 10 años.

Pero claro, aunque todo podría cambiar, es probable que el acuerdo final elimine los aranceles en 98 o 99% de las líneas. Lo anterior variaría según el integrante, pues las últimas líneas más sensibles son únicas para cada país.

Son escasos los TLC que eliminan la totalidad de los aranceles en tantos bienes y prácticamente ninguno lo hace entre países que efectivamente comercian.

A pesar de que gran parte de la atención del TPP se ha enfocado en los bienes, quizá la liberalización del mercado de servicios e inversión sea igual de importante. Esto porque muchos de los integrantes del acuerdo ya han firmado tratados comerciales entre ellos. De todas formas, los capítulos concernientes a servicios e inversión dentro de muchos de



de los aranceles, a lo menos, podrían ser eliminados entre los miembros del TPP.

estos tratados son débiles, pues es común que estos solo refuercen las promesas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Si bien el TPP no rompe esquemas en el desarrollo de normas en las áreas mencionadas, los compromisos de acceso son importantes, sobre todo teniendo en cuenta que ambos capítulos se ubican en una lista negativa. Esto quiere decir que el gobierno podría abrir la economía en todos los sectores y subsectores, excepto en aquellos mencionados en el acuerdo. Asimismo, todos los nuevos servicios se abrirán automáticamente en el futuro.

La lista negativa es importante para integrantes del TPP como Malasia o Vietnam, pues sus autoridades nunca han negociado de esta manera. De todas formas, queda por confirmar la serie de medidas no conformes que se aplicarían en estos capítulos. Y puesto que dichas excepciones específicas siguen sin confirmarse es imposible determinar la calidad final de estos capítulos para los integrantes del acuerdo.

¿Elementos novedosos de siglo XXI?

El TPP se extiende a casi 30 capítulos. Además, contiene muchos capítulos nuevos para países que nunca han firmado acuerdo alguno con Estados Unidos, como el de compras gubernamentales, medio ambiente o competencia. Para quienes ya son sus socios, el capítulo de comercio electrónico es completamente nuevo.

La profundidad del TPP implica que sus integrantes han creado nuevas normas en una variedad de áreas. De hecho, muchas de ellas van más allá de lo estipulado en los TLC vigentes. Por ejemplo, incluso en áreas controversiales como las disposiciones concernientes a la solución de diferencias inversionista-Estado, las reglas se han detallado de tal manera que cubren decenas de páginas y buscan lidiar con muchas de las preocupaciones expresadas por los más críticos.

Las nuevas reglas también se reflejan en las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) aplicables al comercio agrícola. Su objetivo es facilitar el proceso de embarque de productos alimenticios y agrícolas entre países integrantes del TPP. Las nuevas normas MSF, por ejemplo, eliminan la duplicación de pruebas y clarifican requisitos para trámites aduaneros.

Uno de los principales elementos del llamado "acuerdo del siglo XXI" es conseguir una "coherencia regulatoria". Las autoridades nunca pretendieron la armonización de sus regulaciones en torno a un conjunto de reglas comunes para, por ejemplo, estándares de seguridad para pesticidas de frutas. Su idea fue generar acuerdos que establecieran que las inspecciones de pesticidas en un determinado país fueran válidas en otro. O bien que los estándares de eficiencia energética para electrodomésticos de un país integrante del acuerdo fueran equivalentes a las de otro a fin de no tener que ejecutar pruebas adicionales.

Pero incluso esta noción de coherencia ha sido difícil de implementar dentro del TPP. Principalmente por lo complicado de conseguir que los reguladores de los doce países integrantes de niveles económicos y de desarrollo tan dispares se pongan de acuerdo en las equivalencias regulatorias.

El acuerdo final será muy decepcionante. El capítulo más importante sobre coherencia trata principalmente sobre servicios de información y estructuras institucionales dentro de los países integrantes. La sustancia de este tema terminó diseminada en varios capítulos sustanciales como el de MSF y aduanas.

Sin embargo, todavía hay esperanzas para la coherencia regulatoria. Dentro del acuerdo se encuentra una sección sobre el desarrollo del TPP como un "acuerdo vivo". La idea es que este quede abierto para someterse a revisiones y constantes actualizaciones.

El detonante de lo anterior fueron los problemas a los que se enfrentaron las naciones integrantes del Acuerdo sobre Tecnología de la Información en las negociaciones

paralelas para su actualización. Los integrantes de tal acuerdo en la OMC han batallado para actualizar la lista de productos incluidos en el acuerdo original, por lo que varias tecnologías obsoletas son candidatas a la reducción de aranceles aunque estén fuera de circulación, mientras que no sucede lo mismo para nuevos productos.

Debido a lo anterior, las autoridades quisieron evitar que el TPP sufriera un destino similar. Sin embargo, para obtener el máximo uso efectivo del concepto de "acuerdo vivo" no sirven los mecanismos comunes de revisión de TLC –una selección de comités de supervisión. En cambio, los integrantes deberán forzar algo que hasta el momento han evitado discutir en público. El TPP necesitará una Secretaría fija dedicada a gestionar el acuerdo, sobre todo para implementar las disposiciones de dicho acuerdo y ayudar a los reguladores a desarrollar posturas coherentes.

“Sería una tragedia que el TPP se diluyera por la falta de ratificación del Congreso estadounidense o porque los países integrantes no resolvieron los últimos temas delicados. Y no es solo por la pena de perder casi cinco años de complejas negociaciones, el TPP debe funcionar porque significaría una diferencia positiva para los países involucrados y los negocios.”

Apoyo político con reveses

Las autoridades tampoco han querido sumar nuevos temas controversiales a una agenda de por sí saturada. Después de todo, la creación de normas y la apertura de mercados en todos los niveles (o casi todos) no ha sido fácil. Es más, la mayoría de los temas polémicos se conocían desde el inicio. De todas formas, no importa el tiempo que las autoridades dediquen a entender los problemas o inventarse soluciones porque los temas más delicados requerirán de la intervención política.

Solo los líderes políticos pueden decidir cuáles de los temas delicados podrán negociarse. En última instancia, ninguno de los integrantes del TPP obtendrá todo lo que busca. Por eso, sus líderes deberán determinar sus intereses principales y secundarios. Pero incluso estas decisiones deberán revisarse para llegar al acuerdo final, pues conseguir la aprobación de 12 integrantes podría requerir abandonar algunos objetivos importantes o aceptar algunas soluciones no del todo ideales.

Algunos dirán que vale la pena seguir con las negociaciones durante el tiempo que sea necesario. Sin embargo, este no espera y si el TPP no se cierra pronto se corre el riesgo de que nunca suceda. Existen una infinidad de problemas que podrían echarlo abajo. Solo por citar alguno, seguro nadie esperaba que el Sultán de Brunéi impondría la ley sharia en su país en mayo de 2014, acción que detonó prolongadas protestas en Estados Unidos y que podría complicar aún más la ratificación del acuerdo en Washington.

Habrà que luchar para que la capital estadounidense apruebe el acuerdo. Y el panorama es todo menos esperanzador. El momento ideal para lograrlo será a finales de 2014, después de las elecciones de medio término del cuatro de noviembre.

Si el TPP no se somete a la votación del Congreso lo antes posible terminará opacado por las elecciones presidenciales de 2016. Y aunque ningún político estadounidense ha ganado una elección gracias a su voto por un acuerdo comercial, algunos sí han perdido la contienda por esta misma razón.

Sería una tragedia que el TPP se diluyera por la falta de ratificación del Congreso estadounidense o porque los países integrantes no resolvieron los últimos temas delicados. Y no es solo por la pena de perder casi cinco años de complejas negociaciones, el TPP debe funcionar porque significaría una diferencia positiva para los países involucrados y los negocios.

Muchos de los países participantes se preguntan por qué necesitan sumar otro tratado más a la extensa lista. No es solo porque la amplitud y profundidad del TPP sean mayores que los de casi cualquier otro tratado, sino que si se ejecuta de forma correcta seguirá expandiéndose y profundizándose más adelante.

Además, este acuerdo se presenta como un factor crítico para los negocios del futuro. Vivimos en un mundo regido actualmente por cadenas de valor y las empresas ubican porcentajes precisos de su producción en aquellos países que satisfagan sus necesidades. Por lo mismo, los que faciliten el comercio serán los mejor posicionados para aprovechar el crecimiento y las oportunidades inherentes a estas formas de producción.

Las empresas multinacionales o los productos manufacturados no serán los únicos beneficiados. De hecho, uno de los elementos más emocionantes de las redes de cadenas de valor son las oportunidades que brindan a las empresas pequeñas en los sectores de bienes y servicios.

En este sentido, el TPP resulta excelente. No solo garantiza la eliminación total de aranceles en casi todos los productos, sino que también ofrece un mejor acceso a servicios e inversión para las empresas de los mercados integrantes. Además, facilita y agiliza el comercio, mejora los trámites aduaneros, incluye reglas para la transferencia de datos y comercio electrónico y en la medida en que los integrantes reconozcan las regulaciones de los otros ayudará a los negocios a lidiar con productos que podrían venderse con mayor facilidad y velocidad dentro de los mercados comprendidos por el TPP. Sus beneficios difieren de los de un TLC estándar y deberían ser un impulso adicional al crecimiento y a la generación de empleos en los países participantes.

Por último, tal y como se ha mencionado, el TPP también se diseñó para crecer. Los 12 países integrantes son importantes, pero para 2020 podrían adherirse otros como Corea del Sur, China, Taiwán o Colombia. Y si estos países han expresado su interés en firmar el acuerdo es porque han visto los beneficios de formar parte de un tratado que vincula de una nueva forma a los países del Pacífico. Para lograrlo, es evidente que lo primero es que los países integrantes cierren el acuerdo y el tiempo no hace más que agotarse.



Deborah Elms
Directora ejecutiva, Asian Trade
Centre, Singapur.

ACUERDOS MEGARREGIONALES

Japón en la negociación agrícola del TPP: lo que hay que entender

Kazuhito Yamashita

Las negociaciones del acuerdo TPP no han sido del todo fáciles. De hecho, la entrada de Japón en 2013 solo elevó el nivel de dificultad. No obstante, las negociaciones bilaterales entre este último y Estados Unidos han rendido algunos frutos, los que el presente artículo aborda no sin establecer interesantes relaciones entre las partes involucradas.

Estados Unidos ha declarado que el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) debe ser el acuerdo comercial del siglo XXI. También afirmó que deben eliminarse todos los aranceles en bienes y establecerse nuevas reglas y disciplinas en las áreas de comercio y medio ambiente, comercio y trabajo, empresas estatales, inversión y compras gubernamentales, materias que no están cubiertas o apenas lo están por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La mayoría de quienes participan en las negociaciones del TPP han acatado la regla de eliminación de aranceles en productos agrícolas, pero en la vida real cada regla tiene su excepción. Por ejemplo, Estados Unidos ha intentado mantener los aranceles sobre el azúcar importado de Australia y en los lácteos provenientes de Nueva Zelanda. Canadá, por su parte, ha buscado mantener sus aranceles sobre productos avícolas y lácteos, pero Estados Unidos le ha pedido que los elimine para este último caso.

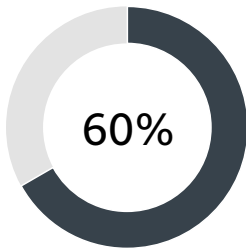
Sin embargo, luego de sumarse a las negociaciones en 2013, ningún otro país ha insistido en tantas excepciones como Japón. De hecho, los comités agrícolas japoneses le han pedido a su gobierno que exima de la eliminación arancelaria al arroz, el trigo, la carne de res, de cerdo, los lácteos y el azúcar y en caso de no poder hacerlo que abandonen el acuerdo. Como es obvio, estas resoluciones limitan y restringen las negociaciones del gobierno japonés en el TPP.

Durante la visita del presidente Obama a tierras niponas el pasado mes de abril, ambos gobiernos sostuvieron intensos intercambios y de acuerdo a los medios de comunicación de Japón se llegó a la conclusión de que no se eliminarían los aranceles sobre "cinco productos agrícolas prioritarios" japoneses. Entre estos, seguirán vigentes los actuales aranceles para el arroz, el trigo y el azúcar. Asimismo, la cuota de importación estadounidense aumentará para el arroz y el trigo, mientras que se reducirán los aranceles en la carne de res, de cerdo y en productos lácteos, aunque todavía no se establece el monto de tales reducciones.

De acuerdo a lo anterior, cabe preguntarse: ¿por qué Estados Unidos acordó mantener los aranceles para el arroz, el trigo y el azúcar? Primero, porque el azúcar estadounidense no es competitivo; segundo, porque los negociadores del país norteamericano entienden la importancia política del arroz para Japón y la dificultad de reducir los aranceles sobre este producto.

La sensibilidad agrícola de Japón

El ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca japonés ha importado trigo como estrategia comercial en porcentajes fijos durante las últimas décadas: 60% de Estados Unidos, 20% de Canadá y 20% de Australia –una especie de comercio dirigido. Si se eliminan los aranceles sobre el trigo, el trigo estadounidense tendrá que competir con el canadiense, el australiano y también el nacional, por lo que la exportación de trigo estadounidense se podría ver afectada. Visto desde esta perspectiva, mantener los aranceles sobre el trigo y expandir los cupos podría beneficiar precisamente a Estados Unidos.



de las importaciones japonesas de trigo provienen de Estados Unidos, 20% de Canadá y 20% de Australia. Esto forma parte de la estrategia comercial del Ministerio de Agricultura japonés durante décadas.

Este último ha exigido además reducciones arancelarias significativas sobre la carne de res y de cerdo y aunque las industrias japonesas se oponen fuertemente a tal propuesta, la ausencia de aranceles no les afectaría gravemente.

Los aranceles sobre la carne de res se han reducido casi a la mitad desde 1991, de 70% a 38,5%. Sin embargo, la producción de carne de *wagyu* (ganado japonés), la de mayor porcentaje del país nipón, creció durante el mismo periodo. Además, el yen se ha depreciado cerca de un 35% desde 2012 debido a las fluctuaciones en el tipo de cambio. En 2012, la carne que valía 100 yenes (US\$ 1 aprox.) se importó con un arancel de 38,5 yenes, elevando su precio a 138,5 yenes. Hoy en día, la misma carne se vende a 135 yenes –por la depreciación de la moneda japonesa– antes de la imposición del arancel. El precio, por lo tanto, es casi el mismo que el de importación en 2012 luego de los trámites aduanero.

La carne de res restante, no obstante, podría verse afectada por la competencia de la carne importada. Sin embargo, la carne que no es de *wagyu* suma alrededor de una novena parte de la producción total de carne, que asciende a 460 miles de millones de yenes. En caso de que los productores de estos otros tipos de carne se vean afectados, se les podría apoyar con subsidios gubernamentales, pues incluso si la cantidad del subsidio asciende a un tercio de la producción total, esta llegaría apenas a los 15 mil millones de yenes (US\$ 145 millones aprox).

Para la carne de cerdo se han hecho ajustes especiales, pues los importadores deben pagar la diferencia entre los 410 yenes por kilogramo y el precio de importación vigente. Esto quiere decir que el precio de importación de la carne de cerdo siempre subirá a 410 yenes si su precio original de importación es inferior a este. En la práctica, los importadores preparan paquetes de carne de cerdo de alta calidad como lomo y solomillo y de un nivel inferior para usarse en jamón o salchichas a fin de que el precio del paquete se fije alrededor de los 410 yenes por kilogramo, por lo que el arancel es muy bajo. Y aunque la cantidad total de cerdo de importación llegó a los 400 mil millones de yenes en 2010 (US\$ 3.800 millones aprox.), se registraron derechos de importación por 18 mil millones de yenes, es decir, alrededor del 4,5% del total de las importaciones.

El reporte de los medios japoneses antes mencionado sobre la negociación entre Japón y Estados Unidos provocó la contundente oposición de la industria agrícola estadounidense ante el Representante Comercial de EE.UU. (USTR, por sus siglas en inglés), la que exigió la eliminación de los aranceles japoneses a estos productos, en particular a la carne de res y de cerdo.

El 30 de julio, 140 congresistas le escribieron al presidente Obama para que concluyera las negociaciones sin Japón, pues el país nipón había hecho una oferta censurable y sin precedentes en donde eximía a varios productos de la eliminación arancelaria, lo que podría sentar un precedente peligroso para otras negociaciones comerciales.

“El interés nacional que Japón está tratando de defender mediante los aranceles no es la agricultura, sino los altos precios de los productos agrícolas y, por lo tanto, de los alimentos.”

Altos precios de los alimentos, ¿interés oculto del país nipón?

Un político japonés dijo que tanto Japón como Estados Unidos velaron ferozmente por sus respectivos intereses. En ese sentido, se entiende que la motivación estadounidense sea aumentar las exportaciones para beneficiar a su industria, pero ¿cuáles son los intereses de Japón? ¿Pretende el gobierno japonés proteger la industria agrícola nacional? Si en efecto busca cuidar a la agricultura japonesa, no es necesario defender los aranceles,

pues esa meta puede conseguirse a través de pagos directos provenientes de algún fondo gubernamental, tal y como lo hacen Estados Unidos y la Unión Europea.

Lo que en realidad estos aranceles están salvaguardando son los altos precios nacionales de los productos agrícolas, es decir, los precios de los alimentos. Por ejemplo, para proteger el alto precio del trigo nacional, que representa 14% del consumo total, se recaudan aranceles del trigo extranjero, que equivale al 86% restante, lo que obliga a los consumidores a comprar el pan y los fideos a precios más elevados. Si tan solo se cubriera la diferencia entre los precios de los productos nacionales e internacionales con pagos directos, se le quitaría una gran carga a los consumidores finales, no solo por los productos nacionales, sino también por los productos agrícolas extranjeros.

En el caso del arroz, el gobierno ha usado alrededor de 400 mil millones de yenes de los contribuyentes para que los productores agrícolas reduzcan sus áreas de cultivo de arroz. Como resultado, disminuyó el suministro y aumentaron los precios del arroz en la canasta básica japonesa, por lo que los consumidores pagaron más de 600 mil millones de yenes (US\$ 5.800 millones aprox.). El gasto público total del arroz debido a que los contribuyentes y consumidores pagan precios más altos que el precio de equilibrio sin el programa es más de un billón de yenes (US\$ 9.600 millones aprox.), mientras que el valor total de la producción de arroz asciende a 1.8 billones. Los precios más altos de arroz que los precios internacionales está protegidos por aranceles.

Muchos políticos se opusieron al alza de los impuestos al consumo, argumentando que encarecería el precio de la comida para el sector pobre de la población. Sin embargo, elevar el precio de la comida con aranceles y menos áreas de cultivo es, al parecer, beneficioso para el país. En la medida que Japón continúe con su política de protección a los productores agrícolas con precios nacionales superiores a los internacionales, los aranceles tendrán justificación.

El interés nacional que Japón está tratando de defender mediante los aranceles no es la agricultura, sino los altos precios de los productos agrícolas y, por lo tanto, de los alimentos. Para tales efectos, el gobierno japonés necesita darle cabida a las exigencias de las empresas estadounidenses con respecto a la expansión de los cupos de importación (sin aranceles) sobre el arroz y el trigo. Con esta medida aumentarán las importaciones y descenderá el nivel de autosuficiencia alimentaria, misma que el gobierno de Japón ha tratado de mejorar.

Pero incluso si se protege el mercado doméstico de la producción extranjera valiéndose de aranceles, el envejecimiento de la sociedad provocará que el mercado se contraiga. Para sostener e impulsar la agricultura es inminente crear mercados de exportación. Si se abandona la política de disminución de las áreas de cultivo y se reduce el precio del arroz nacional, los agricultores comenzarán a exportar. No obstante, hay que mencionar que los esfuerzos de los productores por recortar gastos serán en balde y no podrán exportar si sus socios aplican altos aranceles o barreras no arancelarias, como medidas sanitarias y fitosanitarias. Si Japón no participa de forma proactiva en las negociaciones de liberalización comercial, como el TPP que eliminaría barreras comerciales, estaría aniquilando a su sector agrícola.

La Cooperativa Agrícola Japonesa

Si la agricultura puede protegerse a través de pagos directos, ¿por qué se considera un interés nacional mantener los aranceles agrícolas y los altos precios de los productos agrícolas? La respuesta está en la Cooperativa Agrícola Japonesa (CAJ), la coalición más poderosa en la política japonesa.

Las cooperativas agrícolas estadounidenses o europeas se especializan en una o algunas actividades como ventas, adquisiciones y otros aspectos vinculados a un producto agrícola específico o algún grupo de productos, o bien a ofrecer servicios financieros a los productores. La cooperativa japonesa, por su parte, está involucrada en todo, desde bancos, seguros de vida o de accidentes para productores y no productores, en la venta de

todos los productos y materiales agrícolas, además del abasto de artículos de uso diario y servicios como gasolineras, bodas y funerarias. En Japón no existe otra persona jurídica que los iguale.

Hasta 1995 el gobierno apoyó a los agricultores con el establecimiento de un precio elevado para el arroz que el Estado compraba a los agricultores a través de CAJ. Aunque esto haya terminado, los precios del arroz continúan en los mismos niveles debido a la política de reducción de áreas de cultivo.

Numerosos e ineficientes micro-agricultores de medio tiempo que maniobran con altos gastos de operación siguen en la industria gracias a los altos precios del arroz. Como resultado de lo anterior, los agricultores de tiempo completo no se han hecho de tierras para el cultivo y se les ha dificultado aumentar su escala de operación para disminuir y apuntalar sus ganancias. El alto costo del arroz también ha reducido su consumo y como tanto la producción como el consumo se han visto afectados por el precio, toda la industria ha ido en picada.

El aumento en el precio del arroz a su vez engrosa las ganancias de la CAJ. A ellos los beneficia la constante presencia de los agricultores de medio tiempo que se encargan de hundir a la industria del arroz. Los ingresos por la labor de medio tiempo, cuatro veces mayor a los ingresos agrícolas, así como las ganancias por la venta de tierras de cultivo para otros fines (billones de yenes al año) ingresan directo a las arcas de esta cooperativa que, como se dijo, con el permiso con el que cuenta para dedicarse a la banca ha creado el segundo banco más grande del país. La base del crecimiento de la CAJ ha sido, precisamente, sostener los precios del arroz y a los agricultores de medio tiempo en sus tierras.

Incluso si se eliminasen los aranceles y los precios cayesen o se utilizasen fondos del gobierno para compensar la caída de los precios, los agricultores no se verían afectados. Si los contribuyentes no estuviesen listos para proporcionar una compensación por los ingresos de los agricultores de medio tiempo con elevadas ganancias y dichas compensaciones solo se destinasen a los agricultores de tiempo completo, los costos menores del arroz provocarían que los agricultores de medio tiempo dejaran sus tierras de cultivo.

No obstante, aunque los agricultores no se vean afectados, la CAJ recibiría un golpe a sus comisiones por la reducción de las ventas producto del descenso de los precios. Asimismo, si los precios bajos provocan el abandono de agricultores de medio tiempo, la CAJ lo resentiría en sus cimientos. Por lo mismo, esta cooperativa ha lanzado un movimiento de oposición al TPP, lo que da a entender que el núcleo del problema no son el TPP y la agricultura misma, sino el TPP y la CAJ.

La agricultura japonesa podría sobrevivir por medio de la exportación de productos agrícolas de alto valor agregado como el Koshihikari, una variedad de arroz de alta calidad, mientras importa arroz desde Vietnam. No obstante, Japón es reacio a abrir su mercado agrícola a los otros participantes en las negociaciones del TPP.

Por último, la insistencia de Japón respecto a su exención respecto a la eliminación de aranceles estimularía a otros países a solicitar excepciones similares en otras áreas del acuerdo, tales como en normas de origen o empresas estatales. Esto no solo reduciría el nivel de ambición del acuerdo TPP, el cual podría significar una gran contribución al sistema mundial de comercio, sino que además obstaculizaría a dichos países, en particular a los países en desarrollo, de emprender cambios estructurales en sus economías.



Kazuhito Yamashita
Director de investigaciones,
Canon Institute for Global
Studies, Japón.

ACUERDOS COMERCIALES

La Alianza del Pacífico y los acuerdos megarregionales: oportunidades para una integración más profunda

Antoni Esteveadeordal

El desarrollo de la Alianza del Pacífico ha implicado un impacto considerable en la región latinoamericana, pero también en otras latitudes, donde es seguida por una gran cantidad de países observadores. Los avances logrados a la fecha son notables, pero estos podrían aumentar considerablemente, dependiendo también del futuro e impacto de los acuerdos megarregionales en la propia Alianza.

Más de una década de negociaciones estancadas en la Organización Mundial del Comercio (OMC) da cuenta de una serie de nuevos retos que la organización debe afrontar, tales como adaptarse a la evolución del mundo del comercio e inversión y actualizar sus normas para abordar los temas del s. XXI.

Como resultado de lo anterior, los países han empezado a negociar diversos acuerdos fuera de la OMC: a) Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés); b) Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés); c) Alianza del Pacífico (AP); y d) Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés).

El objetivo de los acuerdos megarregionales es, en parte, renovar las normas internacionales de comercio, actualizadas por última vez en 1995, y crear una nueva plataforma para el comercio. Mientras que estos acuerdos tienen diferentes ámbitos y rutas hacia la liberalización comercial, todos comparten el mismo objetivo de promover una integración más profunda y más dinámica, que vaya más allá del comercio tradicional. Asimismo, los acuerdos megarregionales tienen un papel importante: el de proporcionar un nuevo mecanismo para integrar economías y actualizar las normas de comercio. Estos acuerdos también pueden restaurar y ampliar los acuerdos existentes, pero solo para aquellos países que participan en las negociaciones.

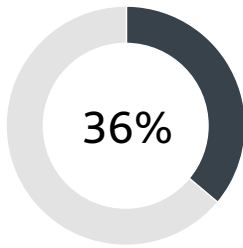
La participación de América Latina en la nueva arquitectura del comercio

La gran mayoría de los países latinoamericanos han concentrado sus esfuerzos en buscar soluciones a los desafíos del desarrollo nacional y a los de la integración intrarregional. Sin embargo, solo algunos países están participando en las negociaciones de los acuerdos en cuestión.

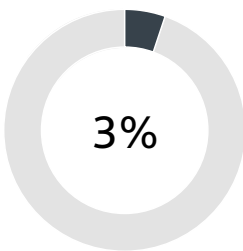
Chile, Perú y México son miembros del TPP y Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Paraguay y Perú son parte del Acuerdo plurilateral sobre comercio de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés), que es un acuerdo megarregional sectorial. Sin embargo, algunas de las principales economías latinoamericanas están ausentes de estas negociaciones internacionales.

Los países latinoamericanos están conectados a través de una amplia red de acuerdos bilaterales y regionales, que a la vez los conecta con diversos países que participan en los acuerdos megarregionales, lo que crea una red de acuerdos superpuestos.

Entre esta red está la Alianza del Pacífico, una iniciativa regional de comercio con enfoque global y con miras a elaborar acuerdos de alto nivel. De hecho, los países fundadores de esta, Chile, Colombia, México y Perú, aspiran a crear una plataforma comercial con proyección mundial, con especial énfasis en la región de Asia-Pacífico. Además, tres de los cuatro países fundadores, Chile, México y Perú, son miembros del TPP.



del PIB latinoamericano está representado por la Alianza del Pacífico.



es la aportación de la Alianza del Pacífico al comercio mundial.

Tanto la AP como las iniciativas megarregionales comparten el mismo enfoque de política comercial, como por ejemplo avanzar hacia una integración más profunda o establecer normas OMC+. En ese sentido, la AP puede servir como un "puente" entre las dos vías de integración, pues aun cuando la Alianza se centra en profundizar la integración intrabloque, también tiene el objetivo potencial de ampliar su membresía. De hecho, entre otros, una serie de países de la región, de Asia y de Europa, además de Estados Unidos (EE. UU.) y Canadá son países observadores. En consecuencia, y dado que la AP está ubicada entre las dos pistas de integración, esta podría jugar un nuevo papel en la arquitectura de un acuerdo más amplio.

Alianza del Pacífico: un nuevo mecanismo de integración

Fundada en junio de 2012, la AP constituye un bloque de 212 millones de personas, un producto interno bruto (PIB) promedio per cápita de US\$ 13.000 –o 36% del PIB latinoamericano y 3% del comercio mundial– lo que equivale a ser la octava economía del mundo.

El bloque también representa US\$ 554 millones en exportaciones –aproximadamente 50% de las exportaciones totales de la región– y recibe US\$ 71 mil millones de inversión extranjera directa (IED) –o 40% de la IED recibida por la región.

Al mismo tiempo, el comercio intra AP es relativamente bajo (US\$ 40 mil millones) y equivale solo a una pequeña proporción de las exportaciones totales de cada país. Por ejemplo, de acuerdo a Echebarría y Estevadeordal (2014) las exportaciones de cada país en su conjunto como proporción del total de las exportaciones del país suman entre un 2% y un 20%. Sin embargo, el comercio intra AP se ha duplicado en los últimos 20 años, lo que demuestra la creciente importancia del bloque en la economía de cada país.

Al mismo tiempo, la Alianza es importante no solo por razones económicas, sino también por sus ambiciosos objetivos que van más allá del desmantelamiento de las barreras tradicionales al comercio. En realidad, su cobertura temática y enfoque abarca tanto la eliminación de los aranceles como el establecimiento de normas actualizadas, promoviendo además el desarrollo de los encadenamientos productivos y las cadenas regionales de valor en el marco mismo del bloque regional.

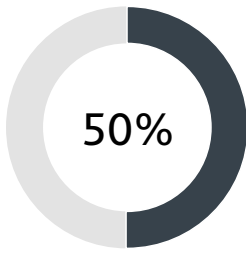
La Alianza del Pacífico ha generado importantes avances en un periodo relativamente corto de tiempo. El bloque ha firmado un acuerdo que elimina el 92% de los aranceles para mercancías, establece un mecanismo de acumulación de origen para los productos de los cuatro países, adopta disposiciones de transparencia y cooperación para las normas técnicas y fitosanitarias e instituye normas de apertura y protección que facilitarán el comercio de servicios e inversiones intra AP.

Los países de este bloque también han acordado las disposiciones de facilitación del comercio y las normas que abrirán las contrataciones del sector público a empresas exportadoras de los países de la Alianza. Asimismo, se han delineado normas no tradicionales incluyendo la eliminación de visas para ciudadanos de los países involucrados en el acuerdo, el establecimiento de misiones comerciales conjuntas en el extranjero y la consulta con empresas regionales para identificar áreas prioritarias que generan importantes limitaciones para el comercio, como por ejemplo infraestructura, procedimientos aduaneros, y logística.

La estrategia comercial de la AP

La AP se centra en la integración intra bloque con el fin de mejorar el acceso a los mercados de estos cuatro países, desarrollar las cadenas regionales de valor y fomentar un comercio más dinámico. Asimismo, tiene un objetivo igualmente importante, que es la creación de una plataforma de integración para acceder a nuevos mercados y competir mejor como bloque frente a las economías más grandes.

La evidencia muestra que, en efecto, existe una relación positiva entre una integración más profunda y el desarrollo de las cadenas globales de valor debido no solo a la reducción



de las exportaciones totales de la región y alrededor del 40% de la IED son explicadas por la Alianza del Pacífico.

de los costos de comercio, sino también por el aumento del flujo de comercio, la inversión, la tecnología y el conocimiento asociado a una cooperación más estrecha.

De hecho, un estudio de 2014 elaborado conjuntamente por el Foro Económico Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) encontró que los acuerdos comerciales profundos "están asociados con un impacto en la formación de las cadenas de suministro internacionales que es más de dos veces mayor que el impacto generado por los acuerdos de poca profundidad".

En ese sentido, se espera que un acuerdo de integración profunda como la AP producirá complementariedades productivas en el tiempo y permitirá a los países profundizar en las cadenas de producción regionales existentes y promover el desarrollo de nuevas cadenas. Estas complementariedades le ayudarán a los países a alcanzar otros mercados con productos más competitivos y, a la vez, una región más integrada atraerá mayor inversión y bloques de producción extranjera.

La AP está trabajando en estrecha colaboración con el sector privado para lograr esto. En ese sentido, el bloque estableció un mecanismo de acumulación de origen para los productos de los países de la Alianza y se acordaron medidas de vanguardia en el ámbito aduanero y logístico, "lo que amplía y diversifica las cadenas de proveedores exportadores y fomenta el desarrollo de encadenamiento productivos" (Echebarría & Estevadeordal, 2014, p. 36). Estas oportunidades de comercio e inversión son más probables con los principales socios comerciales de la AP.

Esta estrategia orientada hacia el exterior (*outward-looking*) pone a la AP en una buena posición para insertarse en la nueva arquitectura del comercio. La Alianza del Pacífico potencialmente podría actuar como puente entre las economías latinoamericanas y los acuerdos megarregionales.

Impacto potencial de los acuerdos megarregionales en la AP y Latinoamérica

Los acuerdos megarregionales podrían contribuir a desenredar el "spaghetti bowl" de los acuerdos bilaterales existentes y crear una nueva plataforma actualizada para el comercio que beneficie a los países en todo el mundo. Desde el BID se ha acuñado la metáfora de convertir estos *spaghetti bowls* en "lasagna plates".

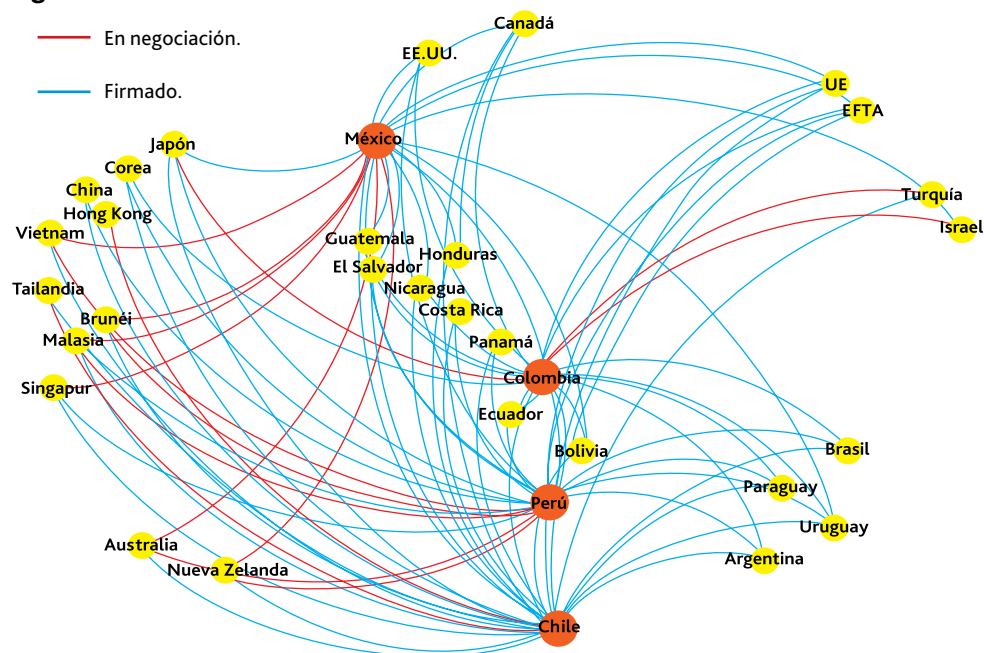
Sin embargo, estos grandes acuerdos también podrían desviar las oportunidades de comercio para algunos países que son ajenos a las negociaciones. En ese sentido, es recomendable que los países latinoamericanos participen en la nueva arquitectura del comercio. Los miembros de la AP ya están bien posicionados para hacerlo.

Los acuerdos megarregionales más importantes para los países de la AP son el TPP y el TTIP debido a que los socios son responsables de una parte importante del comercio de la Alianza o son mercados nuevos relevantes.

La Figura 1 resume la red de acuerdos en vigor o en proceso de negociación de los países de la AP. Cada país tiene acuerdos con la Unión Europea (UE) y EE.UU., que son mercados significativos para los países del bloque regional.

En conjunto, la Alianza del Pacífico exporta US\$ 47 mil millones a la UE, aproximadamente 8% de las exportaciones totales, y US\$ 335 mil millones a EE.UU., casi 60% de las exportaciones totales del bloque. Así, el TTIP tendrá implicaciones de peso para los países de la AP puesto que podrían experimentar la erosión del mercado debido al tratamiento preferencial que obtengan las partes. Ya que todos los países de la AP tienen acuerdos con EE.UU. y la UE –y gozan de bajas barreras de entrada– los efectos de comercio serán determinados por la armonización de las normas y reglamentos.

Figura 1. Acuerdos de la Alianza del Pacífico



Notas: BID, 2014.

La principal preocupación sería para México debido a su fuerte relación comercial con EE.UU., pero otros países se verían impactados por la acumulación de origen, o las nuevas normas que afectan a los derechos de propiedad intelectual, o los obstáculos técnicos al comercio que se relacionan con la armonización, o el reconocimiento mutuo de normas.

Estas reglas tendrán un efecto mucho mayor sobre el costo y las oportunidades para hacer negocios que las barreras tradicionales al comercio. Sin embargo, una vez concluido el TTIP, es posible que EE.UU. y la UE abran el acuerdo a otros países. Si esto sucede, los países de la AP, y algunos otros países latinoamericanos, serían candidatos ideales para adherirse debido a los acuerdos bilaterales existentes.

Un enfoque alternativo, desarrollado por Rashish (2014) en un informe publicado por el Consejo del Atlántico, sería que los países de la AP y el TTIP adopten enfoques comunes para las normas de origen, ya que todos estos países tendrían acuerdos entre ellos. Este enfoque permitiría a los países de la AP aprovechar algunas de las ventajas de los acuerdos megaregionales.

En el contexto del TPP, tres miembros de la AP, Chile, Perú y México, forman parte de las negociaciones, además de que Colombia ha expresado su interés en unirse. Estos países también tienen algunos acuerdos bilaterales en vigor o en proceso de negociación con los miembros del TPP, sin embargo, el Cuadro 1 revela que, con excepción de Chile, hay una gran brecha en la cobertura de acuerdos entre América Latina y Asia-Pacífico.

Esto significa que los países de la AP pueden beneficiarse sustancialmente del TPP. De hecho, estos mercados y Asia en general, son nuevos e importantes mercados para Latinoamérica. En conjunto, las exportaciones de la AP a los países del TPP (excluyendo EE.UU. y México) alcanzaron los US\$ 43 mil millones u 8% de las exportaciones totales.¹ El comercio con el resto de Asia también es responsable de una parte creciente del comercio de la AP. En 2013 las exportaciones del bloque este y sudeste de Asia² alcanzaron los US\$ 50 mil millones, 9% de las exportaciones totales.³

Dados los fuertes lazos económicos entre los países latinoamericanos y Asia-Pacífico, el TPP es un acuerdo toral para América Latina. Estar presentes en el TPP permitirá a los países evitar la erosión del acceso preferencial a los mercados y, a los países con acuerdos bilaterales existentes, "actualizar" estos acuerdos.

Cuadro 1. Acuerdos bilaterales de la AP y el TPP

	Chile	Colombia	México	Perú
Australia	F			
Brunéi	F			
Canadá	F	F	F	F
Chile		F	F	F
EE.UU.	F	F	F	F
Japón	F	N	F	F
Malasia	F			
México	F	F		F
Nueva Zelanda	F			
Perú	F	F	F	
Singapur	F			F
Vietnam	F			

Notas: Elaboración propia sobre la base de InTrade-BID 2014. F = firmado, N = En negociación. No incluye al TPP.

También los países de la AP fortalecerían sus vínculos comerciales con Asia, sobre todo si el TPP tiene éxito y se amplía para incluir a todos los países del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico y, posiblemente, a otros países latinoamericanos como Colombia y Ecuador que bordean el Pacífico.

Esto estaría en línea con el objetivo de la AP de entrar a nuevos mercados, con un enfoque particular en Asia-Pacífico. Dichas estrategias son complementarias entre sí y en cierto sentido la AP podría servir como un puente entre las dos vías de integración.

La AP debe seguir trabajando no solo para la construcción de un bloque más conectado con el fin de aprovechar las ventajas comparativas de cada país, sino también para el desarrollo de una plataforma regional más sólida que ayude a los países a participar más activamente en las iniciativas multilaterales y negociar la entrada a nuevos mercados.

- ❶ INTradeBID, 2014.
- ❷ Incluye los países ASEAN, y Corea y China.
- ❸ Nótese que los datos son de 2013 a excepción de Perú, donde se disponía solo de los datos de 2012.



Antoni Esteveordal
Gerente de Integración
y Comercio del Banco
Interamericano de Desarrollo.

Sala de prensa

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

Acuerdo sobre Facilitación del Comercio en el limbo

La fecha límite para adoptar el Protocolo de Enmienda para el Acuerdo de Facilitación del Comercio, 31 de julio, pasó sin resolución debido a que los miembros no lograron superar la brecha respecto a vincular el Protocolo con el progreso de una "solución permanente" en materia de reservas públicas de alimentos.

A principios de julio, India fue enfática al señalar que no aprobaría el Protocolo de Enmienda a menos que vea claros avances en lo que respecta al tema alimentario.

No obstante, algunos países han criticado la medida, advirtiendo que el compromiso para la implementación del acuerdo de Bali "no sobrevivirá a una decisión que implique alejarse de cualquiera de las medidas adoptadas".

El problema pareciera estar en la implementación. El director general de la OMC, Roberto Azevedo, señaló que los miembros deben considerar acciones futuras.

Comisión de la UE apoya eficiencia energética

La Comisión Europea ha propuesto un objetivo de ahorro de energía del 30% para este 2030. La propuesta es el tercer y final componente del proyecto marco sobre clima y energía, el cual se espera finalizar para octubre del presente año.

La estrategia de eficiencia energética se implementaría desde fines de esta década con un objetivo del 20% para luego avanzar a un 30% hacia 2030. Las actuales estimaciones sitúan el costo de lograr este 30% en €89 mil millones anuales.

No obstante, el deterioro de las relaciones diplomáticas y económicas entre la UE y Rusia han intensificado la presión sobre la seguridad energética y la autosuficiencia del bloque europeo.

De hecho, seis miembros dependen exclusivamente de las importaciones de gas de Rusia, representando el gas y el petróleo ruso un tercio de la demanda total europea.

Grupo de Trabajo de NU acuerda propuesta de ODS

El Grupo de Trabajo de Naciones Unidas encargado de proponer un conjunto de recomendaciones para definir los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) adoptaron el pasado 19 de julio un documento final que avanzará a la Asamblea General de Naciones Unidas para su consideración.

El documento mantiene los 17 objetivos propuestos en el "borrador cero" revisado y 169 metas a seguir; 62 de estas últimas pueden ser clasificadas medidas de implementación o métodos para lograr cada objetivo.

No obstante, aun quedan asuntos por dilucidar como las cifras de las metas perseguidas, las cuales por lo pronto solo se presentan entre corchetes.

Mientras que el Grupo ha concluido su labor, hay quienes opinan que el documento refleja el fin del principio, no el principio del fin del proceso de los ODS.

OMC lanza mecanismo de apoyo a países en desarrollo

La OMC lanzó recientemente una nueva propuesta para ayudar a los países menos adelantados y en desarrollo a fin de apoyarlos a "cosechar" los beneficios del nuevo Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, acordado en la Conferencia Ministerial de Bali en diciembre de 2013.

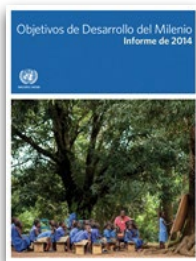
La iniciativa, presentada este 22 de julio recién pasado bajo el nombre de Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, busca asistir a todos aquellos países que lo necesiten a fin de concretar las reformas contempladas en el acuerdo en cuestión.

La iniciativa fue apoyada por una serie de organizaciones internacionales que en un comunicado en conjunto declararon su compromiso y su intención de colaborar con los miembros que lo requieran.

Por lo pronto, 14 países ya han presentado sus notificaciones de la categoría A, lo que ayudará a los donantes a evaluar la ayuda solicitada.

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.



Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe 2014

El presente informe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) habla de los avances que se han logrado a fin de cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

Consecuentemente, se desarrolla el panorama general de los objetivos y se abordan los ocho objetivos con sus respectivas metas, todo esto sobre la base del análisis y datos estadísticos. Se destaca además el cumplimiento de varios de ellos y se refuerzan las áreas de oportunidad más urgentes.

<http://bit.ly/1oZ5KZF>



Propiedad intelectual, competencia y aspectos regulatorios de los medicamentos

Este libro examina en extenso la última generación de normas internacionales que afectan a los productos farmacéuticos y los retos que esto representa en relación a su aplicación en el plano nacional.

La obra se divide en dos secciones principales que abordan los aspectos regulatorios y la propiedad intelectual; y la propiedad intelectual en un marco jurídico pro competitivo. Cada una de estas secciones cuenta con diversos artículos de autor que van desde los análisis sobre la protección de los datos de prueba y los derechos de los consumidores a los nexos entre la propiedad intelectual y el derecho de la competencia en los tratados de libre comercio.

El libro es editado por Xavier Seuba y publicado conjuntamente entre ICTSD y la Universidad Javeriana de Colombia.

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

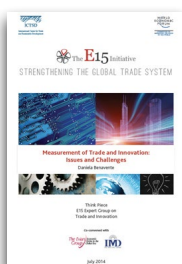


International regulation of pharmaceuticals

Regulación internacional de productos farmacéuticos

El presente documento se basa en el capítulo introductorio de la obra *Propiedad intelectual, competencia y aspectos regulatorios de los medicamentos* (2014) y se enfoca, principalmente, en la última generación de normas internacionales que tienen un impacto en los productos farmacéuticos y los correspondientes desafíos que plantean en términos de su aplicación nacional. Así, se destacan dos elementos principales: la importancia de desarrollar ordenamientos jurídicos nacionales que consagren las normas de propiedad intelectual y las normas técnicas que respondan a las necesidades sociales y económicas, y la necesidad de una cuidadosa negociación de nuevos compromisos internacionales.

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



Measurement of Trade and Innovation

Midiendo el comercio y la innovación

Este artículo de opinión se centra en la medición de los aspectos comerciales relacionados con la innovación y la creatividad en el contexto del sistema multilateral de comercio.

La autora, Daniela Benavente, hace un balance de los acontecimientos recientes y más actuales de los indicadores de comercio internacional y su vinculación con la innovación. Entre sus recomendaciones está alentar a las organizaciones internacionales y a los países a mejorar la recopilación, elaboración y difusión de datos de interés para el comercio y la innovación; y buscar mejores maneras de enriquecer los procesos de negociación en la OMC para convertir al sistema multilateral en un entorno más favorable para el desarrollo de capacidades de innovación.

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



Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2014

El estudio económico de Cepal correspondiente al año 2014 analiza el desempeño de El estudio económico Cepal 2014 analiza el desempeño de la economía regional durante el primer semestre y establece perspectivas para el resto del año, examinando las causas del modesto crecimiento y destacando desafíos de políticas públicas. La segunda sección analiza las fuentes de crecimiento, refiriéndose a la necesidad de hacer transformaciones en la sostenibilidad económica y social y aumentando los niveles de inversión y productividad. La última sección contiene notas referentes al desempeño económico de los países de América Latina y el Caribe durante 2013 y el primer semestre de 2014, entre otros aspectos estadísticos.

<http://bit.ly/1l0XcAl>

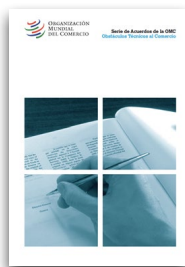


El Mercosur y la Alianza del Pacífico, ¿más diferencias que coincidencias?

El Mercado Común del Sur y la Alianza del Pacífico representan, hoy en día, los dos modelos de inserción internacional de la región, lo que constata las distintas estrategias de inserción internacional, pero fundamentalmente con Estados Unidos y la Unión Europea.

De acuerdo a lo anterior, el presente estudio de Ignacio Bartesaghi, de la Universidad Católica del Uruguay, establece el contexto y los objetivos principales de la Alianza para luego desarrollar un análisis comparativo entre ambos bloques regionales.

<http://bit.ly/1llwNh1>



Obstáculos técnicos al comercio. Textos jurídicos de la OMC

La presente edición del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio es una versión revisada y actualizada a 2014.

El texto contiene el texto íntegro del acuerdo en cuestión, así como las decisiones y recomendaciones adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio desde el 1º de enero de 1995.

Asimismo, se abordan las controversias recientes planteadas al amparo del acuerdo y se explica la introducción de consideraciones sobre obstáculos técnicos al comercio en las negociaciones de la Ronda de Doha.

<http://bit.ly/1v5N1hc>



**50 Years of Unlocking SME Competitiveness
50 años desbloqueando la competitividad de las Pymes**

Esta publicación explora nuevas oportunidades para conectar las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de los países en los mercados globales. El texto provee además recomendaciones para asistencia comercial y presenta una hoja de ruta para el trabajo futuro del Centro de Comercio Internacional (ITC).

De acuerdo a lo anterior, se presenta la historia de la organización, se identifican y analizan tres motores principales para el crecimiento comercial: cambios tecnológicos, reformas políticas y competitividad. El texto destaca las tendencias claves a tener en cuenta en lo relativo a los negocios internacionales y discute las implicancias para la asistencia técnica relacionada con el comercio, entre otros aspectos de interés.

<http://bit.ly/VHYbtl>



Informe sobre Desarrollo Humano 2014

El informe aborda dos conceptos interconectados con el progreso del desarrollo humano: vulnerabilidad y resiliencia. El texto argumenta a favor de la necesidad de mejorar de manera sostenible las capacidades de los individuos y las sociedades con el fin de reducir estas vulnerabilidades.

De acuerdo a esto, el informe presta atención a las disparidades entre y dentro de los países; se identifican grupos vulnerables; se aboga por el acceso universal a los servicios sociales básicos; se examina la importancia de instituciones justas; y se hacen recomendaciones para el logro de un mundo que aborde vulnerabilidades y fomente la resiliencia a las crisis futuras.

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

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

PONTES

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

BIORES

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

BRIDGES

Noticias relativas al comercio mundial desde una perspectiva 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/bridgerussian

BRIDGES AFRICA

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

PASSERELLES

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



Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible

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

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

DFID – Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido

SIDA – Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional

DGIS – Ministerio de Relaciones Exteriores de Holanda

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dinamarca

Ministerio de Relaciones Exteriores, Finlandia

Ministerio de Relaciones Exteriores, Noruega

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

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



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

Precio: US\$ 10.00
ISSN 1563-0013

