



Una Nueva Líder para una Nueva Era:  
Una agenda de la OMC para la  
década 2020

Nueva Directora del ITC  
Coke-Hamilton Procura  
Levantar la Vara

Nueva Zelanda: Utilicemos las  
políticas comerciales para  
tratar la crisis climática

# TRADE AND SUSTAINABILITY REVIEW

TOMO 1 | NÚMERO 2 | MARZO 2021

*en español*



International Institute for  
Sustainable Development

Una revista trimestral dedicada a las principales cuestiones de política en la intersección del comercio y el desarrollo sostenible.

Publicada por el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (IISD).

Winnipeg | Ginebra | Ottawa | Toronto

Directora de Edición: Jennifer Freedman

Directora de Comunicaciones y Editorial  
programa de Leyes y Políticas Económicas:  
Sofía Baliño

Redactora, edición en francés:  
Kiranne Guddoy

Redactora, edición en español: Sofía Baliño

Editor: Tom Penner,  
Firefly Communications

Traductora, edición en francés:  
Isabelle Guinebault

Traductora, edición en español:  
María Candela Conforti

Diseño: Kathy Clark

## CONTENIDO

- 1 **Una Nueva Líder para una Nueva Era: Una agenda de la OMC para la década 2020**  
*Sophia Murphy*
- 5 **Nueva Directora del ITC Coke-Hamilton Procura Levantar la Vara**  
*Jennifer Freedman*
- 11 **Nueva Zelanda: Utilicemos las políticas comerciales para tratar la crisis climática**  
*Charlotte Frater*
- 16 **Aprovechar el poder de la digitalización para el comercio y el medio ambiente**  
*Elisabeth Tuerk and Mariam Soumaré*
- 23 **¿Es el Momento de Biden para Abordar los Subsidios a los Combustibles Fósiles?**  
*Ronald P. Steenblik and Peter Erickson*
- 28 **Colocando a los Trabajadores Estadounidenses en Primer Lugar: La política comercial de Biden**  
*Rob Howse*
- 36 **¿Qué implica el Acuerdo de Comercio entre Gran Bretaña y la UE para los Países Menos Desarrollados?**  
*Michael Gasiorek*
- 41 **Comercio del RU Post-Brexit: Luego de los conflictos iniciales, la situación a largo plazo**  
*Peter Ungphakorn*
- 47 **Mientras que los Países de la RCEP Persiguen la Ratificación, los Miembros de la ASEAN Procuran una Mayor Integración Económica**  
*Sofía Baliño*
- 52 **Miembros de la OMC Divididos Sobre Restricciones en Torno a la Ayuda Alimentaria Humanitaria**  
*Jonathan Hepburn*
- 55 **Sala de prensa**

©2021 The International Institute for Sustainable Development

Para obtener más información, comuníquese con Sofía Baliño at [sbalino@iisd.org](mailto:sbalino@iisd.org)

*Este material ha sido financiado con ayuda del Gobierno del Reino Unido; sin embargo, las opiniones expresadas no reflejan necesariamente las políticas oficiales del Gobierno del Reino Unido.*





## UNA NUEVA LÍDER PARA UNA NUEVA ERA: UNA AGENDA DE LA OMC PARA LA DÉCADA 2020

*por Sophia Murphy*



**Sophia Murphy** es directora ejecutiva del Institute for Agriculture and Trade Policy.

“Lo que necesita la nueva directora general es consumir sus habilidades de negociación”.



“No se trata de un trabajo para débiles de corazón, sino que la amplitud de la experiencia de Okonjo-Iweala y su reputación son un buen augurio”.

La búsqueda de un nuevo/a director/a general para la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha terminado luego de meses de incertidumbre. Luego de que Yoo Myung-hee se retirara el 5 de febrero, sólo una mujer quedó en pie: Ngozi Okonjo-Iweala. Es la primera mujer y la primera africana en este cargo.

Okonjo-Iweala es una candidata impresionante: creció en Nigeria, graduada de Harvard con un doctorado del Instituto de Tecnología de Massachusetts y una carrera de 25 años en el Banco Mundial, llegó al más alto nivel de jerarquía en dicha institución, y posteriormente, fue dos veces Ministra de Finanzas de Nigeria.

En el raid inicial de candidaturas, los detractores afirmaron que carecía de la experiencia comercial necesaria para el trabajo. Lo que se perdió la crítica es que su experiencia ofrece mucho más que eso. Después de todo, ya hay cientos de expertos en comercio en la secretaría de la OMC. Más que nada, lo que necesita la nueva directora general es consumir sus habilidades de negociación.

### “Liderazgo Feminista Hecho a la Medida”

El cargo está diseñado para el liderazgo feminista: dirigir desde atrás (se trata de una organización dirigida por sus miembros); buscar alianzas improbables; construir desde el medio, hasta formar un bloque lo suficientemente grande, ya sea para ignorar o aportar posturas extremas; saber cuándo presionar y quién debería hacerlo, y cuándo dejar que los argumentos maduren un poco más; saber cuándo llamar a las capitales nacionales o salir en una gira de conferencias y cuándo enfocarse en la cantidad de gente que pueda lograr que un texto sea completado. Desafiar los intereses creados, mantener el ego personal al mínimo y recordar que es un servicio público.

No se trata de un trabajo para débiles de corazón, sino que la amplitud de la experiencia de Okonjo-Iweala y su reputación son un buen augurio.

La nueva directora general asumirá su cargo en medio de gran incertidumbre y cambios tremendos. La pandemia mundial ha cerrado las economías, generando un fuerte aumento del hambre y el desempleo. Los gobiernos están gastando fondos públicos a un ritmo sin precedentes, mientras que muchos países en desarrollo están comenzando a negociar su deuda ya que, para muchos, la pandemia ha restringido las fuentes primarias de moneda extranjera (turismo, petróleo, remesas extranjeras y la asistencia internacional para el desarrollo).

### Estados Unidos, un Dolor de Cabeza Menos

Uno de los mayores dolores de cabeza para el anterior director general era Estados Unidos. La victoria de Joseph Biden en la carrera presidencial ha dado paso a una nueva administración que declaró públicamente su compromiso de participar de manera renovada y más constrictiva en el multilateralismo. Esto es muy bienvenido.

La nueva jefa de la OMC debería tener en cuenta que la Administración Biden también ha realizado fuertes compromisos para actuar sobre cambio climático, mejorar las condiciones laborales, apoyar la justicia ambiental y terminar con la exclusión social y racial. La nueva administración es muy consciente de la urgencia de su agenda nacional y las reparaciones necesarias de las



“Para todos los detalles maléficos, el presagio del cambio es indiscutible: los acuerdos comerciales están entrando a nueva era. Los ciudadanos pretenden más de sus gobiernos en materia de comercio”.

instituciones democráticas de EE.UU. Una serie de órdenes ejecutivas durante los primeros días de la presidencia de Biden mostraron la dirección pretendida, y entre las políticas internas de negociación se encuentran propuestas para destinar sumas significativas de fondos públicos a la economía interna, y la iniciativa “*Buy American*” para favorecer sustancialmente los productos fabricados en los Estados Unidos.

Las políticas desafiarán la ortodoxia económica que ha formado gran parte de la retórica que se ha escuchado en la OMC, reflejada en los acuerdos de la organización y la conclusión de controversias.

El desafío a la forma en que se hacían las cosas no se limita a los Estados Unidos. Otro ejemplo concreto proviene de Suiza, donde, el 7 de marzo, los ciudadanos votaron, en un referéndum, su opinión sobre un acuerdo de comercio propuesto entre la Asociación Europea de Libre Comercio (una organización intergubernamental de Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza, conocida como EFTA, por sus siglas en inglés) e Indonesia. El acuerdo contiene algo nuevo: las prometidas reducciones arancelarias para el aceite de palma de Indonesia son condicionales al cumplimiento con los principios de sostenibilidad.

### ¿Qué Desafíos Enfrenta el Acuerdo Comercial entre EFTA e Indonesia?

La idea parece ser simple, pese a que la práctica es compleja. Un [análisis de Elisabeth Bürgi](#) de la Universidad de Bern plantea algunos de los desafíos a este respecto.

Por ejemplo, el mercado de la EFTA es valioso, pero relativamente pequeño. Los principales socios comerciales de Indonesia son China y los miembros del bloque de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

Desviar una producción más sostenible de aceite de palma a la EFTA no necesariamente mejorará los estándares más generalmente en el mercado. El acuerdo propone otorgar asistencia financiera y técnica a Indonesia para ayudar a que el sector cumpla con los nuevos estándares, pero la cantidad de dinero involucrado aún no ha sido especificada. El nuevo tratado de comercio no intenta imponer criterios de sostenibilidad a los prestadores de servicios financieros, lo cual deja a los bancos e inversores de los Estados miembros de la EFTA libres para continuar financiando la destrucción de los bosques de Indonesia.

El acceso condicional al mercado también plantea claras amenazas para la autonomía y la inclusión económica de los países en desarrollo.

Para todos los detalles maléficos, el presagio del cambio es indiscutible: los acuerdos comerciales están entrando a nueva era. Los ciudadanos pretenden más de sus gobiernos en materia de comercio. La desigualdad social y económica que se ha profundizado tan significativamente en los últimos años ha generado una demanda de una mayor efectividad de los sistemas impositivos, mejor protección de salarios decentes y la implementación de principios tales como “el contaminador paga” para regular la constante destrucción sistemática de los recursos naturales y los ecosistemas.

“La nueva directora general de la OMC necesitará mantener su mente abierta y mucha firmeza de carácter”.

## ¿Cómo Puede la OMC Abordar la Hostilidad Hacia el Comercio?

Las importaciones y exportaciones ambas juegan un papel importante en casi todas las economías. La integración económica es un hecho de la vida moderna. Sin embargo, el comercio y los acuerdos comerciales no gozan de popularidad. El poder de los tratados de comercio a menudo es exagerado en los debates públicos—en ocasiones por los mismos gobiernos que los negocian. Puede resultar conveniente culpar a una aparente fuente externa. También es cierto que las políticas comerciales pueden ser malentendidas, incluyendo a los jefes de Estado.

Sin embargo, hay razones que justifican la antipatía pública hacia el comercio. Una razón es el gran carácter secreto que hoy domina las negociaciones. Esto implica que hay muy poca información circulando, lo cual genera desconfianza. Las políticas comerciales también son mantenidas extrañamente aisladas de otras áreas de gobierno.

Para que la OMC pueda ejecutar su elevada misión de salud y prosperidad sostenibles para todos, resulta crucial que los gobiernos reconozcan la interacción del comercio con otros sistemas—económico, social y ecológico. La resistencia de los gobiernos de países ricos a la exención propuesta con respecto a la protección de los derechos de propiedad intelectual de la OMC para facilitar el acceso universal a la vacuna contra el COVID-19 sugiere que al menos algunos miembros de la OMC aún no entienden la necesidad urgente de fortalecer la capacidad del órgano de comercio para participar en la gobernanza global, en lugar de continuar siendo el reducto favorito para un conjunto de intereses económicos, reducido pero poderoso.

## Es Tiempo de una Nueva Agenda de Comercio

La nueva directora general de la OMC necesitará mantener su mente abierta y mucha firmeza de carácter. Hace tiempo debería haberse elaborado una nueva agenda comercial. La misma definirá el papel de la OMC en la superación de los enormes desafíos de nuestro tiempo, sobre todo, para mitigar el cambio climático y prepararnos mejor para la adaptación, dada la turbulencia por el clima que nos espera. La agenda deberá centrarse en la cooperación internacional, incluyendo tanto las desigualdades en las actuales relaciones económicas como la distribución desigual de las consecuencias del cambio climático.

Las políticas económicas internacionales de las últimas décadas, incluyendo las políticas comerciales, han generado una alta concentración de poder y riqueza en el mercado, en detrimento del buen funcionamiento de los mercados y la rendición de cuentas de los gobiernos. La nueva agenda debería estar menos enfocada en cómo aumentar las exportaciones de los miembros y en dictar las elecciones económicas de los países, y avocarse más a encontrar la mejor forma de proteger la producción, distribución y consumo sostenibles.

La OMC está lista para una nueva fase de existencia, que sea más adaptativa, capaz de escuchar, más dispuesta a experimentar, menos ortodoxa en materia económica, más inclusiva en sus políticas y más respetuosa del público al que fue fundada para servir. Ngozi Okonjo-Iweala, tiene usted la palabra.



UN Photo/Eskinder Debebe

## NUEVA DIRECTORA DEL ITC COKE-HAMILTON PROCURA LEVANTAR LA VARA

por *Jennifer Freedman*



**Jennifer Freedman** es Jefa de Edición del *Trade and Sustainability Review*.

“No podemos seguir haciendo lo mismo que antes porque es un paisaje diferente”.



La nueva directora ejecutiva del Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) tiene grandes sueños y muchos planes para cumplirlos. Pamela Coke-Hamilton ha puesto la vara alta para ella y el ITC, pretende lograr una organización más ágil, innovadora y adecuada para cumplir con su propósito en medio de una pandemia mundial que ha hecho estragos en las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) que son el foco de su trabajo<sup>1</sup>.

“La prioridad fundamental es mantenernos fuertes”, señaló Coke-Hamilton, quien se convirtió en la directora del ITC en octubre. “Es una organización fuerte y ha logrado mucho, especialmente en los últimos 10 años. Pero la realidad es que las mipymes se han visto devastadas por la COVID-19, y no podemos seguir haciendo lo mismo que antes porque es un paisaje diferente”.

Las pequeñas empresas representan más del 90% de todas las empresas y el 70% de los empleos en el mundo, pero a menudo son las menos resilientes a las crisis. Esto se debe a que habitualmente tienen reservas limitadas de efectivo, menores carteras de clientes y menos capacidad que las grandes empresas para manejar las presiones comerciales. En un informe de diciembre de Facebook, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Banco Mundial concluyeron que el 15% de las pequeñas empresas con un perfil en la enorme plataforma de redes sociales cayeron en bancarrota debido a la COVID-19 entre mayo y noviembre.

No resulta sorprendente que la pandemia haya sido particularmente difícil para grupos vulnerables como las mujeres y los jóvenes. Estas son dos de las cuatro áreas que Coke-Hamilton ha priorizado.

### **Empoderando a Mujeres y Jóvenes**

El empoderamiento de la mujer está primero en su lista—y no solamente porque las mujeres se estén llevando la peor parte de las consecuencias económicas y sociales de la COVID-19. Otorgar a las mujeres la capacidad de participar plenamente en la vida económica a lo largo de todos los sectores es vital para lograr la igualdad de género y el desarrollo sostenible así como para construir economías más sólidas. Contar con recursos financieros también permite a las mujeres escapar de la violencia y el abuso doméstico, señaló Coke-Hamilton.

“Cuando las mujeres se encuentran más empoderadas económicamente, tienen mayor fortaleza para salir de la situación, y por lo tanto, son más independientes. Esto es crucial. El empoderamiento económico de las mujeres no solo se trata de empoderarlas para que ganen dinero. Se trata de su vida—de fortalecer su capacidad de negociar en un espacio que podría ser peligroso para ellas”.

Otra prioridad es la penetración digital. Si bien el comercio electrónico ha aumentado mundialmente debido a la pandemia, muchas personas—especialmente en las economías en desarrollo—aún no están conectadas a

<sup>1</sup> El ITC, la agencia conjunta de la OMC y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), es la única organización internacional plenamente dedicada a apoyar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

“Es importante que cuando construyamos, hagamos cimientos. Ese ha sido mi propulsor y esa es mi meta”.



internet. La penetración en los hogares es sólo del 18% en África y 11% en los países menos desarrollados (PMD).

“Si no tienes acceso, ¿cómo puedes interactuar con el mercado? Lo primero que debemos garantizar es su capacidad real de acceder a internet”, dijo Coke-Hamilton, agregando que espera trabajar con la Unión Internacional de Telecomunicaciones y la Comisión sobre la Banda Ancha para el Desarrollo Sostenible para explorar las formas de ayudar a las empresas a estar en línea.

La alfabetización digital es un serio desafío para la mipymes. Mejorar sus capacidades digitales básicas es lo suficientemente difícil para las pequeñas empresas, pero es aún más complicado cuando se suma el surgimiento de tecnologías tales como “Big Data”, el Internet de las Cosas y la ciberseguridad. Pocas empresas pequeñas pueden competir con las grandes empresas para atraer y retener los talentos digitales ya escasos, corriendo el riesgo de perderse en el enorme potencial del mercado.

ITC ya está trabajando con organizaciones y programas de jóvenes, tales como el Proyecto Empoderamiento de los Jóvenes en Gambia<sup>2</sup> para ayudar a jóvenes emprendedores a entrar a nuevos mercados, obtener financiamiento y encontrar su lugar en un mundo que se está tornando muy digitalizado.

“Estamos intentando ver cómo podemos profundizar y expandir nuestra intervención con los jóvenes”, señaló. “Estamos observando cómo trabajar mejor en zonas rurales e involucrar a los jóvenes en todo el espectro, para conectarlos. Podemos conectar a jóvenes de África con los de América Latina y los del Caribe con los de Asia, también podemos crear un ecosistema que los ayude a expandir su capacidad para comerciar, su involucramiento en términos de aprendizaje y sus oportunidades para acceder a nuevos mercados”.

### Ayudando a las Pequeñas Empresas a ser Más Verdes

Coke-Hamilton también está apuntando al desarrollo sostenible y la capacitación para ayudar a las mipymes a prosperar tras la pandemia. “No creo en la asistencia técnica en helicóptero. Este ha sido uno de los mayores desafíos que he tenido con muchas organizaciones que han ayudado al mundo en desarrollo por mucho tiempo. Sobrevolamos, arrojan un paquete y nos retiramos. No se construye ninguna capacidad a largo plazo. Es importante que cuando construyamos, hagamos cimientos. Ese ha sido mi propulsor y esa es mi meta”.

Los proyectos del ITC siempre están diseñados en miras a expandir la capacidad de los beneficiarios y evitar la asistencia *ad hoc* que no esté vinculada con planes más generales a largo plazo para el desarrollo económico.

Otro objetivo es ayudar a que las mipymes sean más verdes. Una [encuesta de ITC](#) sobre la COVID-19 encontró mayor resiliencia entre las empresas que poseían prácticas empresariales económicamente viables, socialmente responsables y ambientalmente amigables antes de la crisis. “Estoy muy entusiasmada sobre cómo podemos perseguir la recuperación verde”, señaló.

<sup>2</sup> Véase <https://www.intracen.org/vep/>



“No queremos que la transición verde corra el riesgo de dejar afuera a las mipymes si no pueden hacer los cambios necesarios”.

De hecho, la próxima edición del informe insignia de ITC, *SME Competitiveness Outlook*, se enfocará en asuntos ambientales, explorando cómo las lecciones aprendidas de la COVID-19 pueden ayudar a las pequeñas empresas a aumentar su resiliencia frente a los efectos del aumento de la temperatura global.

“El cambio climático será el próximo gran shock”, afirmó. “La publicación insignia ofrecerá recomendaciones específicas a los gobiernos, organizaciones de apoyo empresarial y a las empresas en sí mismas para que puedan capitalizar las oportunidades de prácticas inteligentes en términos de clima y para reducir la vulnerabilidad”.

El impacto del cambio climático en los Estados insulares, tales como el país de origen de Coke-Hamilton, Jamaica, ha sido “devastador”. “Para cada paso que damos hacia adelante, azota un huracán o sucede algo que nos hace retroceder diez pasos”.

El ITC recientemente adoptó la estrategia “[Green to Compete](#)” para ayudar a las pequeñas empresas a adoptar estrategias de negocio verdes, incorporar prácticas verdes y resilientes al clima y acceder a mercados y finanzas verdes. A nivel empresarial, esto involucra la promoción de la transferencia de tecnologías verdes y cadenas de valor, abastecimiento y alineamiento accesibles<sup>3</sup>. A nivel de gobierno, implica apoyar la recolección de datos verdes e inteligencia de mercado así como desarrollar estrategias comerciales verdes para construir mejores ecosistemas empresariales. En el ámbito internacional, requiere presionar para que se celebren tratados comerciales verdes—es decir, acuerdos que incorporen lenguaje ambiental en el texto<sup>4</sup>.

“Estamos tratando de mejorar la huella de carbono y viendo cómo pueden aprovechar el hecho de ser consideradas como empresas sostenibles, con exportaciones sostenibles y aumentar su capacidad de ser más competitivas y también cumplir con los requisitos de estándares voluntarios de sostenibilidad”, explicó Coke-Hamilton. “No queremos que la transición verde corra el riesgo de dejar afuera a las mipymes si no pueden hacer los cambios necesarios”.

Reconoce que “todo esto será un enorme desafío, porque muchos países en desarrollo están recuperándose de la COVID-19; la ecologización de las estrategias comerciales y la participación en los mercados y finanzas verdes será un nuevo compromiso para muchas de ellas. Pero creemos que es la mejor forma de aumentar su resiliencia”.

<sup>3</sup> El ITC apoya a las mipymes a utilizar recursos como el agua y la energía de manera más eficiente para ayudarlas a gestionar los requisitos relacionados con el medio ambiente en las cadenas de abastecimiento así como también para afrontar los riesgos provenientes del cambio climático.

<sup>4</sup> Muchos coinciden en que los representantes de grupos ambientalistas deben participar en las conversaciones de comercio y ayudar a formular acuerdos comerciales para celebrar tratados que sean realmente “verde”. Los ambientalistas desean utilizar los acuerdos comerciales para ejecutar regulaciones y legislación amigables con el clima, detener la deslocalización de la contaminación a países con menos regulaciones y apoyar la economía basada en energías limpias. Véase [https://institutdelors.eu/wp-content/uploads/2020/11/201109\\_GreeningTrade4Lamy-et-al\\_EN.pdf](https://institutdelors.eu/wp-content/uploads/2020/11/201109_GreeningTrade4Lamy-et-al_EN.pdf) para consultar recomendaciones sobre cómo los acuerdos de comercio pueden ser más ambientalmente amigables.

## Jugando en el Arenero

Si bien el ITC entró al juego un poco tarde para ayudar a las empresas a tornarse más verdes, Coke-Hamilton afirma que “siempre fue buena para jugar en el arenero”. Y el ITC tiene una ventaja: “Traemos un conjunto específico de habilidades, para trabajar directamente con las mipymes. Cómo traducir las medidas que fueron acordadas en la OMC en la capacitación real de las mipymes para que sean capaces de cumplir con los requisitos e involucrarse en actividades inteligentes en términos de clima—ese es el papel que desempeñamos”.

“Estamos viendo cómo hacer que las estrategias comerciales verdes existentes sean más receptivas para las mipymes. Una cosa es tener estrategias, otra es desglosarlas al nivel de las mipymes—y que formen parte de la conversación”, añadió Coke-Hamilton.

En diciembre, el grupo de trabajo informal sobre mipymes [adoptó](#) una serie de recomendaciones voluntarias y no vinculantes sobre lo que Coke-Hamilton denomina los “temas principales que obstaculizan la participación de las mipymes en la economía global”. El grupo, que incluye a más de 90 miembros de la OMC, es una de las iniciativas conjuntas lanzadas por grupos de miembros en la Undécima Conferencia Ministerial de la organización en diciembre de 2017.

El paquete cubre áreas tales como recolectar y mantener información relacionada con las mipymes; procedimientos aduaneros; acceso a las finanzas y pagos transfronterizos e incluir a estas empresas en el desarrollo normativo. Coke-Hamilton destaca que “estas son áreas donde la pericia del ITC es vital, notablemente a través de la iniciativa de múltiples agencias *Global Trade Helpdesk*”<sup>5</sup>.

## Variedad de Desafíos

Los objetivos de Coke-Hamilton serían calificados como ambiciosos en las mejores épocas. Los desafíos que se suman por la COVID-19 tornan su alcance más difícil—y aún más urgente.

Exhaustos por la crisis, muchos donantes han indicado que no podrán cumplir con sus anteriores compromisos o que sus planes de expansión han sido reducidos, dijo Coke-Hamilton. “Necesitamos averiguar cómo subsanar ese vacío”, señaló.

Otros desafíos importantes son la inseguridad en el ámbito comercial global, el cambio climático y el hecho de que la COVID-19 ha agravado la situación de muchos países con respecto a la deuda—especialmente aquellos que dependen del turismo. Obtener financiamiento del sector privado o de fundaciones o asociaciones y crear sinergias será cada vez más importante para estos países, declaró Coke-Hamilton.

---

<sup>5</sup> Esta iniciativa de agencias múltiples fue creada como una plataforma digital fácil de utilizar (<https://globaltradehelpdesk.org/es>) que empodera a las mipymes al brindarles una ventanilla única donde pueden encontrar estadísticas comerciales actualizadas, potenciales estimaciones de exportación, aranceles, requisitos regulatorios, información sobre estándares voluntarios e información de contacto de los principales socios públicos y privados. Se trata de un proyecto conjunto del ITC, la UNCTAD y la OMC, con financiamiento y apoyo de varios socios.



“Lo que anteriormente era un techo de vidrio ahora se ha roto en el suelo. Así que veremos cómo caminar sobre estos vidrios y seguir creciendo”.

El ambiente comercial global es otra preocupación. La nueva directora cree que el Presidente de EE.UU., Joseph Biden, se involucrará y se comprometerá nuevamente con el multilateralismo<sup>6</sup>. “Soy muy optimista porque podría haber optado por no hacerlo, y enfocarse solamente en asuntos internos”, indicó. “En su primer día de trabajo, Estados Unidos se unió nuevamente a la Organización Mundial de la Salud y al Acuerdo de París—eso dice mucho”.

### Una Nueva Era para el Comercio

Otra nueva líder, la directora general de la OMC, también jugará un papel importante<sup>7</sup>. Deberá tratar cuestiones de larga data relativas a la reforma de las subvenciones, el trato especial y diferencial y el Órgano de Apelación, y “tendrá que ser valiente”, dijo Coke-Hamilton, señalando, con una sonrisa, “a mi entender, ya lo es”.

Ngozi Okonjo-Iweala, ex ministra de finanzas de Nigeria, hoy elegida por todos los miembros de la OMC, “no es alguien que se debilite fácilmente”, agregó. “Mi consejo para ella es que sea valiente y haga lo que tenga que hacer. No tengo dudas de que será una gran influencia y una líder poderosa”.

Tener a una mujer al timón de la OMC por primera vez, así como otra mujer dirigiendo el ITC<sup>8</sup>, marca el comienzo de una nueva era en el comercio, afirmó Coke-Hamilton.

“No debe minimizarse la importancia de la representación. Esto indica que hay un cambio inmediato. No solo es cosmético—se trata de un cambio fundamental en un campo que ha estado muy dominado por hombres”, dijo.

“Mi esperanza es que esto implique que haya una nueva partida en juego y una defensora internacional en materia de género. Esto se traducirá en una mayor paridad de género en nuestras organizaciones. Lo que anteriormente era un techo de vidrio ahora se ha roto en el suelo. Así que veremos cómo caminar sobre estos vidrios y seguir creciendo. Traigamos una perspectiva renovada y aumentemos la diversidad. Como mujer, entendemos lo que se necesita y sabemos cómo hacerlo. Y eso haremos”.

<sup>6</sup> Véase el análisis de Robert Howse, sobre Biden y comercio, en esta edición de *Trade and Sustainability Review* del IISD.

<sup>7</sup> Véase el análisis de Sophia Murphy, sobre la nueva directora general de la OMC, en esta edición de *Trade and Sustainability Review*.

<sup>8</sup> Coke-Hamilton es la tercera mujer que preside el ITC, después de Arancha González (2013-2020) y Patricia Francis (2006-2013).



## NUEVA ZELANDA: UTILICEMOS LAS POLÍTICAS COMERCIALES PAR TRATAR LA CRISIS CLIMÁTICA

*por Charlotte Frater*



**Charlotte Frater** es jefa de negociación para Nueva Zelanda del Acuerdo sobre Cambio Climático, Comercio y Sostenibilidad en la División de Negociaciones Comerciales del Ministerio de Comercio y Asuntos Exteriores.



La ciencia nos dice que el cambio climático es irrefutable, y es necesario un cambio transformador en cuanto a la forma en la que producimos, consumimos, vivimos y trabajamos si hemos de evitar un cambio climático catastrófico. Sabemos que no será fácil, pero es posible.

Nueva Zelanda está comprometido a acelerar su transición hacia un futuro con bajas emisiones y ha estado trabajando, junto con otros países, para reducir las emisiones globales netas a cero en la segunda mitad del siglo para mantener el objetivo de 1,5°C dentro del alcance. Dada la magnitud y complejidad del cambio climático, sabemos que debemos abarcar todos los niveles y herramientas de políticas. Y debemos hacerlo ahora.

La Primer Ministro Jacinda Ardern ha identificado el tratamiento del cambio climático como una prioridad de gobierno, y es uno de los elementos principales del plan de recuperación de esta nación tras la COVID-19. Esto se basa en el apoyo de larga data que Nueva Zelanda ha concedido a la acción por el clima y el medio ambiente en sus sucesivos gobiernos. De hecho, durante décadas, ha propugnado y colaborado activamente con sus socios en la acción por el clima y el medio ambiente en distintos foros internacionales, tales como la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático (UNFCCC, por sus siglas en inglés), el Protocolo de Montreal, la Organización de Aviación Civil Internacional y la Organización Marítima Internacional.

Nueva Zelanda también ha procurado activamente proponer políticas comerciales y ambientales en foros tales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés). Como anfitrión de la APEC en 2021, perseguirá medidas para incentivar la sostenibilidad, apoyar la recuperación verde y tratar el cambio climático como las principales prioridades para generar una recuperación verde en la región más ampliamente.

La visión de Nueva Zelanda es que las políticas de comercio internacional pueden, y deberían, jugar un papel central para abordar la crisis climática y promover el desarrollo sostenible. El preámbulo del Acuerdo de Marruecos es explícito al colocar el desarrollo sostenible en el centro de la razón de ser de la OMC. La OMC posee mecanismos de transparencia y notificación, un marco normativo y la amplitud de miembros necesarios para una acción eficaz y un impacto real.

### **Declaración Ministerial de la OMC para Apuntar a Las Subvenciones a los Combustibles Fósiles**

Similarmente, Nueva Zelanda continuará argumentando en favor de una acción comercial multilateral en torno a las subvenciones ambientalmente dañinas y, trabajará nuevamente con miembros de pensamiento similar, para proponer una declaración ministerial sobre la reforma de las subvenciones a los combustibles fósiles en la próxima conferencia ministerial de la OMC. Esta declaración señala explícitamente que esta reforma es un asunto de comercio internacional y alienta a compartir información y experiencias en la OMC.



“Esperamos que, al demostrar lo que puede lograrse, podamos inspirar a otros a que se nos unan”.

Una solución multilateral, o soluciones, para desarrollar disciplinas comerciales en apoyo a los objetivos de cambio climático siempre será un objetivo primordial de Nueva Zelanda para generar un cambio significativo y un impacto duradero. Sin embargo, el actual ritmo de progreso no coincide con la urgencia de la crisis climática. Por lo tanto, paralelamente con el trabajo en la OMC, Nueva Zelanda y un pequeño grupo de países igualmente ambiciosos, también está persiguiendo una iniciativa plurilateral única en su género, llamada Acuerdo sobre Cambio Climático, Comercio y Sostenibilidad (ACCTS, por sus siglas en inglés)<sup>1</sup>.

La Primer Ministro de este país, junto con líderes de Costa Rica, Fiyi, Islandia y Noruega, anunciaron el lanzamiento del ACCTS en septiembre de 2019, contando con la adhesión de Suiza no mucho más tarde. El ACCTS procura demostrar cómo las normas y la arquitectura comercial pueden contribuir –de manera práctica y significativa– a combatir el cambio climático y superar desafíos más amplios de desarrollo sostenible mientras se genera ímpetu en torno a eventuales normas de comercio multilaterales y resultados que contribuyan a dar respuesta al cambio climático.

Esperamos que, al demostrar lo que puede lograrse, podamos inspirar a otros a que se nos unan.

### Las Conversaciones del ACCTS Están Enfocadas en Cuatro Áreas

Las negociaciones del ACCTS cubren cuatro áreas principales:

- Retirar los aranceles sobre los bienes ambientales
- Establecer compromisos nuevos y vinculantes para los servicios ambientales
- Desarrollar directrices para informar el desarrollo e implementación de programas y mecanismos voluntarios de ecoetiquetado
- Creación de disciplinas para eliminar las subvenciones dañinas a los combustibles fósiles

El pilar de bienes ambientales del ACCTS pretende incentivar oportunidades de comercio e inversión en estos bienes. También lo hará desarrollando una lista de bienes ambientales que tienen usos o beneficios finales identificables y ambientalmente racionales, y eliminando los aranceles sobre los mismos. Esto permitirá a los miembros del ACCTS eliminar los obstáculos para la utilización de los bienes ambientales y nuevas tecnologías por parte de consumidores y fabricantes.

Similarmente, el pilar de servicios ambientales procura mejorar el acceso a los servicios que beneficien o mejoren el medio ambiente. El ACCTS identificará una lista actualizada de servicios que va más allá del alcance actual del CPC 94<sup>2</sup> y captura el sector expansivo e innovador de los servicios ambientales.

<sup>1</sup> Véase <https://www.iisd.org/articles/time-accts-five-countries-announce-new-initiative-trade-and-climate-change> para consultar un artículo del IISD sobre el ACCTS.

<sup>2</sup> División 94 de la Clasificación Central de Productos (CPC 94) brinda una definición de servicios ambientales que incluye servicios de alcantarillado, servicios de eliminación de desperdicios, servicios de saneamiento, servicios de limpieza de gases de combustión, amortiguamiento de ruido y servicios de protección del paisaje y la naturaleza.

“El pilar de las subvenciones a los combustibles fósiles es una de las áreas más innovadoras y revolucionarias del acuerdo”.

“Esta es la primera vez que un marco jurídico detallado para reformar y eliminar las subvenciones a los combustibles fósiles ambientalmente dañinas será incorporado a un acuerdo con categoría de tratado”.

El pilar de ecoetiquetado posee dos objetivos principales. Primero, establecerá directrices de alta calidad basadas en principios para informar el desarrollo e implementación de programas voluntarios de ecoetiquetado. Segundo, creará mecanismos para apoyar la aplicación de estas directrices y brindar una vía para la cooperación y colaboración.

Por último, el pilar de las subvenciones a los combustibles fósiles es una de las áreas más innovadoras y revolucionarias del acuerdo. El objetivo es establecer disciplinas legalmente vinculantes para eliminar las subvenciones dañinas a los combustibles fósiles. Esto se encuentra alineado con la dirección marcada por los líderes en el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 12(c) de las Naciones Unidas para la racionalización y eliminación de los subsidios a los combustibles fósiles que alientan el consumo desmedido. Nuestros esfuerzos tienen el potencial de realizar una verdadera contribución a las iniciativas mundiales para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y descarbonizar el sector energético.

### **Las Normas Comerciales Pueden Ayudar a Eliminar las Subvenciones a los Combustibles Fósiles**

El tema de las subvenciones a los combustibles fósiles no es nuevo—se han asumido un número de compromisos políticos en foros tales como APEC, el G20 y el Grupo de los Veinte Países Vulnerables<sup>3</sup>. Sin embargo, esta es la primera vez que un marco jurídico detallado para reformar y eliminar las subvenciones a los combustibles fósiles ambientalmente dañinas será incorporado a un acuerdo con categoría de tratado.

La necesidad de utilizar las normas comerciales para disciplinar las subvenciones a los combustibles fósiles es particularmente imperiosa. Mundialmente, los países están subvencionando la producción y el consumo de combustibles fósiles por un valor de más de USD 500 mil millones al año, y sólo los países del G20 otorgaron más de USD 230 mil millones en medidas relativas a la COVID-19 a sectores responsables de la producción y consumo de combustibles fósiles<sup>4</sup>. Al tornar menos costosa la producción y compra de combustibles fósiles con grandes emisiones de gases de efecto invernadero, estas subvenciones incentivan la continua producción y utilización de los mismos. También desvían el comercio y la inversión de las energías renovables. Estos fondos públicos, en cambio, podrían destinarse a otras prioridades de desarrollo sostenible, incluyendo la recuperación verde tras la COVID-19.

De acuerdo con el Informe sobre la Brecha de Producción 2020, la producción de combustibles fósiles en todo el planeta debe disminuir aproximadamente un 6% al año entre 2020 y 2030 para limitar el calentamiento global a 1,5°C<sup>5</sup>.

Nueva Zelanda está entusiasmado por el creciente ímpetu que se observa en la comunidad internacional para abrazar mutuamente una acción de

<sup>3</sup> El Grupo de los Veinte Países Vulnerables es una iniciativa de los ministros de finanzas de economías sistemáticamente vulnerables al cambio climático.

<sup>4</sup> [Energy Policy Tracker 2021](#)

<sup>5</sup> [Informe sobre la Brecha de Producción 2020](#)

“Nueva Zelanda está entusiasmado por el creciente ímpetu que se observa en la comunidad internacional para abrazar mutuamente una acción de apoyo en materia de comercio y cambio climático, incluyendo las recientes iniciativas de las principales economías”.

apoyo en materia de comercio y cambio climático, incluyendo las recientes iniciativas de las principales economías. El ACCTS será un tratado congruente con la OMC y estará abierto a todos los otros miembros de la OMC para que puedan sumarse en el futuro—siempre y cuando puedan cumplir con los estándares establecidos en el acuerdo. En Nueva Zelanda, describimos esto como un “plurilateralismo abierto concertado”. Para lograr esto, mantenemos activamente informadas a las partes interesadas, incluyendo a otros miembros de la OMC, sobre el progreso realizado en el ACCTS.

Mientras tanto, las negociaciones del ACCTS siguen en curso entre los seis países originales, con la participación de delegaciones vía videoconferencia desde sus hogares y oficinas en las cinco zonas horarias. Ya se han realizado tres rondas de debate, y la cuarta está programada para marzo.

Las conversaciones hasta el momento se han enfocado en el establecimiento de objetivos y el alcance de cada pilar, y los participantes ahora están ahondando en la sustancia. Han comenzado a reunir una lista de bienes ambientales y están analizando cómo enfocar temas difíciles, tales como el doble uso de los bienes y servicios ambientales. Si bien el formato virtual ha afectado su ritmo y enfoque, el progreso es constante, y Nueva Zelanda está comprometido a presentar un resultado en la COP 26 de noviembre.

Al demostrar cómo los objetivos sobre comercio y clima pueden reforzarse mutuamente, esperamos que la iniciativa del ACCTS pueda mostrar cómo están equipadas las normas y prácticas modernas de comercio para enfrentar el futuro. Los participantes del ACCTS tienen una gran tarea por delante, pero todos estamos comprometidos con el proceso y esperamos que otros se suban a bordo a su debido tiempo.

Nueva Zelanda también espera que otros miembros de la OMC se sumen a este esfuerzo y garanticen que las políticas comerciales cumplan su promesa de ayudar a abordar uno de los mayores desafíos en común de nuestro tiempo.



# APROVECHAR EL PODER DE LA DIGITALIZACIÓN PARA EL COMERCIO Y EL MEDIO AMBIENTE

*por Elisabeth Tuerk et Mariam Soumaré*



**Elisabeth Tuerk** es la Directora de la División de Comercio y Cooperación Económica de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE).

**Mariam Soumaré** es Consultora de la División de Comercio y Cooperación Económica de la CEPE.

*Descargo: En el presente artículo se describen las opiniones de las autoras, no así la de la Secretaría de la CEPE o de sus Estados miembros.*

*Las autoras desean agradecer a Liliana Annovazzi-Jakab, Markus Pikart, Maria Teresa Pisani y Sarah Simpson por sus comentarios y contribuciones.*

“Una forma de posibilitar elecciones más inteligentes es utilizar soluciones digitales para tornar las cadenas de valor más rastreables y transparentes”.



A pesar de su impacto devastador, la pandemia por el COVID-19 nos ofrece una oportunidad para reconstruir mejor y crear un mundo más resiliente y sostenible. Una transición hacia una economía circular podría forjar el camino para lograr una recuperación mundial sostenible, y la digitalización podría jugar un papel importante en este esfuerzo.

Las tecnologías digitales ahora se encuentran incorporadas en todos los aspectos de nuestras vidas y han transformado el tejido social. Con beneficios tales como conectar a los individuos, generar eficiencia, innovación y economías de escala, las oportunidades sociales de la digitalización son infinitas.

### **Herramientas Digitales de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas**

La Comisión Económica para Europa (CEPE/ONU), una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas<sup>1</sup>, ofrece a sus Estados miembros una amplia gama de herramientas digitales. Promover los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la transición hacia una economía circular<sup>2</sup> se encuentran entre las principales prioridades de la CEPE.

Este artículo describe algunas herramientas digitales de la CEPE que brindan soluciones innovadoras para perseguir los siguientes objetivos de sostenibilidad: tornar las cadenas de valor más transparentes y previsibles; reducir la pérdida y el desperdicio de alimentos; proteger especies amenazadas; fomentar la pesca sostenible y promover la gestión racional de desechos peligrosos.

### **Tornar las Cadenas de Valor más Transparentes y Previsibles**

El mundo continúa utilizando los recursos naturales de manera no sostenible, con un aumento de 85,9 mil millones de toneladas<sup>3</sup> de la huella de material global en las últimas dos décadas. La industria textil, solamente, ha fragmentado las cadenas de valor con un alto impacto ambiental, social y sanitario. Este sector está creciendo tan rápidamente —se pronostica que el volumen de indumentaria producida subirá un 81% a 102 millones de toneladas para el 2030— que su impacto en el planeta está empeorando.

Para facilitar los esfuerzos relativos a la sostenibilidad global, los consumidores deben tener mayor facilidad para realizar elecciones de consumo sostenible. En la CEPE, creemos que una forma de posibilitar elecciones más inteligentes es utilizar soluciones digitales para tornar las cadenas de valor más rastreables y transparentes. La CEPE está procurando adoptar este enfoque en el sector textil y de calzado.

<sup>1</sup> Establecida en 1947 por el Consejo Económico y Social (ECOSOC), la CEPE fue fundada para promover la cooperación e integración económicas entre sus 56 Estados miembros. La Secretaría está basada en Ginebra, Suiza. Las otras cuatro comisiones regionales bajo ECOSOC son la Comisión Económica para África, la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe y la Comisión Económica y Social para Asia Occidental.

<sup>2</sup> La temática del 69º Período de Sesiones de la Comisión de los Estados miembros de la CEPE, a ser celebrado en abril de 2021, es “Promover la economía circular y el uso sostenible de los recursos naturales en la región de la CEPE”.

<sup>3</sup> [https://www.un.org/sustainabledevelopment/wp-content/uploads/2020/07/E\\_infographics\\_12.pdf](https://www.un.org/sustainabledevelopment/wp-content/uploads/2020/07/E_infographics_12.pdf)

La CEPE, a través de CEFAC/ONU<sup>4</sup>, está implementando una iniciativa marco para “Incrementar la Transparencia y Trazabilidad de Cadenas de Valor Sostenibles en la Producción Textil y de Calzado”, en colaboración con el Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) y con el financiamiento de la Unión Europea. El proyecto procura ayudar a este sector para que juegue un papel más fuerte para tomar acciones destinadas a la producción y patrones de consumo sostenibles, y lograr una economía circular. Las tecnologías digitales ofrecen gran potencial para que se tomen estas acciones.

Mejores niveles de transparencia y trazabilidad de las cadenas de valor pueden alentar elecciones responsables de consumo e, indirectamente, procesos de producción más sostenibles. La trazabilidad de las cadenas de valor es fundamental para el eco diseño, la planificación y gestión de los procesos de reutilización y reciclaje y la prevención y gestión eficaz de desechos. Con mejor rastreo, trazabilidad y etiquetado, el sector textil tiene la oportunidad de lograr una reconstrucción más sostenible.

En enero de 2020, la CEPE inició un proyecto piloto en Egipto, Alemania, Italia, Suiza y el Reino Unido con marcas comerciales, fabricantes, agricultores y organismos que establecen estándares para mejorar la trazabilidad y diligencia debida en la cadena de valor de la producción de algodón, aplicando tecnología blockchain y marcadores de ADN. El proyecto procura garantizar que las demandas de sostenibilidad y circularidad sean fiables en toda la trayectoria del producto, desde la fuente de las materias primas hasta la marca comercial, venta por menor y consumo final. El alcance de esta tecnología podría llegar mucho más allá de la cadena de valor del algodón para cubrir las principales fibras y materiales, incluyendo el cuero, tejidos sintéticos, lana y cashmere.

Después del evento de noviembre que reunió a cientos de partes interesadas del sector textil y de calzado, CEFAC/ONU acordó sumar al proyecto un Llamado a la Acción para su aprobación en el plenario de abril<sup>5</sup>. Se trata de un paso importante hacia adelante, ya que invita a todos los actores de la industria a tomar medidas para la trazabilidad y transparencia, utilizando una serie acordada de medidas, propuesta por la CEPE y en concordancia con los compromisos internacionales bajo la Agenda de Desarrollo 2030.

<sup>4</sup> El Centro para la Facilitación del Comercio y el Comercio Electrónico (CEFACT/ONU) es un organismo intergubernamental subsidiario de la CEPE que actúa como punto focal dentro del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas para emitir recomendaciones sobre la facilitación del comercio y las normas de comercio electrónico. Para consultar la iniciativa marco véase aquí: <https://unece.org/trade/TraceabilityforSustainableGarmentandFootwear>

<sup>5</sup> Tal como lo establece el Llamado a la Acción, las posibles acciones incluyen: (a) desarrollar y aplicar normas y estándares de apoyo; (b) implementar sistemas o instrumentos de gestión comercial para la trazabilidad y transparencia; (c) establecer incentivos económicos y fiscales de apoyo; (d) apoyar la investigación y el desarrollo y el aumento de soluciones innovadoras; (e) mayor concientización y educación del consumidor; e (f) iniciativas colaborativas de actores múltiples. Los compromisos para tomar acción(es) deberían generar uno o más de los siguientes resultados: (a) mayor visibilidad del cumplimiento con los requisitos de sostenibilidad y circularidad por actores/socios industriales a lo largo de la cadena de valor; (b) mayor trazabilidad de los atributos sociales/ambientales/éticos de producto(s)/materiales a lo largo de la cadena de valor, (c) un impacto medible sobre la sostenibilidad en las cadenas de valor a lo largo del tiempo, eventualmente verificado a través de evaluaciones del ciclo de vida y/o certificaciones de sostenibilidad; (d) mayor consumo y producción ambiental y socialmente responsable que pueden ser pertinentes o inspirar a otros países y actores/socios industriales; y (e) especial atención a pequeñas y medianas empresas, pequeños productores, agricultores y otros grupos incluyendo, mujeres, jóvenes trabajadores a domicilio y trabajadores migratorios.



## Reducir la Pérdida y Desperdicio de Alimentos

El mundo desperdicia o pierde<sup>6</sup> USD 1,2 trillones de alimentos cada año, mientras que más de 820 millones de personas en el mundo pasan hambre o están malnutridas<sup>7</sup>. Estos números seguirán creciendo a menos que tomemos medidas audaces. El Objetivo de Desarrollo Sostenible 2 sobre hambre cero y el Objetivo 12 sobre modalidades de consumo y producción sostenibles apelan a elecciones responsables para acelerar las acciones y los resultados.

La CEPE unió fuerzas con la Oficina de Información y Comunicaciones de las Naciones Unidas FeedUP@UN<sup>8</sup>—una solución digital impulsada por blockchain para identificar, cuantificar y rastrear la pérdida y el desperdicio de alimentos a lo largo de la cadena de suministro. Esta solución vuelve a poner en circulación los alimentos, que de otra manera serían perdidos o desperdiciados, para su utilización significativa a nivel económico, ambiental y social.

La CEPE también ha publicado un Código de Buenas Prácticas para Reducir la Pérdida de Alimentos en el Manejo de Frutas y Vegetales (2019) y una Metodología para medir la Pérdida y Desperdicio de Alimentos para las Cadenas de Suministro de Productos Frescos. Éstos complementan los esfuerzos de reducción de pérdida y desperdicio de alimentos de FeedUP@UN.

## Proteger Especies Amenazadas

El comercio ilícito de vida silvestre, junto con la tala y la pesca ilegal, alcanza al menos USD 1 trillón al año. Esto lo convierte en el cuarto comercio ilegal mundial después del narcotráfico, la falsificación de productos y monedas y la trata de personas. Las redes criminales utilizan permisos falsos para blanquear el comercio ilegal en la cadena de suministro mundial.

La CEPE, a través de CEFAC/ONU, apoya la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES, por sus siglas en inglés). CITES regula el comercio de más de 36.000 especies para garantizar su supervivencia en la naturaleza mientras permite que las comunidades locales obtengan ingresos de las mismas de manera sostenible—por ejemplo, a través del turismo. Los estándares de CEFAC/ONU permiten a los gobiernos establecer un intercambio seguro de permisos electrónicos entre las agencias públicas, evitando cualquier falsificación de documentos. Basándose en estos estándares, los gobiernos están implementando modernos sistemas de control basados en riesgos para combatir el comercio ilegal de vida silvestre y para facilitar el comercio legal y sostenible.

<sup>6</sup> La pérdida de alimentos ocurre en todas las etapas precedentes a la venta minorista; es decir, producción, distribución y venta mayorista. Los residuos alimenticios se refieren a una reducción de la cantidad o calidad de los alimentos por los minoristas, proveedores de servicios gastronómicos y consumidores (FAO-SOFA, 2019).

<sup>7</sup> Boston Consulting Group y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

<sup>8</sup> Para mayor información sobre el propósito y los objetivos de FeedUp@UN, véase <https://www.youtube.com/watch?v=W6qjIMdqCKs>

Los permisos electrónicos CITES ya están siendo intercambiados en proyectos piloto entre la República Checa, Francia y Suiza. La CEPE apoya un proyecto de la Unión Europea para implementar un centro de intercambio electrónico de CITES (TRACES eCITES) que eventualmente permitirá el intercambio electrónico de permisos de CITES con todos los Estados Miembros de la UE. La CEPE también apoya a varios Estados miembros que está considerando sumarse a los proyectos piloto eCITES<sup>9</sup>.

### Apoyar la Pesca Sostenible

Más de 3,1 mil millones de personas dependen de la pesca para obtener casi el 20% de su ingesta de proteína animal. La pesca excesiva ilegal, no declarada y no reglamentada (INDNR) daña la pesca, los medios de vida y las poblaciones de peces a nivel mundial. La pesca ilegal involucró hasta 26 millones de toneladas de peces en 2016, que representan alrededor del 25% de los peces recolectados anualmente de los océanos—y miles de millones de dólares<sup>10</sup>.

A través de CEFACT/ONU, la CEPE desarrolló el Lenguaje de la Pesca para el Intercambio Universal (FLUX/ONU), el cual proporciona un estándar armonizado de mensajes que permite a las organizaciones encargadas de la gestión pesquera el intercambio electrónico y acceso a los datos necesarios para la gestión sostenible de la pesca. Estos datos incluyen la identificación de embarcaciones y viajes, operaciones pesqueras (capturas diarias o por cada lance), datos de pesca (zona de captura, especies y cantidad, fecha y hora y aparejos utilizados), información de desembarques y ventas, información de licencias y datos de inspección.

FLUX/ONU proporciona datos oportunos y precisos sobre las actividades pesqueras, permitiendo la gestión sostenible de las poblaciones de peces. También constituye un instrumento importante para combatir la pesca INDNR, la cual menoscaba los esfuerzos nacionales y regionales para conservar y gestionar las poblaciones de peces. Como consecuencia, la pesca INDNR inhibe los esfuerzos para trabajar en aras de los objetivos a largo plazo de sostenibilidad y responsabilidad.

Todos los Estados miembros de la Unión Europea han implementado FLUX/ONU, el cual debe ser utilizado en el bloque. La Comisión de Pesquerías del Atlántico Nordeste (junto con Brasil y Tailandia) está considerando comenzar a utilizar este sistema.

<sup>9</sup> Esto es parte de la Fuerza de Trabajo sobre Proyectos Piloto para el Intercambio de Permisos Electrónicos conjunta de la CEPE y & ESCAP (CESPAP).

<sup>10</sup> CEPE. (2019). *Fisheries Language Universal eXchange (FLUX): The global standard for the exchange of fisheries information*. <https://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/SustainableFisheriesTeamOfSpecialists/2018/FLUX-Brochure.pdf>



“Los desechos electrónicos actualmente constituyen el flujo de residuos que ha aumentado más rápidamente en el mundo”.

## Promover la Gestión Racional de Desechos Peligrosos

El mundo genera 400 millones de toneladas de desechos peligrosos cada año—casi 13 toneladas por segundo<sup>11</sup>. El Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su eliminación responde a esta preocupación a través de sus tres pilares<sup>12</sup> de: minimizar la generación, controlar los movimientos transfronterizos y promover la gestión racional de los desechos peligrosos.

Antes de que los desechos peligrosos puedan ser exportados, el Convenio de Basilea requiere el consentimiento del Estado de importación y cualquier Estado(s) de tránsito, y un contrato entre el exportador y el eliminador, especificando la gestión ambientalmente racional de los desechos. También debe establecerse un procedimiento de notificación, así como una confirmación de la eliminación final de los desechos involucrados.

Para apoyar la implementación efectiva del convenio, la CEPE, a través de CEFAC/ONU, desarrolló un estándar (eBasel/ONU) para el intercambio de mensajes electrónicos. Esto significa que los movimientos transfronterizos de desechos y su eliminación/intercambio pueden ser localizados y rastreados electrónicamente, en cumplimiento con el convenio, facilitando enormemente el movimiento legal. Los países que están implementando proyectos piloto incluyen a Austria y Suiza.

Las Enmiendas al Convenio de Basilea respecto a los Desechos Plásticos entró en vigencia en enero de 2021, por lo que el trabajo eBasel de la CEPE también será relevante para los esfuerzos globales destinados a combatir la contaminación por plástico.

## Desafíos: Utilización de recursos, desechos electrónicos, gobernanza y liderazgo

Si bien la digitalización brinda muchas oportunidades, no todo es color de rosa. Pese a los grandes esfuerzos realizados para frenar las prácticas no sostenibles y dañinas para el medio ambiente, la demanda de servicios y dispositivos tecnológicos ha incrementado la extracción de minerales terrestres raros y otros minerales preciosos. Sumado a esto están los desechos electrónicos producto del elevado consumismo tecnológico y equipos obsoletos.

Los desechos electrónicos actualmente constituyen el flujo de residuos que ha aumentado más rápidamente en el mundo<sup>13</sup>. Representa al menos USD 62,5 mil millones anualmente—más que el producto interno bruto de muchos países. Además, se espera que el uso masivo de energía para operar la tecnología blockchain repercuta en el medio ambiente debido a una elevada huella de carbono para minar criptomonedas tales como Bitcoin.

<sup>11</sup> The World Counts. (sin fecha). *Tons of hazardous waste thrown out*. <https://www.theworldcounts.com/challenges/planet-earth/waste/hazardous-waste-statistics/story>

<sup>12</sup> Más específicamente, los tres pilares son: (i) minimizar la generación de desechos peligrosos en términos de cantidad y grado de peligrosidad; (ii) controlar los movimientos transfronterizos (es decir, importación/exportación) de desechos peligrosos y otros desechos (condiciones y el consentimiento previo informado por los Estados involucrados); y (iii) promover la gestión ambientalmente racional (GAR) de desechos peligrosos y otros desechos.

<sup>13</sup> [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_A\\_New\\_Circular\\_Vision\\_for\\_Electronics.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_A_New_Circular_Vision_for_Electronics.pdf)

“El liderazgo y la gobernanza de manera eficaz son necesarios no solo para garantizar que se implementen políticas de digitalización con fines éticos y democráticos, sino también para reducir la brecha digital”.

Mientras que la digitalización permite el desarrollo de soluciones inteligentes para tratar problemas mundiales apremiantes, también plantea cuestiones de gobernanza relativas a la privacidad y el uso de datos. El liderazgo y la gobernanza de manera eficaz son necesarios no solo para garantizar que se implementen políticas de digitalización con fines éticos y democráticos, sino también para reducir la brecha digital—un fenómeno que priva a las partes pobres del mundo de recursos digitales esenciales para el desarrollo.

Esta es la razón fundamental que subyace a nuestro foco en el desarrollo. En nuestra búsqueda por promover la sostenibilidad a través de soluciones digitales, en concordancia con los valores de la ONU, la CEPE específicamente apunta a 17 países de programa de Asia Central, el Cáucaso y los Balcanes Occidentales están en transición a economías de mercado.



## ¿ES EL MOMENTO DE BIDEN PARA ABORDAR LOS SUBSIDIOS A LOS COMBUSTIBLES FÓSILES?

*por Ronald Steenblik et Peter Erickson*



**Ronald Steenblik** es becario senior del IISD y ex asesor especial de la OECD sobre la reforma de las subvenciones a los combustibles fósiles.

**Peter Erickson** es director del Programa de Cambio Climático del Stockholm Environment Institute.

*Nota del Traductor: En la presente traducción se utilizarán los términos “subsidio” y “subvención” de manera indistinta, haciendo referencia al mismo significado.*

“Un área en la cual Biden ha expresado la necesidad de progreso es la eliminación de las subvenciones a los combustibles fósiles”.



El 20 de enero del corriente, la misma tarde en que se mudó a la Casa Blanca, el Presidente de los Estados Unidos, Joseph Biden, emitió una [declaración](#) aceptando el [Acuerdo de París](#) de 2015 de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC), y “cada artículo y cláusula del mismo en nombre de los Estados Unidos”. La anterior administración se había retirado formalmente del acuerdo. Este acto de Biden indica que Estados Unidos está procurando jugar un papel constructivo en los diálogos sobre clima a nivel internacional.

Un área en la cual Biden ha expresado la necesidad de progreso es la eliminación de las subvenciones a los combustibles fósiles. Ya en el [Plan de Biden para una Revolución de Energía Limpia y Justicia Ambiental](#), lanzado el verano pasado, apeló a eliminar las subvenciones a los combustibles fósiles, comprometiéndose a:

Aprovechar los logros del gobierno Obama-Biden para que los países del G20 eliminen gradualmente los ineficientes subsidios a los combustibles fósiles. Al involucrar a líderes clave, incluso en China, Biden asegurará un compromiso global para eliminar los subsidios a los combustibles fósiles al final de su primer mandato. Predicará con el ejemplo: Estados Unidos eliminará los subsidios a los combustibles fósiles en casa en su primer año y redirigirá estos recursos a la inversión histórica en infraestructura de energía limpia (descrita en la Parte I de este plan).

Biden tomó el primer paso hacia este objetivo sólo una semana después de asumir su cargo. En su [Orden ejecutiva para responder a la crisis climática en el país y en el exterior](#), instó a poner fin al financiamiento de la generación de energía con altas emisiones de carbono en base a la utilización de combustibles fósiles e instruyó a los funcionarios públicos que identificaran cualquier subsidio a los combustibles fósiles por medio de sus respectivas agencias para garantizar que “los fondos federales no subsidien directamente los combustibles fósiles”. La administración también procurará eliminar estos subsidios de su solicitud de presupuesto para el año fiscal 2022, en adelante.

No obstante, la orden ejecutiva no hace referencia a ningún llamado a un compromiso global para terminar con los subsidios a los combustibles fósiles, ni con respecto al financiamiento internacional de la energía basada en combustibles fósiles. ¿La Administración Biden está procurando un compromiso como tal? ¿Será este vinculante? Segundo, ¿qué probabilidades hay de que Estados Unidos sea capaz de cumplir con estos compromisos?—un prerrequisito para asumir cualquier tipo de liderazgo en esta materia.

### **Muchas Promesas, Ninguna Vinculante**

Hasta la fecha, diversas instituciones de las cuales Estados Unidos es miembro han asumido compromisos no vinculantes con respecto a las subvenciones a los combustibles fósiles. Sorprendentemente, el Acuerdo de París no hace referencia a este tema, aunque el [Protocolo de Kyoto](#) de 1997 a la CMNUCC urge a los signatarios a emprender una “reducción progresiva o eliminación gradual de las deficiencias del mercado, los incentivos fiscales, las exenciones tributarias y arancelarias y las subvenciones que sean contrarios al objetivo de la Convención en todos los sectores emisores de gases de efecto invernadero”.

“Afortunadamente, el hecho de que Estados Unidos no se haya involucrado en los esfuerzos internacionales para reducir los subsidios a los combustibles fósiles no detuvo el progreso”.

Sin embargo, las apuestas subieron significativamente en 2009, cuando Biden fue vicepresidente en la Administración de Barack Obama. En la reunión del G20, auspiciada por Estados Unidos en septiembre del mismo año, los líderes se comprometieron a “racionalizar y eliminar a medio plazo los subsidios ineficientes a los combustibles fósiles que fomentan el despilfarro en el consumo”.

Menos de dos meses después, los líderes del foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) (cuyos miembros incluyen a ocho economías del G20) adoptaron [un compromiso no vinculante similar](#). Ninguno de estos grupos definió términos clave—“medio plazo”, “ineficientes” y ni siquiera “subsidios a los combustibles fósiles”—pero los miembros del G7 (todos miembros del G20) [reafirmaron este compromiso](#) en mayo de 2016 y fijaron una fecha para cumplirlo para fines de 2025.

La Administración Obama jugó un papel importante para impulsar la agenda de reforma de entre 2009 y 2016, siendo voluntario para realizar las primeras dos revisiones de pares del G20 y ayudar a financiar una serie de revisiones de pares entre miembros de la APEC no pertenecientes al G20. Como parte de [su propia revisión de pares](#), la cual tuvo lugar paralelamente a la de China, en 2016, Estados Unidos indicó que pretendía suspender 16 políticas, principalmente las deducciones fiscales a nivel federal para los productores de gas y petróleo. Pero eliminar estas deducciones solo podría realizarse a través del Congreso, y no hay suficientes legisladores que estén dispuestos a hacerlo.

### Estados Unidos Dio un Paso Hacia Atrás

La Administración de Trump no mostró interés por reformar los subsidios a los combustibles fósiles y fue famosa por rehusarse a suscribir los comunicados del G7 y el G20 donde se apelaba una mayor acción por el clima. Desde los funcionarios públicos de carrera, sin embargo, el mensaje fue más sutil, afirmando esencialmente que: “Hemos hecho nuestra revisión de pares del G20; alentamos a otros países a hacer lo mismo”. Pero no se plantearon preguntas difíciles tales como “ahora bien, cuántas de las reformas prometidas *ustedes* han sido capaces de cumplir?”.

Afortunadamente, el hecho de que Estados Unidos no se haya involucrado en los esfuerzos internacionales para reducir los subsidios a los combustibles fósiles no detuvo el progreso. El financiamiento de EE.UU. de las revisiones de pares sobre los subsidios a los combustibles fósiles de los miembros de la APEC no pertenecientes al G20 se detuvo, y no han realizado otras revisiones desde primer trimestre de 2017. Sin embargo, se llevaron a cabo 4 revisiones de pares del G20 (Alemania y México, e Indonesia e Italia), y Argentina y Canadá han acordado realizar las suyas.

Mientras tanto, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, adoptados en 2015, se hicieron operativos por la Asamblea General de la ONU en julio de 2017 bajo la forma de una resolución que identifica metas específicas para cada objetivo. El ODS [12.c.1](#) reza, en parte:

Racionalizar los subsidios ineficientes a los combustibles fósiles que fomentan el consumo antieconómico eliminando las distorsiones del mercado, de acuerdo con las circunstancias nacionales, incluso

“Pero si Biden desea establecer un compromiso jurídicamente ejecutable para terminar con las subvenciones a los combustibles fósiles que aplique a una masa crítica de países, el Presidente tiene relativamente pocas vías disponibles”.



mediante la reestructuración de los sistemas tributarios y la eliminación gradual de los subsidios perjudiciales, cuando existan, para reflejar su impacto ambiental.

A diferencia de otros ODS, el 12.c.1 no especifica la fecha de cumplimiento de dicho objetivo, pese a que muchos asumen que será el 2030. El reporte nacional sobre los [indicadores](#) para medir el progreso hacia las metas de los ODS—que, al igual que las otras metas, es “voluntario”—ya ha comenzado.

### ¿Qué Puede Hacer Biden sobre los Subsidios a los Combustibles Fósiles?

Ahora que el plan de los Estados Unidos es más proactivo para abordar el desafío climático, ¿qué puede hacer a nivel internacional en torno a los subsidios a los combustibles fósiles?

Para empezar, la Administración Biden podría ayudar a reactivar y finalizar las revisiones de pares de la APEC, y quizás, instituir un proceso para revisar periódicamente el progreso de los compromisos asumidos en aquellas revisiones, e instar un congelamiento sobre nuevos subsidios. Tanto en la APEC como en el G20, podría presionar para fijar una “fecha cierta”<sup>1</sup> para la eliminación de los subsidios a los combustibles fósiles. Podría notificar este tipo de subsidios al Programa para el Medio Ambiente de la ONU, el custodio del ODS 12.c.1. Y, mientras lo hace, Estados Unidos podría dar el ejemplo a otros al incluir las ayudas a combustibles fósiles dentro de sus notificaciones sobre subvenciones ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Pero si Biden desea establecer un compromiso jurídicamente ejecutable para terminar con las subvenciones a los combustibles fósiles que aplique a una masa crítica de países, el Presidente tiene relativamente pocas vías disponibles.

La mayoría de las organizaciones intergubernamentales a las cuales Estados Unidos pertenece no ofrecen mecanismos de cumplimiento. El G20 trabaja a través de la presión entre pares y tampoco posee un mecanismo de este tipo. El *modus operandi* de APEC es similar. El Foro de las Principales Economías (MEF, por sus siglas en inglés) sobre Energía y Clima, el cual incluye a muchos miembros del G20, se reunió por última vez en 2015. Biden planea organizar una Cumbre del MEF en el Día de la Tierra, el 22 de abril, donde los subsidios a los combustibles fósiles supuestamente será uno de los temas a tratar. Pero será difícil que este grupo adopte algún instrumento vinculante.

### El Mejor Camino Puede Ser a través de la OMC

Esto deja a la OMC, la única organización intergubernamental con disciplinas (normas vinculantes) sobre subvenciones y mecanismos de cumplimiento para ejecutarlas y arbitrar controversias<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Para consultar una definición de fecha cierta, véase <https://www.investopedia.com/terms/d/datecertain.asp>

<sup>2</sup> La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos tiene un pasado de éxito relativo para lograr que los gobiernos desarrollen disciplinas sobre subvenciones para la construcción naval y acero, pero la ejecución y solución de controversias podría haberse realizado vía la OMC. Véase Fabrizio Pagani, *The OECD Steel and Shipbuilding Subsidy Negotiations: Text and Legal Analysis* (London: Cameron, mayo de 2009).

En la 11<sup>o</sup> Conferencia Ministerial de la OMC de diciembre de 2017, los ministros de comercio, representando a 12 miembros de la OMC, emitieron una [declaración conjunta](#) donde buscan “avanzar los debates en la Organización Mundial del Comercio con miras a lograr disciplinas ambiciosas y eficaces sobre las subvenciones ineficientes a los combustibles fósiles que fomentan el consumo antieconómico”.

Desde entonces, no se ha hecho mucho en ese frente. Pero una presión de los Estados Unidos, quizás trabajando conjuntamente con la Unión Europea, podría hacer girar la rueda; por ejemplo, lanzando un diálogo informal en la próxima conferencia ministerial (CM12) sobre cómo podrían regularse las subvenciones a los combustibles fósiles de manera más efectiva a través de la OMC<sup>3</sup>.

Mientras tanto, seis miembros de la OMC—Costa Rica, Fiyi, Islandia, Nueva Zelanda, Noruega y Suiza—han comenzado a negociar un [Acuerdo sobre Cambio Climático, Comercio y Sostenibilidad \(ACCTS, por sus siglas en inglés\)](#)<sup>4</sup> plurilateral, que incluye un componente que pretende desarrollar nuevas disciplinas sobre los subsidios a los combustibles fósiles para las partes. No se invitará a nuevos participantes hasta que estos seis miembros lleguen a un acuerdo, pero la Administración Biden podría al menos iniciar los debates preparatorios para eventualmente unirse al mismo.

### ¿Puede Biden Poner su Casa en Orden?

Entretanto, la administración debe poner su propia casa en orden si desea tener credibilidad al solicitar a otros países que pongan fin a sus subsidios a los combustibles fósiles. John Kerry, el enviado especial de Biden en materia climática, reconoció este hecho en una [conferencia de prensa](#) acompañando la orden ejecutiva del presidente el 27 de enero de 2021.

Terminar con el financiamiento de los subsidios a los combustibles fósiles, incluyendo los créditos a la exportación, se encuentra bajo la supervisión del poder ejecutivo. Pero modificar los impuestos que favorecen a los productores de este sector requiere la aprobación del Congreso, lo cual no está garantizado. Obama [también intentó](#), sin éxito, eliminar las deducciones fiscales a los combustibles fósiles cuando existía una gran mayoría de Demócratas en el Senado. Hoy, el partido político de Biden controla solamente una escasa mayoría en ambas cámaras del Congreso. También existe el problema con los [incentivos brindados por Estados individuales](#), sobre los cuales ni el Congreso ni el presidente tienen mucha influencia, más que la persuasión moral.

El mundo debería dar la bienvenida al regreso de los Estados Unidos a la comunidad de naciones que abordan seriamente el cambio climático. Pero la Administración Biden también necesitará adaptar su estrategia internacional en miras a los acontecimientos de los últimos cuatro años, cuando se encontraba muy ausente de la mesa de juego, y demostrar que es capaz de lograr un progreso tangible en su propio país.

<sup>3</sup> Véase, por ejemplo, <https://www.iisd.org/gsi/subsidy-watch-blog/can-wto-tackle-fossil-fuel-subsidies>.

<sup>4</sup> Véase el artículo de Charlotte Frater sobre el ACCTS en la presente edición de *Trade and Sustainability Review* del IISD.

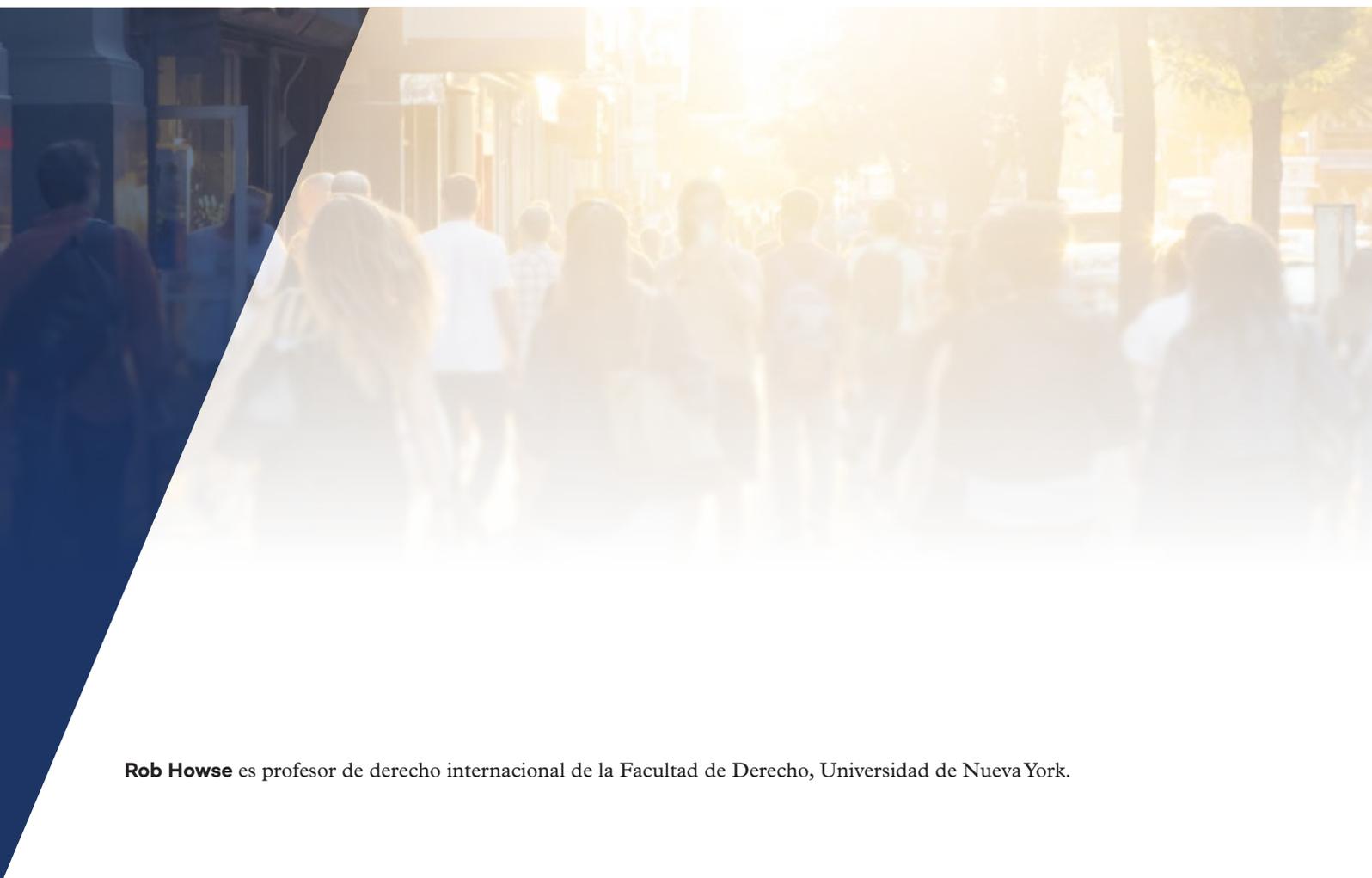


“La administración debe poner su propia casa en orden si desea tener credibilidad al solicitar a otros países que pongan fin a sus subsidios a los combustibles fósiles”.



## COLOCANDO A LOS TRABAJADORES ESTADOUNIDENSES EN PRIMER LUGAR: LA POLÍTICA COMERCIAL DE BIDEN

*por Rob Howse*



**Rob Howse** es profesor de derecho internacional de la Facultad de Derecho, Universidad de Nueva York.



Mientras el Presidente Joseph Biden la observaba luego de elegirla como Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés), Katherine Tai enunció la Doctrina Biden sobre comercio: “El comercio es como cualquier otra herramienta de nuestra política interna o externa. Se trata de un medio para crear más esperanzas y oportunidades para las personas”.

Tal como explicó Tai en su discurso más reciente, la política comercial “empieza por reconocer que las personas no solo son consumidores— también son trabajadores y asalariados”. Atrás queda el compromiso cosmopolita a la globalización y el libre comercio como los ideales que caracterizaron las administraciones de los representantes del partido Demócrata, Bill Clinton y Barack Obama. Rechazando esta visión de manera implícita, el principal asesor de Biden, Jake Sullivan, declaró que la política comercial “debería involucrar un enfoque específico sobre la forma de mejorar los salarios y crear empleos bien remunerados en los Estados Unidos, en vez de convertir al mundo en un lugar seguro para la inversión empresarial”.

Las consecuencias de la Doctrina Biden son múltiples:

- A menos que estén respaldados por los sindicatos y ofrezcan avances en materia de normas laborales o cambio climático, la Administración Biden no estará interesada en unirse a acuerdos mega-regionales de comercio tales como el Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico o reiniciar las negociaciones sobre un tratado con Europa. Generalmente se percibe que estos tipos de acuerdos están impulsados por intereses empresariales y que probablemente facilitan una mayor deslocalización empresarial en lugar de generar empleos en el país.
- La Doctrina Biden mantendrá la paz en materia de comercio dentro del Partido Demócrata porque coincide en gran medida con la visión de progresistas tales como Bernie Sanders y Elizabeth Warren.
- Para los más radicales de la izquierda, quienes desearían que el orden comercial fuera reformulado para abordar la desigualdad, penalizar el capital multinacional e impartir justicia global, es posible que la Doctrina Biden sea tan decepcionante como lo será para los partidarios ideológicos del libre comercio. Tales proyectos, para cumplir con objetivos inmediatos de políticas, también son retirados de “un enfoque específico sobre la forma de mejorar los salarios y crear empleos bien remunerados en los Estados Unidos”. Uno no esperaría, por ejemplo, que la nueva administración apoyara la exención del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC)<sup>1</sup> en respuesta a la COVID-19, pese a que podría estar abierta a formas alternativas de ayudar a los países más pobres en la lucha contra la pandemia.

<sup>1</sup> Sudáfrica e India han presentado una propuesta al Consejo de los ADPIC de la OMC para obtener una exención temporal de determinadas obligaciones para facilitar una respuesta apropiada a la COVID-19. Los Estados Unidos y Europa se encontraban entre los que bloquearon la iniciativa. Véase las noticias en breve de la primera emisión de Trade and Sustainability Review del IISD para más detalles.

“Algunos intereses empresariales pueden estar decepcionados, pero lo que la Administración Biden puede ofrecerles es algo valioso: estabilidad”.

- Si bien es posible que a las multinacionales de Estados Unidos, especialmente Big Tech, Big Pharma y Wall Street, no les guste la idea de ya no controlar la política comercial de EE.UU., las grandes empresas enfrentarán muchos problemas con la nueva administración—regulaciones e impuestos, sobre todo, entre ellos. No desperdiciarán recursos para intentar que Biden revierta el curso en el ámbito comercial.
- La política comercial no se dejará en manos de oficiales y expertos comerciales. Dado que el comercio es una herramienta tanto para la política interna como externa, las principales decisiones sobre comercio involucrarán, entre otros, al Consejo de Seguridad Nacional y al Departamento de Estado, y posiblemente, también a los departamentos de Trabajo, Defensa y la Agencia de Protección Ambiental. En base a las declaraciones emitidas hasta el momento, no hay diferencias entre Tai, el Secretario de Estado recientemente confirmado (Antony Blinken) y el Asesor de Seguridad Nacional recién nombrado (Sullivan).

### **Dura Postura sobre China**

En su audiencia de confirmación en el Senado, Blinken abrazó el “principio básico” de la Administración Trump sobre la necesidad de ser más duro con China, aunque no adhirió a los métodos de Trump. La designada a la Tesorería, Janet Yellen, prometió en su propia audiencia de confirmación la utilización de una “gama completa” de herramientas para contrarrestar las “prácticas económicas ilegales, injustas y abusivas” de China.

Cualesquiera sean las dudas sobre los “métodos” de Trump, retirar sus aranceles sobre China ahora mismo enviaría una señal errónea, es decir, aunque China esté librando un “genocidio” (según las palabras de Blinken, ahora avaladas por el mismo Biden) contra los Uyghurs, las opresiones en Hong Kong y las intimidaciones en Taiwán. La administración tampoco tiene que tomar una decisión inmediata sobre el destino de la Fase I del acuerdo comercial de la Administración Trump con China.

Algunos intereses empresariales pueden estar decepcionados, pero lo que la Administración Biden puede ofrecerles es algo valioso: estabilidad. Utilizar herramientas jurídicas convencionales para confrontar a China (obligaciones antidumping, litigios en la OMC, etc.) en lugar de aumentar erráticamente los aranceles, apuntar a algunos productos arbitrariamente, mientras se eximen otros, es en sí mismo estabilizador—y las cadenas de suministro ya han sido adaptadas a los aranceles existentes de Trump sobre China, los intereses afectados han absorbido el shock o la pena).

Hay problemas complejos en curso, tales como TikTok y Huawei, que involucran inquietudes genuinas de seguridad, y en algunos casos, las relaciones con los aliados de EE.UU. serán manejados caso por caso. Podría esperarse una mayor transparencia, consulta a las partes interesadas y debates razonables entre las agencias, en comparación con la Administración Trump, pero sería errado pensar que, en todos los ámbitos, los resultados serán menos restrictivos o agresivos. Es posible que sean menos arbitrarios y volátiles (en relación con la era Trump, donde transacciones parecían ser prohibidas un día

y eximidas al siguiente y vice versa). Este sería un resultado con el cual Wall Street, así como la mayoría de los halcones chinos, podrían vivir.

En cuanto a recuperar la ventaja competitiva de Estados Unidos en relación con China, Biden ha dejado claro que esto requiere la reconstrucción de la economía industrial interna, en base a las políticas nacionales de su plan de “reconstruir mejor”. Si bien la multitud a favor de la globalización en los think tanks económicos, tales como el Instituto Peterson de Economía Internacional, puede sentirse desalentada por la falta de entusiasmo de Biden con el cosmopolitismo y el globalismo económico, también puede sentirse tranquila por el hecho de que esta administración no intentará superar a Trump, por así decirlo, redoblando los esfuerzos para lograr la reubicación o reshoring de las empresas a través de barreras arancelarias aún más elevadas.

La dimensión “buy American” (compra de productos hechos en los Estados Unidos) de la política económica nacional de Biden puede chocar con la idea de mercados de contratación abiertos, pero los compromisos de los Estados Unidos bajo el Acuerdo plurilateral de Contratación Pública de la OMC ya son limitados y podrían ser más restringidos sin alterar el compromiso con el sistema básico de la OMC. Esto, de hecho, nos lleva a la OMC.

### ¿Cómo Tratar con la OMC?

El tiro de despedida de la Administración Trump en su campaña contra la OMC fue bloquear el consenso para nombrar a Ngozi Okonjo-Iweala, la economista y política nigeriana, como la nueva directora-general. Para colmo de males, el USTR de Trump, Lighthizer afirmó que Okonjo no estaba calificada para tratar cuestiones de comercio porque su carrera internacional estaba enfocada en el desarrollo. (Estados Unidos prefería a la candidata coreana, también altamente calificada pero—al igual que Lighthizer—es abogada comercial).

La noticia reciente de que la candidata surcoreana, la Primer Ministro Yoo Myung-hee, ahora ha salido de la carrera y que la Administración Biden está apoyando a Okonjo-Iweala, permitirá a la OMC seguir adelante con sus actividades con una nueva directora. Esto también indica que la administración no continuará, como lo hacía Trump, perturbando activamente las funciones de la organización<sup>2</sup>. Un paso similar, aunque de mayor peso, sería dejar de bloquear nuevos nombramientos para el Órgano de Apelación (OA) de la OMC, la práctica que llevó a la paralización del mismo, tal como es bien sabido. Comenzar un proceso común para cubrir las vacantes permitiría a los Estados Unidos atender sus inquietudes sobre la “extralimitación judicial” del OA de manera constructiva, ponderando nuevos nombramientos.

Si bien la necesidad de una reforma radical de la OMC se convirtió en un mantra frecuentemente repetido durante la Administración Trump, un paquete de cambios con amplio apoyo nunca se materializó y a menudo se trató de una respuesta desesperada a las amenazas de Trump contra la organización. Casi no hubo acuerdo ni consenso en el que coincidan los

<sup>2</sup> El comunicado de prensa de la Oficina del Representante Comercial de EE.UU. está disponible en <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2021/february/office-united-states-trade-representative-statement-director-general-world-trade-organization>



miembros sobre la dirección que debería tomar la OMC—si, de hecho, fuera necesario un cambio de rumbo. El llamado a un cambio radical podría ser poco más que un acto reflejo a la aparente crisis de la OMC provocado por las políticas disruptivas del comercio de Trump.

La Administración Biden gastaría valiosos recursos y capital político intentando renovar una institución con posturas divididas sobre cómo debería cambiar pero seguir siendo capaz de funcionar bien día a día. Pese a la interrupción del OA y a la amenaza de que las guerras comerciales de Trump se extendieran a un descenso generalizado al proteccionismo, el comercio basado en normas se ha mantenido funcionando bastante bien (tal como sucedió durante la crisis financiera 2007–2011). En la emergencia por el COVID-19, la OMC demostró ser ágil para evitar el riesgo de adoptar una respuesta comercial de empobrecer al vecino debido a la escasez de insumos médicos necesarios.

Un área donde la Administración Trump se asoció con otros (Japón y la Unión Europea [UE]) para presionar para reformar la OMC fue en torno a las subvenciones y empresas estatales, donde el principal blanco era China. Pero la Administración Biden posee sus propios planes ambiciosos para la política industrial. ¿Quién estaría de acuerdo con refrenar la ayuda estatal durante una pandemia cuando los gobiernos están gastando frenéticamente para evitar la devastación económica?

Por otro lado, cuando la actual agenda de la OMC brinda oportunidades para avanzar con los planes de la administración en materia de cambio climático, uno esperaría que los mismos fueran retomados—pese a hacerlo con expectativas realistas. Décadas de conversaciones han generado poco progreso, por ejemplo, en las negociaciones sobre bienes ambientales (que ahora están siendo conducidas al margen de la OMC como plurilaterales). Incorporar temas tales como los ajustes en frontera de las emisiones de carbono y los impuestos sobre el carbono en la política de la OMC probablemente aumente las tensiones con los miembros con altas emisiones de carbono. Para resolver los desacuerdos en los grupos especiales a cargo de resolver controversias, resulta mejor aplicar precedentes tales como la resolución sobre “camarón-tortugas”<sup>3</sup> que otorga a los miembros de la OMC un amplio margen para que tomen medidas destinadas a la conservación del medio ambiente.

La USTR elegida por Biden, Tai, es una litigante experimentada en la OMC. En lugar de promover la reforma, uno esperaría un énfasis renovado para incluir las disputas comerciales en el proceso de solución de controversias de la OMC, incluyendo aquellas con China, y la utilización de medidas comerciales correctivas unilaterales con una base estatutaria existente como la principal herramienta para lidiar con las prácticas económicas de China. Estados Unidos acabará defendiendo su utilización de medidas comerciales correctivas en la OMC cuando éstas sean impugnadas por China. En el clima actual, donde emplear medidas correctivas clásicas parece estabilizar o limitar los conflictos comerciales, los grupos especiales de la OMC o un OA

<sup>3</sup> Esto se refiere a la resolución de la OMC de 1998 sobre la prohibición comercial de EE.UU. para proteger a las especies amenazadas de tortugas marinas. Véase [https://www.wto.org/spanish/Tratop\\_s/envir\\_s/edis08\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/Tratop_s/envir_s/edis08_s.htm)



“Es probable que no haya un futuro frente común entre Europa y la Administración Biden sobre las prácticas económicas chinas”.

renovado bien podría involucrar un mayor enfoque de no intervención que otorgue cierta deferencia a las agencias internas que aplican estas reglas, a menudo poco claras, abiertas y deficientemente definidas. Una razón por la que la Administración Biden procure invertir en un OA renovado es la ventaja de tener un órgano judicial permanente comprometido con un enfoque como tal.

## Relaciones con la Unión Europea

La Comisión Europea lanzó una pelota difícil de batear para cualquier plan de asociación entre EE.UU. y la UE sobre cuestiones económicas globales al celebrar un acuerdo de inversión<sup>4</sup> con Pekín antes de que la Administración Biden tuviera la oportunidad de proponer una agenda transatlántica sobre China. Sullivan respondió en Twitter, educadamente pero de manera contundente que: “La administración Biden-Harris daría la bienvenida a consultas iniciales con nuestros socios europeos sobre nuestra preocupación común en torno a las prácticas económicas de China”.

Bruselas siguió adelante con el trato de todas formas, siguiendo el ritmo de Pekín, e incitado por Alemania y su industria automotriz. El acuerdo, partes del cual fueron recientemente publicadas (y que aún debe ser aprobado por el Parlamento Europeo), que, al tratarse de un documento jurídico, puede no comprometer ningún interés estadounidense. Pero sí invita a las firmas europeas a depender en mayor medida de China, lo cual tornará la oposición europea sobre cuestiones de derechos humanos y seguridad contra China más costosa y políticamente difícil.

En todo caso, es probable que no haya un futuro frente común entre Europa y la Administración Biden sobre las prácticas económicas chinas. Esto generará un menor cuestionamiento o debilitamiento de las respuestas agresivas de EE.UU. a China. Tampoco es probable que Biden reactive las negociaciones sobre un acuerdo comercial global entre la UE y EE.UU., si tan solo fuera en virtud de la postura fundamental de dicha administración de no seguir adelante con este tipo de acuerdos hasta que sus principales políticas económicas internas estén definidas y en funcionamiento.

Algunos de los temas que la Administración Biden tendrá que abordar con respecto a la competencia mixta y/o de los estados miembros, serán, por ej., la regulación sobre datos y plataformas de Internet tales como Facebook y Google. Lo mismo sucede con los impuestos digitales, donde la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos será probablemente el foro para propiciar la colaboración. En lugar de grandes acuerdos con Bruselas, uno podría esperar una diplomacia económica profesional y persistente, tema por tema.

## Tratamiento de las Sanciones sobre Irán y Cuba

La Administración Trump “ha sido más entusiasta que cualquier otra en el pasado” sobre la utilización de sanciones, afirmó *The Economist* en 2019<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Para más detalles, véase [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip\\_20\\_2541](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_20_2541)

<sup>5</sup> Donald Trump utiliza sanciones con mayor fuerza que cualquiera de sus predecesores. (2019, 24 de noviembre). *The Economist*. <https://www.economist.com/united-states/2019/11/24/donald-trump-uses-sanctions-more-keenly-than-any-of-his-predecessors>

Esta revista hacía referencia a sanciones financieras, pero probablemente suceda lo mismo con aquellas que apuntan al comercio y la inversión. Las supuestas razones van desde cuestiones relativas a los derechos humanos hasta corrupción y seguridad nacional.

Las sanciones pueden asustar a las instituciones financieras o las empresas que incluso no posean una relación directa con las entidades alcanzadas por las mismas, porque un vínculo indirecto u oculto podría dejarlas enredadas en una red de responsabilidad. Si bien algunas sanciones de Trump podrían corresponderse con las inquietudes de la Administración Biden, al menos en el ámbito de los derechos humanos (aquellas relacionadas con el tratamiento a los Uyghurs por parte de China, por ejemplo), en muchos casos las solicitudes de levantar las sanciones no sólo provienen de empresas, sino también de activistas preocupados por el hecho de que las víctimas reales bien pudieran ser personas comunes de los países sancionados. Las sanciones de EE.UU. sobre Irán a menudo han sido consideradas un desastre humanitario.

Bloomberg ha reportado que Wally Adeyemo, el elegido de Biden para Secretario Adjunto del Tesoro, pretende conducir una revisión completa de las actividades relativas a las sanciones del departamento. En el caso de Irán, Sullivan y, de hecho, el mismo presidente han señalado que la administración levantará las sanciones sobre Irán si Teherán revierte su programa nuclear que ha incumplido las restricciones nucleares del acuerdo. Por supuesto, muchas sanciones de EE.UU. no están relacionadas con el programa nuclear, y la administración ha ofrecido participar a Irán en conversaciones más amplias de seguridad, incluyendo la seguridad regional, que puede llevar a una apertura de las relaciones económicas entre ambos países (así como una reducción bienvenida de las tensiones).

Cuba es otro caso donde, en cuanto a las sanciones, la Administración Biden probablemente se dirija en la dirección opuesta a la de Trump. Obama intentó realizar una apertura para normalizar las relaciones con Cuba pero estaba limitado por restricciones estatutarias. Ahora que los Demócratas controlan ambas cámaras del congreso, dichas restricciones podrían ser levantadas. Los Progresistas de la administración favorecerán una apertura a Cuba, tal como lo hacen incluso las generaciones más jóvenes de cubano-americanos. Ya que los exiliados cubanos mayores son propensos a seguir siendo votantes Republicanos sin importar qué suceda, hay poco inconveniente político en torno a una apertura a Cuba.

### **Solución de Controversias entre Inversionistas y Estados**

Un campo de batalla clave sobre la globalización en los últimos años ha sido la solución de controversias entre inversionista y Estado (ISDS, por sus siglas en inglés), al menos bajo su actual forma de decisiones *ad hoc* por árbitros arraigados en el mundo jurídico empresarial. La Administración Trump—liderada por Lighthizer—adoptó la mayor parte de la crítica promovida por los activistas anti-ISDS, los políticos progresistas tales como Warren, escépticos economistas como Joe Stiglitz y por un creciente número de gobiernos que han sido acosados y, en ocasiones, esquilados por demandas de ISDS. (Obama, en el contexto de defender el hecho de que Estados Unidos fuera parte de la Asociación Transpacífica, no tuvo más que buenas palabras sobre ISDS).

“Biden, en gran contraste con Obama, ha rechazado inequívocamente la ISDS”.

Aparte de las demandas por derechos adquiridos o por “legado”, la ISDS en el Acuerdo entre Estados Unidos, Canadá y México se reducía a controversias entre Estados Unidos y México cuando existía un contrato y estaba limitada a algunos sectores, tales como los recursos naturales. También se encontraba limitada por la cláusula de agotamiento de los recursos internos y por los fundamentos de la demanda (no demandas por iniciativas regulatorias).

Biden, en gran contraste con Obama, ha rechazado inequívocamente la ISDS: “No creo que las corporaciones deban acceder a tribunales especiales que no estén disponibles para otras organizaciones”, declaró Biden. “Me opongo a la capacidad de las corporaciones privadas de atacar las políticas laborales, sanitarias y ambientales a través del proceso de solución de controversias entre inversionista y Estado, y me opongo a la inclusión de tales disposiciones en futuros acuerdos comerciales”.

Su referencia a “tribunales especiales que no estén disponibles para otras organizaciones” aparentemente deja abierta la puerta para apoyar cualquier opción propuesta en las negociaciones sobre la reforma de la ISDS bajo el Grupo de Trabajo III de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional<sup>6</sup> que contemple un tribunal de inversiones donde las partes interesadas, además de los inversores, tengan legitimidad (con respecto a lo cual la Comisión Europea ahora ha indicado su aprobación). Al mismo tiempo, la referencia a *futuros* acuerdos comerciales sugiere que la administración no hará nada tan radical como denunciar los acuerdos internacionales de inversión de EE.UU. que contengan la ISDS.

Aun así, a medida que se plantea la renovación y renegociación de la ISDS, y mientras el Departamento de Estado eventualmente se prepara para redactar un nuevo modelo de tratado bilateral de inversión de EE.UU., la postura de Biden generará un cambio de rumbo significativo en el futuro.

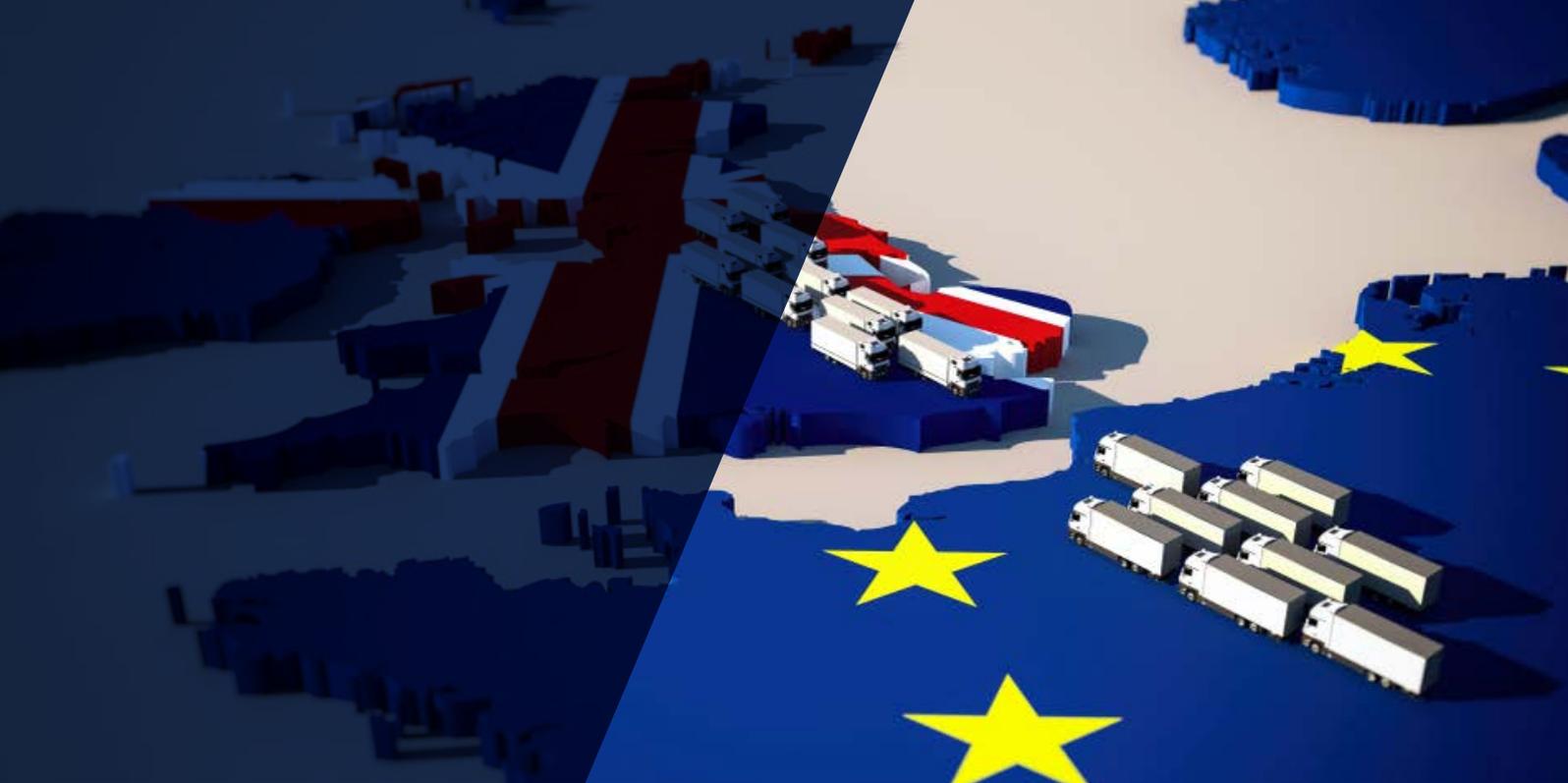
### Lidiando con Cuatro Crisis

Biden ha expresado que se encuentra enfrentando cuatro crisis: la pandemia, la crisis económica y laboral relacionada con la misma, el cambio climático y la crisis de las relaciones raciales en Estados Unidos. Maltratado tal vez tanto por los tweets de Trump como por sus aranceles, la mayor parte del “mundo comercial” cree que el sistema de comercio está sufriendo una crisis aguda.

Pero desde la perspectiva de las cuatro crisis que enfrenta Biden, las cosas parecen bastante diferentes.

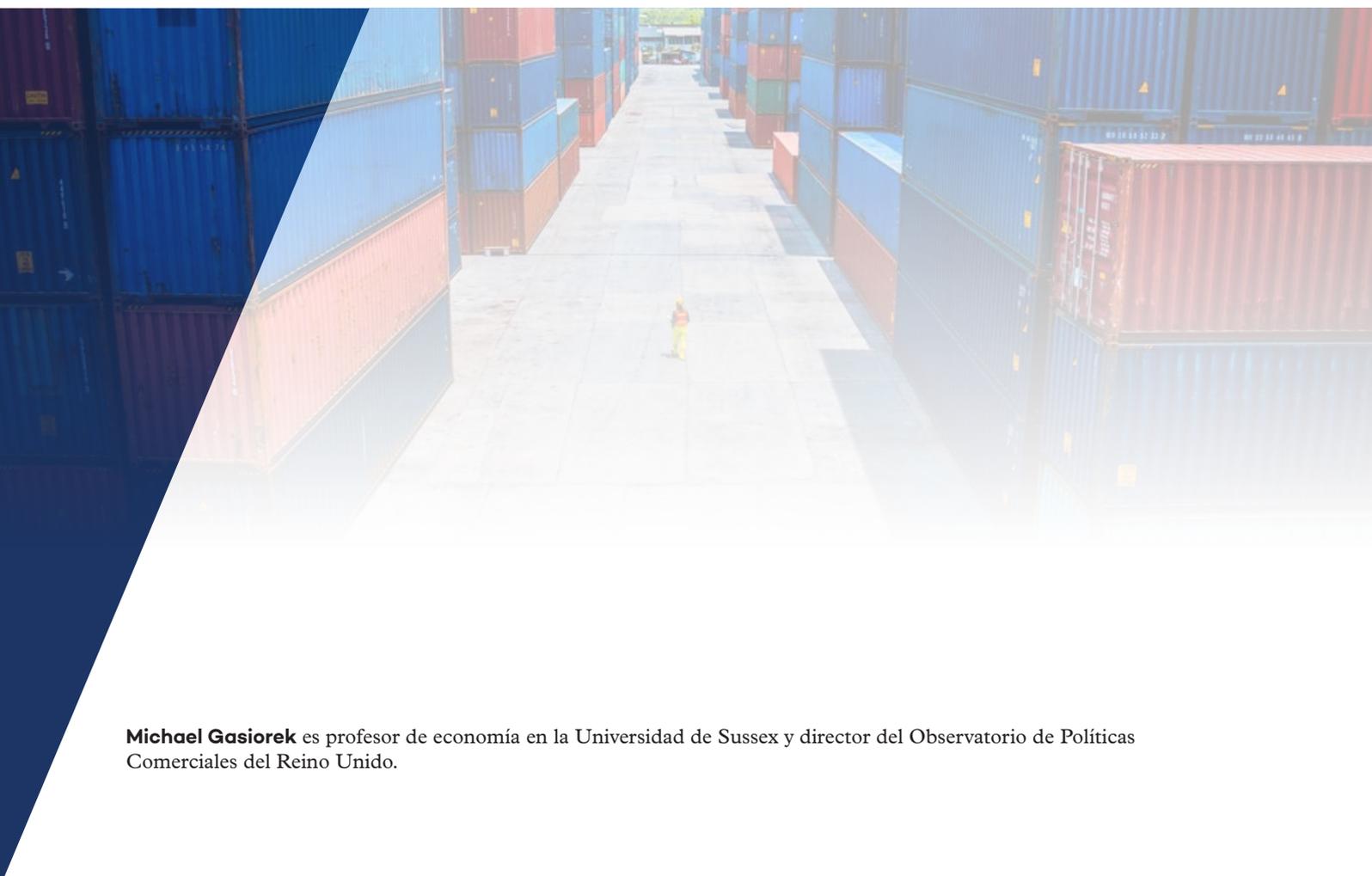
El otoño pasado, la OMC predijo que el comercio mundial se recuperaría significativamente en 2021—más rápidamente, de hecho, que el PIB. Esto respalda la visión de que “arreglar” el sistema comercial es menos urgente que el rescate económico interno. De alguna manera, son buenas noticias, porque toda medida importante para reformar el orden comercial involucraría un significativo acercamiento con Pekín. Los Uyghurs y Hong Kong son solo dos razones por las que esto no se observa en el horizonte.

<sup>6</sup> Un organismo subsidiario de la Asamblea General de las Naciones Unidas a cargo de facilitar el comercio y la inversión internacional.



## ¿QUÉ IMPLICA EL ACUERDO DE COMERCIO ENTRE GRAN BRETAÑA Y LA UE PARA LOS PAÍSES MENOS DESARROLLADOS?

*por Michael Gasiorek*



**Michael Gasiorek** es profesor de economía en la Universidad de Sussex y director del Observatorio de Políticas Comerciales del Reino Unido.



El Acuerdo de Comercio y Cooperación (ACC)<sup>1</sup> entre el Reino Unido y la Unión Europea (UE) fue firmado a las 23 horas del último día del 2020 y entró en vigor el 1 de enero de 2021. Este acuerdo, que regirá las relaciones comerciales entre el Reino Unido y la UE en un futuro inmediato, se trata de un tratado de libre comercio como ningún otro—que en vez de liberalizar el comercio, eleva las barreras arancelarias entre las partes.

### ¿Qué implicancias podría tener para los países menos adelantados (PMD) y su comercio de mercancías con el Reino Unido y la UE?

Al analizar esta cuestión, es necesario tomar en cuenta otros dos aspectos relevantes. Primero, Gran Bretaña ahora puede fijar sus propios aranceles para terceros países (el Arancel Global del RU) –y ha optado por reducir los aranceles relativos al Arancel Externo Común de la UE. Segundo, y como parte de su soberanía en materia arancelaria, Gran Bretaña ha optado por replicar casi exactamente el Sistema Generalizado de Preferencias de la UE con respecto a los PMD. Al hacerlo, establece tres grupos de países: el grupo PMD, el grupo de países del Marco General (con ingresos bajos y medios) y el grupo de países del Marco Mejorado (con ingresos bajos y medios bajos + económicamente vulnerables).

En cuanto al acuerdo en sí mismo, resulta importante primero ser claros sobre tres de sus elementos principales:

- Como una característica inusual de cualquier tratado de libre comercio, el ACC elimina todos los aranceles entre Gran Bretaña y la UE, estipulando que (1) las empresas pueden demostrar que cumplen con normas de origen básicas y, por lo tanto, son elegibles para un acceso preferencial y establece que (2) no se aplicarán aranceles por otras razones, tales como derechos antidumping o compensatorios.
- Las normas de origen del ACC difieren sustancialmente de aquellas contenidas en acuerdos previos, tales como las normas del Convenio paneuromediterráneo (PEM) que la UE ha acordado con alrededor de 20 países vecinos. Una consecuencia de esto es que si bien las firmas británicas (UE) pueden utilizar los insumos (Británicos) de la UE y éstos también pueden ser considerados como originarios cuando son exportados entre los mismos, no se establece el ámbito de aplicación sobre la utilización de insumos de terceros países (esto es comúnmente referido como una acumulación diagonal).
- Hay muy pocas especificaciones sobre la forma de “reconocimiento mutuo de la evaluación de conformidad” para las mercancías. En esencia, esto significa que los productores británicos no sólo deberán producir según los estándares de la UE (como antes) sino que también deberán proporcionar documentación supervisada por la UE para demostrar esta conformidad.

Todo esto implica varias consecuencias para los PMD.

<sup>1</sup> Véase [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22020A1231\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:22020A1231(01)&from=EN) para consultar el texto del acuerdo tal como fue publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

“Los costos del comercio bilateral entre Gran Bretaña y la UE aumentarán. Esto tornará a las empresas europeas menos competitivas en el mercado británico y a las firmas británicas menos competitivas en el mercado europeo. Pero los PMD pueden tornarse menos competitivos en ambos mercados”.



## Los PMD Pueden Ser Más Competitivos

Primero, los costos del comercio bilateral entre Gran Bretaña y la UE aumentarán. Esto tornará a las empresas europeas menos competitivas en el mercado británico y a las firmas británicas menos competitivas en el mercado europeo. Pero los PMD pueden tornarse menos competitivos en ambos mercados.

En el léxico de los economistas comerciales, esto puede ser considerado como la reversión de la desviación del comercio, en ocasiones referida como reorientación del comercio. Esto dependerá de la medida en que los PMD compitan con Gran Bretaña y la UE en los mercados europeos y británicos. Puede que sólo haya una pequeña variedad de productos donde éste sea el caso.

Al mismo tiempo, el Reino Unido ha optado por reducir sus aranceles a las importaciones de terceros países. En el caso de más de 2.000 líneas arancelarias para las cuales el promedio simple del Arancel Externo Común de la UE es de 3.6%, Gran Bretaña ha reducido su arancel a cero. Bajo el Arancel Global del Reino Unido<sup>2</sup>, alrededor del 70% de las importaciones británicas de terceros países ahora son libres de impuestos comparado con aproximadamente el 52% bajo el programa de la UE.

Para los PMD, esto significa que el “margen de preferencia” en el mercado británico se habrá reducido con respecto a los terceros países y efectivamente se elevará en relación con la UE. Entonces el efecto neto es difícil de determinar, y será específico a cada país y producto.

## Gran Bretaña No es Un Mercado Importante para la Mayoría de los PMD

Sin embargo, es preciso considerar la importancia relativa del mercado británico para los países que son menos desarrollados. El Reino Unido representó menos del 10% de las exportaciones para cada uno de los 15 países del Marco General en 2016<sup>3</sup>, y menos del 5% para ocho de estos países. Entre los ocho países del Marco Mejorado, Gran Bretaña representó más del 10% de las exportaciones de sólo dos países—Kirguistán y Mongolia—en 2017, mientras que compró casi el 10% de las exportaciones de Sri Lanka y el 8% de las exportaciones de Pakistán. Representó mucho menos del 5% de las exportaciones de otros cuatro países. Finalmente, para los 47 países del Marco de Países Menos Desarrollados, el Reino Unido representa más del 10% de las exportaciones de solo un país—Bangladesh—y más del 5% de sólo dos (Camboya y Ruanda).

El mensaje de esto es que, en general, Gran Bretaña constituye un mercado vital para sólo un pequeño grupo de PMD. Por lo tanto, es poco probable que el impacto del ACC “en promedio” sea significativo.

<sup>2</sup> Para mayores detalles sobre el Arancel Global del RU, véase <https://www.gov.uk/guidance/tariffs-on-goods-imported-into-the-uk>

<sup>3</sup> El último año para el cual se encuentra disponible una serie completa de datos. Fuente: UN Comtrade.

“Si bien Gran Bretaña no es un destino importante para la mayoría de los PMD, podría serlo para algunos productos o sectores específicos”.

Sin embargo, si bien Gran Bretaña no es un destino importante para la mayoría de los PMD, podría serlo para algunos productos o sectores específicos.

Por ejemplo, en 2015 (que es el último año para el cual se encuentran datos disponibles), más del 42% de las exportaciones de vehículos de Bangladesh (incluyendo autopartes) fue exportado al Reino Unido, junto con el 36% de sus cargamentos de aluminio y casi el 20% de las exportaciones de pescado. Similarmente, más del 26% de las exportaciones nepalíes de ropa tejida/ al crochet se destina a Gran Bretaña, así como el 76% de las exportaciones de herramientas, implementos y cubiertos. Y de 2016 a 2019, entre el 25% y el 46% de las exportaciones de productos textiles confeccionados en de Mongolia (tales como mantas, sábanas, bolsos y carteras) fueron comprados por el Reino Unido, junto con casi el 100% de sus exportaciones de piedras preciosas/semi-preciosas.

Gran Bretaña ha reducido o eliminado sus aranceles externos para algunos de estos productos. Por ejemplo, el arancel británico sobre vehículos y autopartes ahora es cero, mientras que antes variaba alrededor del 3% al 10% dependiendo de la línea arancelaria. Y para los productos textiles manufacturados, sobre los cuales Gran Bretaña anteriormente aplicaba el Arancel Externo Común de la UE, que iba del 8% al 12% dependiendo del producto, los aranceles ahora son cero. Esto significa que Bangladesh o Mongolia, por ejemplo, pueden enfrentar más competencia en el mercado británico. Para otros, el aumento de costos para los exportadores de la UE a raíz de la salida británica del bloque puede ayudar a impulsar las exportaciones de los PMD y lo mismo sucedería con sus exportaciones a la UE.

### **Las Normas de Origen Se Tornan Más Importantes**

Es probable que las normas de origen también revistan importancia—y nuevamente, para determinados productos, empresas y países—de dos maneras distintas.

Para obtener acceso preferencial al mercado de la UE, las firmas británicas deben demostrar que las mercancías que están siendo exportadas se “originan” en el Reino Unido. Ahora, habrá circunstancias en las que Gran Bretaña no cumpla con el requisito sobre las normas de origen, en particular, debido al alto porcentaje de importación de insumos intermedios de terceros países, incluyendo a los PMD.

Los sectores donde el origen depende mayormente del porcentaje de valor agregado interno incluyen el automotriz, fabricación avanzada y maquinaria, fabricación y electrónica y materiales. En muchos casos, sin embargo, la norma es ya sea, la regla sobre el valor agregado<sup>4</sup> o un cambio en la regla de clasificación arancelaria (así que, por ejemplo, el acero importado que luego es utilizado para producir un artículo con una partida arancelaria diferente puede contar como fines originarios). Estas normas son complejas, y los impactos dependerán de las cadenas de suministro de cada industria—si no de cada firma.

<sup>4</sup> Esta regla especifica un monto mínimo del valor agregado que debe estar comprendido (incluido) en el producto para que sea considerado “originado”.

"Para muchos PMD, probablemente el acuerdo comercial del Brexit no tendrá un impacto mayor, simplemente porque Gran Bretaña no es un mercado de destino importante para la mayoría de estos países."

Segundo, muchas mercancías (por ej., del sector textil) son exportadas a Gran Bretaña simplemente para ser re-exportadas a la UE. Es muy poco probable que las normas de origen sean cumplidas en estos casos, ya que habrá un "procesamiento insuficiente" en el Reino Unido. Esto significa que los aranceles deberán ser pagados sobre la exportación a la UE. Es muy probable que esto genere un impacto negativo a corto plazo, pero a largo plazo, los exportadores posiblemente dejen de exportar productos de distribuidores británicos.

Con el tiempo, tanto el ACC como el Arancel Global del RU reformularán el patrón de comercio e inversión de los países con el Reino Unido. Dejar la UE ha tornado a Gran Bretaña un destino menos atractivo para la inversión y las exportaciones destinadas al bloque. Reducir el Arancel Global del RU incrementa el acceso al mercado para todos (menos de la UE) en el mercado británico. Esto se desarrollará con el tiempo de formas complejas.

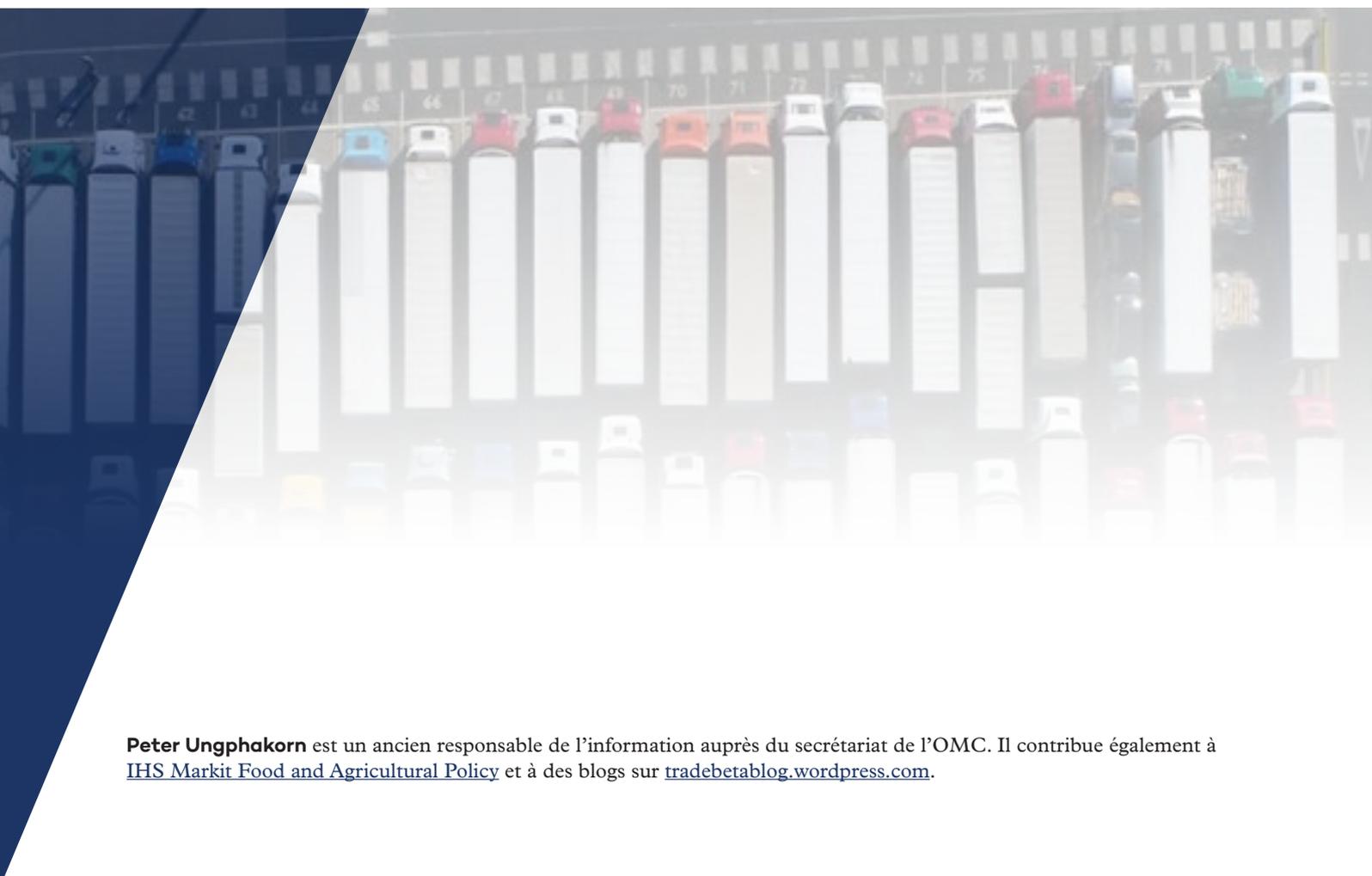
Para muchos PMD, probablemente el acuerdo comercial del Brexit no tendrá un impacto mayor, simplemente porque Gran Bretaña no es un mercado de destino importante para la mayoría de estos países. No obstante, para aquellos países que poseen vínculos comerciales fuertes con el Reino Unido y para las combinaciones producto-país para los cuales Gran Bretaña es un destino importante, el ACC y los cambios introducidos al arancel global bien podrían afectar su competitividad—y por ende su actividad comercial—con Gran Bretaña, y posiblemente también sus exportaciones a la UE.

Si bien algunos PMD podría beneficiarse del hecho de que las empresas europeas se tornen menos competitivas en Gran Bretaña, esto eventualmente será contrarrestado por los efectos negativos de una reducción en el arancel externo británico.



## COMERCIO DEL RU POST-BREXIT: LUEGO DE LOS CONFLICTOS INICIALES, LA SITUACIÓN A LARGO PLAZO

*por Peter Ungphakorn*



**Peter Ungphakorn** est un ancien responsable de l'information auprès du secrétariat de l'OMC. Il contribue également à [IHS Markit Food and Agricultural Policy](#) et à des blogs sur [tradebetablog.wordpress.com](https://tradebetablog.wordpress.com).



Tres meses después del acuerdo comercial entre el Reino Unido y la UE, las pruebas de los principales actores y las estadísticas muestran que la tramitación en las fronteras y otras barreras no arancelarias son un claro lastre para el comercio desde que el Reino Unido abandonó el mercado único de la Unión Europea, incluso durante un periodo transitorio indulgente.

Debido a que el acuerdo es libre de impuestos para todos los productos, las barreras no arancelarias ahora son uno de—sino el—tema más crítico en torno al comercio de bienes con la Unión Europea.

Se trata del comercio que representa más de 400 mil millones de GBP (USD 556 mil millones, EUR 467 mil millones) anualmente (antes de la COVID-19) y, aproximadamente la mitad del comercio mundial de bienes de Gran Bretaña. Si incluimos los servicios, la cifra excede los 660 mil millones de GBP, la mitad de los cuales se comercializan con la Unión Europea.

Uno de los problemas que ha afectado la salida de Gran Bretaña de la Unión Europea desde antes del referéndum en 2016 sobre el Brexit es que las afirmaciones de los políticos no siempre coinciden con la realidad, incluso en materia de comercio. Inclusive las bananas de Ghana se han visto envueltas en la confusión.

Dadas estas afirmaciones, no es de extrañar que en apenas quince días, las empresas y consumidores reaccionaran con consternación cuando observaron cómo productos británicos perecederos, tales como salmón, ostras y langostinos, quedaron sin vender entre la caída de precios y órdenes de compra suspendidas, y estantes de supermercados vacíos en Irlanda del Norte.

¿La causa? Nuevos controles fronterizos y regulaciones. Los expertos en comercio han advertido sobre esto durante años. A esas alturas, muchos que no son especialistas también sabían de esto.

El discurso del Primer Ministro Boris Johnson también comparó los méritos del acuerdo con un hipotético “no acuerdo”. Pero lo que está enfrentando la economía británica no es algo mejor que un no acuerdo con la Unión Europea. Debe adaptarse a la fricción comercial y costos que antes no existían, provocados por el hecho de salir del área de libre comercio más grande del mundo, el mercado único y la unión aduanera de la UE, y a una demanda absolutista de “retomar el control” sobre todo. El resultado fue un tratado superficial y limitado.

Las empresas y exportadores británicos ahora pueden hacer menos negocios con Europa, no más, debido a las nuevas barreras no arancelarias y a la no inclusión de la mayoría de las industrias de servicios en el tratado. El golpe a largo plazo del Brexit a la economía británica será de aproximadamente el 4% del PIB, de acuerdo con la Oficina de Responsabilidad Presupuestaria. Esto implica que se perderán muchos empleos.



## La calma antes del temporal

Después de una engañosamente tranquila quincena de Año Nuevo, las señales comenzaron a aparecer. Las barreras no arancelarias se convirtieron en una realidad con una etiqueta de precio tangible. Algunos políticos pro-Brexit han reclamado en Twitter que la disrupción tan temida no ha ocurrido. Sus tweets fueron eliminados en cuestión de días.

Luego de los estantes vacíos en los supermercados vinieron largas filas de camioneros para obtener su documentación aduanera antes de cruzar el Canal hacia Europa continental. Normalmente, cruzan 10.000 camiones por día a través de un puerto, Dover. Esto suma casi 4 millones al año. Son esenciales para todo, desde alimentos y bebidas hasta componentes automotrices. Los costos de transporte subieron.

Luego, una [furirosa industria pesquera](#) observó el colapso de los precios a medida que las regulaciones sobre salud animal y seguridad alimentaria suspendieron las exportaciones a la Unión Europea. La [industria escocesa señaló](#) que estaba perdiendo 1 millón de GBP por día. El sector ya era poco entusiasta con respecto a las zonas de pesca y cuotas estipuladas en el acuerdo. Muchas de las capturas británicas son exportadas a la Unión Europea porque los consumidores internos tienden a no gustar los tipos de mariscos provenientes de aguas británicas. Anteriormente comercializados libremente dentro del mercado interno de la UE, estas exportaciones de productos perecederos ahora enfrentan controles y demoras debido a la salida de Gran Bretaña. Sus clientes europeos se abstuvieron.

Algunas empresas británicas descubrieron que sus [proveedores de la UE ya no podrían hacer entregas](#) debido a la incertidumbre y a la suba de costos de despacho y liquidación de impuestos. Cada nuevo día que pasa nace una empresa en la Unión Europea: un fabricante de quesos británico en Francia, una empresa logística en los Países Bajos. Algunos trabajos se están mudando de Gran Bretaña.

Incluso los aranceles son un problema. El acuerdo de vísperas de Navidad era libre de aranceles. Pero esto únicamente se aplica a los bienes clasificados como “hechos en el RU” o “hechos en la UE”—las tan temidas “normas de origen”. Los bienes a los que ya se aplicaban aranceles al ser importados a la Unión Europea enfrentaron otra serie de aranceles al ser importados a Gran Bretaña porque no eran “hechos en la UE” y, por lo tanto, no calificaban.

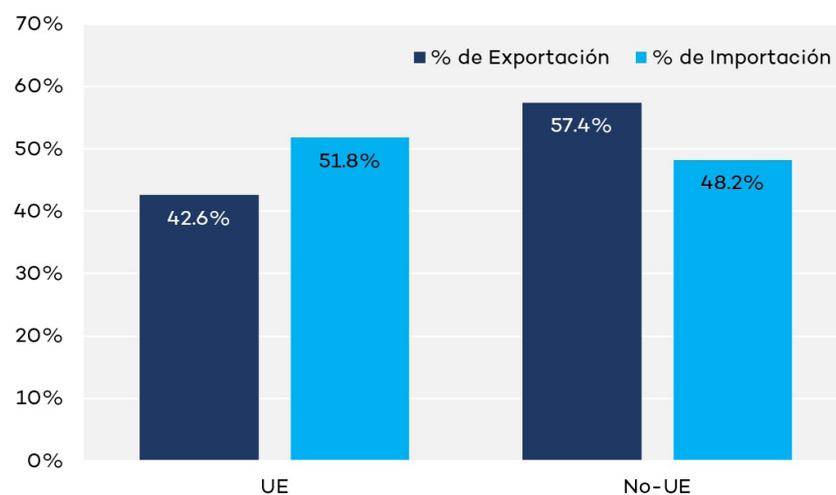
Los fabricantes de Irlanda del Norte también enfrentaron el [25% de los aranceles de “salvaguardia” sobre las importaciones de acero](#) de la Unión Europea debido a una peculiaridad de la política comercial afectada por el Brexit.

[Irlanda del Norte](#) posee más complicaciones. Para evitar una frontera con la República—una necesidad política—el norte británico se vio sometido a algunas regulaciones de la UE en materia aduanera y otros controles tales como seguridad alimentaria y sobre salud animal o vegetal. Esto significa que la frontera aduanera o regulatoria se ha movido hacia el Mar de Irlanda entre Irlanda del Norte y el resto del Reino Unido. Los nuevos controles sobre los alimentos que cruzan de Gran Bretaña provocaron el desabastecimiento de los supermercados.

“Los acuerdos de comercio británicos con países que no pertenecen a la UE no pueden compensar los nuevos obstáculos al comercio con el bloque”.

Y así el curso intensivo de cinco años sobre comercio para los que no son especialistas continúa vigente a medida que las normas de origen, procedimientos de despacho aduanero, comerciantes de confianza, reconocimiento mutuo y las medidas sanitarias y fitosanitarias (controles sanitarios sobre alimentos, animales y plantas)—todas barreras no arancelarias—se suman a las salvaguardias, las medidas comerciales correctivas y la igualdad de condiciones en una creciente montaña de jerga comercial producto del Brexit.

### Alrededor de la mitad del comercio del RU es con la UE Comercio de bienes y servicios, 2019



Fuente: Cámara de los Comunes Documento Informativo No 7851 citando a la ONS

### Tras los problemas iniciales

Muchos de estos pueden ser considerados problemas iniciales. Los detalles serán ajustados. La logística y las cadenas de suministro se tornarán más fluidas. El papeleo será realizado con menos errores. Los sistemas informáticos funcionarán mejor. Se están realizando esfuerzos para sortear los problemas arancelarios.

Pero algunos efectos persistirán por más tiempo, lo cual implicará costos extra a largo plazo. Y las organizaciones empresariales ya están [instando al Gobierno británico a que reanude las conversaciones](#) con la Unión Europea para reducir algunas de las nuevas barreras arancelarias.

Los nuevos costos disminuirán el volumen del comercio. [Un análisis económico](#) sugiere que el comercio británico con la Unión Europea podría verse afectado en un 30% y más en 10 años. Aún está por verse cuán precisa es esta estimación. Los estudios actualmente muestran que los acuerdos de comercio británicos con países que no pertenecen a la UE no pueden compensar los nuevos obstáculos al comercio con el bloque.

Incluso una menor congestión en los puertos puede no ser un signo saludable. Son buenas noticias si es porque las fallas están siendo resueltas, pero son malas noticias si es debido a una caída del comercio. Algo peor, es que nuevos servicios de transporte directo por ferry entre Irlanda, como miembro de la UE, y Europa continental ofrecen una ruta alternativa que

no requiere despacho. Hasta ahora, los camiones han utilizado la isla de Gran Bretaña como puente terrestre entre ambos. El Reino Unido podría perder su aduana debido a los nuevos trámites en la frontera cuando cruzan de la Unión Europea hacia Gran Bretaña y vice versa.

El nuevo acuerdo de comercio es similar a muchos tratados celebrados por la Unión Europea con otros países. Contiene algunas características modernas, tales como disposiciones sobre competencia justa (la “igualdad de condiciones”), pero excluye otras. Esto se debe en parte al plazo extremadamente ajustado que Gran Bretaña fijó para las conversaciones, parcialmente porque desconfiaba de cualquier cosa que sugiriera seguir las normas de la UE u otorgar una función al tribunal de justicia de la UE.

Sin embargo, es único entre los tratados de la UE ya que contiene el comercio libre de impuestos en todos los ámbitos, pero luego simplemente la actual situación persiste— e implica un nuevo sistema de despacho aduanero.

En otras áreas establece barreras arancelarias donde antes no existían, tornando más difícil el comercio entre el RU y la UE (véase recuadro). Algunos expertos creen que Gran Bretaña y la Unión Europea seguirán en constante negociación para bajar estas barreras.

Un tema particularmente controvertido pronto podría forzar nuevas conversaciones. Nicola Benedetti, Roger Daltrey, Liam Gallagher, Elton John y Simon Rattle son algunos de los principales músicos británicos— incluyendo algunos que eran pro-Brexit—[consternados al descubrir](#) que realizar giras en la Unión Europea se encuentra mucho más restringido. Estos artistas dieron alto perfil al tema, así que ambos lados podrían reanudar las conversaciones más pronto que lo esperado. Retocar las modestas disposiciones sobre servicios podría ser la solución.

Los servicios como un todo han recibido menos atención, aunque representan al menos un tercio del comercio entre el RU y la UE. Al final de la transición, 6 mil millones de GBP del comercio de acciones [se trasladaron, de la noche a la mañana, de Londres](#) a capitales de la UE. Algunas cuestiones, tales como el reconocimiento por la Unión Europea de las regulaciones británicas financieras y de servicios, se encuentran bajo la autoridad unilateral del bloque y aún no ha sido otorgado. Los bancos británicos y otras instituciones financieras ya han establecido operaciones en la Unión Europea para evitar problemas.

Una oportunidad que el Brexit ha creado es la libertad para reducir las subvenciones agrícolas que distorsionan el comercio al afectar directamente los precios y la producción. El Gobierno británico [ha anunciado sus planes](#) de abandonar la antigua Política Agrícola Común de la UE y adherir a programas más ecológicamente sostenibles tales como el “ordenamiento territorial ambiental”. Esta sería una rara insignia de mérito que el Reino Unido podría llevar a la Organización Mundial del Comercio.





“Podría ser un serio revés para Ghana, que normalmente exporta USD 40 millones de frutas y nueces a Gran Bretaña cada año”.

## Bananas Ghanesas y el Resto del Mundo

Poco después de Año Nuevo, surgió otro problema, de bajo perfil. Un cargamento de bananas fairtrade de Ghana enfrentó inesperados aranceles. Anteriormente libres de impuestos, las bananas llegaron a Portsmouth y [fueron aplicadas](#) 95 GBP por tonelada—17.500 GBP en total. Según el sitio web del Gobierno británico, se suponía que aún se trataba de un producto libre de impuestos. No en el muelle.

¿Por qué? Porque las [negociaciones con Ghana](#) seguían en curso después de que la transición del Brexit finalizara. Las importaciones de bananas de Ghana estaban libres de impuestos bajo un acuerdo con Bruselas. Desde enero de 2021, el trato ya no aplica a Gran Bretaña.

Pese a que Londres y Accra afirmaron que poseían un acuerdo en principio, que todavía estaba incompleto, [algunos cuestionaron](#) si era posible lograr una solución rápida. Así que los aranceles fueron aplicados. Mientras esto no sea resuelto, podría ser un serio revés para Ghana, que normalmente exporta USD 40 millones de frutas y nueces a Gran Bretaña cada año.

Ghana fue una excepción. Para fines de 2020, Gran Bretaña había “renegociado” sus propios 30 acuerdos con 60 países que tenían tratados de libre comercio con la Unión Europea.

Estos nuevos acuerdos no proporcionan plena continuidad, pero garantizan que el comercio siga como antes, tanto como sea posible—a diferencia de las bananas ghanesas que sufren una desventaja debido a los tratos renegociados con sus competidores.

Aquellos acuerdos de continuidad implicaron mucho trabajo para minimizar la disrupción y los costos.

Los defensores del Brexit señalaron que dejar la Unión Europea permitiría a Gran Bretaña negociar sus propios tratados de libre comercio. Ha comenzado a conversar con países tales como Australia (la Unión Europea también lo ha hecho).

Pero aún queda un interrogante sobre el tipo de acuerdo que Gran Bretaña puede celebrar, si es que lo hace, con mayores socios comerciales, tales como China, India, los Estados Unidos y la región del Pacífico—y para crear nuevos tratados genuinos más allá de los acuerdos de continuidad ya existentes con Canadá, Islandia, Japón, Noruega, Corea del Sur y Suiza, entre otros.

En todo caso, hay pocas chances de que estos compensen la pérdida del comercio con la Unión Europea.

“Global Britain” también tiene ambiciones de jugar un papel principal en la Organización Mundial del Comercio. Pero con sus manos de negociación casi llenas, y teniendo que lidiar con la pandemia por el COVID-19, el Reino Unido podría encontrarse con una intensa agenda que gestionar.



## MIENTRAS QUE LOS PAÍSES DE LA RCEP PERSIGUEN LA RATIFICACIÓN, LOS MIEMBROS DE LA ASEAN PROCURAN UNA MAYOR INTEGRACIÓN ECONÓMICA

*por Sofia Baliño*

**Sofia Baliño** es Directora Editorial y Comunicaciones del Programa de Derecho y Políticas Económicas del IISD.

“El foco público sobre el potencial impacto de la RCEP, tanto en términos sistémicos como comerciales, se ha centrado principalmente en el papel de China”.



“Otra cuestión integral... es lo que implica este nuevo acuerdo para los esfuerzos, en el marco de la ASEAN, destinados a reducir las barreras comerciales internas y mejorar la cooperación económica y social dentro del grupo actual, mientras se toman en cuenta las diferentes necesidades y prioridades de desarrollo de sus Estados miembros”.

Los líderes de 15 países se reunieron de manera virtual en noviembre de 2020 para firmar la Asociación Económica Integral Regional (por sus siglas en inglés, RCEP), un acuerdo de comercio e inversión que ha estado bajo negociación durante ocho años. Si bien el acuerdo aún no está en vigencia, los promotores afirman que éste marca un hito importante a nivel político y técnico para la continua integración económica de la región Asia-Pacífico—especialmente mientras los países también hacen frente a la COVID-19.

Las negociaciones de la RCEP se iniciaron a finales de 2012 cuando los 10 miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) y sus seis socios del tratado de libre comercio aprobaron una serie de “[principios rectores y objetivos](#)”, donde se establecería el perfil general del trato. Estos seis socios son Australia, China, India, Japón, Nueva Zelanda y Corea del Sur, a pesar de que India se [retiró de las negociaciones](#) a finales de 2019.

El foco público sobre el potencial impacto de la RCEP, tanto en términos sistémicos como comerciales, se ha centrado principalmente en el papel de China. El pacto a menudo es evaluado junto con el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, tanto como un modelo alternativo para la integración regional como un contrapeso político, dado el alto perfil de la presencia de China en la RCEP y el anterior papel de los Estados Unidos en las primeras negociaciones del acuerdo de Asociación Transpacífico, antes de que Washington se retirase del mismo en los primeros días de la Administración Trump.

Esta dinámica resulta importante. Sin embargo, otra cuestión integral a medida que los países de la RCEP proceden a la etapa de ratificación es lo que implica este nuevo acuerdo para los esfuerzos, en el marco de la ASEAN, destinados a reducir las barreras comerciales internas y mejorar la cooperación económica y social dentro del grupo actual, mientras se toman en cuenta las diferentes necesidades y prioridades de desarrollo de sus Estados miembros. La RCEP se encuentra respaldada por la ASEAN, y muchos de los miembros de la coalición también están formulando sus propios acuerdos comerciales con otros socios, incluso cuando el grupo está trabajando para construir un sistema más fuerte de cooperación económica a nivel interno.

### Blueprint 2025 de la ASEAN

La [Asociación de Naciones del Sudeste Asiático](#) se remonta a 1967 e inicialmente incluía a Indonesia, Malasia, las Filipinas, Singapur y Tailandia, que procuraba establecer un mecanismo para desarrollar una mayor cooperación en la región sobre una serie de áreas de políticas, incluyendo la política económica. Más países firmaron este acuerdo en el transcurso de los años, con la [adición final](#) de Camboya en 1999.

Mientras tanto, el grupo ha cerrado varios acuerdos, tanto vinculantes como no vinculantes, para promover vínculos internos más profundos en varios frentes. Algunos de estos, a su vez, han sido modificados o reemplazados con el tiempo.

Del lado del comercio, estos tratados han tomado la forma de acuerdos vinculantes, generalmente destinados a liberalizar o, de otra manera, facilitar



“La RCEP...podría servir como una base para reforzar el ATIGA, como por ejemplo, reduciendo aún más los aranceles internos, mejorando las notificaciones, y de otra manera, ‘aument[ando] las disposiciones para afianzar la centralidad de la ASEAN’”.

el comercio de mercancías y servicios, como así también la inversión. Los mismos incluyen el [Acuerdo sobre el Comercio de Mercancías de la ASEAN](#) (ATIGA, por sus siglas en inglés), el [Acuerdo Marco sobre Servicios de la ASEAN](#) y su próximo sucesor, el [Acuerdo de la ASEAN sobre el Comercio de Servicios](#). La coalición de 10 países también ha negociado el [Acuerdo Global sobre Inversión de la ASEAN](#), el [Acuerdo sobre el Movimiento de Personas Físicas de la ASEAN](#), y varios [acuerdos de reconocimiento mutuo](#) que cubren diferentes sectores de servicios.

El enfoque general ha involucrado una profundización progresiva de la integración, que algunos expertos han denominado como una clase de “regionalismo abierto” que reviste importantes diferencias con otros acuerdos regionales de comercio. “La ASEAN nunca ha sido, y probablemente nunca será, una organización tipo la UE, ni incluso un bloque económico del tipo TLCAN”, señalaron Hal Hill y Jayant Menon en un [documento de trabajo](#) del Banco Asiático de Desarrollo, escrito en el período previo al establecimiento de la [Comunidad Económica](#) de la ASEAN en 2015.

Luego de la Comunidad Económica vino el lanzamiento del “[Blueprint 2025](#)” el cual confirma la tendencia hacia una mayor integración y la esperanza de mejorar las cadenas de valor para que puedan desempeñar un papel más fuerte en las cadenas mundiales. Entre los objetivos de este blueprint se incluye “facilitar la libre circulación de mercancías, servicios, inversiones, capital y mano de obra cualificada dentro de la ASEAN con el fin de mejorar las redes de comercio y producción de la ASEAN, así como también para establecer un mercado más unificado para sus firmas y consumidores”.

Este mismo blueprint afirma que la RCEP, una vez celebrada, podría servir como una base para reforzar el ATIGA, como por ejemplo, reduciendo aún más los aranceles internos, mejorando las notificaciones, y de otra manera, “aument[ando] las disposiciones para afianzar la centralidad de la ASEAN”. Mirando más allá, la sección sobre un “ASEAN Global” describe tanto a la RCEP como a otro tratado de libre comercio con Hong Kong como acuerdos para “fortalecer la posición de la ASEAN como una región económica abierta e inclusiva y fundar las bases para que la ASEAN conserve su centralidad en los compromisos globales y regionales, cuando sea posible”.

El blueprint establece objetivos para una integración más profunda a lo largo de una serie de diversas áreas, incluyendo los derechos de propiedad intelectual, políticas de competencia y comercio electrónico. En algunos casos, tales como el comercio electrónico, la región está procurando un acuerdo de la ASEAN que “facilite las transacciones transfronterizas de comercio electrónico” y podría cubrir temas tales como la protección de datos, derechos del consumidor, firma y autorización electrónica, y el tratamiento de controversias en línea. En otros, el enfoque se centra más en la cooperación y convergencia de sistemas nacionales, como los derechos de propiedad intelectual. Será importante observar cómo interactuarán estos esfuerzos con la RCEP en los próximos meses y años.

## Planes de Evolución a Futuro

Los líderes de la RCEP, por su parte, [han destacado](#) que su acuerdo reúne una mezcla inusual de países, específicamente en relación con diferentes niveles de desarrollo económico. La ASEAN en sí misma posee algunas de las economías más avanzadas del mundo, tales como Singapur, junto con [países menos adelantados](#) como Camboya, Laos y Myanmar. Por su parte, China y Japón se encuentran entre los más grandes comerciantes del mundo, mientras que Australia, Nueva Zelanda y Corea del Sur son economías altamente desarrolladas.

El [texto legal](#), por lo tanto, estipula que el objetivo del RCEP es el establecimiento de un “marco de asociación económica moderno, integral, de alta calidad y mutuamente beneficioso” para el comercio y la inversión entre las partes, reduciendo las barreras con el tiempo mientras se “toman en cuenta” los diferentes niveles de desarrollo económico de los países involucrados. El acuerdo también [prevé la posibilidad de](#) una mayor evolución, similar al marco de la ASEAN que lo respalda.

Se programará una “revisión general” por lo menos cada cinco años desde la entrada en vigor de la RCEP para que las partes puedan observar dónde sería necesario realizar modificaciones para reflejar los avances internacionales y las propias ambiciones del grupo para una mayor liberalización. También revisarán los asuntos que hayan surgido bajo el [Comité Conjunto de la RCEP y los comités subsidiarios](#), el último del cual cubre las mercancías, los servicios y la inversión, el crecimiento sostenible y el ambiente comercial.

Si bien los nombres de los primeros dos comités subsidiarios se explican por sí mismos, los dos últimos cubren, respectivamente, a “pequeñas y medianas empresas, cooperación económica y técnica y asuntos emergentes” y “propiedad intelectual, comercio electrónico, competencia y contratación pública”. Todos los comités se reunirán al menos una vez al año.

## Construyendo Relaciones Futuras

La posibilidad de este nuevo acuerdo comercial ASEAN+ ha recibido las felicitaciones de socios comerciales tales como la Unión Europea, junto con preguntas de algunos observadores comerciales sobre la manera en que el acuerdo se compara con otros acuerdos mega-regionales celebrados recientemente.

Tras la firma del acuerdo, el Alto Representante de la UE, Josep Borrell [dijo](#) que la RCEP final traerá grandes beneficios intra-regionales, incluyendo normas de origen armonizadas y disposiciones sobre derechos de propiedad intelectual, mientras que consolidará la “importancia estratégica” de la región Asia-Pacífico para otros socios. Borrell destacó que si bien Bruselas da la bienvenida al acuerdo, la UE se encuentra preocupada por la ausencia de disposiciones dedicadas a asuntos ambientales y laborales, que son características comunes de los tratados comerciales propios del bloque con sus socios.

“La RCEP podría llevar a un aumento de USD 186 mil millones anuales en los ingresos nacionales a nivel global y podría ayudar a que la región atraiga el comercio en medio de las disrupciones producto de la guerra comercial entre EE.UU. y China”.

“Si bien en la UE seguimos estudiando sus veinte capítulos, 510 páginas y anexos, está claro que sus logros aparentes residen más en su alcance que en la profundidad de su cobertura: el 30 % de la población y del PIB mundiales, el 28 % del comercio mundial y cinco miembros del G-20”, añadió.

La UE posee [acuerdos comerciales](#) vigentes con dos Estados miembros de la ASEAN—Singapur y Vietnam. Las conversaciones están en curso con Indonesia, cuya ronda más reciente fue en junio de 2020, mientras que los debates con las Filipinas y Tailandia no han avanzado en varios años. Las negociaciones comerciales entre la UE y Malasia fueron suspendidas en 2012, dos años después de ser lanzadas.

Todos estos procesos están basados en directrices de negociación que la UE adoptó en 2007 para el acuerdo de larga data, región por región, con la ASEAN como un todo. Los dos lados [cambiaron de rumbo](#) en 2009 y comenzaron a procurar acuerdos con países individuales de la ASEAN que, en cambio, servirían como ladrillos para la construcción de un tratado más amplio.

Mientras estas negociaciones avanzan y surgen otras, entender cómo funcionan los diferentes modelos de integración económica y cómo tendrán en cuenta los distintos niveles de desarrollo de los países involucrados será fundamental para los observadores comerciales. El daño ocasionado por la COVID-19 es otro comodín, tal como es el impacto de las dinámicas geopolíticas.

La pandemia ha perjudicado a las economías de la región Asia-Pacífico, aunque algunos de estos países han sido elogiados por contener el virus y evitar su propagación interna. Un [informe](#) de la Secretaría de la ASEAN en agosto proyectó que las repercusiones económicas de la crisis podría “revertir el progreso de la región en la reducción de la pobreza y la seguridad alimentaria”. El informe predijo que más personas en las ciudades se verían forzadas a caer en la pobreza, mientras que la COVID-19 podría agravar las condiciones existentes tanto para los pobres rurales como urbanos. Se prevé que la “gig economy”, los trabajadores migrantes y el sector informal recibirán el mayor impacto, mientras que, en general, se espera y se teme una disminución de las remesas, del turismo y del comercio.

Un [documento de trabajo](#) elaborado por Peter Petri y Michael Plummer, y publicado por el Peterson Institute for International Economics, sugiere que la RCEP podría llevar a un aumento de USD 186 mil millones anuales en los ingresos nacionales a nivel global y podría ayudar a que la región atraiga el comercio en medio de las disrupciones producto de la guerra comercial entre EE.UU. y China. Sin embargo, también destacaron que los impactos de amplio alcance de la COVID-19 podrían menoscabar algunos de los efectos de estos beneficios.



## MIEMBROS DE LA OMC DIVIDIDOS SOBRE RESTRICCIONES EN TORNO A LA AYUDA ALIMENTARIA HUMANITARIA

*por Jonathan Hepburn*



**Jonathan Hepburn** es asesor de políticas senior del Programa de Derecho y Políticas Económicas del IISD, enfocado en agricultura, comercio y seguridad alimentaria.

“Un acuerdo para eximir la ayuda alimentaria del PMA de las restricciones a la exportación tornaría más fácil y ágil la tarea de la agencia para salvar vidas en situaciones de emergencia”.



“Las consecuencias humanitarias de la crisis provocada por la COVID-19 ... han reactivado claramente los debates en esta esfera”.

Un grupo interregional de 80 miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) ha emitido una [declaración conjunta](#) comprometiéndose a los signatarios a no imponer prohibiciones o restricciones a la exportación de productos alimenticios adquiridos con fines humanitarios no comerciales por el Programa Mundial de Alimentos (PMA) de Naciones Unidas. La declaración del 21 de enero fue emitida después de que el Consejo General de la OMC no tomara una decisión sobre este tema en diciembre, con algunos miembros expresando sus reservas sobre la iniciativa.

La declaración, iniciada por Singapur, reconoce “la ayuda humanitaria fundamental” proporcionada por el PMA, que ahora es más urgente habida cuenta de la pandemia de COVID-19 y otras crisis.

Los propulsores de la iniciativa argumentan que un acuerdo para eximir la ayuda alimentaria del PMA de las restricciones a la exportación tornaría más fácil y ágil la tarea de la agencia para salvar vidas en situaciones de emergencia. También representaría un pequeño paso hacia el alcance del ODS 2, que compromete a los líderes del mundo a terminar con el hambre y la malnutrición para el 2030.

La adquisición de alimentos del PMA es insignificante en términos comerciales, representando menos del 1% de las sumas comercializadas mundialmente. Sin embargo, la iniciativa podría ser crucial para apoyar el trabajo humanitario de la agencia, afirman sus propulsores. Arif Husain, economista principal del PMA, explicó en una [reunión](#) informal de la OMC realizada en noviembre, cómo el mercado y las políticas ambientales actuales han creado nuevos desafíos para la adquisición de ayuda alimentaria.

La iniciativa llega después de una declaración emitida en abril de 2020 por los ministros de agricultura del G20, quienes reafirmaron que no aplicarían restricciones ni impuestos extraordinarios sobre las adquisiciones de ayuda alimentaria. Esto refleja una declaración que realizaron por primera vez en 2011, a raíz de fuertes picos de aumento en el precio de los alimentos.

Los países que reciben ayuda alimentaria del PMA forman parte de aquellos que están co-patrocinando la reciente declaración. Los mismos incluyen a Angola, Bangladesh, Chad, Colombia, Ecuador, El Salvador, Gambia, Laos, Mali, Myanmar y Perú. En total, los co-patrocinadores incluyen a cinco miembros de la OMC de África y diez de Asia; tres del Caribe y cuatro del Pacífico; 13 de las Américas; siete del Medio Oriente; junto con la Unión Europea (más sus 27 miembros) y 10 otros países Europeos. Otras economías importantes, incluyendo a Australia, Canadá, China, Japón y los Estados Unidos, también respaldan la iniciativa.

“Las consecuencias humanitarias de la crisis provocada por la COVID-19, así como el hecho de que se concediera al PMA el Premio Nobel de la Paz, han reactivado claramente los debates en esta esfera”, señaló la embajadora de Costa Rica, Gloria Abraham Peralta, presidenta del comité de negociación de agricultura de la OMC, en su [informe](#) del 17 de diciembre al Consejo General.



“No debería asumirse que los miembros de la OMC que aún no han indicado formalmente su apoyo a la declaración se oponen a la medida”.

## Abordaje de Inquietudes Pendientes

Las negociaciones tuvieron lugar el pasado diciembre en un intento por abordar las inquietudes planteadas por algunos países de bajos ingresos que temían que el proyecto de decisión propuesto pudiera impedir que estos atendieran sus necesidades internas de seguridad alimentaria.

Uno sugirió que se añadiera la salvedad de que “si la adquisición no compromete la seguridad alimentaria nacional” al texto operativo de la decisión. También habría sido importante agregar un párrafo en el preámbulo destacando que las decisiones de compra del PMA reflejen el principio de “no causar daño” de la agencia a los países que abastecen productos alimenticios mientras al mismo tiempo se promueve la compra local y regional de alimentos.

Sin embargo, fuentes comerciales señalaron que los esfuerzos para llegar a una formulación consensuada antes del fin de la sesión del Consejo General fueron exitosos. Grandes economías en desarrollo como India y Pakistán, según se informó, expresaron reservas sobre el proyecto de decisión en su forma original, junto con Tanzania que pertenece al grupo de países menos desarrollados.

Estos tres Gobiernos presuntamente se encuentran preocupados por el hecho de que el compromiso propuesto limite su libertad de restringir o prohibir la exportación cuando deseen hacerlo. También pretenden que haya mayor progreso sobre otros asuntos comerciales que consideran como prioridades, tales como reservas públicas y apoyo interno.

## Negociadores Vinculan Cuestiones No Resueltas

Además de los temores planteados sobre las posibles implicancias de seguridad alimentaria para abastecer a los países, algunos miembros indicaron que otras cuestiones pendientes sobre la agenda de la OMC deberían recibir atención prioritaria. Estas incluyen conversaciones sobre las subvenciones agrícolas que distorsionan el comercio y cómo resolver de la mejor manera las inquietudes de algunos países en desarrollo sobre las actuales normas de la OMC que afectan la capacidad de comprar alimentos a precios subsidiados en la operación de programas de reservas públicas.

Un negociador comercial africano declaró al IISD que no debería asumirse que los miembros de la OMC que aún no han indicado formalmente su apoyo a la declaración se oponen a la medida, destacando que muchas misiones africanas todavía están aguardando instrucciones de sus capitales.

Los propulsores señalaron que continuarán las conversaciones sobre una posible decisión del Consejo General sobre las restricciones a la exportación y la ayuda alimentaria del PMA en el período previo a la próxima conferencia ministerial de la OMC—la cual fue pospuesta desde junio de 2020 hasta noviembre 2021 como resultado de la pandemia. Al mismo tiempo, continuarían explorando si otros miembros de la OMC estarán dispuestos a co-patrocinar el proyecto de declaración, el cual sigue abierto a nuevos signatarios.

Asimismo estos defensores presentaron la declaración conjunta en la última reunión informal del órgano de negociación de agricultura de la OMC celebrada el 5 de febrero.



# SALA DE PRENSA

## Okonjo-Iweala Recibe Guiño para Empezar a Dirigir la OMC Comenzando en Marzo

Finalmente es oficial: La Organización Mundial del Comercio (OMC) ahora tiene como Directora a la primera mujer—y africana— desde el 1 de marzo.

El Consejo General nombró a Ngozi Okonjo-Iweala de Nigeria como directora general de la OMC el 15 de febrero, luego de meses de incertidumbre sobre quién dirigiría el órgano de comercio con sede en Ginebra. Su primer mandato será hasta el 31 de agosto de 2025.

Okonjo-Iweala expresó a los periodistas<sup>1</sup> que su principal prioridad incluye el trabajo con otras organizaciones internacionales para crear normas permanentes para responder a la pandemia y progresar en las conversaciones sobre el comercio electrónico y formular disciplinas para las subvenciones perjudiciales a la pesca—las cuales, según entiende, serán finalizadas a tiempo para la conferencia ministerial de la OMC (CM12), a celebrarse más adelante este año. Lo primero se encuentra en proceso entre un grupo de miembros de la OMC, mientras que lo segundo es un proceso multilateral que fue lanzado en 2001 como parte de la Ronda de Doha.

Describió su nombramiento como “emocionante y abrumador al mismo tiempo, porque tomo las riendas de la OMC en un momento de gran incertidumbre y desafíos”, haciendo referencia a las consecuencias económicas y sanitarias de la pandemia por el COVID-19.

“Se necesitan reformas profundas, de amplio alcance”, señaló. “No se puede seguir como antes en la OMC. Necesitamos definir prioridades... hay muchísimo por hacer”.

<sup>1</sup> Véase <https://youtu.be/JhGp87Oa8VU> para ver la conferencia de prensa de Okonjo-Iweala.

“Primero y principal, necesitamos enfocarnos en el tema de la COVID-19 y qué es lo que la OMC puede hacer para contribuir a aportar soluciones”, afirmó Okonjo-Iweala, añadiendo que espera trabajar con instituciones, tales como la Organización Mundial de la Salud, que están tratando de agilizar el suministro de insumos y vacunas a los países pobres. También pretende tratar las normas y restricciones a la exportación que obstaculizan el transporte de materiales relativos a la pandemia y “alentar la búsqueda de una tercera forma de fabricar vacunas en más países mientras no se desaliente la innovación”.

Okonjo-Iweala, quien anteriormente fue directora de la junta de Gavi, la Alianza de Vacunas, toma su cargo en un momento donde los miembros de la OMC están debatiendo activamente diferentes enfoques de políticas a la crisis de la COVID-19. Diversos miembros están respaldando una propuesta conjunta entre India y Sudáfrica que involucraría una exención para algunas de las disposiciones de propiedad intelectual de la OMC, basándose en que esto ayudaría a garantizar el acceso a la vacuna y aumentar la producción, especialmente en los países en desarrollo. Algunos miembros de países desarrollados han propugnado un enfoque diferente, donde algunos proponen una iniciativa de comercio y salud pública enfocada en asuntos relativos a las mercancías en materia de medicinas y productos médicos.

Apuntó a una “falta de confianza entre los miembros, que se ha ido acumulando con el tiempo” y no se limita a las tensiones que involucran a los Estados Unidos, China y la Unión Europea. Reconoció la necesidad de reformar el Órgano de Solución de Diferencias trabajando con todos los miembros y atendiendo sus inquietudes y deseos—muchos de los cuales involucran al Órgano de Apelación—y posteriormente armar un programa de trabajo.

## Normas sobre Comercio Electrónico en Foco

Otra prioridad es modernizar las normas de la OMC y abordar la economía digital.

“El comercio electrónico es clave, y la OMC no posee normas a este respecto, así que tenemos que averiguar cómo formular normas sobre este tema”, dijo Okonjo-Iweala. El comercio electrónico también ayudará a garantizar que grupos que han estado marginados, tales como las mujeres y las microempresas, sean incorporados al proceso general, añadió.

Las negociaciones sobre las normas de comercio electrónico involucran a una sub-serie de miembros y ha encendido el debate sobre lo que puedan implicar sustancialmente, incluyendo asuntos relativos a la brecha digital, junto con el hecho de que carecen de un mandato acordado de manera multilateral.

La OMC deberá examinar asuntos tradicionales que van desde el trato especial y diferencial al fortalecimiento de la secretaría para la agricultura y los procedimientos—tales como el nombramiento de directores generales—“más adelante”. Resulta importante garantizar que el consenso “no se interponga en la innovación dentro de la organización”, señaló la nueva directora de la OMC, añadiendo que también está interesada en tratar las subvenciones industriales. Este tema ha sido el foco de los debates de algunos grupos de miembros que están preocupados por el apoyo del Gobierno chino a las industrias nacionales.

La primera acción de Okonjo-Iweala cuando arribe a Ginebra será reunirse con los embajadores de la OMC e identificar los puntos de fricción en las negociaciones sobre la pesca. También explorará qué se interpone en el camino de llegar a un acuerdo—el cual, según señala, está cerca—para eliminar las restricciones a la exportación de productos alimenticios adquiridos por el Programa Mundial de Alimentos de las Naciones Unidas con fines humanitarios<sup>2</sup>. Luego se enfocará en la CM12 de la OMC, para la cual espera tener resultados, ahora que la fecha y sede de la conferencia han sido confirmados para la semana del 29 de noviembre en Ginebra.

---

<sup>2</sup> Véase el artículo de Jonathan Hepburn sobre este tema en la presente edición de Trade and Sustainability Review del IISD.

Si dirigir la OMC no es lo suficientemente desafiante, Okonjo-Iweala señaló que siente una carga extra al ser la primera mujer y africana en comandar la organización.

“Una realmente tiene que actuar. Si deseo que África y las mujeres estén orgullosas, debo generar resultados”, declaró. “Y allí es donde ahora mi mente está enfocada: en cómo trabajar con los miembros para realmente obtener resultados”.

## **Negociadores se Reagrupan para tratar Subvenciones a la Pesca en la OMC, en miras a Resultados 2021**

Los negociadores comerciales que están trabajando para formular un acuerdo que discipline las subvenciones a la pesca celebraron su segunda ronda de reuniones a mediados de febrero, procurando acercarse a una convergencia sobre diversos temas luego de perder el objetivo anterior de cerrar un acuerdo en diciembre de 2020.

Bajo la Meta 14.6 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, se esperaba que los negociadores de la Organización Mundial del Comercio (OMC) cerraran un trato a fines del 2020 para eliminar las subvenciones a la pesca que contribuyen a la sobrecapacidad y la sobreexplotación pesquera. Al mismo tiempo, los gobiernos deberían haber eliminado totalmente las subvenciones que contribuyen a la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada. Si bien esta meta no es vinculante, una decisión de la OMC en la Conferencia Ministerial de Buenos Aires en diciembre de 2017 estableció el objetivo para la próxima sesión ministerial, en ese momento prevista para 2019, de adoptar un acuerdo definitivo.

Cuando los jefes de las delegaciones se reunieron a fines de enero, las fuentes comerciales de Ginebra destacaron que muchos embajadores insistieron en que las negociaciones fueran finalizadas este año. Se están preparando más bloques de negociación y conversaciones intersesiones. Si bien la fecha de la Duodécima Conferencia Ministerial (CM12) de la OMC ha sido postergada hasta el fin de noviembre de 2021 debido a la COVID-19, los negociadores presuntamente están buscando otras oportunidades de participación ministerial para cerrar un trato de aquí en adelante.

Entre los asuntos planteados en enero en el primer bloque de reuniones, se incluye si y cómo eximir a la “pesca artesanal” de algunas de las normas, para que este tipo de pesca sea sometida a determinadas restricciones a las subvenciones, versus establecer excepciones para la pesca dentro de las aguas territoriales de un país en desarrollo o menos desarrollado; cómo determinar si las poblaciones de peces se mantienen dentro de “niveles biológicamente sostenibles”, caso en el cual las subvenciones que incrementan la capacidad pesquera seguirían estando permitidas; y si permitir la denominadas reclamaciones sin infracción, donde los miembros de la OMC pueden plantear diferencias si sienten que el espíritu del acuerdo sobre subvenciones a la pesca es infringido.

Este tipo de reclamaciones están permitidas bajo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC, mientras que una moratoria sobre dichas reclamaciones en virtud del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio ha sido renovada periódicamente a lo largo de los años.

# Conversaciones sobre la Agricultura en la OMC Continúan Tema por Tema, Acuerdan el Camino a Seguir en 2021

Los negociadores sobre la agricultura que trabajan en la reforma de las normas de comercio agrícola de la Organización Mundial del Comercio reanudaron las negociaciones a principios de febrero, evaluando [los resultados](#) de los informes de los facilitadores sobre siete temas elaborados en los últimos meses.

Los siete procesos se dividen en distintos temas que cubren: ayuda interna, acceso a los mercados, competencia de las exportaciones, restricciones a la exportación, constitución de existencias públicas para fines de seguridad alimentaria, algodón y el mecanismo especial de salvaguardia. Las conversaciones generales sobre la agricultura sufrieron un retroceso en diciembre cuando los miembros no pudieron llegar a un consenso sobre una decisión que excluiría la ayuda alimentaria humanitaria de las restricciones a la exportación<sup>3</sup>.

Los informes de los facilitadores hasta la fecha muestran un limitado progreso en las conversaciones, a menudo, exhibiendo que los “puntos innegociables” de larga data entre las delegaciones siguen firmes, con sólo pocas excepciones. Entre las áreas en las que no se ha observado ningún movimiento tangible son acerca del algodón, el mecanismo especial de salvaguardia y una “solución permanente” que sustituiría el [acuerdo interino](#) de 2013, que impide a los miembros de la OMC plantear diferencias comerciales contra los programas de constitución de existencias públicas para la seguridad alimentaria de los países en desarrollo.

Las conversaciones sobre el acceso al mercado se enfocan principalmente en la transparencia relacionada con los cambios aplicados a las medidas arancelarias, junto con otros temas que son parte de ese pilar, y cuyo abordaje ha resultado más espinoso. En los debates sobre el apoyo interno que distorsiona el comercio se han observado nuevas propuestas, pero pocos cambios en las posturas de negociación.

La Embajadora Gloria Abraham Peralta de Costa Rica, quien preside las conversaciones comerciales sobre la agricultura, ha apelado a que los miembros consideren qué debe hacerse para realizar una transición hacia “una fase de negociación de alto nivel más integrada y comprehensiva”, donde las delegaciones comiencen a contrapesar las ventajas y desventajas entre los diferentes temas y lo que podría conformar un resultado para la conferencia ministerial.

## África Empieza a Comerciar bajo el AfCFTA

El AfCFTA conecta a 1,3 mil millones de personas a lo largo de 55 países en un bloque económico de USD 3,4 trillones que será la zona de libre comercio más extensa desde que se estableció la Organización Mundial del Comercio en 1995. Crea un mercado continental único para mercancías y servicios, con el fin de aumentar el comercio dentro de África, reduciendo los aranceles en aproximadamente un 90% y armonizando las normas comerciales a nivel regional y continental. Los propulsores señalan que alentará el comercio entre los vecinos africanos mientras que permitirá al continente desarrollar en mayor medida sus propias cadenas de valor.

El Consejo de Relaciones Exteriores [predice](#) que el acuerdo podría fomentar el comercio dentro de África en un 52,3% para el 2022. El Banco Mundial [afirma](#) que podría ayudar a sacar de la pobreza a casi 100 millones de africanos para el 2035, promover ingresos a la región en un 7% o USD 450 mil millones, y acelerar el aumento salarial para las mujeres.

Todavía, destaca el Banco Mundial, el “alcance del pleno potencial dependerá de realizar reformas de políticas significativas y medidas de facilitación del comercio”.

<sup>3</sup> Para consultar los debates sobre ayuda alimentaria humanitaria, véase el artículo de Jonathan Hepburn en la presente edición.

Entre los desafíos que enfrenta el bloque se encuentran problemas relativos a la burocracia generalizada y deficiente infraestructura, así como la protección enquistada de algunos miembros.

Cada país africano ha firmado el marco del acuerdo AfCFTA excepto Eritrea –que lo ha rechazado en favor de los actuales tratados económicos regionales. Hasta el momento, 35 lo han ratificado.

### “Se Trata de un Proceso de Varias Décadas”

Pero W. Gyude Moore, ex ministro de obras públicas de Liberia quien ahora es becario senior del Center for Global Development, señaló que el trabajo concreto está recién comenzando.

“Me sorprendería que pudiera concretarse algo dentro de los próximos 24 meses”, [expresó a Reuters](#). “Para un éxito a largo plazo, debemos observar cuánto le llevó a Europa. Se trata de un proceso de varias décadas”.

De hecho, mientras que la [Fase I](#) se encuentra ahora en curso, los países aún están negociando los programas de trabajo, e intentando cerrar las negociaciones sobre las normas de origen—y aplicar las preferencias de líneas arancelarias donde ya se han definido este tipo de normas. Los debates para la Fase II, que involucran los protocolos de inversión, propiedad intelectual y competencia así como la Fase III (comercio electrónico) aún están por venir.

La COVID-19 ha dado impulso al proceso, señaló Wamkele Mene, secretario general de la secretaría del AfCFTA. La pandemia pone de manifiesto que África es “altamente dependiente de la exportación de mercancías primarias, y muy dependiente de las cadenas mundiales de abastecimiento”, expresó durante el lanzamiento.

Algunos consideran el acuerdo comercial como una oportunidad para mitigar los efectos de la crisis, permitiendo el libre movimiento de productos farmacéuticos y equipos de protección personal (PPE, por sus siglas en inglés) así como el libre intercambio de conocimientos técnicos. La industria farmacéutica es uno de los sectores de mayor crecimiento en el mundo, liderado por Sudáfrica, Nigeria y Ghana, así como por varios países del Este y Norte de África. Sin embargo, alrededor del 70% de los medicamentos consumidos en África son importados a un costo anual de USD 14,5 mil millones, [según la](#) Comisión Económica de las Naciones Unidas para África.

“A través del AfCFTA, África tiene la gran oportunidad de impulsar el comercio intra-regional de productos farmacéuticos y PPE”, [dijo](#) Chido Pamela Mafongoya de la firma jurídica Mushoriwa Pasi de Zimbabue. “El AfCFTA, por ende, puede facilitar la creación de un ambiente propicio para establecer cadenas de valor regionales en productos farmacéuticos, lo cual puede aprovecharse como trampolín para prometedoras multinacionales africanas”.

# Impuestos de EE.UU. Aumentan mientras Expira Programa Comercial de Preferencias

Los importadores de los Estados Unidos han enfrentado el aumento de impuestos sobre miles de mercancías porque los legisladores no reautorizaron ni elaboraron una nueva versión del Proyecto de Ley sobre Diversas Cuestiones Arancelarias (en inglés, *Miscellaneous Tariff Bill*, MTB) ni del programa del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Ambas medidas, que ofrecen un nivel de trato cero o de reducción de impuestos para la importación desde algunos países, expiraron el 31 de diciembre, sin una fecha clara para su reactivación.

El [SGP](#), el mayor y más antiguo programa de preferencias comerciales de EE.UU., promueve el desarrollo económico al reducir los impuestos sobre más de 5.000 productos importados de 119 países y territorios en desarrollo. La mayoría de los artículos textiles e indumentaria están excluidos del programa, lo cual ayuda a la fabricación estadounidense al recortar los costos de los insumos, maquinaria y equipamiento importados, y reduce los costos para muchos consumidores de estos productos.

La mayoría de los países de África subsahariana son beneficiarios del SGP y de la Ley de Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA, por sus siglas en inglés), la cual ofrece acceso libre de impuestos al mercado de EE.UU. para más de 1.800 productos. La AGOA expirará en 2025.

Los países que son considerados elegibles para el SGP en base a algunos criterios obligatorios de elegibilidad, incluyendo no haber nacionalizado ni expropiado la propiedad de ciudadanos estadounidenses, infringido derechos de propiedad intelectual de ciudadanos estadounidenses ni repudiado o anulado contratos con estos ciudadanos. También deben haber tomado medidas para otorgar derechos laborales internacionalmente aceptados para eliminar las peores formas de trabajo infantil, entre otros.

El MTB reduce o elimina temporalmente los impuestos sobre la importación a EE.UU. de insumos para la fabricación nacional y productos pesqueros específicos que no son hechos en Estados Unidos. La mayoría de los productos cubiertos por este proyecto de ley son químicos, pero también se incluyen textiles, indumentaria y calzado.

No es la primera vez que el SGP expira. El programa ha sido reautorizado 14 veces desde que originalmente caducaría en 1985, pero solo ocurrieron cuatro de dichas reautorizaciones antes de que expirase.

El Congreso, que se ha enfocado en las negociaciones para el estímulo económico, probablemente renueve el programa con efecto retroactivo—tal como lo ha hecho varias veces en el pasado. Mientras tanto, las mercancías extranjeras que ingresan a los Estados Unidos están sujetas a tasas fiscales de nación más favorecida.

Otra razón para la demora en la renovación del mismo es que algunas partes interesadas desean modificar el programa—incluyendo la vinculación de los criterios de elegibilidad con condiciones en materia ambiental y de derechos humanos, añadiendo o removiendo países beneficiarios, y modificando la lista de mercancías cubiertas. Por ejemplo, Richard Neal, presidente del Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, ha apelado que el SGP sea actualizado.

Algunos analistas argumentan que, en lugar de reformar el programa, [debería ser retirado](#).

El SGP expiró por última vez a fines de 2017 antes de ser reautorizado en abril de 2018 y renovado retroactivamente para que los importadores fueran reembolsados (sin intereses) por los impuestos que pagaron durante ese período.



© 2021 The International Institute for Sustainable Development  
Publicado por el International Institute for Sustainable Development

## INSTITUTO INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

El Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (International Institute for Sustainable Development, IISD) es uno de los centros líderes en investigación e innovación a nivel mundial. Proporciona soluciones prácticas ante los crecientes desafíos y oportunidades de integrar las prioridades ambientales y sociales en el desarrollo económico. Informamos sobre las negociaciones internacionales y compartimos los conocimientos adquiridos mediante proyectos colaborativos, lo que propicia investigaciones más rigurosas, redes mundiales más sólidas y un mejor compromiso entre los investigadores, los ciudadanos, las empresas y los encargados de elaborar políticas.

El IISD está registrado como una organización caritativa en Canadá y tiene el estatus 501(c) (3) en los Estados Unidos. Recibe su principal respaldo operativo de parte del Gobierno de Canadá, provisto mediante el Centro Internacional de Investigación sobre el Desarrollo (International Development Research Centre, IDRC), y de la provincia de Manitoba. El Instituto recibe fondos para proyectos de parte de diversos gobiernos dentro y fuera de Canadá, agencias de las Naciones Unidas, fundaciones, el sector privado y ciudadanos particulares.

### Winnipeg, Canada (sede)

111 Lombard Avenue, Suite 325  
Winnipeg, Manitoba  
Canada R3B 0T4

**Tel:** +1 (204) 958-7700

**Website:**

**Twitter:** @IISD\_news

