

Los acuerdos comerciales cubren el 70 % del total comerciado por América Latina y el Caribe (ALC). De los 270 tratados de libre comercio actualmente vigentes en todo el mundo, más de 70 incluyen a países de ALC.

El curso es gratuito, comienza el 25 de octubre de 2016 y dura 6 semanas. Esta nueva edición será en inglés (regístrate aquí), pero aquellas personas interesadas en tomar el curso en línea y gratuito en español pueden hacerlo aquí, aunque sin obtener la certificación por corresponder a una edición anterior.

De todos modos, mientras tanto, podemos tratar de reflexionar acerca de las cinco razones por las que los acuerdos comerciales son importantes para ALC, siguiendo un poco el temario del MOOC. ¿Quieres que lo pensemos juntos? Veamos.

1) El comercio tiene un potencial enorme para el desarrollo económico y la reducción de la pobreza.

América Latina es un ejemplo reciente: supo aprovechar los precios altos de sus productos básicos para impulsar su crecimiento económico y generar empleos mejor remunerados. La región experimentó un período de fuerte crecimiento, que redundó en una mejora significativa de sus indicadores económicos y sociales, impulsado en gran parte por el comercio internacional. La liberalización del comercio, generada particularmente por la reducción multilateral de los aranceles y facilitada por el creciente número de acuerdos comerciales regionales, ha servido como catalizador de dichas tendencias. Con la desaceleración del crecimiento económico de China, el auge de los productos básicos finalizó, dando paso a una recesión y a un lento crecimiento en muchas economías de ALC. ¿Por qué, sin embargo, en este contexto, algunos países de ALC pretenden profundizar la liberalización comercial, como indica el anuncio de un TLC entre Argentina y México para 2017 y las negociaciones que se están llevando a cabo entre Colombia y Japón para suscribir otro TLC?

2) Es fundamental evaluar el impacto del comercio y diseñar estrategias de aplicación óptimas para los acuerdos existentes.

Las reglas de origen, por ejemplo, establecen las condiciones bajo las cuales un país importador considera un producto como originario de un país exportador que recibe un trato preferencial. Estas reglas muchas veces son sumamente restrictivas y varían no solo según el producto, sino también de un tratado a otro. Esto hace que el comercio se torne más complicado para las empresas y los demás actores involucrados. Suena como algo muy técnico y en cierto modo lo es, pero si uno realmente quiere entender los acuerdos comerciales, las reglas de origen son una cuestión que verdaderamente hay que poder descifrar.

3) Otras cuestiones que están detrás de las fronteras afectan al comercio.

Algunas medidas que afectan los procesos comerciales son esencialmente internas a los países, como la liberalización del comercio de servicios, la eliminación de barreras y la creación de mecanismos para proteger a los inversores extranjeros, las políticas de competencia y contratación pública, y las normas laborales y ambientales. ¿Sabías, por ejemplo, que los países de ALC que firmaron algún TLC con EE. UU. aumentaron considerablemente el promedio tanto del número de inspectores como de inspecciones laborales (documento en inglés) en comparación con aquellos países que no firmaron ningún TLC?

Es fundamental abordar estas cuestiones a fin de crear un entorno propicio para que las

empresas puedan participar en cadenas globales o regionales de valor, a las que en el BID denominamos “fábricas sincronizadas”. En el transcurso de las últimas dos décadas, el comercio internacional ha sufrido un cambio fundamental en lo que respecta a estos procesos: la producción se ha fragmentado a nivel global, con una clara tendencia a la separación geográfica de las distintas actividades involucradas en la producción de un bien o la prestación de un servicio antes de que este llegue al consumidor final. Actualmente, el comercio de bienes intermedios da cuenta de la mitad del comercio mundial. ¿No crees que necesitamos saber más acerca de este nuevo fenómeno desencadenado por la innovación y las tecnologías inteligentes?

4) Los acuerdos comerciales pioneros funcionan como laboratorios de innovación para las políticas comerciales internacionales.

Algunos acuerdos pioneros ya abordan aspectos relacionados con los derechos de propiedad intelectual, el comercio electrónico y las empresas de propiedad estatal (EPE). Estas cuestiones están cobrando cada vez más importancia en los acuerdos de última generación, ¿por qué? ¿Crees que las empresas públicas deben recibir el mismo trato que las empresas del sector privado en el comercio internacional? Los acuerdos bilaterales celebrados entre países de ALC y Estados Unidos, por ejemplo, incluyen disposiciones que regulan el comercio electrónico, debido a que este está modificando la naturaleza de nuestras compras y el modo en que comerciamos internacionalmente, con las consiguientes implicaciones para la actividad aduanera.

5) Los cambios económicos y políticos recientes abren nuevos escenarios futuros para los acuerdos comerciales.

La aparición de los megacuerdos regionales y la posible incorporación de más economías entraña nuevos escenarios y posibilidades para los acuerdos comerciales, por ejemplo, en

términos de economías de escala y redes de producción conjunta que involucren actividades de mayor valor agregado. No obstante, los beneficios potenciales de estos acuerdos —como el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (o TPP, por sus siglas en inglés) o el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP)— no están exentos de escepticismo o incluso rechazo en algunos sectores de la sociedad.

Con todo, para que ALC pueda aprovechar al máximo las ventajas del comercio y de los acuerdos comerciales, se necesita contar con políticas complementarias destinadas a bajar los costos del comercio.

Esto puede lograrse, por ejemplo, a través de la mejora de los transportes y la logística, la facilitación del comercio y el incremento de su seguridad y la superación —a través de actividades de promoción de las exportaciones— de las barreras originadas por la falta de información. Dichas políticas son particularmente importantes para apoyar a las pymes de modo que puedan desarrollarse como la próxima generación de exportadores de la región.

Fuente: BID, INTrade, Posted By Joaquim Tres