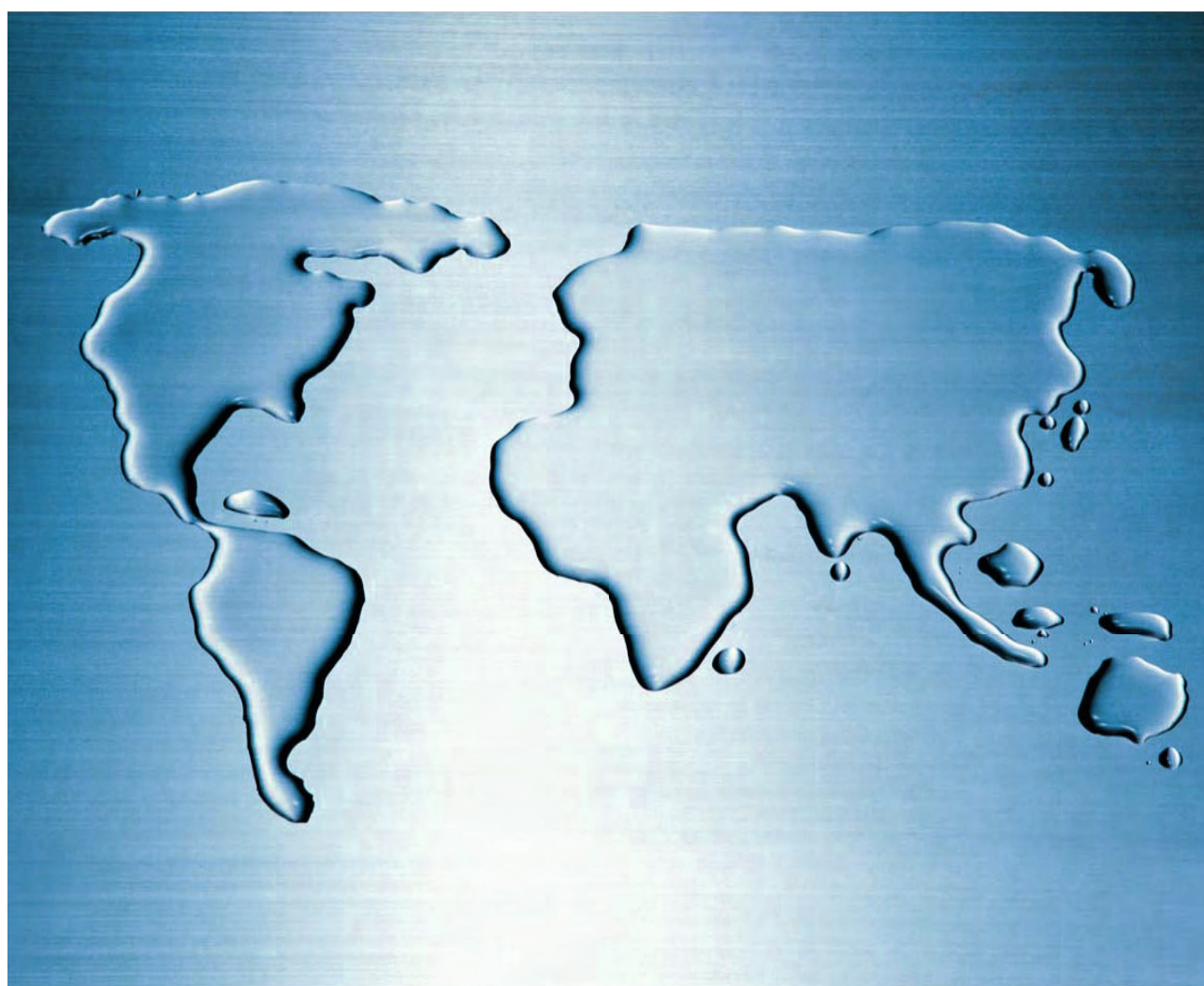


ACCESO AL MERCADO, TRANSPARENCIA Y EQUIDAD EN EL COMERCIO MUNDIAL

EXPORTACIONES PARA UN
DESARROLLO SOSTENIBLE



© Centro de Comercio Internacional 2010

El Centro de Comercio Internacional (ITC) es la agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y las Naciones Unidas.

Dirección sede: ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Ginebra, Suiza

Dirección postal: ITC
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Teléfono: +41-22 730 0111

Fax: +41-22 733 4439

E-mail: itcreg@intracen.org

Internet: <http://www.intracen.org>

ACCESO AL MERCADO, TRANSPARENCIA Y EQUIDAD EN EL COMERCIO MUNDIAL

EXPORTACIONES PARA UN
DESARROLLO SOSTENIBLE 2010

RESUMEN PARA LOS SERVICIOS DE INFORMACIÓN COMERCIAL

2010

F-03.02

MAR Is

Centro de Comercio Internacional (ITC)

Acceso al Mercado, Transparencia y Equidad en el Comercio Mundial: Exportaciones para un Desarrollo Sostenible 2010

Ginebra: ITC, 2010. xiii, 154 págs.

Primer informe de una serie anual dedicada a cuestiones relacionadas con el acceso al mercado, concentrándose en la reducción de la pobreza a través de la mejora de la entrada en los mercados para los países en desarrollo y equidad en el comercio – trata sobre la transparencia y la equidad en el contexto del comercio mundial; pone de relieve los problemas que deben superar los países en desarrollo para acceder a los mercados, como los aranceles, las medidas no arancelarias y la utilización de preferencias; examina el efecto del fomento de las exportaciones en la reducción de la pobreza, y esboza la repercusión de las políticas de los países en desarrollo y las medidas internacionales en la mejora de los mercados; presenta un análisis de los resultados y del impacto de las normas voluntarias para los productores y exportadores de países en desarrollo que ejercen el “Comercio Justo”; incluye datos estadísticos y una bibliografía (págs. 145 a 154).

Descriptores: **Reducción de la pobreza, Acceso a los mercados, Barreras no arancelarias, Aranceles preferenciales, Comercio Justo, Normas.**

Inglés, francés, español (ediciones separadas)

ITC, Palais des Nations, 1211 Ginebra 10, Suiza (www.intracen.org)

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte del Centro de Comercio Internacional, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

Imagen digital en la portada: © Yuki Sakai

© Centro de Comercio Internacional 2010

Quedan reservados todos los derechos. Prohibida la reproducción, el almacenamiento en un sistema de recuperación de información o la transmisión de cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, electrostático, mecánico, de grabación magnética, de fotocopia o por otros métodos, de esta publicación o de alguna de sus partes sin el permiso previo y por escrito del Centro de Comercio Internacional.

P242.S/DMD/OD/10-X**ISBN 978-92-9137-389-5****No. de venta de las Naciones Unidas S.11.III.T.1**

PREFACIO

El Centro de Comercio Internacional trata de promover la iniciativa Exportaciones para un desarrollo sostenible – una posición normativa que reconoce que no basta únicamente con exportar. Apoyando y facilitando el fomento de las exportaciones en países en desarrollo intentamos contribuir a incrementar el valor agregado y los niveles de bienestar, y ayudarles a alcanzar los objetivos de desarrollo del Milenio (ODM).

La mejora del acceso al mercado y de la entrada en los mercados para los países en desarrollo favorecerá la equidad en el comercio mundial porque contribuirá a reducir la pobreza en el mundo. Los países en desarrollo necesitan exportar más para impulsar el crecimiento y reducir sus niveles de pobreza, además de crear oportunidades para generar riqueza en sus respectivos mercados nacionales, por lo general, pequeños. Por otra parte, los países en desarrollo deberán destinar una parte considerable del producto de su crecimiento a inversiones en infraestructuras, no sólo físicas, sino también institucionales, que potencien las ventajas competitivas del país. Por consiguiente, el crecimiento del consumo interno a corto y medio plazo en los países en desarrollo puede ser lento, pero el fomento de las exportaciones impulsará las perspectivas de crecimiento. Tras el revés que supuso la crisis financiera global, la reducción de la pobreza y el logro de otros ODM dependerán más que nunca de la capacidad de estos países para acceder a mercados grandes y dinámicos y de su entrada en los mismos.

Las medidas que se adopten deberán ser de ámbito internacional, regional, nacional y bilateral, e incluir, en particular, las conclusiones adoptadas en la Ronda de Doha, al tiempo que consolidan con carácter irreversible los compromisos de mejorar el acceso al mercado y la entrada en los mercados. El presente informe del ITC sobre *Acceso al Mercado, Transparencia y Equidad en el Comercio Mundial: Exportaciones para un Desarrollo Sostenible 2010* es el primero de una serie anual dedicada a cuestiones relacionadas con el acceso al mercado, y aporta pruebas concluyentes de que “el acceso al mercado comienza en el país de origen”. Trata asimismo sobre la necesidad de reducir los obstáculos al comercio entre países en desarrollo, como requisito fundamental para poder avanzar.

Debemos seguir apoyando las preferencias no recíprocas para determinados grupos de países, y ampliarlas, en particular para los países menos adelantados (PMA). Pero los principales mecanismos para facilitar la entrada en los mercados deben incluir medidas encaminadas a mejorar la capacidad de producir para exportar. Los bienes y servicios que ofrecen las empresas exportadoras de países en desarrollo deben ser conformes a las exigencias de los consumidores y las empresas, y sus precios deben producir beneficios razonables y permitir unas condiciones de trabajo decentes en todos los países en desarrollo.

Si bien nuestros conocimientos sobre el funcionamiento de los mercados han mejorado de manera espectacular durante las últimas tres décadas, aún no conocemos a ciencia cierta la fórmula exacta para triunfar en los mercados de exportación. La falta de acceso a inteligencia comercial sigue obstaculizando el comercio y las exportaciones de los países en desarrollo. En este sentido, el presente informe hace un llamamiento a favor de más transparencia en el comercio, es decir: una reducción de la legislación discrecional en materia de medidas arancelarias y no arancelarias, una mayor participación en el establecimiento de las normas, un mejor análisis de la incidencia y el impacto de los obstáculos no arancelarios, así como mejor información sobre los acuerdos preferenciales y regionales de comercio, que a menudo se solapan de una manera poco coherente.

El presente informe expone una serie de pruebas que demuestran que:

- Para reducir la pobreza es necesario fomentar las exportaciones;
- Los derechos que aplican los mercados de países desarrollados a las importaciones de países en desarrollo siguen siendo altos; en 2008 superaron \$50.000 millones, una suma mayor que la de toda la asistencia prestada en el marco de Ayuda para el Comercio; los tipos y estructuras arancelarios siguen constituyendo un formidable obstáculo al comercio en numerosos sectores, al tiempo que proliferan las medidas no arancelarias;

- Más transparencia en el comercio, especialmente en la esfera de las medidas no arancelarias y las normas privadas, supondrá un avance importante hacia el logro de una mayor equidad en el comercio mundial.

Estoy entusiasmada con la publicación de esta nueva serie del ITC dedicada a cuestiones relacionadas con el fomento de las exportaciones, el acceso al mercado y la entrada en los mercados, y deseo expresar desde aquí mi cordial agradecimiento a los autores y analistas del Centro que han contribuido con sus aportaciones a la elaboración de esta obra, en particular a Willem van der Geest, nuestro Economista Jefe, así como a los autores pertenecientes a instituciones académicas e institutos de investigación sobre políticas.



Patricia Francis
Directora Ejecutiva
Centro de Comercio Internacional

AGRADECIMIENTOS

El presente informe ha sido elaborado bajo la dirección general de Willem van der Geest, Economista Jefe del ITC. En su elaboración ha participado el personal de la sección Investigación y Análisis de Mercados del ITC, que ha colaborado estrechamente con autores invitados procedentes de institutos de investigación e instituciones académicas.

El Capítulo I trata principalmente sobre el debate conceptual en torno a la transparencia y la equidad en el comercio mundial, y su autor principal es el Prof. Francis Snyder, Profesor de Derecho en el Centro C.V. Starr, en la Escuela de Derecho Transnacional de la Universidad de Pekín, Shenzhen, China, y Profesor Invitado de la London School of Economics.

El Capítulo II, sobre aranceles, medidas no arancelarias y utilización de preferencias, es obra del equipo de analistas de mercados del ITC, en particular Kerfalla Conte, Yvan Decreux, Takako Ikezuki, Brian Jackson, Olga Skorobogatova y Xavier Pichot. Jorge Núñez Ferrer, del Centro de Estudios Políticos Europeos de Bruselas, ha contribuido al análisis de las crestas arancelarias y la progresión arancelaria.

El Capítulo III, sobre fomento de las exportaciones y reducción de la pobreza, ha sido redactado por el Prof. Massoud Karshenas, de la School of Oriental and African Studies de la Universidad de Londres, e incluye aportaciones de Willem van der Geest y Brian Jackson, ambos pertenecientes al ITC.

El Capítulo IV, sobre normas voluntarias, ha sido preparado por Oliver von Hagen, Experto Asociado del ITC, en estrecha colaboración con sus colegas del programa Comercio para el Desarrollo Sostenible.

En la elaboración del Anexo Estadístico, con datos extraídos de las bases de datos del ITC, de libre acceso, han participado Kerfalla Conte, Brian Jackson y Xavier Pichot. La Profesora Bernadette Andreosso O'Callaghan, University of Limerick, ha tomado parte en la elaboración del Capítulo V sobre vulnerabilidad del comercio.

Varios revisores, entre ellos algunos funcionarios de la Organización Mundial del Comercio, han tenido la generosidad de ofrecer asesoramiento y comentarios detallados sobre los borradores iniciales. Expresamos nuestro agradecimiento especial a Harsha Vardhana Singh y Valentine Rugwabiza, Directores Generales Adjuntos de la OMC, por facilitar con sus contribuciones el proceso de revisión por pares. Michael Hindley, ex diputado al Parlamento Europeo, Mondher Mimouni, Helen Lassen, Amrit Bhatia, Friedrich von Kirchbach y Joe Wozniak, del ITC, han enriquecido con sus valiosas aportaciones las reuniones de intercambio de ideas y revisión técnica.

Nick Parsons demostró sus excelentes dotes como editor de estilo, lenguaje, coherencia y mensaje. De la revisión final se encargó Peter Hulm. El proceso de publicación lo dirigieron con gran maestría Micaela Daniel, Danielle Carpenter Sprungli, Natalie Domeisen y Luisa Cassaro. Antonia Wibke Heidelmann, Isabel Droste y Lauréna Arribat prepararon el diseño y la maquetación final. Maria Doyle se encargó de dirigir con eficacia los procedimientos administrativos durante toda la preparación del presente informe.

La traducción al español fue realizada por José Yáñez. La corrección final y la edición por computadora fueron realizadas por Isabel Droste.

ÍNDICE

PREFACIO.....	iii		
AGRADECIMIENTOS.....	v		
NOTA Y ABREVIATURAS.....	xiii		
<hr/>		<hr/>	
PANORAMA GENERAL	1	CAPÍTULO II	23
FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA EN EL MUNDO.....	2	ACCESO AL MERCADO Y ENTRADA EN LOS MERCADOS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO	
PANORAMA MUNDIAL: UNA RECUPERACIÓN INCIERTA.....	2	ESTRUCTURAS ARANCELARIAS.....	25
PROBLEMAS ARANCELARIOS CLÁSICOS QUE SIGUEN PENDIENTES DE SOLUCIÓN.....	4	Crestas arancelarias, progresión arancelaria y estructuras de las exportaciones de países en desarrollo.....	25
ENCUESTAS A EMPRESAS SOBRE MEDIDAS NO ARANCELARIAS.....	5	Crestas arancelarias.....	26
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	5	Progresión arancelaria.....	28
Equidad y transparencia en el comercio.....	5	Contingentes arancelarios.....	32
Opciones para la reducción de la pobreza.....	6	Trato libre de derechos y de contingentes para los países menos adelantados.....	33
Fortaleza ante las crisis en el comercio.....	6	Enfoque de la Ronda de Doha sobre recortes de aranceles agrícolas.....	33
Venta al por menor más responsable.....	7	Impacto de las crestas arancelarias y la progresión arancelaria en los países en desarrollo.....	35
Costos y beneficios del Comercio Justo.....	7	Crecimiento lento arraigado.....	35
Cómo mejorar la equidad en el comercio.....	8	Aumento de la vulnerabilidad y la degradación.....	36
<hr/>		ANÁLISIS PRELIMINAR DE ARANCELES Y CORRIENTES COMERCIALES.....	36
CAPÍTULO I	11	MEDIDAS NO ARANCELARIAS.....	40
HACIA LA EQUIDAD Y LA TRANSPARENCIA EN EL COMERCIO MUNDIAL		Métodos para medir las MNA.....	41
TRANSPARENCIA COMERCIAL Y EQUIDAD EN EL COMERCIO MUNDIAL.....	12	Necesidad de conocer la perspectiva de las empresas respecto a las MNA.....	41
Transparencia comercial.....	12	Medidas no arancelarias frente a obstáculos no arancelarios.....	41
Equidad en el derecho mercantil internacional.....	13	Principales conclusiones de las encuestas.....	43
Transparencia y equidad.....	15	Empresas afectadas.....	43
EL MOVIMIENTO COMERCIO JUSTO Y DERECHO MERCANTIL.....	15	¿Existe un prejuicio sistemático en contra de la pequeña empresa?.....	43
NORMAS PRIVADAS: ¿UN DESAFÍO A LA EQUIDAD?.....	16	Tipos e incidencia de MNA.....	44
NUEVO MARCO PARA LAS NORMAS PRIVADAS.....	17	Productos de exportación sujetos a MNA más denunciados.....	45
ANTIDUMPING COMO DESAFÍO A LA EQUIDAD EN EL COMERCIO.....	18	Países asociados que aplican MNA.....	46
PROMOCIÓN DE ENFOQUES BASADOS EN NORMAS SOBRE EQUIDAD Y TRANSPARENCIA COMERCIAL.....	18		

Trabas al comercio "dentro del país".....	47
Países sin litoral.....	48
PREFERENCIAS PARA LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS.....	49
Alcance de las preferencias.....	49
Importancia de las preferencias para los PMA en países seleccionados.....	53
Proporciones del comercio afectadas.....	53
Comercio con trato preferencial.....	53
Ahorro en aranceles en las exportaciones de países menos adelantados.....	55
Tasas de utilización frente a márgenes preferenciales ponderados.....	58

CAPÍTULO III 61

FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA

EXPORTACIONES, CRECIMIENTO Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA.....	62
Tres proposiciones y una conclusión.....	62
EXPORTACIONES Y POBREZA.....	63
Modificación de datos del Banco Mundial sobre la pobreza.....	63
Enfoque innovador de las exportaciones.....	64
VINCULACIÓN ENTRE POBREZA, CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS.....	65
¿Por qué es tan baja la elasticidad de la pobreza del crecimiento del PIB?.....	71
EXPORTACIONES Y SALIDA DE LA POBREZA MASIVA.....	72
Comercio, distribución de los ingresos y crecimiento.....	75
EFFECTO DE LAS IMPORTACIONES SOBRE LA POBREZA.....	81
Metodología del indicador PII.....	82
Conclusiones sobre el indicador PII.....	83
REPERCUSIONES PARA LAS POLÍTICAS.....	83

CAPÍTULO IV 85

NORMAS VOLUNTARIAS: ¿INCENTIVO O REVÉS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO?

PRODUCTOR Y EXPORTADOR: OPORTUNIDADES Y RIESGOS.....	87
---	----

PERSPECTIVA DE LOS PRODUCTORES: ¿FACILITAN EL ACCESO AL MERCADO O CONSTITUYEN UN NUEVO OBSTÁCULO AL COMERCIO?.....	87
NORMAS VOLUNTARIAS Y RENTABILIDAD.....	88
NORMAS VOLUNTARIAS Y CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN.....	89
NORMAS VOLUNTARIAS E IMPACTO DISTRIBUTIVO.....	89
IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL DE LAS NORMAS VOLUNTARIAS.....	90
Credibilidad de las normas voluntarias.....	91
Rol del gobierno en las normas voluntarias.....	92
CÓMO CONSEGUIR QUE LAS NORMAS VOLUNTARIAS FUNCIONEN.....	92
ANÁLISIS COMPARATIVO DE NORMAS VOLUNTARIAS.....	94

CAPÍTULO V 99

VULNERABILIDAD DEL COMERCIO EN PAÍSES EMERGENTES Y PAÍSES EN DESARROLLO

INDICADORES TRADICIONALES DE LA VULNERABILIDAD: DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES E INESTABILIDAD DE PRECIOS.....	101
OTROS INDICADORES DE LA VULNERABILIDAD: PIB MENOS CONSUMO PRIVADO Y EL ÍNDICE GRUBEL-LLOYD.....	102

ANEXO ESTADÍSTICO 105

NOTAS TÉCNICAS.....	106
Perfil de la diversificación de las exportaciones.....	106
METODOLOGÍA.....	106
Índice Herfindhal (HI).....	106
LIMITACIONES.....	106
Fuentes de datos.....	107
COMERCIO INTRASECTORIAL.....	107
Metodología.....	107
Interpretación.....	107
Fuentes de datos.....	108
INESTABILIDAD DE LOS PRECIOS DEL COMERCIO.....	108
Metodología.....	108
Interpretación.....	109

DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y MERCADOS.....	110
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ELABORADOS.....	116
ÍNDICE DEL COMERCIO INTRASECTORIAL.....	122
PROMEDIO DE ARANCELES APLICADOS, POR PAÍSES.....	128
EXPORTACIONES CON DERECHO A PREFERENCIAS.....	133
INESTABILIDAD DE PRECIOS EN EL COMERCIO.....	135

NOTAS FINALES, BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS CITADAS.....	139
---	-----

RECUADROS

Recuadro 1: Comercio Justo, comercio equitativo y "fairtrade".....	7	Recuadro 4: Metodología de las encuestas sobre medidas no arancelarias.....	42
Recuadro 2: Movimiento Comercio Justo en las políticas y el derecho de la UE.....	16	Recuadro 5: Clasificación de las medidas no arancelarias por comercio de mercancías.....	50
Recuadro 3: Concepto de Comercio Justo utilizado por los grupos especiales y el órgano de apelación de la OMC.....	20	Recuadro 6: Estudio de la OIT sobre comercio y empleo.....	80

CUADROS

Cuadro 1: Resultados de exportación de asociados seleccionados con sus principales socios comerciales.....	3	Cuadro 7: Impacto de los productos sensibles en los tipos arancelarios aplicados a las importaciones agropecuarias.....	35
Cuadro 2: Tasas de crecimiento del valor y el volumen de las exportaciones de productos seleccionados.....	4	Cuadro 8: Incidencia de las MNA por tamaño de las empresas exportadoras en 2010.....	43
Cuadro 3: Crestas arancelarias (NMF > 15%), índice de líneas arancelarias en el nivel de 6 dígitos del SA (2009), países de la OCDE.....	28	Cuadro 9: Proporción media de MNA denunciadas.....	44
Cuadro 4: Crestas arancelarias (NMF > 15%), índice de líneas arancelarias en el nivel de 6 dígitos del SA (2009), países en desarrollo.....	28	Cuadro 10: Proporción de MNA denunciadas, por país de la encuesta.....	44
Cuadro 5: Promedio de aranceles NMF definitivos aplicados (nivel de 6 dígitos del SA), 2009.....	31	Cuadro 11: Grupos de productos más afectados por las MNA.....	45
Cuadro 6: Promedio de aranceles NMF definitivos aplicados (clasificación por GCE).....	32	Cuadro 12: Países asociados con más denuncias por MNA aplicadas.....	46
		Cuadro 13: Países asociados con más denuncias por aplicación de MNA, promedio ponderado por comercio.....	47
		Cuadro 14: Programas de preferencias comerciales que aplican algunos países seleccionados de la OCDE con respecto a los PMA.....	52

Cuadro 15: Exportaciones de los PMA+ a Australia, el Canadá, la UE y los Estados Unidos.....	55	Cuadro 25: Inestabilidad de los precios del comercio, países emergentes, PMA y otros países en desarrollo.....	101
Cuadro 16: Distribución de los márgenes preferenciales ponderados.....	56	Cuadro 26: PIB–consumo privado por grupo de países, economías emergentes, PMA y otros países en desarrollo.....	102
Cuadro 17: Estimación de pagos arancelarios.....	57	Cuadro 27: Índices GL por grupo de países, economías emergentes, PMA y otros países en desarrollo.....	102
Cuadro 18: Indicador PII para las personas que viven con menos de \$2,00 por día.....	81	Cuadro 28: Comercio intrasectorial de industrias de alta tecnología.....	103
Cuadro 19: Indicador PII para las personas que viven con menos de \$2,00 por día – excluidos los principales países exportadores de combustibles.....	82	Cuadro 29: Clasificación mundial de la diversificación de productos y mercados.....	110
Cuadro 20: Indicador PII para las personas que viven con menos de \$2,00 por día – PMA.....	82	Cuadro 30: Aumento de la cuota de las exportaciones de productos elaborados.....	116
Cuadro 21: Valor representativo de la muestra de los países en desarrollo seleccionados.....	83	Cuadro 31: Índice del comercio intrasectorial.....	122
Cuadro 22: Análisis comparativo de normas voluntarias.....	94	Cuadro 32: Aranceles ponderados por pautas comerciales del grupo de referencia.....	128
Cuadro 23: Coeficiente de la balanza comercial/ PIB.....	100	Cuadro 33: Exportaciones con derecho a preferencias y márgenes preferenciales en Australia, el Canadá, la UE y los Estados Unidos.....	133
Cuadro 24: Diversificación de las exportaciones por grupo de países: economías emergentes, PMA y otros países en desarrollo.....	101	Cuadro 34: Inestabilidad de precios en el comercio.....	135

FIGURAS

Figura 1: Promedio de los aranceles aplicados por economías de mercado desarrolladas a productos agrícolas, textiles y vestido.....	24	Figura 8: Descomposición del crecimiento de las exportaciones de 99 países en desarrollo.....	32
Figura 2: Estructuras de las exportaciones de países en desarrollo, los BRICS y los PMA.....	27	Figura 9: Cambios en la progresión arancelaria en productos agropecuarios procedentes de países en desarrollo, 1996 y 2008.....	37
Figura 3: Estructura de las exportaciones de una selección de 42 PMA, por principales categorías de productos.....	27	Figura 10: Cambios en la progresión arancelaria en productos agropecuarios procedentes de PMA, 1996 y 2008.....	37
Figura 4: Progresión arancelaria en países desarrollados seleccionados, 2009.....	29	Figura 11: Cambios en la progresión arancelaria en productos industriales procedentes de países en desarrollo, 1996 y 2008.....	38
Figura 5: Progresión arancelaria en países seleccionados, productos agrícolas.....	30	Figura 12: Cambios en la progresión arancelaria en productos industriales procedentes de PMA, 1996 y 2008.....	38
Figura 6: Progresión arancelaria en países seleccionados, textiles y vestido.....	30	Figura 13: Cuota de las exportaciones agrícolas correspondiente a productos elaborados frente a la de productos primarios.....	39
Figura 7: Progresión arancelaria en países seleccionados, productos no agrícolas.....	30	Figura 14: Resultados de exportación por grupos de países.....	39

Figura 15: Incremento porcentual del valor de productos elaborados agrícolas.....	39	Figura 33: Tendencias de las tasas de recuento de la pobreza; grupo de países exitosos frente al grupo de países rezagados, 1980–2007.....	73
Figura 16: Incremento porcentual del valor de productos elaborados no agrícolas.....	40	Figura 34: Proporción de la población total y proporción de personas que viven con menos de \$2 por día; grupo de países exitosos frente al grupo de países rezagados, 1980–2007.....	74
Figura 17: Tipos de medidas denunciadas entre las MNA que aplican países de la OCDE y países en desarrollo.....	48	Figura 35: Relación entre crecimiento de las exportaciones y cambios en la incidencia de la pobreza (\$2 por día), 1990–2007.....	74
Figura 18: Estructura de clasificación de las MNA.....	50	Figura 36: Tendencias de las exportaciones per cápita en países exitosos y países rezagados, 1980–2007.....	75
Figura 19: Cuota de exportación de los PMA 2002-2009.....	54	Figura 37: Grupo II – Proporción de la pobreza mundial en países rezagados.....	76
Figura 20: Tasas de utilización de preferencias australianas frente a márgenes preferenciales ponderados.....	58	Figura 38: Incidencia de la pobreza con trayectorias mínima y máxima de reducción de la pobreza (sobre las líneas de \$1,25 y \$2,00 por día) 1990–2007.....	77
Figura 21: Tasas de utilización de preferencias canadienses frente a márgenes preferenciales ponderados.....	58	Figura 39: Crecimiento del PIB frente al crecimiento de exportaciones reales.....	79
Figura 22: Tasas de utilización de preferencias de la UE 27 frente a márgenes preferenciales ponderados.....	59	Figura 40: Inestabilidad de los precios en el comercio de los principales países comerciantes.....	109
Figura 23: Tasas de utilización de preferencias estadounidenses frente a márgenes preferenciales ponderados.....	59		
Figura 24: Índice de recuento de la pobreza y PIB per cápita.....	64		
Figura 25: Índice de recuento de la pobreza y exportaciones reales per cápita.....	65		
Figura 26: Índice de recuento de la pobreza y exportaciones reales per cápita – primer modelo diferencial 1990–2005.....	66		
Figura 27: Índice de recuento de la pobreza y exportaciones reales per cápita – datos agrupados 1990 y 2005.....	66		
Figura 28: Porcentaje de la población que vive por debajo de la línea de pobreza de \$2 por día.....	68		
Figura 29: Tendencias en la incidencia de la pobreza en PMA africanos y asiáticos, según diferentes hipótesis de distribución.....	69		
Figura 30: Elasticidad de la reducción de la pobreza respecto al crecimiento (sobre la base de la línea de pobreza de \$2,00 por día).....	70		
Figura 31: Elasticidad de la reducción de la pobreza respecto al crecimiento (sobre la línea de pobreza de \$1,25 por día).....	72		
Figura 32: Elasticidad de la reducción de la pobreza respecto al crecimiento (sobre la línea de pobreza de \$2,00 por día).....	72		

NOTA Y ABREVIATURAS

Salvo que se indique lo contrario, por dólares (\$) se entiende dólares de los Estados Unidos de América. Se han utilizado las siguientes abreviaturas:

ACP	Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico	NEWS!	Network of European Worldshops (Red europea de tiendas del mundo)
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio	NMF	nación más favorecida
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios	OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
AGOA	Ley sobre Crecimiento y Oportunidad en África	OIC	Organización Internacional del Café
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración	OIT	Organización Internacional del Trabajo
AMNA	acceso a los mercados para los productos no agrícolas	OMC	Organización Mundial del Comercio
ASEAN	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental	OMCJ	Organización Mundial del Comercio Justo
ATPA	Ley de Preferencias Comerciales Andinas	ONG	organización no gubernamental
BRICS	acrónimo de las economías emergentes del Brasil, la Federación de Rusia, la India, China y Sudáfrica	ONU	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
CA	contingente arancelario	OTC	obstáculos técnicos al comercio
CAO	Comunidad de África Oriental	PDSL	países en desarrollo sin litoral
CE	Comisión Europea	PE	Parlamento Europeo
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados de África Occidental	PII	indicador del efecto de las importaciones sobre la pobreza
CIRAD	Centro para la Cooperación Internacional en la Investigación Agrícola para el Desarrollo equivalente ad valorem	PMA	países menos adelantados
EAV	Estados Unidos de América	PPA	paridad del poder adquisitivo
EE.UU.	Estados Unidos de América	RASFF	sistema de alerta rápida para alimentos y piensos
FANFC	Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio	SA	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado) (nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas y basada en una clasificación de la mercancía conforme a un sistema de códigos de 6 dígitos)
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación	SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
FINE	Asociación aglutinadora de organizaciones de Comercio Justo, integrada por FLO, WFTO, NEWS! y EFTA (Asociación Europea de Comercio Justo)	TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
FLO	Fairtrade Labelling Organizations International	TRTA	asistencia técnica en materia de comercio
FMI	Fondo Monetario Internacional	UE	Unión Europea
FSC	Forest Stewardship Council (Consejo de administración forestal)	UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio		
GCE	grandes categorías económicas		
GLOBALG.A.P.	Global Good Agricultural Practices (Buenas prácticas agrícolas en todo el mundo)		
GTAP	proyecto de análisis del comercio mundial		
ICC	Iniciativa para la Cuenca del Caribe		
IED	inversiones extranjeras directas		
HHI	Índice Herfindahl-Hirschman		
ISEAL	asociación mundial de sistemas de normas sociales y medioambientales		
ITC	Centro de Comercio Internacional		
MAcMap	Market Access Map (Base de datos sobre las condiciones de acceso al mercado)		
MERCOSUR	Mercado Común del Sur		
MNA	medidas no arancelarias		
MSF	medidas sanitarias y fitosanitarias		



PANORAMA GENERAL

FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA EN EL MUNDO.....	2
PANORAMA MUNDIAL: UNA RECUPERACIÓN INCIERTA.....	2
PROBLEMAS ARANCELARIOS CLÁSICOS QUE SIGUEN PENDIENTES DE SOLUCIÓN.....	4
ENCUESTAS A EMPRESAS SOBRE MEDIDAS NO ARANCELARIAS.....	5
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	5

PANORAMA GENERAL

FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA EN EL MUNDO

En su examen de posibles vías para mejorar el acceso al mercado, la transparencia y la equidad en el comercio mundial, el ITC aplica una nueva metodología que permite hacer estimaciones más precisas de la distribución de la pobreza en el mundo y del impacto del crecimiento de las exportaciones sobre la pobreza.

Estas nuevas estimaciones del ITC ofrecen una imagen imparcial e indican que la reducción de la pobreza es fruto de una mayor integración en la economía mundial. Al mismo tiempo, las nuevas estimaciones evitan que sobrestimemos los beneficios de la globalización, un error habitual cuando nos limitamos a mirar solamente la tasa de crecimiento del PIB per cápita, en lugar de la renta y el consumo de los hogares.

Nuestras principales conclusiones demuestran, por consiguiente, que existe una estrecha vinculación entre el fomento de las exportaciones y la reducción de la pobreza. Los países pobres no pueden crecer y reducir su pobreza si no exportan – motivo por el que el acceso al mercado y la entrada en los mercados tienen una importancia fundamental.

La falta de acceso al mercado y la imposibilidad de entrar en ellos, dos aspectos que juntos constituyen uno de los temas centrales del presente informe, siguen siendo los principales factores que impiden, en parte, a numerosos países salir de los niveles más bajos del escalafón de la pobreza en que se encuentran.

PANORAMA MUNDIAL: UNA RECUPERACIÓN INCIERTA

Los datos comerciales más recientes apuntan a una recuperación sostenida, del valor y el volumen, del

comercio de los BRICS (el Brasil, la Federación de Rusia, la India, China y Sudáfrica), así como de otros países en desarrollo y países menos adelantados (PMA) durante la primera mitad de 2010. Pero no ha desaparecido el riesgo de que algunos precios, especialmente los de los minerales, mantengan su tendencia a la baja. Al mismo tiempo se han encarecido otros productos básicos, en particular los alimentos, y dan muestras de volatilidad, mientras que el panorama más probable es que el crecimiento seguirá siendo lento. Las perspectivas de la economía mundial se siguen caracterizando por su alto grado de incertidumbre.

Los resultados de las exportaciones en todo el mundo durante 2009 indican un descenso de su valor del 23%. Si bien no puede negarse la presencia de algunos signos de recuperación, el valor global de las exportaciones a final de 2009 no había recuperado aún su nivel de 2007. En términos generales, el impacto de la crisis financiera mundial sobre las exportaciones globales se sintió con mayor virulencia en el mundo desarrollado – donde el descenso fue del 7,6% respecto al período de 2007-2009. A los países en desarrollo les fue algo mejor, sólo perdieron un 4%. Dentro de este grupo, las economías emergentes del Brasil, la Federación de Rusia, la India, China y Sudáfrica (los BRICS), así como los PMA presentaron resultados por encima de la media. Si analizamos las exportaciones globales, excluido el petróleo, extraeremos conclusiones similares. La OMC informa de que durante 2009 descendió el volumen global de las exportaciones de mercancías en un 12,2%, lo que indica un descenso global de los precios unitarios del 12,4% con respecto a 2008¹.

El hecho de que no se haya adoptado ninguna medida proteccionista de importancia durante la crisis financiera mundial demuestra que el sistema internacional de comercio basado en normas es lo suficientemente robusto como para resistir las presiones políticas nacionales en favor de tales iniciativas. El sistema internacional de comercio basado en normas parece haber superado una dura “prueba de tensión” con un cómodo grado de fortaleza². Aún existe, sin embargo, cierta preocupación de que los planes y medidas de incentivación puedan distorsionar el comercio³. Los responsables de la formulación de políticas han reiterado su preferencia por medidas que favorezcan la creación de

puestos de trabajo en la economía nacional, antes que apoyar a empresas que recurren a la contratación externa de sus operaciones. Estas preferencias entrañan el lamentable potencial de degenerar en medidas que distorsionen el comercio, aun cuando sea de manera indirecta.

Los resultados del comercio mundial durante la primera mitad de 2010 consolidan el panorama de una sólida recuperación del comercio. Las importaciones de los países de la OCDE, la UE 27, los BRICS y de varios otros países de ingresos medianos que se encuentran en una fase de rápido crecimiento han experimentado una recuperación considerable desde el bajón ocurrido en la primera mitad de 2009. El valor de las importaciones (excluido el petróleo) durante el período comprendido entre enero y junio de 2010 creció un 23,1% con respecto al mismo período de 2009, y su volumen, un 24%. Si bien las importaciones de mercancías

distintas del petróleo de los países que presentan información descendieron a \$3,9 billones durante los primeros seis meses de 2009, en el mismo período de 2010 aumentaron hasta \$4,8 billones. El crecimiento de las exportaciones conseguido durante la primera mitad de 2010 restablece el valor de las exportaciones a su nivel de finales de 2008 y coincide con las previsiones de la OMC de un crecimiento del volumen del 13,5% en 2010⁴.

China fue el mayor proveedor, con una cuota del mercado mundial (excluido el petróleo) del 11,5%, seguido de cerca por Alemania, con el 10,4%, en tanto que los Estados Unidos fue el tercer mayor proveedor, con una cuota del mercado mundial del 6,8%. China repuntó con mayor rapidez que Alemania y alcanzó una recuperación del 25,5% de su valor, mientras que Alemania registró un 17% durante la primera mitad de 2010. El Japón, la República de

Cuadro 1: Resultados de exportación de asociados seleccionados con sus principales socios comerciales (\$ miles de millones)

	Valor de las exportaciones			Crecimiento del valor			Tasa de crecimiento		
	Incluido el petróleo								
	2007	2008	2009	2008	2009	2007-2009	2008	2009	2007-2009
PMA	116.57	166.80	116.89	50.23	-49.91	0.32	43.09%	-29.92%	0.14%
BRICS	2 057.20	2 413.82	1 989.83	356.62	-423.99	-67.37	17.34%	-17.57%	-1.65%
En desarrollo	5 492.74	6 571.00	5 052.31	1 078.26	-1 518.69	-440.43	19.63%	-23.11%	-4.09%
Desarrollados	7 265.50	8 062.84	6 203.96	797.34	-1 858.88	-1 061.54	10.97%	-23.05%	-7.59%
Mundo	12 835.92	14 733.22	11 330.55	1 897.30	-3 402.67	-1 505.37	14.78%	-23.10%	-6.05%
	Excluido el petróleo								
	2007	2008	2009	2008	2009	2007-2009	2008	2009	2007-2009
	PMA	53.18	63.80	58.37	10.62	-5.43	5.19	19.97%	-8.52%
BRICS	1 949.42	2 260.34	1 881.53	310.92	-378.81	-67.89	15.95%	-16.76%	-1.76%
En desarrollo	4 615.98	5 281.54	4 287.57	665.56	-993.96	-328.41	14.42%	-18.82%	-3.62%
Desarrollados	7 118.25	7 859.12	6 081.48	740.87	-1 777.64	-1 036.77	10.41%	-22.62%	-7.57%
Mundo	11 806.75	13 231.83	10 438.22	1 425.09	-2 793.62	-1 368.53	12.07%	-21.11%	-5.97%

Fuente: Trade Map del ITC.

Cuadro 2: Tasas de crecimiento del valor y el volumen de las exportaciones de productos seleccionados (\$ miles de millones) – 2009-2010 (primera mitad)

Grupo de productos	Valor, 2009 T1-T2	Valor, 2010 T1-T2	Crecimiento del valor T1-T2	Crecimiento del volumen T1-T2
Todos los productos básicos	3 878	4 774	23.1	24.0
Equipo eléctrico y electrónico	543	699	28.6	41.7
Maquinaria, calderas, etc.	520	618	18.9	26.0
Combustibles minerales, aceites, productos de destilación, etc.	310	399	28.6	12.9
Vehículos distintos de ferrocarriles y tranvías	292	388	32.9	34.7
Productos farmacéuticos	163	188	14.9	11.7
Plástico y sus manufacturas	135	179	32.4	23.8
Aparatos de óptica, fotografía, aparatos técnicos, médicos, etc.	142	175	23.9	34.7
Productos químicos orgánicos	127	160	25.8	26.1
Hierro y acero	90	127	41.5	39.6
Otros productos básicos	1 556	1 840	18.3	16.7

Fuente: Trade Map del ITC.

Corea y México, entre los países de la OCDE, alcanzaron cada uno de ellos un repunte de sus ingresos de exportación en torno al 37%, un índice considerablemente más alto que los resultados que obtuvo la mayoría de los países europeos. Pero aún fue más rápida la recuperación de los ingresos de exportación de la India y Malasia; sus valores crecieron un 47% y un 45% respectivamente durante el mismo período de 2009.

Si examinamos los resultados por productos de la primera mitad de 2010, una vez más excluido el petróleo, la recuperación estuvo marcada por un descenso general en torno al 1% por unidad de medida de las importaciones distintas del petróleo de estos grandes países importadores. Si bien los precios de algunos grupos de productos primarios – como los minerales de cobre y de hierro – registraron subidas considerables por unidad de medida, la mayor categoría de productos importados – equipo eléctrico y electrónico – perdió un 10,2% de su valor por unidad de medida con respecto al mismo período de 2009. Este fenómeno se explica, en parte, por los cambios en la composición de productos, pero el descenso de los precios por unidad de medida para los mismos productos explica, también en parte, esta bajada. El precio por unidad de medida de artículos de vestir también cayó de un año a otro en torno al 4,6%, mientras que el calzado perdió casi el 2,5%.

PROBLEMAS ARANCELARIOS CLÁSICOS QUE SIGUEN PENDIENTES DE SOLUCIÓN

En el presente informe se analiza la relación que existe entre las estructuras arancelarias y los resultados de exportación; se examinan cuestiones como las crestas arancelarias y la progresión arancelaria. Los programas para liberalizar el comercio ya han abordado estos problemas, pero aún quedan aspectos importantes por resolver. El informe examina los cambios y efectos a través de los datos de 1996 y 2008, y ha marcado las trayectorias de las cuotas correspondientes a productos elaborados y a productos primarios de las exportaciones agrícolas. Los datos apuntan a una fuerte caída de los aranceles para países en desarrollo, especialmente en productos agrícolas. Estos países parecen haber mejorado su acceso a los principales países importadores, al menos en el tema arancelario. Pero ¿se ha reflejado esta mejora en un aumento de las corrientes comerciales? Nuestras comparaciones indican que las concesiones comerciales especiales en favor de los PMA a través del levantamiento no recíproco de los aranceles ha elevado la proporción de exportaciones de productos elaborados en casi un 5%. La mitad de las exportaciones de países en desarrollo proceden de los BRICS; los PMA representan apenas el 1,2% del valor de las exportaciones procedentes del conjunto de países en desarrollo. Los PMA, con una proporción muy alta de productos agrícolas en sus exportaciones, no han registrado un mayor crecimiento del comercio que otros países en desarrollo, a pesar de que durante estos últimos años este grupo de países se ha beneficiado de la liberalización arancelaria.

Aunque se ha avanzado mucho en la reducción de obstáculos arancelarios, el informe viene a demostrar que los “problemas clásicos” de las crestas arancelarias y la progresión arancelaria siguen pendientes de una solución definitiva. Durante 2008, los derechos de aduana aplicados a las importaciones procedentes de los PMA para acceder a los mercados de los países más ricos se elevaron a \$1.400 millones, una suma casi tan alta como los \$1.600 millones que, según las estimaciones, se ahorraron esos mismos países en derechos de aduana gracias a la concesión de preferencias especiales no recíprocas.

El ITC calculó los aranceles pagados sobre las importaciones procedentes de países en desarrollo durante 2008 en cuatro de los mayores mercados del mundo – la UE, los Estados Unidos, el Canadá y Australia. Los derechos se elevaron a un total de \$50.100 millones. El mayor desembolso en concepto de derechos de aduana fue para las importaciones procedentes de China – el mayor exportador de todos los países en desarrollo. Se calcula que la suma ascendió a \$25.300 millones. Los derechos pagados por las importaciones procedentes de la India y el Brasil se situaron en ambos casos en torno a \$2.200 millones.

Por otra parte se aportan pruebas que demuestran que las medidas no arancelarias (MNA) constituyen un serio problema para los exportadores de países en desarrollo, junto con las crestas arancelarias y la progresión arancelaria que aplican países en desarrollo así como países desarrollados.

ENCUESTAS A EMPRESAS SOBRE MEDIDAS NO ARANCELARIAS

El ITC llevó a cabo una campaña telefónica de preselección de empresas en doce países, antes de mantener entrevistas cara a cara con los responsables de las empresas seleccionadas para averiguar de los propios exportadores qué medidas no arancelarias, cuya importancia para el comercio no deja de crecer, consideraban más onerosas para la empresa y constituían obstáculos no arancelarios. Esta labor sigue en curso en otros quince países.

Los resultados de las encuestas indican que los problemas derivados de las MNA afectan a una proporción importante de empresas – y por supuesto no sólo a las pequeñas. Las empresas exportadoras de países en desarrollo sin litoral (PDSL) son las más perjudicadas. Las dificultades derivadas de las MNA que aplican países asociados de la misma región así como los impedimentos dentro del país figuran entre las denuncias más frecuentes. Las medidas no arancelarias abarcan desde los obstáculos de procedimiento hasta los cuellos de botella causados por la falta de servicios de apoyo a las exportaciones eficientes y de un entorno empresarial propicio.

Una respuesta inesperada fue que varios países en desarrollo figuraban entre los mercados de importación que presentaban mayores dificultades. Lo más sorprendente es que la mayoría de estos países en desarrollo están situados en la misma región y son miembros de los mismos acuerdos comerciales que el país que daba estas respuestas. Los Estados Unidos y la UE no son los socios comerciales más difíciles si ponderamos la incidencia de las MNA en base al valor de las exportaciones bilaterales.

Las encuestas sugieren que las exportaciones a países del África, América Latina y el Caribe son, en proporción, las más afectadas por las inspecciones, los trámites y los cambios de regulación, mientras que aquéllas destinadas a otras regiones – en particular a países desarrollados – estaban sujetas a medidas técnicas sobre las características de una serie de productos y procesos de producción.

Las encuestas sobre MNA nos ofrecen dos resultados importantes:

1. Existe aún un amplio margen para introducir reformas y mejoras en las instituciones y políticas nacionales; la mejora del acceso al mercado comienza en el país de origen; y
2. Un entorno empresarial propicio para el comercio es la piedra angular para mejorar la competitividad de las exportaciones de las empresas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A continuación se presenta un resumen de las principales conclusiones extraídas del informe. Las recomendaciones sobre políticas aparecen resaltadas en negritas.

EQUIDAD Y TRANSPARENCIA EN EL COMERCIO

- Las normas jurídicas y de otra naturaleza, incluidos los reglamentos de la OMC y la UE y las legislaciones nacionales, han sido concebidas con objeto de buscar la equidad en el comercio en lo relativo a los procedimientos. No obstante, aún no existe en las legislaciones internacionales, regionales ni nacionales un marco jurídico adecuado que garantice la equidad *distributiva* en el comercio.
- **La piedra angular para mejorar la competitividad de las exportaciones de las empresas es un entorno empresarial propicio para el comercio, que se traduzca en mejores resultados de exportación a nivel nacional. Se hace hincapié asimismo en que “el acceso al mercado comienza en el país de origen”: existe aún un**

amplio margen para introducir reformas y mejoras en las instituciones y políticas nacionales.

- Los programas de preferencias comerciales para países en desarrollo gozan generalmente de una gran aceptación. La utilización de preferencias en el mercado estadounidense alcanzó en 2008 el 97%, seguido del Canadá, con un 89%, Australia, con un 86%, y de un 80% en la UE. Sin embargo, existen grandes variaciones entre los distintos beneficiarios en cuanto a su capacidad para sacar provecho de dichas preferencias. Por ejemplo, el valor global de las preferencias comerciales para los PMA, es decir, los derechos de aduana sobre las importaciones que se ahorran, se elevaron a \$1.600 millones en 2008, lo que representa el 2,3% del total de las exportaciones. Al mismo tiempo, se estima que se pagaron unos \$1.400 millones en derechos de aduana sobre las importaciones procedentes de PMA, a pesar de los regímenes de preferencias comerciales libres de derechos y de contingentes.
- **La eliminación de derechos de aduana y de contingentes para todos los productos, y unos requisitos de cumplimiento menos restrictivos, como las normas de origen, incrementarían la eficacia de los programas de preferencias comerciales.**
- Proliferan las medidas no arancelarias (MNA) – impulsadas por la creciente sofisticación de los mercados y las exigencias de los consumidores. También han aparecido algunos obstáculos no arancelarios como consecuencia de las MNA, si bien otros no guardan ninguna relación con estas medidas.
- **Para facilitar el comercio en este contexto se deberá incrementar la transparencia en torno a las MNA, reducir el costo del cumplimiento y apoyar la creación de capacidad para abordar las medidas.**

OPCIONES PARA LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA

- La experiencia extraída en China ha venido a demostrar que el fomento de las exportaciones y la reducción de la pobreza pueden ir de la mano. Pero aparte de China y algunos otros países, las importaciones procedentes de países en desarrollo han sufrido un fuerte retroceso. Los hogares de los PMA, en particular, sólo perciben una minúscula parte de los ingresos que genera el comercio mundial, y en la mayoría de los casos es parte se ha mantenido estable o, incluso, ha descendido respecto a los años noventa.
- Las políticas que inhiben el acceso de los exportadores de países pobres a los mercados internacionales ponen en peligro la sostenibilidad del crecimiento de estos países o, cuando menos, incrementan el costo del crecimiento por la pérdida del consumo y, por consiguiente, incrementan los niveles de pobreza. El informe analiza una muestra de 88 países en los que se

pudo hacer un cálculo aproximado de las tendencias de la incidencia de la pobreza a largo plazo en base a los datos recogidos en las encuestas sobre la renta. Estas estimaciones fueron comparadas con las tendencias del crecimiento y los resultados de exportación.

- **La única opción de los países con una alta incidencia de pobreza es adoptar una estrategia para reducir la pobreza que vincule el crecimiento a las exportaciones. Las políticas redistributivas para reducir la pobreza son una opción válida solamente para los países que hayan alcanzado una incidencia moderada o baja de la pobreza y unos ingresos per cápita más altos.**

FORTALEZA ANTE LAS CRISIS EN EL COMERCIO

- La vulnerabilidad del comercio es una consideración importante para los países en desarrollo. La diversificación de las exportaciones, la estabilidad de los precios y el comercio intrasectorial son tres indicadores esenciales de la fortaleza ante las crisis externas.
- La diversificación de las exportaciones es generalmente mayor en las economías emergentes que en los PMA y otros países en desarrollo. Algunos PMA, como Bangladesh, han conseguido poco a poco diversificar la estructura de sus exportaciones, un logro que lo hace menos vulnerable a las crisis económicas.
- Las economías emergentes gozaron de menos inestabilidad de los precios de las exportaciones durante el período analizado en el presente informe (1995-2008), una vez más, esto las hace menos vulnerables.
- Por último, el comercio intrasectorial es relativamente alto (y con tendencia al alza) en las economías emergentes, pero bajo y con tendencia a la baja en los otros dos grupos de países, indicio de relativa vulnerabilidad. Pero incluso en las economías emergentes, algunos países registran bajos índices de comercio intrasectorial y de diversificación de las exportaciones (por ejemplo, la Federación de Rusia).
- Si contemplamos la vulnerabilidad desde una perspectiva más amplia, observamos que los coeficientes de ahorro indican que ha crecido la brecha del ahorro entre las economías emergentes, por un lado, y los PMA y otros países en desarrollo, por otro, lo que proporciona a las economías emergentes mayor capacidad de utilizar sus reservas financieras en tiempos de desaceleración o de crisis económicas.
- **El ritmo de crecimiento no será sostenible si no lo es el valor añadido de las exportaciones. El éxito depende de medidas internacionales, entre las que se incluyen:**
 - Ayuda para el comercio, en particular de los PMA del África subsahariana, no sólo para crear capacidades que favorezcan el crecimiento de las exportaciones,

sino también para hacer posible un proceso de crecimiento integrador (por ejemplo, financiación y conocimientos técnicos para crear infraestructuras, movilidad de factores y productos, información e inteligencia comercial, etc.).

- Mejora del acceso a los principales mercados, especialmente para los países más pobres.
- En cuanto a la vulnerabilidad del comercio de los países con economías emergentes y en desarrollo podemos deducir de nuestros análisis que las medidas de políticas comerciales adecuadas deben ir acompañadas de una serie de intervenciones en diferentes ámbitos, como política comercial, entre otros. Para diversificar las exportaciones, impulsar el comercio intrasectorial y encontrar mayores recursos para amortiguar los efectos externos adversos hay que adoptar una serie de medidas de política comercial también en otras esferas, como en industria y tecnología, finanzas y educación.

VENTA AL POR MENOR MÁS RESPONSABLE

- Crece la presión de las organizaciones no gubernamentales (ONG), los consumidores y los medios de comunicación para que los productores de marcas actúen de una manera más responsable. Pero se

desconoce la capacidad de los exportadores de países en desarrollo para participar con éxito en este tipo de programas y beneficiarse de ellos. En términos generales no hay pruebas que demuestren en qué circunstancias funciona la certificación y qué instrumento es el más eficaz para fomentar el desarrollo sostenible y mejorar los medios de vida.

- Un mejor conocimiento de cómo influyen las normas voluntarias en el fomento de las exportaciones de un país y de las oportunidades y los riesgos que éstas implican será crucial para diseñar políticas y mecanismos de apoyo que permitan a los productores y exportadores superar este nuevo paradigma del comercio si lo que se intenta es mejorar la sostenibilidad y la equidad distributiva en el comercio mundial.

COSTOS Y BENEFICIOS DEL COMERCIO JUSTO

- Investigaciones recientes sobre economía desafían la creencia convencional de que el movimiento de Comercio Justo choca con los conceptos de una actuación racional y distribución eficiente de los recursos. La sociología económica deja margen para el altruismo y la equidad en su descripción del comportamiento de los mercados.

RECUADRO 1: COMERCIO JUSTO, COMERCIO EQUITATIVO Y “FAIRTRADE”

Los investigadores utilizan estos tres términos, de significados prácticamente idénticos, para hablar de equidad en el comercio. Sus pesquisas suelen limitarse a uno de los aspectos de la equidad en el comercio.

En las negociaciones internacionales se entiende por comercio equitativo aquél en el que se aplican normas transparentes que no favorecen ni perjudican a un exportador con respecto a otro; es el principio básico de la no discriminación.

Comercio Justo o Fairtrade (denominación del sello de Comercio Justo) designa el movimiento que intenta que los países y productores del mundo en desarrollo obtengan una parte mayor de los beneficios que genera el comercio de los bienes que ellos exportan. Para poder utilizar los canales de comercialización de este movimiento, los productores deben cumplir una condición: destinar parte de sus beneficios a la acción social. Comercio Justo es, a un tiempo, una vía de comercialización, un canal de distribución y un sistema para encauzar los ingresos de las exportaciones hacia el desarrollo, además de un medio para mejorar los beneficios directos que perciben los productores. La mayoría de estas organizaciones están vinculadas a una asociación aglutinadora llamada FINE.

Fairtrade es el sello que identifica las prácticas adoptadas por la asociación internacional de organizaciones que aplican principios similares en nombre del Comercio Justo y que pertenecen a la Fairtrade Labelling Organizations International (FLO).

El movimiento Comercio Justo intenta implantar la equidad en el comercio en el aspecto distributivo, pero se enfrenta a serias dificultades para lograrlo. En muchos casos, los productores seguirán percibiendo una parte minúscula del precio que alcanzan sus productos en el punto de venta al por menor. Los pequeños agricultores pueden verse obligados a realizar fuertes inversiones no exentas de riesgos para cumplir las condiciones que impone el uso del sello Fairtrade. Su concentración en productos primarios con un bajo valor añadido podría verse inalterada. Sólo una pequeña parte de la producción agrícola es aceptable para su venta a los precios de Comercio Justo. Los minoristas pueden obtener fuertes sobrepuestos en los productos marcados con este sello. Los beneficios que obtienen los productores a menudo no son tan altos como los consumidores creen.

- El Comercio Justo ejerce un atractivo innegable: el Comercio Justo y los mercados de productos ecológicos crecen en muchas categorías a un ritmo dos o tres veces superior al de los mercados convencionales. Los requisitos no normativos del Comercio Justo se están convirtiendo en norma – ya cubren al menos el 76% de las ventas de frutas y hortalizas frescas en Europa, y entre el 70% y 90% de las importaciones de productos frescos procedentes de África.
- Pero la tendencia hacia el establecimiento de normas privadas plantea algunos interrogantes sobre: el aumento de los costos del cumplimiento y unas exigencias que van más allá de las normas reglamentarias, los posibles comportamientos anticompetitivos de las empresas dominantes y la introducción de normas privadas como una aplicación de facto de obstáculos no arancelarios al comercio, en particular para los pequeños productores de países en desarrollo. La obtención de la certificación puede suponer para un pequeño agricultor un desembolso equivalente a una tercera parte de sus ingresos anuales, aun cuando los exportadores y donantes corran con los gastos de verificación, certificación externa, capacitación y análisis del suelo.
- Desde un punto de vista metodológico, solamente seis de los 37 estudios sobre los impactos de la certificación parecen aportar pruebas sólidas de beneficios socioeconómicos o ambientales para los productores. En ocho no se encontró ningún impacto observable. Conviene recordar que salvo en el caso de Fairtrade, las normas voluntarias no garantizan el sobreprecio, pero los estudios indican que también se pagan precios más altos por el cumplimiento de normas de otro tipo.
- Un estudio realizado por Fairtrade sobre el café de Nicaragua reveló que los consumidores de Europa pagaron un 34% más, pero el aumento que percibieron los productores fue de apenas un 4%. Las primas que reciben los productores de bananos ecológicos o que llevan el sello Fairtrade oscilan entre el 15% y 50%, pero los minoristas los venden a precios que son entre un 50% y 100% más altos. En Kenya, muchos agricultores abandonaron en 2006 la certificación de buena práctica agrícola por las dificultades y los costos del cumplimiento.
- Aunque se garantice una mejora de las condiciones de trabajo de acuerdo con normas éticas, nadie garantiza que toda la producción vaya a venderse con el sello de certificación. Esto da lugar a que productores que invierten en reformas y costos de certificación, terminan vendiendo gran parte de su producción a través de los canales convencionales.
- El sistema es frágil y no sostenible a medio y largo plazo porque depende de la financiación de donantes externos.

CÓMO MEJORAR LA EQUIDAD EN EL COMERCIO

Nuestras investigaciones nos han permitido extraer algunas conclusiones sobre cómo mejorar la eficacia del sistema:

- Las instituciones internacionales deben alentar a las organizaciones que establecen normas privadas a que adopten un marco transparente para la elaboración y la identificación de normas comerciales equitativas.
- Convendría asimismo establecer, de común acuerdo, un marco jurídico que regule las normas privadas. En respuesta a consideraciones expresadas en países en desarrollo, el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC ha lanzado una encuesta para conocer las experiencias de los países en la esfera de las normas privadas.
- Las organizaciones encargadas del establecimiento de normas han iniciado un proceso que incluye la concertación sobre reconocimiento mutuo y acuerdos equivalentes para impulsar la armonización de normas. Pero para reducir los costos y la complejidad de múltiples certificaciones será necesario adoptar medidas adicionales como, por ejemplo, que los organismos de certificación certifiquen un número limitado de normas.
- Las instituciones de apoyo a los productores deben redoblar sus esfuerzos y ayudar a los productores y exportadores que adopten normas voluntarias porque la capacidad de los exportadores de cumplir los requisitos que establecen estas normas dependerá en gran medida de que mejoren sus capacidades de explotación agrícola. La mejora debe incluir capacitación en materia de buenas prácticas de producción, gestión eficiente y productiva de la explotación, mejora de la calidad y de las aptitudes empresariales en general.
- La ayuda institucional debería respaldar también a las organizaciones regionales y nacionales de productores en asuntos como intercambio de conocimientos, organización del transporte, acumulación de volúmenes, mejora de la infraestructura, incluidas las instalaciones de almacenamiento, y potenciar la toma de decisiones estratégicas, aportándoles para ello toda la información necesaria sobre los mercados.
- Los gobiernos también intervienen cada vez más como compradores de productos que llevan el sello de sostenibilidad. Un mejor conocimiento de cómo las normas voluntarias influyen en las exportaciones de los países en desarrollo y de las oportunidades y los riesgos que éstas entrañan puede ser decisivo para formular políticas y mecanismos de apoyo que permitan a los productores y exportadores ejercer este nuevo comercio de una manera eficaz.



CAPÍTULO I

HACIA LA EQUIDAD Y LA TRANSPARENCIA EN EL COMERCIO MUNDIAL

TRANSPARENCIA COMERCIAL Y EQUIDAD EN EL COMERCIO MUNDIAL.....	12
EL MOVIMIENTO COMERCIO JUSTO Y DERECHO MERCANTIL.....	15
NORMAS PRIVADAS: ¿UN DESAFÍO A LA EQUIDAD?.....	16
NUEVO MARCO PARA LAS NORMAS PRIVADAS.....	17
ANTIDUMPING COMO DESAFÍO A LA EQUIDAD EN EL COMERCIO.....	18
PROMOCIÓN DE ENFOQUES BASADOS EN NORMAS SOBRE EQUIDAD Y TRANSPARENCIA COMERCIAL.....	18

HACIA LA EQUIDAD Y LA TRANSPARENCIA EN EL COMERCIO MUNDIAL

Nuestro análisis parte de dos premisas: primera, la creación de instituciones y el establecimiento de normas son requisitos imprescindibles para alcanzar la equidad y la transparencia en el comercio internacional, y segunda, la cooperación entre las instituciones fortalece las deliberaciones y los procesos de toma de decisiones. Para fomentar la equidad en el comercio internacional debemos reforzar las relaciones existentes entre la OMC y otras instituciones internacionales, intensificar la cooperación entre las instituciones en la elaboración de normas, extender el uso del estatus de observadora de la OMC y permitir que se haga mayor referencia a normas ajenas a la OMC en la solución de diferencias en el seno de la Organización⁵. Para alcanzar la equidad en el comercio podría ser necesario además prestar más atención a la ética y la solidaridad social que, por definición, incluyen los valores del desarrollo, el respeto por el medio ambiente y la justicia social.

Estas propuestas incluyen una estrategia institucional orientada hacia las relaciones entre la OMC y otras instituciones internacionales, en lugar de estar dirigidas exclusivamente a las estructuras internas de la OMC, como pueden ser instituciones, normas y procedimientos de solución de diferencias. Es necesario estrechar la coordinación entre “centros de buen gobierno”, incluida la OMC, si lo que pretendemos es mejorar la ética y la solidaridad social, y avanzar realmente en la esfera de la equidad en el comercio. No se trata de buscar el ideal de justicia, sino más bien de un alegato más modesto a favor de la desaparición de arreglos injustos. En palabras de Amartya Sen:

“*Cuando personas de todo el mundo hacen campaña en favor de más justicia global – y hago hincapié aquí en el comparativo “más” – no claman por un “mínimo de humanitarismo”. Tampoco piden una sociedad mundial que sea “perfectamente justa”, sino sencillamente que se eliminen prácticas que son escandalosamente injustas y que mejore la*

*justicia global, como pidieron en su día Adam Smith, Condorcet o Mary Wollstonecraft, una justicia que permita alcanzar acuerdos a través del debate público, aunque persistan los puntos de vista divergentes sobre otras cuestiones*⁶. ”

TRANSPARENCIA COMERCIAL Y EQUIDAD EN EL COMERCIO MUNDIAL

Para definir los términos “transparencia comercial” y “equidad en el comercio” hemos optado por examinar, en primer lugar, los usos que de ellos se hacen en el contexto legal, porque su utilización en instrumentos jurídicos tiene un significado más preciso que en el discurso político o filosófico⁷. Hemos utilizado el término “transparencia comercial” en el sentido de transparencia de las leyes por las que se rige el comercio internacional. Se entiende por transparencia “la condición de ser transparente”, es decir, “un cuerpo que permite el paso de la luz a través del cual pueden verse los objetos claramente” o aquello que es “claro o evidente”⁸.

TRANSPARENCIA COMERCIAL

Del término “transparencia comercial” encontramos tres grupos de significados diferentes. El primero hace referencia al conocimiento de los instrumentos jurídicos que rigen el comercio internacional, es decir, si éstos resultan claros y comprensibles para las partes. Aquí nos interesa no solamente la claridad de expresión en el texto, sino también si se dan las condiciones previas necesarias para que las partes conozcan y comprendan el texto. Entre estas condiciones cabe destacar las más importantes:

- La publicación de los documentos;
- El derecho a ser notificados sobre el texto o las modificaciones que afecten al texto o a su aplicación;

- El derecho a participar en la toma de decisiones y la capacidad para ello;
- El derecho de acceso a los documentos pertinentes, a formular preguntas sobre los mismos y a leer los documentos en nuestro propio idioma.

Estas condiciones, y otras similares, se conocen como los principios básicos del derecho administrativo.

El segundo grupo de significados se refiere a si los objetivos y las finalidades del tratado, como los que se exponen en el preámbulo, están debidamente reflejados en el texto. Aquí nos interesa la relación entre los objetivos generales y las disposiciones específicas, y si la retórica general, a menudo vaga, se traduce en obligaciones legales particulares, precisas y vinculantes.

El tercer grupo de significados es relativo a si se respetan los objetivos y las finalidades del tratado y se alcanzan en grado suficiente en su aplicación y ejecución. Este significado difiere de los dos anteriores porque se refiere exclusivamente al texto del instrumento jurídico, y va más allá porque hace referencia a sus efectos prácticos, a los procesos sociales que intentan asegurar que la ley es eficaz (o no) y cómo se explican las diferencias entre la ley en teoría y la ley en la práctica⁹. En cierta medida, esto va más allá de la competencia habitual de la ley porque entran en juego consideraciones económicas, sociales y políticas.

Estos tres grupos de significados, aunque distintos, están relacionados entre sí. Por ejemplo, en qué medida se conoce el instrumento jurídico y si éste resulta claro y comprensible para las partes, tiene un efecto real sobre cómo se recogen sus objetivos básicos en el texto del tratado, por ejemplo a través de la negociación sobre los pormenores de las disposiciones, y también en qué medida se alcanzan estos objetivos en la práctica. A la inversa, la medida en la que los objetivos estén recogidos en el texto del tratado y en la que éstos se alcancen en la práctica nos dará una idea del grado de conocimiento del instrumento jurídico, al tiempo que lo condiciona, y si éste resulta claro y comprensible para las partes.

“Transparencia comercial” es el tema central de muchas de las disposiciones de los acuerdos de la OMC. Estas disposiciones establecen varios tipos de obligaciones encaminadas a mejorar y asegurar la “transparencia comercial”. Las disposiciones establecen la obligación de i) publicar; ii) informar; iii) dar un aviso público o notificar; iv) consultar; v) hacerse Miembro o participar; vi) ofrecer la oportunidad de competir; vii) garantizar, proporcionar o mejorar la transparencia, incluido un comportamiento transparente; viii) preparar los documentos; ix) informar; y, podríamos añadir, x) someterse a determinados procedimientos de solución de diferencias. Las obligaciones contenidas en los acuerdos de la OMC son vinculantes para todos sus Miembros, mientras que las obligaciones recogidas en los acuerdos plurilaterales, como el Acuerdo sobre Contratación Pública, sólo son vinculantes para los países signatarios y según se establezca en el acuerdo correspondiente. El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) contiene numerosas disposiciones en las que se establecen obligaciones en materia de “transparencia comercial”. Encontramos disposiciones similares en la mayoría, si no en la totalidad, de los otros acuerdos de la OMC¹⁰. Un instrumento clave para hacer realidad la “transparencia comercial” es el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, con el que se persigue “una mayor transparencia de las políticas y prácticas comerciales de los Miembros y una mejor comprensión de las mismas.” El mecanismo de examen “permite hacer regularmente una apreciación y evaluación colectiva de toda la gama de políticas y prácticas comerciales de los distintos Miembros y de su repercusión en el funcionamiento del sistema multilateral de comercio.” [OMC, Anexo 3, art. A i)]. El artículo X del GATT, aunque no utiliza el término transparencia, intentaba alcanzar este principio en la administración de los reglamentos comerciales.

EQUIDAD EN EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

¿Qué significa equidad en el comercio? La literatura académica especializada en equidad combina las

perspectivas del derecho con aquéllas de estudios sobre políticas públicas, economía y desarrollo. Estas perspectivas suelen estar contenidas, directa o indirectamente, en las leyes actuales de comercio internacional, y revelan una cierta tensión entre los diferentes conceptos de equidad en el comercio. El concepto de equidad en el comercio internacional que actualmente goza de más aceptación nos lo ofrece Thomas Franck (1995: 26-27):

“... la equidad es una combinación de dos variables independientes: legitimidad y justicia distributiva. El discurso sobre equidad es el proceso mediante el cual la ley, y aquellos que la formulan, se proponen integrar dichas variables, al tiempo que reconocen la tensión entre el deseo de orden (legitimidad) y de cambio (justicia) de la comunidad, así como la tensión entre los diferentes conceptos de lo que, en casos concretos, constituye un buen orden y un buen cambio.”

Narlikar (2006), Brown y Stern (2007) y Kapstein (2008) presentan exámenes útiles, aunque parciales, de estas cuestiones. Aplicando el concepto de Franck al discurso de las organizaciones internacionales, Narlikar argumenta que la mayoría de estas organizaciones prestan atención al trato justo y equitativo, pero difieren entre sí en el sentido de que algunas hacen hincapié en la legitimidad y otras, en la igualdad; las diferencias en términos de poder y de repercusiones distributivas determinan en cuál de estos dos conceptos hacen mayor hincapié. Kapstein (2008: 231) llega a la conclusión de que “los Estados que funcionan en el contexto de un entorno anárquico e incierto adoptan a veces consideraciones de justicia y equidad en sus interacciones estratégicas,” más que nada porque “cuando los acuerdos parecen injustos tienen escasas probabilidades de que sean duraderos.” Como declara Elinor Ostrom (2005: 263), “la justicia y la equidad son atributos cruciales... de los sistemas robustos.” Estas observaciones no especifican, naturalmente, qué concepto de la justicia y la equidad adoptan las distintas instituciones, y por qué.

La OMC parece hacer mayor hincapié en el orden y la legitimidad que en la justicia distributiva; los primeros incluyen procedimientos equitativos, la no discriminación y la reciprocidad, y podemos añadir a esta lista la transparencia. Narlikar descubre que esta prioridad se remonta a los orígenes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Los procesos de toma de decisiones del GATT, que en un primer momento se basaron en la diplomacia y más tarde en la votación de las normas y su aprobación por consenso, han reforzado el principio de dar prioridad a la equidad basada en los procesos, por encima de la equidad basada en los resultados. Los principios fundamentales de reciprocidad y no discriminación del GATT debilitaban las reivindicaciones de los países en desarrollo para recibir un trato especial.

En opinión de Narlikar, los principales factores que determinan la forma que adopta el discurso de justicia y equidad (orden y legitimidad, o distribución) y el éxito en el logro de sus objetivos son, primero, las características de las instituciones en las que dicho discurso tiene lugar y, segundo, las coaliciones de que formen parte los países. Ambos factores contribuyen al tipo de aprendizaje y adaptación de los países en desarrollo y a sus posibilidades de éxito cuando impugnen el discurso de equidad dominante de la institución. Pero el cambio es posible. Narlikar observa que “la estrategia de desafiar a la institución en sus propios términos formulando los problemas de conformidad con sus normas implícitas parece haber cosechado ya algunos éxitos”¹¹.

El concepto de Thomas Franck se refiere al derecho internacional público en general, pero está reflejado en el ámbito del derecho mercantil internacional. Brown y Stern sostienen que “la justicia y equidad en el sistema de comercio mundial se puede evaluar perfectamente en base a dos criterios: la igualdad de oportunidades y la igualdad distributiva.” Ambos autores opinan que:

“ La igualdad de oportunidades se hace realidad cuando entre los países existe reciprocidad en la reducción de obstáculos al comercio, cuando los países respetan el trato de nación más favorecida (NMF), cuando eliminan las desigualdades contenidas en las condiciones iniciales, cuando consideran que las reglas que rigen el acceso al mercado no sólo son equivalentes, sino también coherentes con las preferencias nacionales vigentes en los países y cuando respetan la justicia de procedimiento en cuestiones como la solución de diferencias y aplican medidas comerciales correctivas. La igualdad de oportunidades, sin embargo, debe modificarse en cierta medida para hacer posible la igualdad distributiva – entendida como el fomento del desarrollo. En este marco, el criterio de eficiencia no es un patrón primordial de la equidad, pero es pertinente para elegir entre los dos vías por las que se puede llegar a la equidad.”

En derecho mercantil internacional existen dos posiciones generales básicas sobre el significado de justicia y equidad. Una hace hincapié en la igualdad de oportunidades, mientras que la otra resalta la igualdad de distribución. Archer y Fritsch (2010) se hacen eco de esta dicotomía básica y afirman que el uso de ambos conceptos está muy extendido en la economía internacional. Bhagwati (1996: 18) traza una correlación entre la equidad en términos del proceso o la igualdad de acceso y los valores estadounidenses, por un lado, y la equidad en términos de

justicia y legitimidad y los valores europeos, por otro. En su opinión, esta correlación se explica por los diferentes contextos sociales que existen en los Estados Unidos y Europa.

TRANSPARENCIA Y EQUIDAD

Fundamentalmente existen tres puntos de vista sobre la relación que existe entre transparencia y equidad en el comercio. Hay quien sostiene que la equidad en el comercio y la transparencia comercial son equivalentes, otros, en cambio, observan que la transparencia comercial forma parte del comercio equitativo. Y luego están aquellos que sostienen que la transparencia comercial y el comercio equitativo no están necesariamente relacionados entre sí, pero que la transparencia comercial podría contribuir a lograr la equidad en el comercio.

Hemos adoptado el término “transparencia comercial” en su significado de transparencia de las leyes por las que se rige el comercio internacional. Pero sigue abierta la pregunta de qué significa equidad en el comercio y cuál es su relación con la transparencia. Andrew G. Brown y Robert M. Stern (2007) sostienen que “el mejor modo de evaluar la equidad en el sistema mundial de comercio es hacerlo en base a dos criterios: igualdad de oportunidades y equidad distributiva.”

Si aceptamos una visión amplia de la equidad en el comercio, no hay ninguna duda de que la transparencia forma parte del comercio equitativo. Forma parte de la equidad de procedimiento, la cual puede contribuir de manera decisiva a la creación de un sistema basado en normas, según el cual los países más débiles no estarán supeditados a la mera influencia de la diplomacia.

De acuerdo con la teoría económica estándar, las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) hacen hincapié en el orden y la legitimidad, más que en los aspectos distributivos. Es decir, establecen procedimientos equitativos, la no discriminación y la reciprocidad. Nosotros añadiríamos a esta lista la transparencia. Todo esto está en consonancia con la historia de la OMC y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que la precedió.

Pero muchos países en desarrollo, si no todos, no se conforman con la equidad de procedimiento; sostienen que la equidad distributiva también es necesaria. Las normas de la OMC establecen el trato especial y diferenciado en determinadas circunstancias, pero, debido en parte a las restricciones, su aplicación hasta ahora ha sido escasa. Las disposiciones sobre trato especial y diferenciado tienen por objeto compensar a los países en desarrollo por sus asimetrías estructurales con respecto a los países desarrollados; asimetrías como pueden ser un menor acceso a la tecnología y la financiación y sus carencias en materia de recursos humanos e infraestructura, pero no faltan voces críticas que sostienen que el trato

especial y diferenciado carece de contenido concreto¹². Una consecuencia de este descontento ha sido la aparición del movimiento no gubernamental Comercio Justo, que intenta sustituir la falta de equidad distributiva por otros medios (normalización, contratos, sobrepagos para los productores, etc.) y estrechar vínculos entre consumidores y productores de la división geopolítica Norte y Sur.

En el movimiento Comercio Justo existe la visión, atribuida entre otros al Prof. Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía, de que la liberalización del comercio debería propiciar un mayor bienestar social en todo el mundo, pero el sistema de comercio sigue siendo de facto discriminatorio porque i) muchos países desarrollados no cumplen las normas, y ii) muchos países en desarrollo no pueden participar de una manera efectiva en el sistema internacional de comercio (véase Stiglitz 2006: 82, Stiglitz y Charlton 2005). Por otra parte, Robert Howse y Michael J. Trebilcock rechazaban en 1996 las afirmaciones de que atar en un mismo “fardo” el comercio, el medio ambiente y los derechos de los trabajadores fuera proteccionismo. Estos autores sostienen que el derecho mercantil internacional y las instituciones deben buscar un equilibrio cooperativo a largo plazo; argumentos éstos que se han convertido en el soporte intelectual del movimiento Comercio Justo.

EL MOVIMIENTO COMERCIO JUSTO Y DERECHO MERCANTIL

El movimiento Comercio Justo se ve a sí mismo como un antídoto del comercio internacional, de hecho “desleal”, aunque es imposible comprobar la procedencia de todas las materias primas y, por consiguiente, tampoco es posible asegurar que todas las adquisiciones se hagan de un modo equitativo¹³. El movimiento hace hincapié en i) una distribución más equilibrada de los ingresos, la igualdad de género y la protección del medio ambiente¹⁴; ii) una mejor relación entre la mano de obra, la protección del medio ambiente y la justicia social¹⁵; iii) el comercio como vía para mejorar la calidad de las exportaciones agrícolas procedentes, por ejemplo, de China¹⁶; o iv) el comercio como modo de garantizar un “precio justo” que tenga en cuenta no solamente los costos de producción, sino también la justicia social y la protección del medio ambiente¹⁷.

El despliegue de normas, el etiquetado y la certificación sitúan al movimiento Comercio Justo en el ámbito del derecho mercantil internacional¹⁸. La utilización de certificación, que es un dispositivo normativo específico, ha hecho posible la generalización de normas de este movimiento para cualquier producto o marca y su utilización por parte de unidades de producción de mayor tamaño que los pequeños productores – por ejemplo, las plantaciones – y otros integrantes del mercado, como empresas multinacionales.

RECUADRO 2: MOVIMIENTO COMERCIO JUSTO EN LAS POLÍTICAS Y EL DERECHO DE LA UE

La UE apoya el movimiento Comercio Justo no sólo en la esfera económica, sino también en sus políticas en general. La Comisión Europea respaldó el movimiento en su "Memorandum sobre comercio alternativo" de 1994, y pidió la creación de un grupo de trabajo sobre el Comercio Justo. Le siguió más tarde una Resolución del Parlamento Europeo (PE) que apoyaba el Comercio Justo (Parlamento Europeo, 1994).

Tras la Resolución del PE de 1998 que apoyaba el Comercio Justo, la Comisión presentó su primera Comunicación sobre "Comercio Justo" en 1999 (Comisión de las Comunidades Europeas, 1999). De entrada, la Comisión declaró que el Comercio Justo era un ejemplo de desarrollo a través del comercio y que estaba en consonancia con el artículo 177 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea. La comunicación tomaba nota de que los criterios de certificación habían seguido una armonización internacional y que, en parte, estaban basados en Convenios de la OIT y recomendaciones de la Agenda 21 de las Naciones Unidas. Entre sus políticas de apoyo cabe destacar el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la UE. La Comisión encargó asimismo un estudio a la New Economics Foundation sobre la utilización del etiquetado social en el comercio ético, lo que constituía el apoyo de la UE a nuevas iniciativas, incluida la futura formulación de códigos de conducta no vinculantes. Desde el punto de vista jurídico, sus principales consideraciones eran de doble naturaleza. Primero, las iniciativas sobre Comercio Justo debían ser coherentes con las obligaciones contraídas por la UE en virtud de la legislación de la OMC, en particular, que el funcionamiento de estos regímenes debía ser transparente y no discriminatorio, lo que significaba que el Comercio Justo seguiría siendo un movimiento de carácter voluntario y privado.

La segunda consideración señalada por la Comisión era la pluralidad de las definiciones de Comercio Justo y el etiquetado de sus productos. La Comisión observaba que hasta la fecha no existía ninguna definición jurídica (de Comercio Justo) que lo exponga al peligro de abuso. Por otra parte, a mediados de 1999 sólo FINE, una asociación oficiosa integrada por cuatro redes de Comercio Justo, había aprobado la definición. Tampoco existía una etiqueta o un símbolo único que identifique los productos de Comercio Justo. En otras palabras, el mercado para estos productos carecía de una regulación coherente. En definitiva, la Comisión declaró que tendría en cuenta sus obligaciones contraídas con la OMC a la hora de decidir sobre nuevas medidas o apoyar este movimiento.

Más recientemente, la UE ha respaldado el movimiento Comercio Justo en numerosos documentos políticos e, incluso, en una ley legalmente vinculante.

La Comunicación de la Comisión Europea de 2009 definía de una manera más clara el concepto de Comercio Justo que se utiliza en la UE con fines políticos, identificaba a los órganos representativos o interlocutores de las autoridades públicas, tomaba nota de algunas de las fuentes institucionales de los criterios y las normas del Comercio Justo, y explicaba cuál era la posición de la UE con respecto a este movimiento. Este principio parece extraído, más o menos directamente, de los debates que se suceden actualmente en el seno de la OMC acerca del funcionamiento de los organismos internacionales de normalización y la elaboración de normas, en particular por parte de organismos privados.

La creciente importancia que están adquiriendo las normas voluntarias plantea nuevos interrogantes acerca de si éstas representan realmente oportunidades o riesgos para los productores de países en desarrollo. Un examen de los trabajos de investigación en curso puede arrojar luz sobre una serie de cuestiones clave relativas a las normas voluntarias hoy en día. En el Capítulo IV se presenta un examen exhaustivo de este asunto.

NORMAS PRIVADAS: ¿UN DESAFÍO A LA EQUIDAD?

La normalización privada supone un desafío especial si lo que pretendemos es alcanzar una mayor equidad en el comercio, sobre todo, en lo relativo a los procedimientos. Las normas que elaboran los organismos privados vienen a complementar, y a veces sustituir, los reglamentos técnicos o las normas gubernamentales. A los productores de

países en desarrollo a menudo les resulta difícil cumplir estas normas privadas y acceder a los mercados. Según establece el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), los reglamentos técnicos son legalmente vinculantes, pero las normas no lo son. Las normas de la OMC son, por consiguiente, mucho más estrictas y se aplican con mayor rigor en los reglamentos técnicos. Asimismo, las normas gubernamentales de los Miembros de la OMC están sujetas a una mayor regulación que las normas privadas. Por ejemplo, en virtud del Acuerdo OTC, los organismos de normalización dependientes del gobierno central están obligados a acatar y cumplir el Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas. Los Miembros de la OMC también están obligados, en virtud del Artículo 4 del Acuerdo OTC, a adoptar las medidas que razonablemente estén a su alcance para garantizar que los organismos gubernamentales y no gubernamentales locales de normalización aceptan el código. No obstante, el control sobre las normas privadas sigue siendo problemático. El código de buena conducta relativo a los OTC no se puede

aplicar de manera automática a los organismos de normas privadas, que pueden decidir si se adhieren o no. Tampoco es aplicable a las organizaciones internacionales de normalización, aunque los organismos gubernamentales y no gubernamentales de normalización de los que uno o más de sus miembros pertenezcan a la OMC, podrían aceptar el código. Hasta ahora no parece existir ninguna determinación autoritaria respecto a la situación de las normas privadas contempladas en el Acuerdo de la OMC sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) o el Acuerdo OTC.

La OMC no mantiene actualmente vínculos institucionales con ningún organismo privado de normas voluntarias. Estos organismos pueden participar indirectamente en las deliberaciones de la OMC a través de las organizaciones gubernamentales de sus respectivos países, pero la OMC no mantiene ninguna relación oficial con dichas organizaciones.

NUEVO MARCO PARA LAS NORMAS PRIVADAS

Ni las organizaciones internacionales de normalización ni los organismos que establecen normas privadas están sujetos actualmente al cumplimiento del nuevo marco normativo para la gobernanza en el establecimiento de normas. Este nuevo marco consta de tres partes:

- Principios sobre la elaboración de normas internacionales;
- Un sistema de información sobre las normas; y
- Un código para especificar en qué fase de elaboración se encuentra la norma.

Algunos de los principios sobre la elaboración de normas son transparencia, franqueza, imparcialidad, consenso, eficacia, pertinencia, coherencia y dimensión de desarrollo, y están inspirados principalmente en el derecho administrativo estadounidense. El sistema de información sobre las normas permite conocer el objeto de cada norma en proceso de elaboración, su estado de elaboración y su relación con las normas internacionales; forma parte del Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas del Acuerdo OTC.

También el sistema de códigos de las etapas forma parte del Código de Buena Conducta del Acuerdo OTC. El sistema distingue entre cinco etapas:

- La etapa en que se ha adoptado la decisión de elaborar una norma pero no se ha iniciado todavía la labor técnica;
- La etapa en que se ha empezado la labor técnica pero no se ha iniciado el plazo para la presentación de observaciones;

- La etapa en que se ha iniciado el plazo para la presentación de observaciones pero éste todavía no ha expirado;
- La etapa en que el plazo para la presentación de observaciones ha expirado pero la norma aún no ha sido adoptada; y
- La etapa en que la norma ha sido adoptada.

El sistema de información y el sistema de códigos de las etapas de las normas forman parte de las disposiciones sobre transparencia comercial del Acuerdo OTC, pero por el momento no son aplicables a todos los organismos internacionales y/o privados que establecen normas. La aceptación de estos principios básicos mejoraría considerablemente la transparencia y la equidad en el comercio, y garantizaría que se tengan en cuenta los intereses de todas las partes, incluidos los países en desarrollo y los organismos que elaboran normas sobre competencia. Las instituciones internacionales deben animar a estos organismos a que adopten los principios y el nuevo marco normativo.

También se debería adoptar de común acuerdo un marco para las normas privadas. Por ejemplo, GLOBALG.A.P (el antiguo EUREPG.A.P) es un organismo privado que establece normas voluntarias para la certificación de productos agrícolas que cumplen buenas prácticas agrícolas. Sus normas comprenden numerosos aspectos, como la salud y la seguridad de los trabajadores, la gestión de los residuos y la contaminación. Numerosos países en desarrollo han expresado en estos últimos años su preocupación al Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la OMC a causa de normas privadas, como las de GLOBALG.A.P. En diciembre de 2008, el Comité de MSF distribuyó un cuestionario para conocer las experiencias de los interesados con las normas del sector privado. Se divulgaron las respuestas, se redactó un documento en el que se recogían todas las reacciones y se creó un grupo de trabajo especial. A finales de septiembre de 2009, las delegaciones de MERCOSUR (la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay) presentaron una propuesta sobre un marco jurídico para normas privadas que aún se encuentra en fase de debate. Se podría alentar al Comité de OTC a que emprenda una tarea similar.

Asimismo, el marco plurilateral del Acuerdo sobre Contratación Pública debería examinar la pertinencia, la repercusión y la gobernanza de normas privadas en la contratación pública. Este marco normativo podría ser objeto de una amplia promoción y, en caso necesario, de una revisión antes de su adopción para fomentar la transparencia y la equidad en el comercio. Podría adoptar la forma de medidas legalmente vinculantes o de legislación más flexible, es decir, instrumentos cuasi-jurídicos que no sean legalmente vinculantes o cuyo carácter vinculante sea algo más flexible que la legislación tradicional, pero la elección de la forma y el contenido de las normas requieren un detenido análisis.

Los esfuerzos dirigidos al marco normativo, sin embargo, no deben limitarse a la OMC. Hay que tener en cuenta los reglamentos y prácticas nacionales incipientes y las directrices de organismos regionales, como la Unión Europea (UE), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) o el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Aunque en el sentido estricto estos reglamentos no entran en el ámbito del derecho mercantil internacional, a menudo ejercen una influencia sobre él, y es imprescindible tener en cuenta la multiplicidad de los sistemas normativos que constituyen la forma del pluralismo jurídico que caracteriza actualmente la globalización.

ANTIDUMPING COMO DESAFÍO A LA EQUIDAD EN EL COMERCIO

La Ley Antidumping constituye uno de los puntos centrales del debate sobre el significado de equidad en el comercio y competencia leal, no sólo porque los países interesados y los productores que compiten directamente entre sí tienen conceptos diferentes sobre la equidad, dependiendo de si aplican medidas antidumping o se resisten a ellas, sino también por los efectos distributivos de estas medidas, por ejemplo sobre los usuarios, los importadores y los consumidores ulteriores. El Reglamento Antidumping y el Reglamento Antisubvenciones de la OMC son contemplados a menudo como instrumentos concebidos para garantizar la equidad en el comercio, por ejemplo, para mantener la competencia, restringir la importación de productos extranjeros de precios injustos y proteger las industrias nacionales de la competencia desleal. Sin embargo, los Miembros de la OMC también recurren a estos reglamentos para proteger sus cuotas de mercado, con el consiguiente efecto negativo sobre el consumo, lo que equivale a proteccionismo.

Otros críticos anteriores como Wang Shichuan (2004) y Xie Haixie (2004) censuraron a los países desarrollados por estas prácticas, pero las últimas tendencias en la aplicación de medidas antidumping indican con claridad que los grandes países en desarrollo aplican medidas antidumping, al menos, con la misma frecuencia que los países desarrollados. Desde 1995, casi dos terceras partes de todas las medidas antidumping se han adoptado en países en desarrollo, y la mayoría de las medidas impuestas han sido sobre las exportaciones de otros países en desarrollo. Haciendo hincapié en la importancia de respetar los reglamentos del comercio internacional para garantizar la igualdad de oportunidades y una distribución adecuada de los beneficios, Nie Yuanzhen (2005) llegó a afirmar que la equidad en el comercio exige una distribución justa de los beneficios económicos (ganancias) procedentes del comercio. En otras palabras, la equidad en el comercio podría referirse no solamente a la competencia leal entre productores y comerciantes, que es el objeto de la

legislación en materia de antidumping y antisubvenciones, sino también a unas relaciones basadas en normas que propicien una distribución más equitativa de los beneficios entre compradores y vendedores, por ejemplo en la cadena mundial de productos básicos, sobre la que cabría argumentar que las leyes internacionales y nacionales actualmente en vigor son inadecuadas.

PROMOCIÓN DE ENFOQUES BASADOS EN NORMAS SOBRE EQUIDAD Y TRANSPARENCIA COMERCIAL

El establecimiento de la OMC y su relativamente amplia gama de acuerdos han contribuido a alterar el equilibrio del régimen internacional del comercio, que ha pasado de un sistema basado en el poder y la diplomacia para inclinarse más hacia un sistema basado en normas. El principio del todo único, la regla del consenso negativo y la creación del Órgano de Apelación de la OMC fueron elementos cruciales en este proceso. Esta alteración ha contribuido a mejorar la equidad en el comercio en lo que se refiere a los procedimientos. En palabras de la Declaración de la OMC sobre la Contribución de la Organización Mundial del Comercio al Logro de una Mayor Coherencia en la Formulación de la Política Económica a Escala Mundial:

“ El éxito final de la Ronda Uruguay es un paso importante hacia el logro de unas políticas económicas internacionales más coherentes y complementarias. Los resultados de la Ronda Uruguay aseguran un ensanche del acceso al mercado en beneficio de todos los países, así como un marco de disciplinas multilaterales reforzadas para el comercio. Son también garantía de que la política comercial se aplicará de modo más transparente y con una comprensión más clara de los beneficios resultantes para la competitividad nacional de un entorno comercial abierto. El sistema multilateral de comercio, que surge reforzado de la Ronda Uruguay, tiene la capacidad de ofrecer un ámbito mejor para la liberalización, de coadyuvar a una vigilancia más eficaz y de asegurar la estricta observancia de las normas y disciplinas multilateralmente convenidas. Estas mejoras significan que la política comercial puede tener en el futuro un papel más sustancial como factor de coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial. ”

El Órgano de Apelación de la OMC define transparencia y equidad en los siguientes términos:

“Una administración “equitativa” se aplicaría de manera “just, unbiased, equitable, impartial ...” (justa, objetiva, equilibrada, imparcial ...). Como la “transparency” (transparencia) es la “quality or condition of being transparent” (la cualidad o condición de ser transparente), una administración “transparent” (transparente) sería “easily discerned; evident; ... open” (fácilmente percibida; evidente; ... abierta), así como “extrapolated from every occurrence of the phenomenon; to which there are no exceptions” (extrapolada a partir de todas las ocurrencias del fenómeno; sin ninguna excepción), “not subject to ... more than one interpretation” (sujeta a una sola interpretación). Una aplicación de las reglamentaciones que careciera de “uniformidad” sería, en términos generales, injusta, subjetiva, no equilibrada, parcial y opaca; en otras palabras, injusta y carente de transparencia. Por consiguiente, la uniformidad es un componente de una aplicación transparente y equitativa, o de la equidad procesal, y la conclusión del Órgano de Apelación señalada supra sería pertinente en la interpretación de la uniformidad que exige el párrafo 3 a) del artículo X del GATT.”

Transparencia comercial es el tema principal de muchas de las disposiciones contenidas en los acuerdos de la OMC que establecen varios tipos de obligaciones encaminadas a mejorar y garantizar la transparencia. En comparación con la transparencia comercial, la equidad en el comercio aparece en los acuerdos con mucho menos peso, porque se basan principalmente en el aspecto de equidad en el procedimiento.

Como ya hemos observado, el movimiento Comercio Justo se ha ocupado hasta ahora principalmente de la equidad en el comercio en el sentido distributivo. Sin embargo, está obligado a respetar los reglamentos jurídicos, entre otros, de la OMC y la UE así como las legislaciones nacionales. Estos reglamentos sirven además para orientar el avance hacia la equidad en el comercio en lo que se refiere a los procedimientos.

El Capítulo IV del presente informe analiza el impacto y los resultados de las normas voluntarias sobre los productores y los exportadores de países en desarrollo. En él se observa que las normas voluntarias tienen el potencial de impulsar las exportaciones procedentes de países en desarrollo y de propiciar un mayor bienestar social. Pero las normas voluntarias también pueden suponer una pesada carga para los exportadores y entorpecer las oportunidades para exportar. Éste es otro de los ámbitos para el que se pide mayor transparencia en el presente informe.

RECUADRO 3: CONCEPTO DE COMERCIO JUSTO UTILIZADO POR LOS GRUPOS ESPECIALES Y EL ÓRGANO DE APELACIÓN DE LA OMC

En este recuadro se analiza el concepto de equidad en el comercio que utilizan los grupos especiales y el Órgano de Apelación de la OMC en la solución de diferencias. En varios casos se ha considerado “equidad” en su sentido de “compatible con las normas del derecho mercantil internacional”. En Estados Unidos – Vinos y productos vitícolas, la cuestión era si se podía considerar el vino un producto primario, de manera que la ley estadounidense sobre derecho compensatorio clasificara a los viticultores y productores vinícolas como pertenecientes a la misma industria nacional. Los Estados Unidos y la Comunidad Europea (CE) acordaron que la subvención de un producto primario era “equitativa” pero que la subvención de un producto no primario era una práctica comercial “desleal”. “Equidad” se utilizó en el sentido de compatible con el Código de Subvenciones del GATT.

En Estados Unidos – Madera blanda procedente del Canadá, el Canadá observó que la Subsecretaría Adjunta de Comercio [de los Estados Unidos] había declarado que “el Memorandum de Entendimiento [sobre el comercio de madera blanda] había sido eficaz para contrarrestar las subvenciones que distorsionaban el comercio equitativo de madera entre los Estados Unidos y el Canadá” (pág. 37, párr. 132). “Equitativo” aquí se refería al comercio que se practica sin subvenciones públicas.

En Japón – Películas, los Estados Unidos impugnaron numerosas medidas de la legislación japonesa por considerar que constituían “prácticas comerciales desleales” en virtud de la Ley Antimonopolio japonesa. Estas medidas incluían el sistema de descuentos que conceden vendedores a compradores con arreglo a las Directrices del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI) japonés sobre las condiciones para reorganizar de forma racional el comercio de las películas fotográficas (pág. 11, párr. 2.17) y el uso excesivo de las mismas como medida para controlar la distribución (págs. 12 y 13, párr. 2.19); la interpretación que hace el Japón de la Ley Antimonopolio para permitir condiciones de transacción diferentes de las habituales para el sector (pág. 84, párr. 5.165); los límites a la “competencia libre y leal” según la Ley de Grandes Tiendas que establece restricciones sobre el horario de apertura, los días de cierre y otros aspectos del funcionamiento de la tienda (pág. 125, párr. 5.365); y las medidas sobre “premios y representaciones que inducen a error” utilizadas como “incentivo engañoso para el cliente o incentivo para el cliente mediante la utilización de beneficios no equitativos” (pág. 131, párr. 5.391).

En Estados Unidos – DRAMS de Corea, se interpretó “comercio desleal” como aquel que se beneficia de “subvenciones injustas” (pág. D-15, párr. 9), en otras palabras, las subvenciones eran contrarias al Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Por

último, en Estados Unidos – Juegos de azar, los Estados Unidos rechazaron la afirmación evidente de Antigua y Barbuda de que su condición de país en desarrollo debía eximirlo de tener que hacer una reclamación Prima Facie, alegando (en el párr. 3.122) que dudaba que el concepto básico del debido proceso llegara jamás a permitir un ajuste a la baja o al alza de la carga de la prueba basado en el nivel de desarrollo del Miembro.

Es frecuente que las partes de los casos antidumping formulen sus reivindicaciones en términos de “comercio equitativo”. Por ejemplo, en Tailandia – Vigas doble T, Tailandia sostenía que las prácticas de fijación de precios de un exportador polaco equivalían a comercio desleal (pág. 317, párr. 17). En este caso, Tailandia hacía hincapié en las normas jurídicas.

En Estados Unidos – Madera blanda procedente del Canadá – Recurso al apartado 5 del Artículo 21 del ESD, el Canadá definía “equitativo” en el sentido de “libre de prejuicios”, “justo”, “equitativo” o “que presentaba cualidades como imparcialidad y honradez” (pág. B-3, párr. 10). Según la CE: “Equidad, en el contexto de una comparación entre ventas nacionales y ventas de exportación, exige que, en circunstancias normales, las ventas nacionales y las ventas de exportación reciban el mismo trato, es decir, que dichas ventas sean tratadas de manera simétrica. Esto significa que para los cálculos se adoptará la misma metodología que para establecer el valor de las ventas.” (pág. B-8, párr. 12)

Grupos especiales del Órgano de Apelación de la OMC han definido “comercio equitativo o justo” en varios casos. En Tailandia – Vigas de doble T, el Grupo Especial resolvió que Polonia no reconoció reiteradamente la buena fe de Tailandia ni actuó en consecuencia, lo que equivalía a un comportamiento inadecuado, poco diplomático y desleal, que no tiene cabida en la solución de diferencias de la OMC.” (pág. 322, párr. 23). El Grupo Especial hacía hincapié en el respeto de las normas jurídicas, y reconocía procedimientos y conceptos del derecho internacional y el derecho contractual como la buena fe.

En Argentina – Calzado (CE) y en Estados Unidos – Cordero, el Órgano de Apelación se refirió a “dumping o fraude o engaño respecto al origen” y como ejemplos de “prácticas comerciales desleales” (respectivamente, pág. 103, párr. 5.369 y pág. A-477, párr. 37). En Canadá – Productos lácteos se trataba de subvenciones a las exportaciones de productos lácteos y de la administración de un sistema de aranceles y contingentes para la leche y la nata líquidas. El Grupo Especial resaltó la importancia del Acuerdo sobre la Agricultura, en particular sus objetivos, los compromisos vinculantes sobre competencia de las

exportaciones y las restricciones sobre subvenciones a las exportaciones (pág. 95, párr. 4.271): en otras palabras, el marco normativo acordado extraído del derecho mercantil internacional.

El significado de “comercio equitativo” se puso en cuestión también en *Chile – Sistema de bandas de precios*, en el sentido de si las modificaciones realizadas por Chile en su sistema de bandas de precios para determinados productos agrícolas eran compatibles con las obligaciones contraídas por Chile con la OMC. El Grupo Especial tomó nota de que el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC establecía en su preámbulo que sus objetivos incluían: “establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado”. El comercio equitativo debía alcanzarse a través de reducciones de la producción agropecuaria basadas en “compromisos vinculantes

específicos,” entre otras, en la esfera de acceso al mercado (pág. 20, párr. 7.18). El Grupo Especial tomó nota asimismo de que el Grupo Especial original que se encargó del procedimiento hizo referencia a la importancia de respetar el texto jurídico del Acuerdo sobre la Agricultura como el “soporte jurídico” de la tarificación del comercio agropecuario (pág. D-5, párr. 17).

En definitiva, el “comercio justo o equitativo” ya ha sido concebido por grupos especiales, el Órgano de Apelación y el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC en su significado de respeto y aplicación de las normas jurídicas.

(Los lectores interesados puedan consultar las referencias al GATT/OMC que aparecen en la bibliografía al final del presente informe)



CAPÍTULO II

ACCESO AL MERCADO Y ENTRADA EN LOS MERCADOS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO

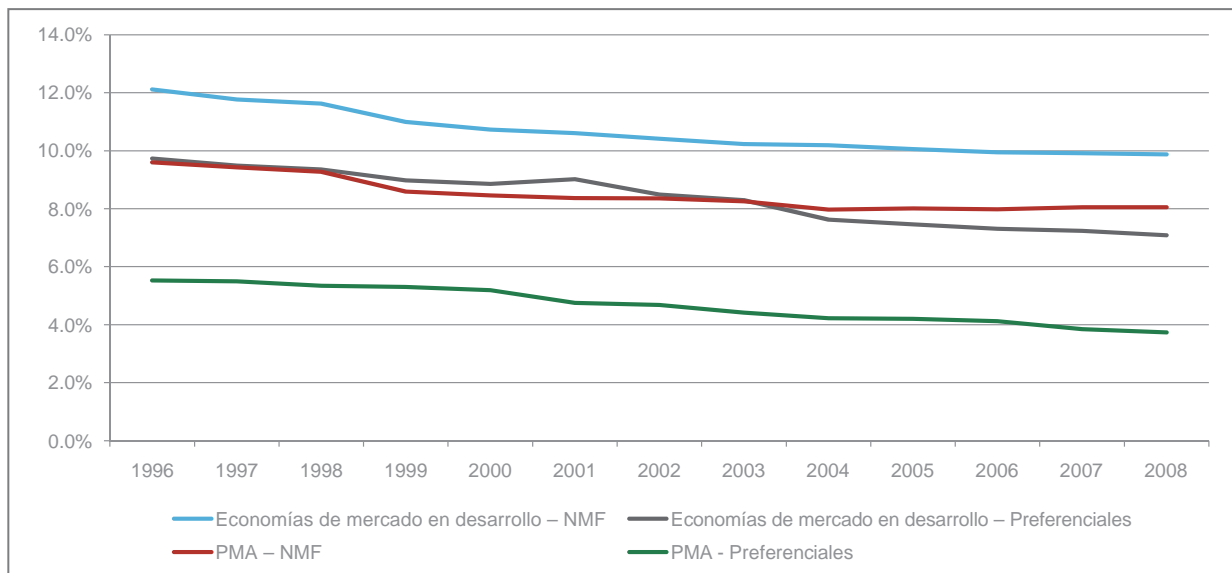
ESTRUCTURAS ARANCELARIAS.....	25
ANÁLISIS PRELIMINAR DE ARANCELES Y CORRIENTES COMERCIALES.....	36
MEDIDAS NO ARANCELARIAS.....	40
PREFERENCIAS PARA LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS.....	49

ACCESO AL MERCADO Y ENTRADA EN LOS MERCADOS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO

En el presente capítulo se presentan tres de las cuestiones fundamentales relacionadas con el acceso al mercado para países en desarrollo: los aranceles, las medidas no arancelarias y la utilización de preferencias. Los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay y otros ulteriores han permitido a los países en desarrollo realizar grandes avances en la esfera del acceso al mercado. Como podemos ver en la figura 1, entre 1996 y 2008 se produjo una reducción considerable y sistemática de los aranceles

impuestos a las importaciones procedentes de estos países; una mejora que debemos acoger con satisfacción y que demuestra el compromiso asumido por las economías desarrolladas de garantizar el acceso al mercado y la liberalización del comercio. No obstante, cuestiones como aranceles, medidas no arancelarias y preferencias seguirán ocupando un lugar destacado en el orden del día de las negociaciones multilaterales y bilaterales sobre acceso al mercado.

Figura 1: Promedio de los aranceles aplicados por economías de mercado desarrolladas a productos agrícolas, textiles y vestido



Fuente: ITC – www.mdg-trade.org.

El presente informe toma nota de que el precio para acceder a los mercados aún sobrepasa los \$50.000 millones, importe al que ascienden los derechos de aduana que se pagan solamente para acceder a las economías desarrolladas de la UE, los Estados Unidos, Australia y el Canadá – y es una estimación moderada. Aún más grave para las oportunidades de países en desarrollo de mejorar su capacidad productiva y elaborar productos con mayor valor añadido es el peligro que suponen las estructuras

arancelarias, y en particular las progresiones arancelarias. Las peticiones para que se limiten las reducciones arancelarias respecto a los productos agrícolas denominados “sensibles” han dado la señal de alarma porque los aranceles agrícolas que se aplican, especialmente cuando van acompañados de contingentes arancelarios, seguirán creando durante los próximos años importantes obstáculos al comercio de los países en desarrollo.

Proliferan las medidas no arancelarias (MNA) – impulsadas por la creciente sofisticación de los mercados y las demandas de los consumidores. Algunos obstáculos no arancelarios son consecuencia de las MNA, mientras que otros no guardan ninguna relación con las mismas. Para facilitar el comercio en este contexto será necesario fomentar la transparencia en torno a estas medidas y no escatimar esfuerzos para reducir el costo del cumplimiento y crear la capacidad necesaria para cumplirlas. El presente informe presenta las conclusiones extraídas de nuevos trabajos de investigación sobre las experiencias de empresas que se han visto afectadas por las MNA.

Las preferencias no son una panacea para mejorar el acceso al mercado, pero no hay ninguna duda de que forman parte de la solución. El informe presenta estimaciones de la utilización de preferencias y revela que 49 PMA se beneficiaron en 2008 de una reducción de derechos de aduana del orden de \$1.600 millones. Ha quedado probado que varios sistemas de preferencias no recíprocas, como la iniciativa de la UE “Todo menos armas” (TMA) y la Ley sobre Crecimiento y Oportunidad en África (AGOA) estadounidense han dado un impulso al fomento de las exportaciones. Pero el informe observa asimismo que las limitaciones de los sistemas son la causa de que los importadores de cuatro PMA deban hacer frente a derechos de aduana del orden de \$1.400 millones para acceder a las principales economías desarrolladas, especialmente por la importación de textiles y vestido con un alto coeficiente de mano de obra.

ESTRUCTURAS ARANCELARIAS

CRESTAS ARANCELARIAS, PROGRESIÓN ARANCELARIA Y ESTRUCTURAS DE LAS EXPORTACIONES DE PAÍSES EN DESARROLLO

Gracias al GATT¹⁹ y a los ocho acuerdos²⁰ alcanzados desde 1947 se ha conseguido reducir los aranceles e implantar

disciplinas comerciales, pero aún podemos encontrar aranceles demasiado altos sobre productos básicos esenciales, y casos de progresión arancelaria generalizada, con un aumento de aranceles proporcional al nivel de elaboración de los productos. Los altos aranceles y la progresión arancelaria que aún persisten son objeto de debate en las negociaciones del Programa de Doha y constituyen uno de los principales escollos para la conclusión de un nuevo acuerdo comercial. El trato de acceso al mercado y los recortes arancelarios, en la agricultura en particular, son una de las principales causas de conflicto. El nivel de protección en el sector agrícola se mantiene alto, y los países se han mostrado reacios a permitir recortes arancelarios porque, en la práctica, debilitarían su protección de productos que ellos denominan “sensibles”.

En la última ronda del GATT, la Ronda Uruguay (1986-1994), se incorporó la agricultura en las negociaciones. Pero su tardía inclusión en el debate sólo es una de las razones por las que aún persiste una gran diferencia en el nivel de protección de los sectores incluidos en las líneas arancelarias de acceso a los mercados para productos no agrícolas (AMNA)²¹ y aquéllos amparados por el Acuerdo sobre la Agricultura.

Los recortes arancelarios han sido objeto de negociaciones durante años. Lamentablemente, la metodología que se utilizó en la Ronda Uruguay para estos recortes sólo permitió de hecho una reducción muy limitada en el sector agrícola. Primero, porque los tipos arancelarios consolidados²², que fueron objeto de los recortes, se situaban a menudo muy por encima de los aranceles aplicados (con la consiguiente aparición de un “excedente”). Segundo, porque había que recortar el promedio arancelario (en un 36%), pero no los aranceles de cada producto, lo cual permitía hacer recortes selectivos y reducía la necesidad de que los países aplicaran aranceles más bajos a determinados productos básicos.

En el presente informe se analizan las crestas arancelarias y la progresión arancelaria que aún perduran. Se entiende por crestas arancelarias aquellas que sobrepasan del 15% – definición de la OCDE²³. Lo cierto es que los aranceles sobre algunos productos sobrepasaron en 33 países el 200%, y se han denunciado casos de aranceles específicos superiores al 1000% en países desarrollados, como en

Noruega o Suiza (Perfiles arancelarios en el mundo 2009)²⁴. No obstante, no es ninguna exageración declarar que uno de los principales logros de las rondas del GATT ha sido la introducción de disciplina en los derechos de aduana. Ahora la transparencia es mucho mayor y es más fácil identificar las crestas arancelarias en numerosos productos.

Los niveles arancelarios siguen siendo altos e imponen fuertes restricciones al comercio de países en desarrollo; no sólo afectan al comercio entre países en desarrollo y países desarrollados, sino también al comercio entre los propios países en desarrollo. Las crestas arancelarias en productos básicos fundamentales, en particular agrícolas, y la progresión arancelaria han tenido para los países en desarrollo las siguientes consecuencias:

- En ambos casos reducen el comercio de estos productos básicos fundamentales;
- La progresión arancelaria desvía las exportaciones de países en desarrollo hacia productos o mercados con aranceles más bajos, lo cual limita sus oportunidades de diversificación;
- La progresión arancelaria reduce la capacidad de los países en desarrollo de expandir sus exportaciones más allá de los productos primarios necesarios para elaborar productos elaborados de mayor valor añadido;
- Las crestas arancelarias, combinadas con los contingentes arancelarios, limitan de hecho las importaciones a niveles controlados por el país que ofrece los contingentes.

En definitiva, las crestas arancelarias y la progresión arancelaria pueden reducir la diversificación de las exportaciones de los países y, en consecuencia, su potencial de crecimiento, al tiempo que incrementan su vulnerabilidad ante las crisis procedentes del mercado o de otros factores exógenos.

Ni que decir tiene que estos cuatro puntos pueden verse agravados por otras restricciones, como pueden ser las normas de origen y otros obstáculos no arancelarios – además de los sistemas nacionales de subvenciones. En esta sección del capítulo se trata sobre los mecanismos arancelarios, y comienza con un comentario sobre las crestas arancelarias y la progresión arancelaria. Veremos también su interacción con el SGP y otras concesiones de preferencias no recíprocas, y analizaremos las tendencias predominantes en el comercio de diferentes grupos de países, desglosadas por categorías de productos, para descubrir la interrelación que existe entre los aranceles y los resultados comerciales de los países en desarrollo.

Crestas arancelarias

Los distintos acuerdos del GATT han permitido una reducción considerable de los tipos arancelarios medios, actualmente relativamente bajos. No obstante, las reducciones arancelarias se han centrado principalmente

en el acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA), es decir, todas las líneas arancelarias que no están contempladas en los Acuerdos sobre Agricultura. La esfera en la que encontramos más crestas arancelarias es en la agricultura, y afectan a numerosos productos de capital importancia para las exportaciones de los países en desarrollo. En países de altos ingresos²⁵ encontramos crestas arancelarias, es decir derechos NMF ad valorem por encima del 15%, en el 12% de las líneas arancelarias (Perfiles arancelarios en el mundo 2009). El cálculo se basa en el número total de líneas arancelarias a las que se aplican aranceles NMF.

Pero no sólo los países desarrollados utilizan las crestas arancelarias, su aplicación está muy extendida también entre los países en desarrollo. La finalidad de estos aranceles, en numerosos casos, no es tanto la de proteger la producción nacional, sino más bien elevar los ingresos del Estado.

Las crestas arancelarias pueden tener una fuerte repercusión en los países en desarrollo, en particular en sectores como la agricultura, los textiles y el vestido, que por lo general son sus principales productos de exportación. En la figura 2 podemos ver que en los países en desarrollo y los PMA la proporción de las exportaciones agrícolas representa entre un 10% y un 22% del total, muy por encima de la media de los BRICS (6%). No se han incluido el petróleo ni los minerales porque son muy pocos los países que exportan estos productos y afectarían a las cifras generales. En la figura 2 vemos que los BRICS influyen en la proporción de las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo. Para muchos PMA, las exportaciones agrícolas tienen una importancia capital. No debemos olvidar que los textiles y el vestido representan una parte considerable de las exportaciones de los PMA, pero estas manufacturas se concentran en pocos países. La figura 3 excluye a los PMA exportadores de petróleo y a los grandes exportadores de textiles y vestido (Bangladesh, Camboya y Madagascar). En esta figura vemos también que en 42 PMA del total de 49 países pertenecientes a esta categoría, las exportaciones agrícolas representan más del 50% del total de sus exportaciones.

El **cuadro 3** presenta la proporción de líneas arancelarias con crestas arancelarias en grupos de productos específicos. Vemos que algunos países miembros de la OCDE aplican aranceles superiores al 15% sobre centenares de líneas arancelarias agrícolas. Una vez más, también en este caso son los países desarrollados los que aplican los aranceles más altos.

Los derechos NMF más altos aplicados en el Japón, por encima del 500%, se aplican a determinados productos animales y lácteos, cereales y artículos de cuero. También en Suiza algunos productos animales y lácteos están sujetos al pago de derechos NMF por encima del 500%. En la OCDE encontramos las principales medidas de protección de productos agropecuarios en los sectores de productos lácteos, carnes y hortalizas. Los aranceles de los

Figura 2: Estructuras de las exportaciones de países en desarrollo, los BRICS y los PMA (excluidos el petróleo y los minerales)

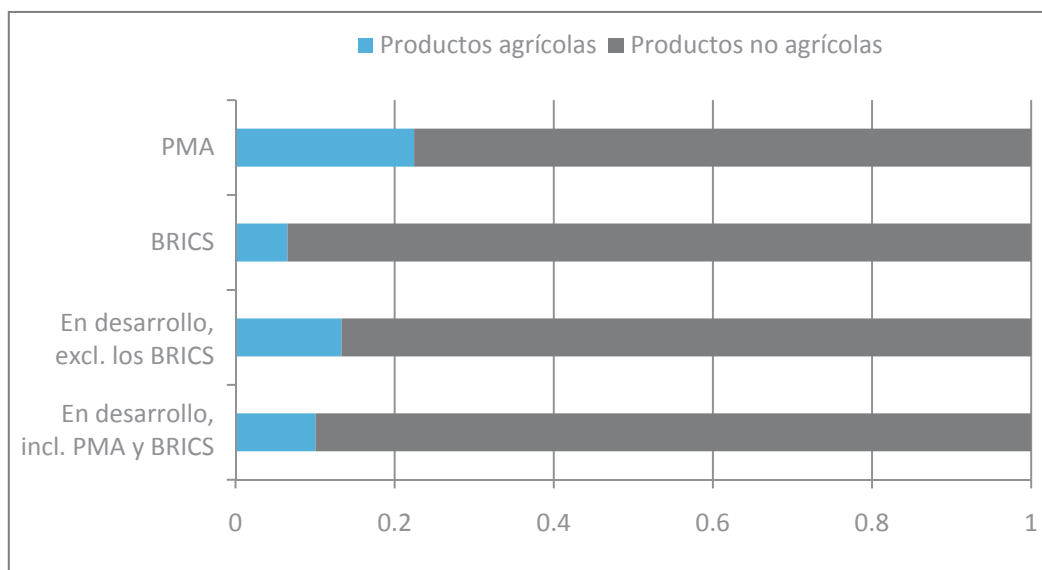
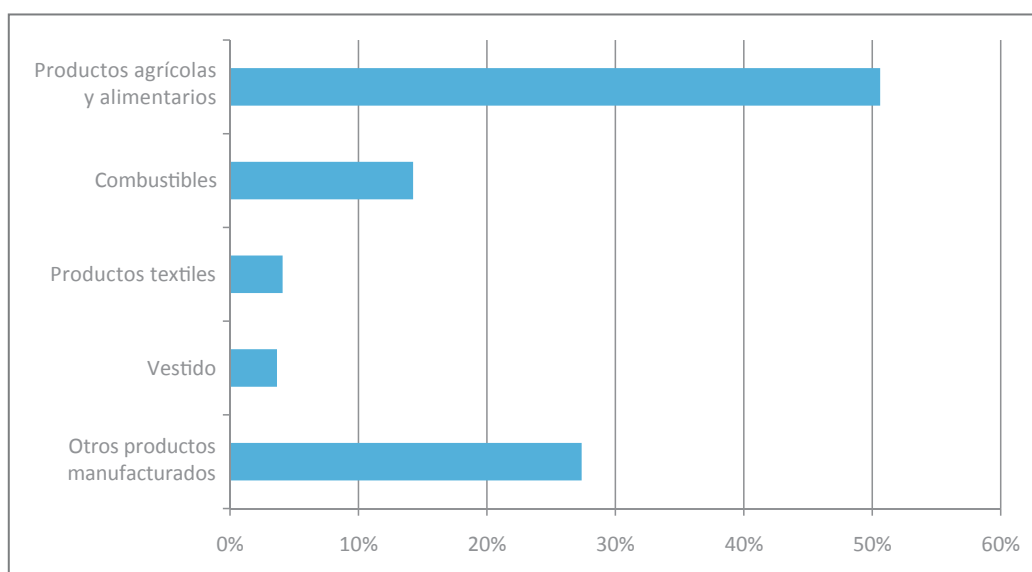


Figura 3: Estructura de las exportaciones de una selección de 42 PMA, por principales categorías de productos



Fuente: Base de datos de MAcMap del ITC.

Estados Unidos y la UE son, de media, más bajos que los de los países miembros de la AELC.

No obstante, aunque las crestas arancelarias alcanzan altos niveles en los países desarrollados, es en países de ingresos medianos y países en desarrollo donde su uso está más extendido. El problema de las crestas arancelarias no afecta únicamente al comercio Norte-Sur; representa también un grave problema para el comercio entre países en desarrollo.

El **cuadro 4** presenta la proporción de crestas arancelarias en grupos de productos seleccionados de varios países en

desarrollo. Las crestas arancelarias son un fenómeno muy frecuente en estos países y limitan el comercio entre los mismos. La incidencia de crestas arancelarias en el cuadro es muy notable, porque los productos no agrícolas, y en particular los productos textiles, son gravados a tipos muy altos, mucho más altos que en los países de la OCDE enumerados en el cuadro 3.

Hay que señalar que en los países en desarrollo los aranceles desempeñan una función diferente. Los ingresos derivados de los aranceles carecen de importancia para los países desarrollados, su función principal es como medida de proteccionismo, pero en muchos países en desarrollo

Cuadro 3: Crestas arancelarias (NMF > 15%), índice de líneas arancelarias en el nivel de 6 dígitos del SA (2009), países de la OCDE

	Todos	Productos agrícolas	Núm. de líneas arancelarias de productos agrícolas a las que se aplican aranceles NMF	Productos no agrícolas	Núm. de líneas arancelarias de productos no agrícolas a las que se aplican aranceles NMF
UE	4.4%	26.7%	2 724	1.1%	7 597
Estados Unidos	2.9%	5.4%	1 790	2.6%	9 370
Japón	3.6%	22.4%	1 707	0.7%	7 361
Canadá	6.6%	5.8%	1 370	6.7%	6 938
Australia	4.1%	0.5%	748	4.7%	5 254
Suiza	4.8%	30.5%	1 994	0.9%	6 088
Noruega	4.9%	36.9%	1 351	0.0%	5 691
Islandia	4.0%	30.1%	1 795	0.0%	6 194
México	25.5%	43.8%	1 198	22.7%	10 903

Fuente: Base de datos del ITC/Perfiles arancelarios en el mundo 2010.

Cuadro 4: Crestas arancelarias (NMF > 15%), índice de líneas arancelarias en el nivel de 6 dígitos del SA (2009), países en desarrollo

	Todos	Productos agrícolas	Núm. de líneas arancelarias de productos agrícolas a las que se aplican aranceles NMF	Productos no agrícolas	Núm. de líneas arancelarias de productos no agrícolas a las que se aplican aranceles NMF
Brasil	35.8%	15.1%	945	39.0%	8 836
Federación de Rusia	16.9%	12.3%	2 490	17.6%	8 686
India	17.1%	82.3%	1 431	7.3%	9 929
China	14.6%	35.0%	1 093	11.6%	6 784
Sudáfrica	20.7%	23.7%	919	20.3%	5 782
Argentina	36.1%	15.7%	945	39.2%	8 838
Marruecos	39.0%	75.3%	2 487	33.5%	15 427
Nigeria	38.3%	60.4%	795	35.0%	4 875
Pakistán	36.9%	38.0%	804	36.8%	5 998
Tailandia	22.9%	59.0%	1 296	17.4%	7 851

Fuente: Market Access Map del ITC/Perfiles arancelarios en el mundo 2010.

los aranceles constituyen una importante fuente de ingresos para las arcas del Estado. Éste es el motivo por el que, en las negociaciones sobre aranceles, las consideraciones de los países desarrollados distan mucho de aquéllas de los países en desarrollo (véase Kowalski, 2005). Pero no debemos olvidar que, aunque los aranceles son importantes para los países en desarrollo como fuente de ingresos, también perjudican su potencial de desarrollo, sin olvidar la pérdida de oportunidades en el comercio intrarregional.

Pero las crestas arancelarias están estrechamente relacionadas con otras distorsiones del comercio causadas

por los aranceles, como la progresión arancelaria y el acceso al mercado a través de contingentes arancelarios (CA).

Progresión arancelaria

La progresión arancelaria es un problema que se ha estudiado menos, pero que no por ello es menos importante. Hablamos de progresión arancelaria cuando los aranceles aumentan en proporción directa al nivel de elaboración de los productos, lo cual constituye una clara distorsión del comercio y crea obstáculos adicionales de acceso al

mercado. De hecho, la progresión de los aranceles que se aplican a productos elaborados impide que los productos de los exportadores escalen puestos en la cadena de valor, lo cual tiene un efecto disuasorio sobre la diversificación vertical para poder exportar productos con mayor valor añadido. El país importador, en cambio, se beneficia de insumos a precios más bajos gracias a las importaciones, al tiempo que retiene el valor añadido de los productos más elaborados imponiendo obstáculos arancelarios.

La figura 4 muestra el tipo medio de aranceles ad valorem que se aplican en la UE, los Estados Unidos, el Canadá, el Japón y Australia a materias primas, productos semielaborados y productos acabados en los sectores de la agricultura, textiles y vestido y productos industriales.

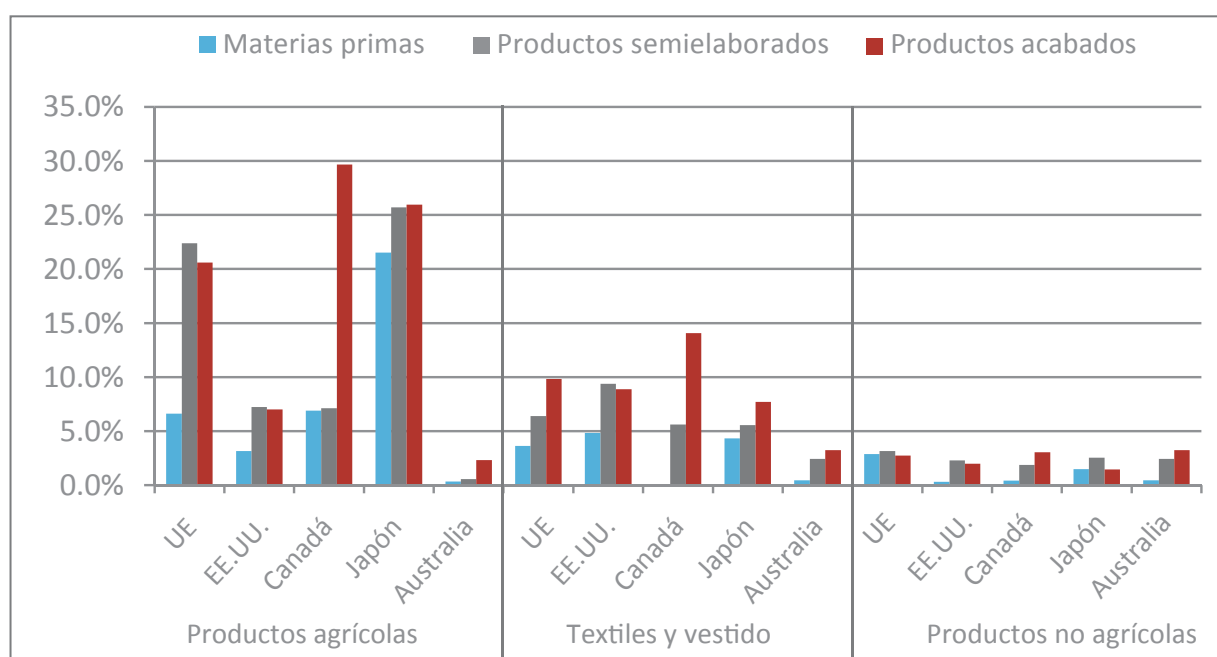
La tendencia hacia la progresión arancelaria resulta evidente, pero su forma varía según los socios comerciales y los productos de que se trate. Los aranceles más altos y los casos más claros de progresión los encontramos en los productos agrícolas y los textiles y el vestido. En los aranceles de los productos no agrícolas, por el contrario, la progresión es menor, lo cual favorece la competitividad de estos sectores en países desarrollados. Las diferencias de progresión arancelaria entre las materias primas, los productos semielaborados y los productos acabados están en función de las necesidades de la industria nacional de manufactura. Pero debemos recordar, una vez más, que la progresión arancelaria no es una práctica exclusiva de los países desarrollados; la encontramos también en países en desarrollo y economías emergentes, como queda de manifiesto en las figuras 5, 6 y 7.

Entre las crestas arancelarias y la progresión arancelaria existe una correlación innegable. De hecho, con su postura

contraria a las crestas arancelarias, la actual Ronda de Doha intenta limitar la capacidad de los socios comerciales para mantener grandes diferencias arancelarias entre las materias primas y los productos muy elaborados. A tenor de las distintas fórmulas propuestas durante las negociaciones, habrá que recortar más los aranceles altos que los bajos. Aún no hay acuerdo sobre el mecanismo exacto ni sobre los tipos, pero se ha respaldado este principio. No obstante, las últimas modalidades aún permiten hacer excepciones para productos sensibles y, en consecuencia, para mantener aranceles altos y la progresión arancelaria en algunos productos agrícolas fundamentales. El actual entendimiento permite además establecer aranceles a un nivel aún más desagregado que el de los 6 dígitos del SA, en realidad al nivel de la línea arancelaria (modalidades de la OMC). Esto significa, lamentablemente, que no cabe esperar que la progresión arancelaria desaparezca una vez alcanzado el Acuerdo de Doha.

En el **cuadro 5** se expone la utilización de la progresión arancelaria en una serie de productos de interés para los países en desarrollo, según una selección de Elamin y Khaira (2003). No se han utilizado, sin embargo, los mismos aranceles porque para este nuevo cálculo se utilizan los aranceles aplicados y no los consolidados²⁶. La diferencia entre ambos es considerable, en particular para el azúcar. También encontramos aranceles altos en otras categorías más amplias de productos. Los aranceles nulos se aplican, al parecer, cuando el país no produce el producto en cuestión o cuando la demanda supera ampliamente la oferta. El cuadro 5 muestra la magnitud de los obstáculos arancelarios para algunos productos básicos fundamentales. Dependiendo de cuál sea su estructura industrial, el país aplicará los aranceles más altos a los productos primarios o a los productos elaborados.

Figura 4: Progresión arancelaria en países desarrollados seleccionados, 2009



Fuente: ITC, año 2009.

Figura 5: Progresión arancelaria en países seleccionados, productos agrícolas

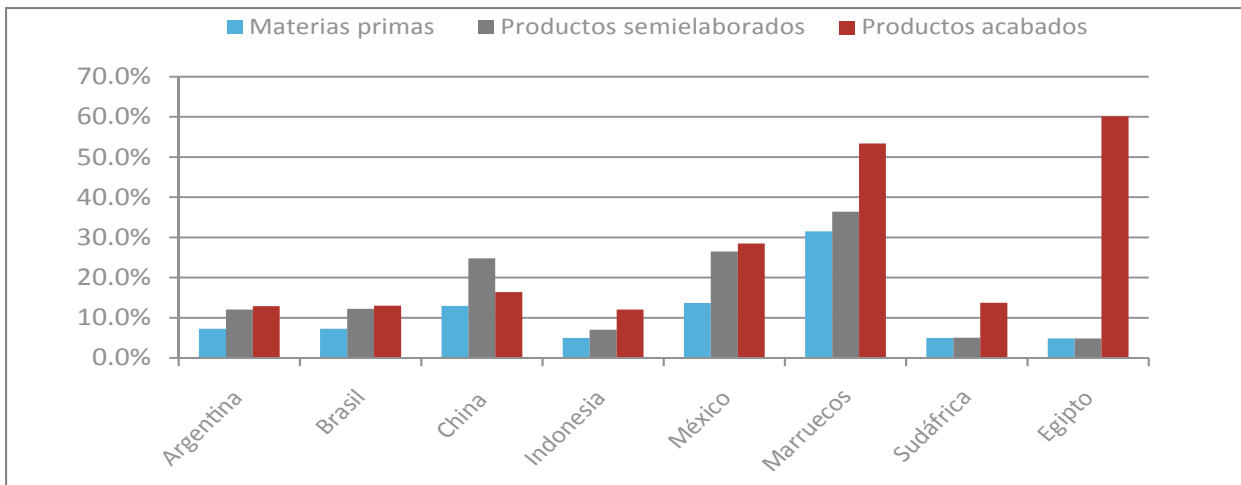


Figura 6: Progresión arancelaria en países seleccionados, textiles y vestido

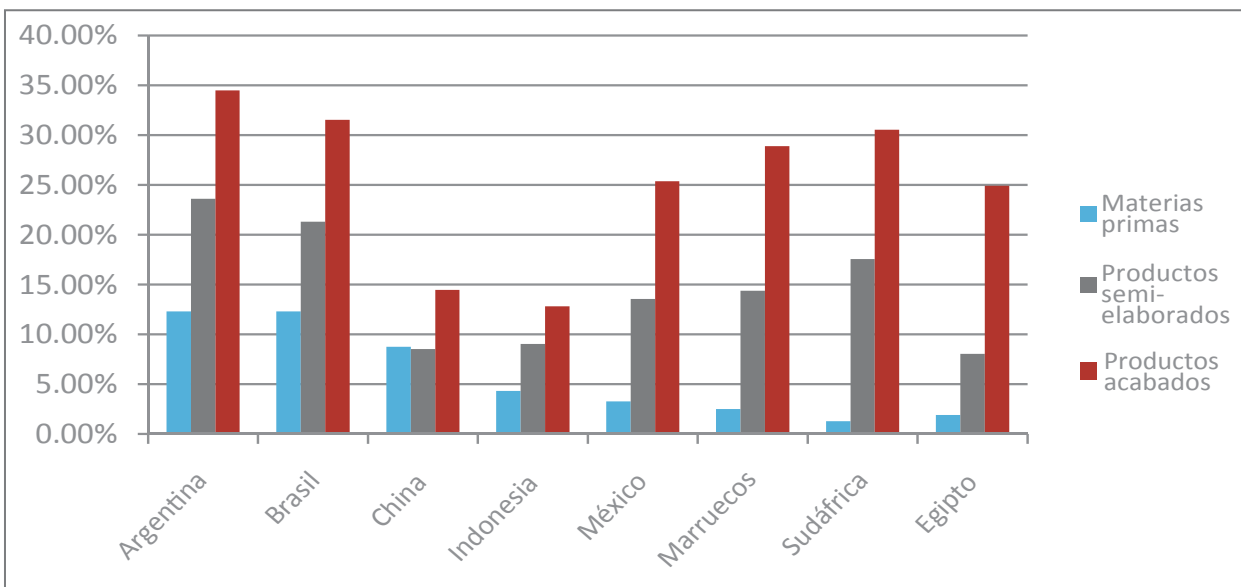
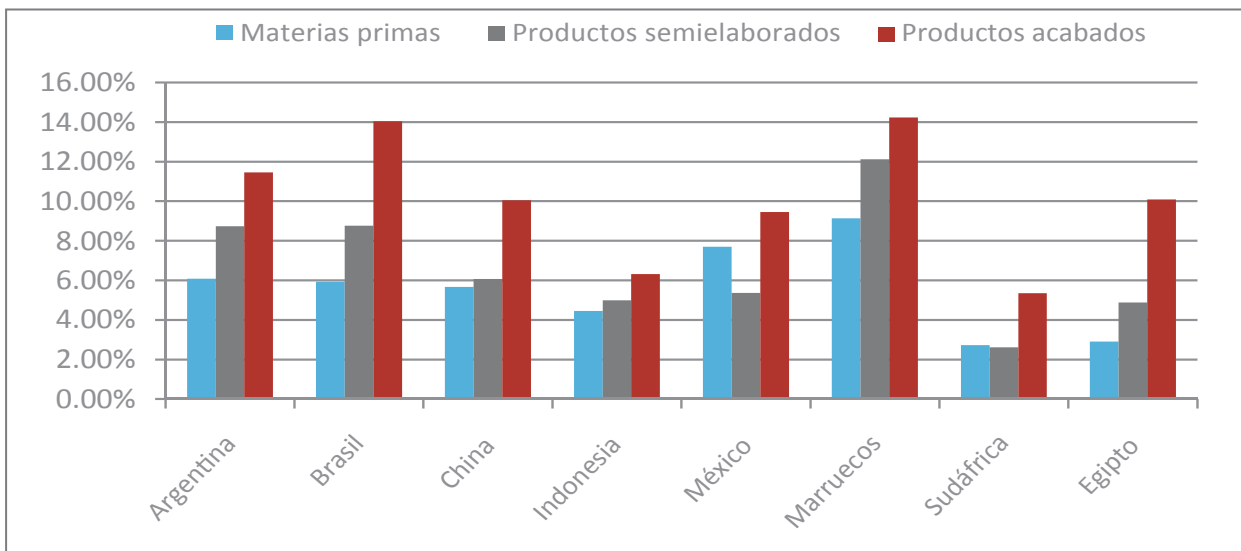


Figura 7: Progresión arancelaria en países seleccionados, productos no agrícolas



Fuente de las figuras 5, 6, 7: Datos del ITC, 2009.

Cuadro 5: Promedio de aranceles NMF definitivos aplicados (nivel de 6 dígitos del SA), 2009

Producto	Primario/elaborado	Estados Unidos	UE	Japón*	Canadá
Cacao	Grano	0	0	0	0
	Chocolate	11.9	32.3	30	48.8
Café	Verde	0	0	0	0
	Tostado	0	9	12	0
Naranjas	Frescas	1.8	5.4	24	0
	Jugo	12.9	31.6	25.5	0
Piñas (ananás)	Frescas	0.8	5.8	12.1	0
	Jugo	5.4	22.4	24.4	0
Cuero y pieles	En bruto	1.6	0	3.1	0
	Curtidos	2.6	3.2	18.1	2.6
Azúcar	En bruto	41.5	54	25.2	8.5
	Refinada	47.7	65.4	33.5	3.8

Fuente: Market Access Map del ITC.

* Los datos del Japón corresponden a 2008.

Un estudio de Berkum (2009) describe la vinculación existente entre la producción nacional y la progresión arancelaria. Los países analizados no producen café ni cacao, pero la industria de transformación en algunos de ellos es importante. En la UE, la industria de transformación del café y el cacao es importante, al igual que lo son los mercados de exportación para productos derivados del cacao y el café con un alto valor añadido. Por eso no es sorprendente encontrar aranceles altos para el cacao. En los Estados Unidos este arancel es más bajo, lo que significa que la importancia de su industria de transformación de estos productos es menor. El Canadá, por otra parte, tiene una importante industria chocolatera y es uno de los principales exportadores a los Estados Unidos.

La UE es un exportador neto de alimentos elaborados, por eso no es sorprendente encontrar una progresión arancelaria en numerosos productos agrícolas. Pero cuando el país produce un determinado producto primario, siempre aplicará aranceles altos a dicho producto, cualquiera que sea su nivel de elaboración, como en el caso del azúcar en la UE y el Japón.

El cuadro 6 presenta nuevos ejemplos de obstáculos al comercio en la forma de altos aranceles y progresión arancelaria en grupos de productos básicos. Los aranceles aplicados, basados en la Clasificación por Grandes Categorías Económicas (CGCE) nos muestran cómo se aplican dichos aranceles a varias categorías importantes.

La progresión arancelaria en el sector agrícola se ha atribuido a la alta integración vertical y horizontal de las industrias de transformación y el sector minorista, fenómeno que ha propiciado la aparición de grandes corporaciones

que ejercen una fuerte influencia sobre los precios de los productos básicos. La progresión arancelaria ayuda a estas empresas a generar, de manera artificial, altos márgenes de valor añadido. Cuanto mayor sea la brecha entre el arancel de la materia prima y aquél del producto acabado, más fácil será “añadir valor” al producto, porque el arancel permite inflar los precios nacionales. Este valor añadido se puede calcular a través de la tasa efectiva de protección, una medida concebida originalmente por Corden (1966) y que han utilizado, por ejemplo, Dihel y Dee (2006) para la OCDE o Chevassus-Lozza y Gallezot (2003) para la UE. La medida tiene en cuenta qué magnitud del valor añadido de los productos es consecuencia del precio como producto muy elaborado. El cálculo de la tasa efectiva de protección, sin embargo, no entra en el ámbito del presente informe. Los ejemplos del cacao y el café en el cuadro 5 parecen indicar que la industria nacional incrementa sus márgenes de beneficios pagando menos por los insumos, mientras que el arancel para el producto elaborado se mantiene más alto. A los países en desarrollo les resultará difícil invertir en manufacturas, capital humano y bienes de capital, necesarios para producir productos elaborados, si sus principales mercados restringen sus importaciones.

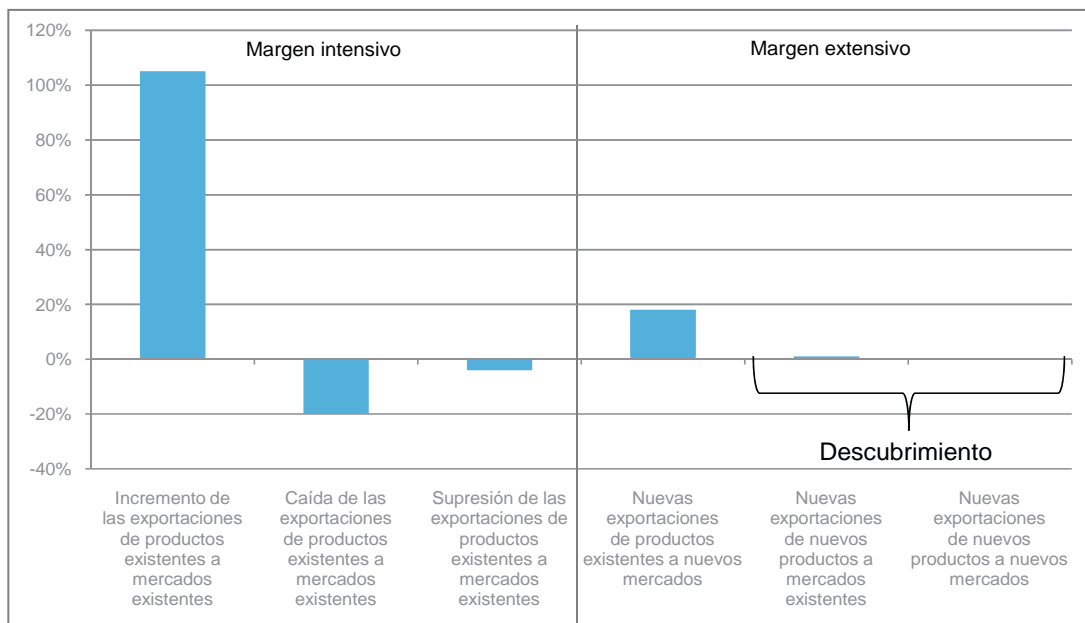
Para los países en desarrollo, la progresión arancelaria es una distorsión del comercio, potencialmente problemática, que afecta a la diversificación vertical de las exportaciones. Un estudio de Brenton y Newfarmer (2007) parece confirmar esta teoría. El estudio indica que para los países en desarrollo, la expansión de los productos existentes en mercados existentes (el denominado “crecimiento en el margen intensivo”) explica en mayor proporción el crecimiento de sus exportaciones que la diversificación en nuevos productos y nuevos mercados (“crecimiento en el

Cuadro 6: Promedio de aranceles NMF definitivos aplicados (clasificación por GCE)

Producto	Clasificación económica	UE	Estados Unidos	Japón	Canadá
Productos lácteos	Consumo de los hogares (primarios)	50.7%	22.3%	153.9%	231.2%
	Consumo de los hogares (elaborados)	53.4%	24.0%	167.8%	253.2%
	Para uso industrial (elaborados)	72.7%	20.4%	200.8%	181.6%
Frutas y hortalizas	Consumo de los hogares (primarios)	9.9%	4.3%	17.6%	2.7%
	Consumo de los hogares (elaborados)	22.7%	9.1%	13.1%	6.3%
	Para uso industrial (primarios)	3.8%	2.5%	7.9%	2.4%
	Para uso industrial (elaborados)	10.2%	4.2%	15.1%	4.4%
Cereales	Consumo de los hogares (primarios)	0.6%	28.5%	19.1%	52.4%
	Consumo de los hogares (elaborados)	5.9%	14.4%	62.5%	14.3%
	Para uso industrial (primarios)	1.0%	15.1%	147.6%	16.7%
	Para uso industrial (elaborados)	3.7%	25.5%	42.1%	31.7%

Fuente: Base de datos de MAcMap del ITC, promedio de aranceles en 2009, salvo los datos del Japón, que corresponden a 2008.

Figura 8: Descomposición del crecimiento de las exportaciones de 99 países en desarrollo



Fuente: Brenton, Paul; Richard Newfarmer. Breaking into New Markets – Watching More than the Discovery Channel to Diversify Exports. Banco Mundial, 2009, pág. 113.

margen extensivo”). Los autores observan asimismo que a pesar del rápido crecimiento del comercio de productos alimenticios elaborados, la cuota del comercio mundial de estos productos correspondiente a los países en desarrollo ha descendido.

CONTINGENTES ARANCELARIOS

Los acuerdos del GATT (la actual OMC) han reconocido desde un primer momento la necesidad de que los países en desarrollo gocen de condiciones comerciales especiales que faciliten su acceso a mercados desarrollados. Los países en desarrollo, por consiguiente, gozan de un acceso

preferente a los mercados desarrollados a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que los exime de la norma de NMF sobre aranceles. Gracias a este sistema, los países en desarrollo reciben un trato especial y diferenciado en la forma de aranceles más bajos y acceso de algunos productos con aranceles bajos o en régimen de franquicia arancelaria.

Pero la utilización de contingentes arancelarios (CA) está aún muy extendida. En la UE, una media del 15,1% de las líneas arancelarias agrícolas tenían CA, y el 23,8% de la líneas estaban sujetas a salvaguardias especiales. Suiza tenía contingentes arancelarios en el 24,7% de las líneas, con salvaguardias en el 37,2%. En los Estados Unidos, en cambio, la proporción era mucho menor, con un 9,5% y un

2,9% respectivamente. (Perfiles arancelarios en el mundo 2009). En 2005 se notificaron a la Organización Mundial del Comercio 1.434 CA agrícolas diferentes, aplicados en 45 países (OMC, 2006).

También las crestas arancelarias se relacionan generalmente con concesiones comerciales a través del SGP. Estas concesiones se ofrecen normalmente mediante una combinación de aranceles más bajos y un régimen de franquicia arancelaria para productos específicos a grupos de países en desarrollo. Los contingentes arancelarios exentos de derechos de aduana suelen combinarse con crestas arancelarias prohibitivamente altas para el comercio fuera de los contingentes, lo que, de hecho, limita el volumen de las importaciones al mismo nivel que los contingentes o por debajo²⁷. Los países utilizan los contingentes arancelarios exentos de derechos de aduana para controlar las importaciones y asegurarse de que las importaciones de productos básicos fundamentales siguen las corrientes comerciales históricas, que suelen favorecer a las antiguas colonias y, a menudo, mantienen el comercio en un estancamiento que le impide crecer. Los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay ampliaron, en parte, los CA, pero el principal logro fue la eliminación de concesiones selectivas. La UE, por ejemplo, disponía de numerosos mecanismos de concesiones seleccionadas a antiguas colonias (los países ACP). Tras los acuerdos de la Ronda Uruguay tenían que desaparecer gradualmente estas concesiones selectivas. El proceso ha creado naturalmente ganadores y perdedores entre los países en desarrollo, pero ha eliminado la competencia desleal en el comercio entre países en desarrollo.

En 2001, la UE introdujo una concesión no recíproca importante con su iniciativa "Todo menos armas" (TMA). Se trata de un programa de gran alcance encaminado a liberalizar de una manera exhaustiva su comercio con los PMA sin imponer contingentes, salvo en el comercio de municiones. En 2009 se suprimieron las disposiciones transitorias sobre los productos básicos fundamentales. Pero siguen vigentes las normas de origen, que también incluyen cláusulas sobre la reimplantación de los obstáculos si el aumento de las importaciones sobrepasa un límite determinado.

La UE añadió 919 líneas arancelarias a su lista de productos exentos de derechos de aduana, entre los que se incluyen productos sensibles como: carne de vacuno y otras carnes; productos lácteos; frutas y hortalizas, incluidas las frutas y hortalizas elaboradas; maíz y otros cereales; almidón; aceites; productos elaborados derivados del azúcar; productos derivados del cacao; pasta; y bebidas alcohólicas.

Por consiguiente, en lo que respecta a los PMA, el mercado de la UE está totalmente abierto a productos muy elaborados sin derechos de aduana. El impacto de esta liberalización, sin embargo, aún no se ha materializado del todo. Debido al reducido tamaño de los mercados de los PMA en productos elaborados, cabría afirmar que la norma de reciprocidad en realidad beneficia a la industria de

transformación alimentaria de la UE, porque permite la entrada de insumos baratos con escaso riesgo de que los países compitan con productos alimenticios elaborados. Los países en desarrollo que sí pueden competir con la UE no suelen figurar entre estos PMA.

TRATO LIBRE DE DERECHOS Y DE CONTINGENTES PARA LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS

Durante la Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong (China), celebrada en diciembre de 2005, se acordó que los países desarrollados concederán a los PMA acceso libre de derechos y de contingentes al 97% de los productos como mínimo a partir de 2008, o en una fecha no posterior al plazo de aplicación (del Acuerdo de Doha que aún no ha finalizado). Muchos países desarrollados y países en desarrollo, como la India, han concedido a los PMA libre acceso en régimen de franquicia en la mayoría de las líneas arancelarias, sin esperar a que concluya la Ronda de Doha. Conviene hacer hincapié en la importancia de avanzar hacia la plena aplicación de esta decisión adoptada en la Conferencia Ministerial de Hong Kong para que entre en vigor cuanto antes.

Debemos, sin embargo, ser cautelosos a la hora de evaluar el impacto de este trato libre de derechos y de contingentes. Las importaciones de los PMA en países desarrollados representan una parte muy pequeña de las exportaciones de los países en desarrollo (menos del 1,5% del total en 2009). Asimismo, debido a las restricciones y los obstáculos administrativos, como las normas de origen, los PMA siguen descubriendo que a algunas de sus exportaciones se aplican tipos arancelarios NMF. Sobre esta cuestión se trata más adelante, en la sección dedicada a la utilización de preferencias.

La iniciativa TMA ha servido de precedente para que otros países sigan el ejemplo. Por otra parte, el SGP de la UE excluía a muchos productos agrícolas, pero no así la iniciativa TMA. Sin embargo, el acceso a los mercados de la UE sigue estando marcado por medidas no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), los obstáculos técnicos al comercio (OTC) y las normas de origen. Estas medidas suponen en algunos casos obstáculos formidables. El endurecimiento de la regulación sobre MSF para los productos animales y de la pesca puede tener graves consecuencias, como se explica en estudios de caso sobre Bangladesh (Núñez Ferrer, 2006; Bhattacharya et al., 2004). Más adelante se examina cómo afectan las medidas no arancelarias a las empresas exportadoras.

ENFOQUE DE LA RONDA DE DOHA SOBRE RECORTES DE ARANCELES AGRÍCOLAS

En el transcurso de años de negociaciones se han propuesto diferentes fórmulas para reducir los aranceles

agrícolas. En la base de estas fórmulas está la idea de imponer mayores recortes arancelarios a los tipos más altos, de manera que se reduzcan los aranceles reales que se aplican. Varias fórmulas han sido objeto de debate. La fórmula suiza proponía los mayores recortes, pero desde entonces han surgido otras variantes menos exigentes. En general, los recortes propuestos reducirían en gran medida la progresión arancelaria, a pesar de que los recortes serían menores para los países en desarrollo y se mantendrían excepciones importantes a esta norma para los productos denominados "sensibles".

El "proyecto revisado de modalidades para la agricultura" de 2008 refleja el estado en que se encontraban las negociaciones de la OMC sobre recortes arancelarios en el momento de redactar este informe. Se ha presentado una fórmula estratificada que exige reducciones de entre el 50% y el 73% de diferentes niveles de aranceles ad valorem. La reducción mínima de los tipos arancelarios consolidados para los países desarrollados sería de media de un 54%. Para garantizar una reducción real de dicha progresión arancelaria se aplica un recorte adicional de los aranceles consolidados que se aplican a los productos elaborados. Los aranceles de productos elaborados no caerán, sin embargo, por debajo de los que se aplican a los productos primarios.

Los proyectos de modalidades incluyen excepciones para los productos sensibles, según las cuales un 4% de las líneas arancelarias agrícolas pueden sobrepasar del 100%; pero las disposiciones permiten también una mayor flexibilidad cuando más del 30% de la líneas arancelarias del país sufran recortes arancelarios en sus niveles más altos. Estos proyectos de modalidades incluyen una disposición que permite a los países en desarrollo que dependen de productos básicos identificar los casos de progresión arancelaria y solicitar su negociación con los países interesados. No existe, sin embargo, ninguna obligación vinculante para que los países en desarrollo reduzcan estos aranceles, y queda aún por aclarar cuál será la obligación de los países desarrollados.

Hemos podido comprobar que la repercusión del mantenimiento de algunas exclusiones para los productos sensibles ha sido considerable. Jean et al. (2005) elaboraron un modelo en el que utilizaron la base de datos GTAP sobre la repercusión de dichas excepciones en las reducciones arancelarias aplicadas. El modelo utiliza distintas hipótesis de recortes de los tipos arancelarios según la fórmula estratificada, incluida la propuesta de Harbinson a modo de mecanismo, una variante de las distintas fórmulas estratificadas examinadas en la OMC. El estudio observa que la mayor parte del comercio agrícola se concentra en un pequeño porcentaje de líneas arancelarias y que, en consecuencia, gran parte de la liberalización del comercio se pierde por la excepción de apenas el 2% de productos sensibles. En países desarrollados, sólo 4 categorías de 2 dígitos del SA representan el 52% de los recortes arancelarios en virtud de esta fórmula estratificada o, lo que es lo mismo, el 81% del

descenso de la reducción de protección, con la excepción del 2% de productos sensibles. Los autores concluyen que, si partimos de la hipótesis de que los productos sensibles que más probablemente desean eximir los países se basan en antiguas preferencias reveladas, la media de las reducciones arancelarias aplicadas es mucho menor debido a la flexibilidad que contemplan las propuestas.

Para el presente informe, el ITC ha actualizado esos cálculos anteriores utilizando los resultados de los proyectos de modalidades de diciembre de 2008 (cuadro 7). La primera columna describe los aranceles NMF aplicados en 2004 a las importaciones agrícolas de países desarrollados, que alcanzaron valores comprendidos entre \$67.300 millones (en el caso de la UE) y apenas \$244 millones (Islandia). También se presentan los datos de 15 países en desarrollo que importaron productos agrícolas por valores comprendidos entre \$16.700 millones y \$3.300 millones.

El cómputo de la reducción arancelaria tiene en cuenta todos los elementos mencionados en las modalidades de diciembre de 2008 (productos tropicales, progresión arancelaria y excepciones a países específicos). En lo que se refiere al trato de productos sensibles, se dio por descontado que los países industrializados recortarían sus aranceles en la tercera parte del resultado de la fórmula estratificada propuesta anteriormente, y que estos países tendrían derecho a eximir a un porcentaje del total de líneas arancelarias agrícolas. El ITC hizo un uso moderado y prudente de esta fórmula en el cálculo de estos porcentajes. Mientras que los países industrializados tendrían derecho al 4% y los países de la AELC a un 6% porque una gran proporción de sus productos se sitúan en la banda superior, la petición del Japón y el Canadá de un contingente de líneas más alto, del 8% y el 6% respectivamente, se aceptó en el caso del Canadá, y con el Japón se llegó al compromiso del 7%.

En la columna siguiente se sigue la misma fórmula, salvo que se han eliminado del cálculo los productos sensibles, en el caso de los países industrializados, y los productos especiales, en el caso de los países en desarrollo. El resultado son unos recortes arancelarios considerablemente mayores. Respecto a los países desarrollados que son grandes importadores agrícolas, si eliminamos la flexibilidad que permiten las listas de productos sensibles, los aranceles que se aplican a la agricultura se reducirían en la mayoría de los casos en otro 50% (véase cuadro 7).

Si bien no hay ninguna duda de que determinadas hipótesis afectan a estos resultados, como en el caso de las hipótesis sobre el cálculo exacto de los recortes según la fórmula estratificada o según la composición de productos sensibles, la excepción de los productos agrícolas sensibles siempre tendrá una fuerte repercusión debido al peso de estos productos en el comercio total.

Cuadro 7: Impacto de los productos sensibles en los tipos arancelarios aplicados a las importaciones agropecuarias

	País	Aranceles NMF aplicados, 2004 (%)	Aranceles NMF según las propuestas de diciembre de 2008 (%)	Aranceles NMF según las mismas fórmulas, pero sin flexibilidad (%)	Total de las importaciones agropecuarias (\$ millones)
Desarrollados	Unión Europea	21.8	15.3	7.1	67 323
	Estados Unidos de América	7.7	5.3	2.6	52 166
	Japón	48.3	34.9	14.1	32 429
	Canadá	18.6	14.2	6.6	13 989
	Suiza	66.4	47.2	20.9	6 436
	Australia	2.6	2.2	1.6	3 902
	Noruega	40.2	31.4	18.8	2 557
	Nueva Zelanda	7.0	5.4	3.6	1 500
	Islandia	56.5	45.3	14.5	244
En desarrollo	China	20.1	19.8	17.2	16 694
	México	31.5	31.5	22.8	11 917
	República de Corea	105.1	104.4	61.5	9 233
	Hong Kong (China)	0.0	0.0	0.0	7 631
	Taipei Chino	17.9	17.7	15.2	6 444
	Indonesia	6.8	6.8	6.5	4 845
	India	58.7	58.7	54.1	4 842
	Malasia	20.0	19.9	11.3	4 735
	Singapur	1.1	1.1	1.1	4 539
	Emiratos Árabes Unidos	9.3	9.3	9.1	4 261
	Turquía	15.0	14.8	14.1	4 206
	Egipto	18.6	18.6	12.4	3 719
	Brasil	10.6	10.6	10.5	3 597
	Tailandia	21.7	20.6	16.0	3 447
	Filipinas	10.4	10.4	9.6	3 340

Fuente: Cálculos del ITC.

Nota: Los aranceles NMF 2004 son el promedio de los aranceles aplicados a productos agropecuarios con 6 dígitos del SA-MACMap. Las otras columnas contienen el promedio ponderado por comercio tras la aplicación completa de las modalidades de diciembre de 2008 o la variante que se describe más adelante. En el cálculo de las modalidades de diciembre de 2008 se ha utilizado la metodología que se explica en el informe disponible en: <http://y.decreux.free.fr/Rapport%20Doha%20DGTPPE.pdf>.

IMPACTO DE LAS CRESTAS ARANCELARIAS Y LA PROGRESIÓN ARANCELARIA EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Las crestas arancelarias y la progresión arancelaria obligan a los países en desarrollo a limitarse a productos "sancionados", es decir, aquellos que gozan de la aprobación indirecta de los países importadores. Las concesiones comerciales selectivas de la UE, por ejemplo a los países ACP, perpetúan en algunos de ellos su grave dependencia de determinados productos básicos. Éste fue claramente el caso del azúcar que la UE importaba como medida de ayuda al desarrollo. Ante el exceso de producción interna de azúcar, la UE se vio obligada a exportarlo, con subvenciones, en cantidades mayores que las que importaba de estos países ACP.

También encontramos esta dependencia en otros mercados, como el del cacao, el café y algunas frutas. Naturalmente, es un factor que limita el desarrollo de estos países, y sus repercusiones van más allá del simple impacto económico.

Crecimiento lento arraigado

Se ha reconocido que la concentración en un número limitado de productos, en particular productos primarios, es la una causa probable del subdesarrollo y el lento crecimiento, y se relaciona asimismo con el deterioro de las condiciones comerciales y la volatilidad de los ingresos. Es un riesgo bien conocido que describieron por primera vez los independientes Prebisch (1950) y Singer (1950). Elamin y Khaira (2003) la presentaban también como la principal

causa de la pobreza en los países en desarrollo; estos autores sostenían que dicha concentración en productos con escaso valor añadido impide un desarrollo económico fuerte.

Estudios econométricos demuestran que existe una relación estadística entre la concentración de las exportaciones, en particular en productos primarios, y el crecimiento lento (Gylfason 2004, De Ferranti et al. 2002). La diversificación parece ser una condición necesaria para el crecimiento y para elaborar productos con mayor valor añadido. La diversificación en sí misma no es, sin embargo, la única respuesta al subdesarrollo, y debemos tener en cuenta otros factores. Brenton y Newfarmer (2007) han examinado la diversificación en países en desarrollo y han descubierto que los países que más crecen son los que se diversifican, amplían su productividad y mejoran la calidad de sus productos actuales, lo que les facilita una mayor penetración en sus mercados tradicionales. En cambio, la diversificación hacia nuevos productos apenas contribuyó al crecimiento durante los años analizados (1994-2004) por estos autores.

Un aspecto que el documento de Brenton y Newfarmer no explora es el motivo por el que los países en desarrollo que prosperan sólo crecen en sus productos de exportación actuales. No se sabe a ciencia cierta si ello se debe a restricciones en los mercados de sus países asociados. Sí advierten, en cambio, que las disfunciones del mercado nacional, que se podrían corregir, entorpecen la elaboración de productos y la diversificación en general. Las encuestas sobre la aplicación de medidas no arancelarias, un aspecto que veremos más adelante, indican que los obstáculos que encuentran las empresas en su propio país tienen una fuerte repercusión negativa.

Las crestas arancelarias limitan las oportunidades de exportar productos que los países pueden producir, en particular productos primarios, mientras que la progresión arancelaria limita su capacidad de diversificar y convertir estos productos primarios en productos elaborados con mayor valor añadido.

Aumento de la vulnerabilidad y la degradación

La limitación de las exportaciones de los países en desarrollo a un puñado de artículos los hace más vulnerables a las fluctuaciones de precios que se suceden en el mercado mundial y a los impactos climatológicos. Muchos países en desarrollo dependen de un número muy limitado de productos primarios, una situación que los hace más vulnerables a las fluctuaciones de precios y que puede tener graves consecuencias para la economía nacional. Pero los precios no son el único factor a tener en cuenta. Las condiciones climatológicas o las plagas pueden arruinar las cosechas de determinados cultivos. Las inundaciones, las sequías o las plagas pueden causar graves daños económicos a los países en desarrollo que venden solamente un puñado de productos primarios. La

OCDE (1996) sostenía que existe una relación directa entre la progresión arancelaria y la magnitud de los daños ambientales en los países exportadores. La concentración en un número reducido de recursos, en particular agrícolas o minerales, puede ocasionar una degradación importante del medio ambiente.

ANÁLISIS PRELIMINAR DE ARANCELES Y CORRIENTES COMERCIALES

Sería deseable que los datos comerciales captaran la relación que existe entre los aranceles y los resultados de las exportaciones. Pero no es fácil establecer el efecto de la progresión arancelaria sobre las pautas del comercio cuando no existen simulaciones contrafactuales. ¿Cómo serían las exportaciones de países individuales o grupos de países sin las restricciones comerciales que les imponen sus países asociados? No es posible responder a esta pregunta sin un análisis contrafactual que incluya la creación de modelos, una tarea que no entra en el ámbito del presente informe, pero que seguirá en la lista de asuntos pendientes del ITC de cara a futuros estudios.

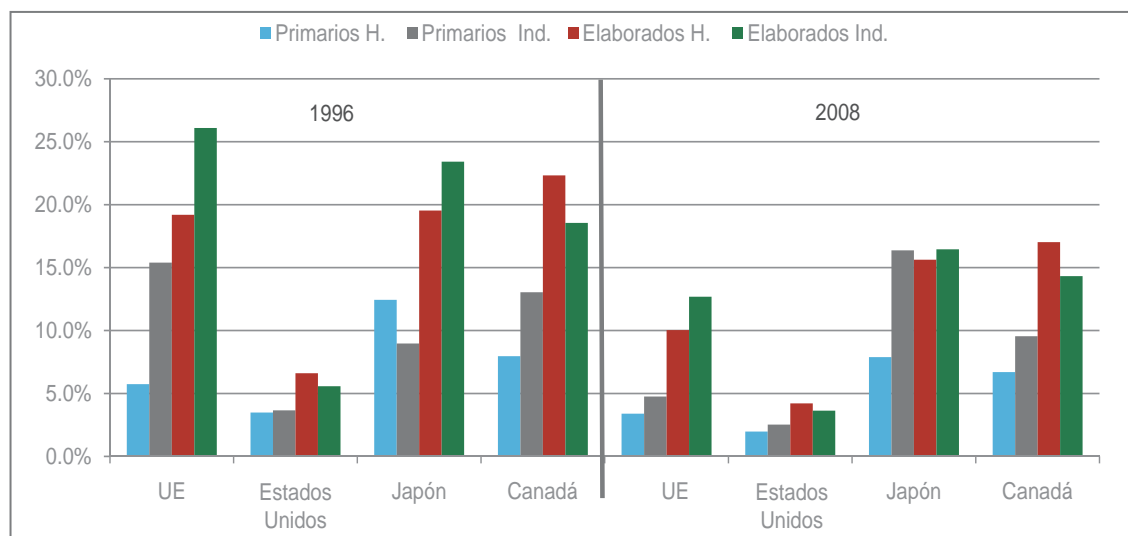
Sí es posible, sin embargo, examinar los cambios de aranceles en el tiempo y averiguar si se han producido impactos comerciales que se correspondan con dichos cambios. Hay tres aspectos que podemos analizar. El primero es hacer un seguimiento de los cambios y sus efectos desde mediados de los años noventa, o desde la aplicación de la Ronda Uruguay. El segundo, averiguar si se ha producido un aumento o un descenso de la progresión arancelaria. Por último, si analizamos las corrientes comerciales podríamos encontrar signos de diversificación del comercio de los PMA y de su expansión que no estén presentes en otros países en desarrollo y sean resultado de concesiones comerciales a los PMA por parte de países de la OCDE.

EVOLUCIÓN DE LOS ARANCELES

La figura 9 presenta los cambios que han experimentado los aranceles que se aplican a productos agrícolas, primarios y elaborados, de países en desarrollo (incluidos los PMA) destinados a la industria (Ind.) o al consumo de los hogares (H.).

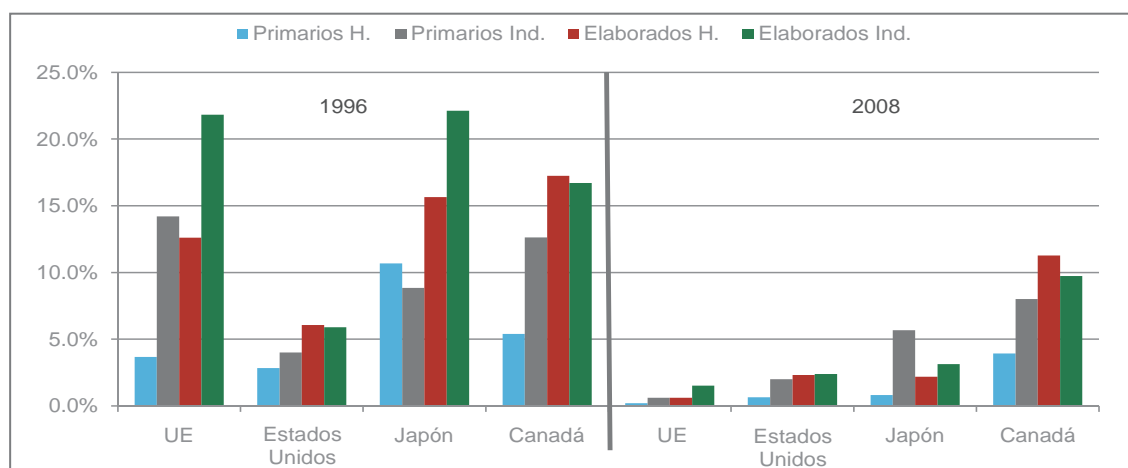
La figura 10 presenta los mismos aranceles aplicados a los PMA. De estas figuras resulta evidente que se ha producido una fuerte reducción de los aranceles que se aplican a los países en desarrollo y los PMA, y que en 2008 los PMA gozaron de unas condiciones de acceso al mercado mucho más ventajosas. Bajaron los aranceles aplicados a los productos elaborados y los productos primarios, al igual que hizo la diferencia arancelaria en términos absolutos. Los aranceles aplicados no son igual a cero, incluso con iniciativas

Figura 9: Cambios en la progresión arancelaria en productos agropecuarios procedentes de países en desarrollo, 1996 y 2008



Fuente: Datos del ITC, basados en la clasificación por GCE: 111, 121, 112 y 122 (alimentos y bebidas).

Figura 10: Cambios en la progresión arancelaria en productos agropecuarios procedentes de PMA, 1996 y 2008



Fuente: Datos del ITC, basados en la clasificación por GCE: 111, 121, 112 y 122 (alimentos y bebidas).

como TMA, porque algunos aranceles no desaparecieron del todo en 2008. Por ejemplo, en la UE el azúcar y el arroz no quedaron exentos de aranceles hasta 2009. En general, los niveles arancelarios en los Estados Unidos en 1996 eran mucho más bajos que los de esos tres países y regiones que presentaron información, con nuevos recortes en 2008.

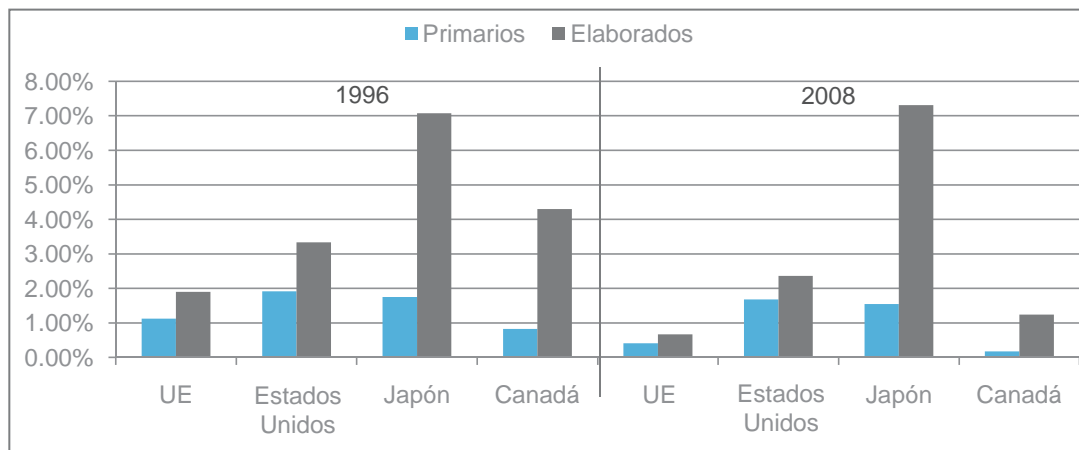
La comparación entre 1996 y 2008 no presenta las tendencias en el tiempo desde 1996, pero los datos confirman una caída bastante lineal de los aranceles para países en desarrollo. En el caso de los PMA, la introducción de iniciativas en favor de un acceso a los mercados en régimen de franquicia ha provocado a partir de 2001 una caída clara, fuerte y abrupta de los aranceles, especialmente en productos agrícolas (compárense los datos correspondientes a 2008 en las figuras 9 y 10).

Este análisis arancelario nos indica que ha mejorado el acceso de los países en desarrollo a los grandes mercados importadores, al menos en lo que se refiere a los obstáculos arancelarios. El acceso de los PMA es el que más ha crecido. ¿Se ha reflejado este crecimiento en un aumento de las corrientes comerciales procedentes de países en desarrollo y, en especial, de los PMA?

EVOLUCIÓN DE LAS CORRIENTES COMERCIALES

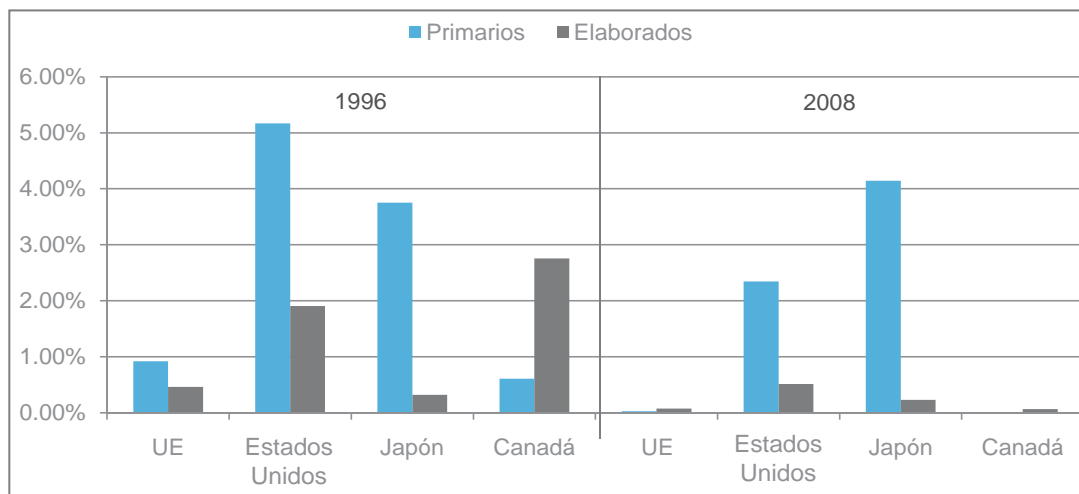
Si trazamos un diagrama de la cuota de exportación de productos agrícolas elaborados frente a la de productos primarios durante el periodo comprendido entre 1996 y

Figura 11: Cambios en la progresión arancelaria en productos industriales procedentes de países en desarrollo, 1996 y 2008



Fuente: Datos del ITC, basados en la clasificación por GCE: 21 y 22 (suministros industriales).

Figura 12: Cambios en la progresión arancelaria en productos industriales procedentes de PMA, 1996 y 2008



Fuente: Datos del ITC, basados en la clasificación por GCE: 21 y 22 (suministros industriales).

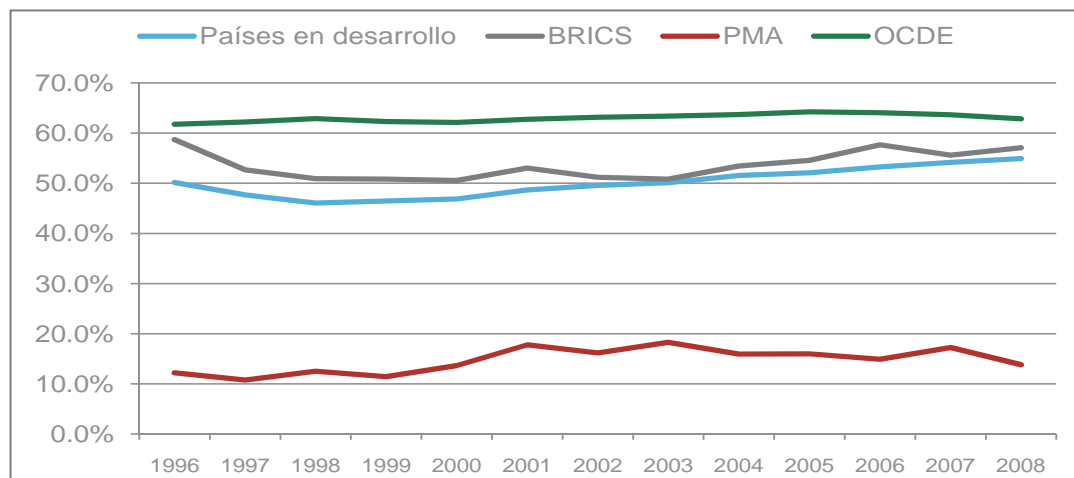
2008 descubrimos que entre 1996 y 2001 se produjo un fuerte descenso de la proporción de productos elaborados, en particular en los países en desarrollo. La cuota de exportación de productos elaborados que alcanzaron los países en desarrollo en 1996 no se restableció hasta 2001. Los PMA muestran una pauta más favorable de crecimiento de su cuota de exportación de productos elaborados, pero parten de una base muy baja. Las concesiones comerciales especiales a los PMA a través de la eliminación no recíproca de aranceles ha elevado su cuota de exportación de productos agrícolas elaborados en casi el 5% durante este período, especialmente a partir de 2001 (figura 13).

En términos de su valor, la OCDE ha doblado el valor de sus exportaciones desde 2000, por encima del crecimiento del valor de las exportaciones de todos los países en desarrollo juntos. Es importante observar que la mitad de las exportaciones de países en desarrollo proceden de los BRICS y que los PMA aún representan apenas el 1,2% de las

exportaciones del grupo de países en desarrollo (figura 14). La proporción correspondiente a los PMA sigue siendo muy baja, tanto en términos relativos como absolutos.

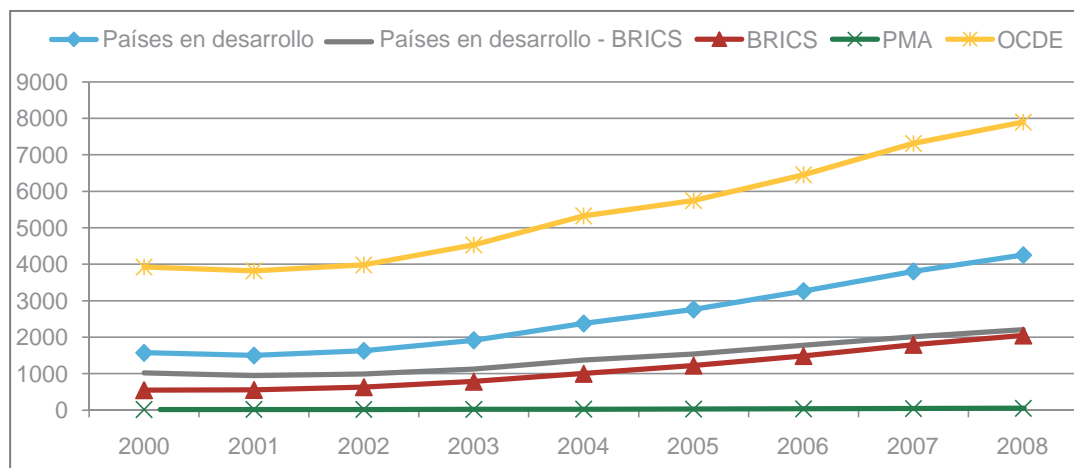
La expansión del comercio a partir de 2000 nos muestra que la tasa de crecimiento de las exportaciones de países en desarrollo ha estado dominada por los BRICS (figuras 15 y 16). El aumento de las exportaciones de países en desarrollo distintos de los BRICS no ha sido mucho mayor que en la OCDE. El aumento de las exportaciones de los PMA ha sido similar al del grupo de países en desarrollo, pero se ha situado por debajo de la tasa de crecimiento de los BRICS. La diferencia entre las tasas de crecimiento de las exportaciones de los PMA y la de los países en desarrollo distintos de los BRICS es atribuible, en parte, a la concesión de preferencias comerciales especiales; un primer indicio de que los aranceles más altos para países en desarrollo no pertenecientes a la categoría de PMA suponen un serio obstáculo. Hay que reconocer, no

Figura 13: Cuota de las exportaciones agrícolas correspondiente a productos elaborados frente a la de productos primarios



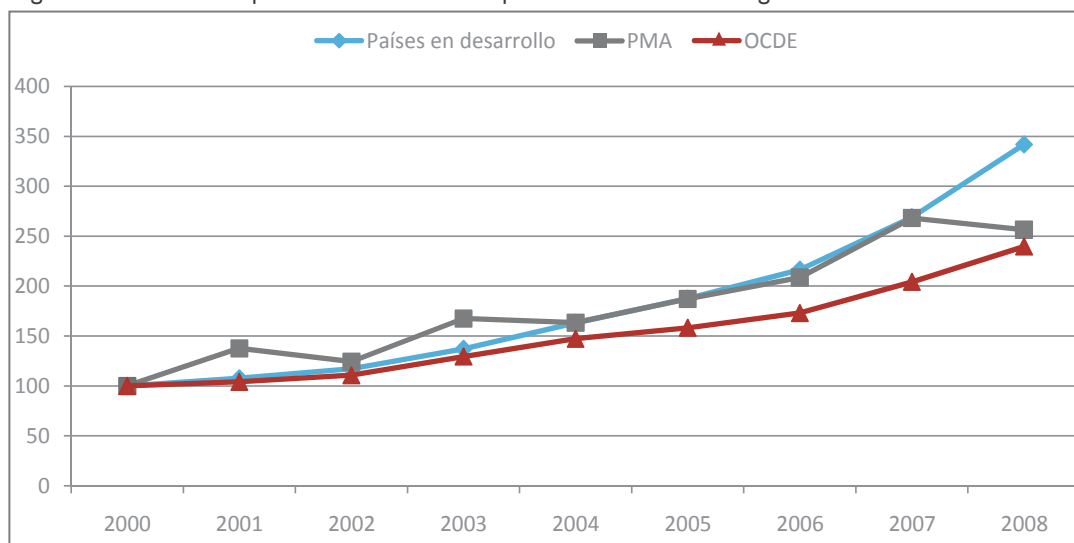
Fuente: Datos del ITC; basados en la clasificación por GCE: 21 y 22 (suministros industriales).

Figura 14: Resultados de exportación por grupos de países (excluidos los minerales y combustibles), \$ miles de millones



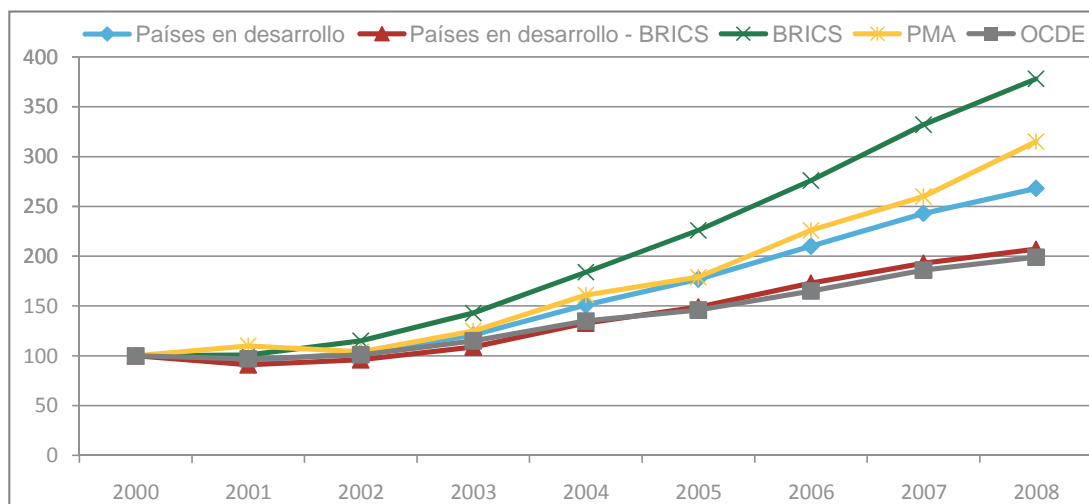
Fuente: Base de datos del ITC. Corrientes comerciales en valor nominal en \$.

Figura 15: Incremento porcentual del valor de productos elaborados agrícolas



Fuente: Base de datos del ITC. Corrientes comerciales en valor nominal en \$.

Figura 16: Incremento porcentual del valor de productos elaborados no agrícolas (excluidos los minerales y combustibles)



Fuente: Base de datos del ITC. Corrientes comerciales en valor nominal en \$.

obstante, que los obstáculos arancelarios han disminuido durante este período y que este factor ha contribuido al aumento de las exportaciones de los países en desarrollo.

También es digno de mención que los obstáculos arancelarios y la progresión arancelaria alcanzan sus niveles máximos en el sector agrícola, y que las exportaciones de los BRICS las componen, en su mayor parte, productos no agrícolas. Los PMA con una proporción muy alta de productos agrícolas en sus exportaciones no muestran un crecimiento mayor de su comercio que otros países en desarrollo, a pesar de la liberalización arancelaria de que goza este grupo de países desde hace varios años.

Nada apunta a que en los PMA el nivel de diversificación hacia exportaciones de productos elaborados agrícolas sea mayor que en otros países en desarrollo. Y tampoco ha sido mayor el aumento del valor de los productos elaborados agrícolas que en el conjunto de países en desarrollo (figura 15).

En la categoría de productos no agrícolas (figura 16), el aumento del valor de las exportaciones de productos elaborados de los PMA es similar al de los BRICS, por encima del doble de la media de los países en desarrollo sin los BRICS. Lo importante es que esta diversificación hacia productos elaborados no agrícolas sigue siendo alta, a pesar de la exclusión de los textiles. Por ello, el crecimiento de las exportaciones no se debe únicamente al aumento de las exportaciones textiles, aunque han sido muy importantes durante el período. También se han excluido el petróleo y los minerales. En consecuencia, el análisis respalda la tesis de que la liberalización del comercio ha contribuido al crecimiento de las exportaciones de los PMA.

Algunos PMA parecen haber reaccionado ante la diversificación vertical y horizontal. En la República Unida de Tanzania, por ejemplo, el comercio con la UE creció en

2008 en 77 nuevas líneas arancelarias al nivel de 6 dígitos del SA con respecto al año 2000. Pero los resultados han sido variados y algunos países no pertenecientes a la categoría de PMA, como Kenya, también han conseguido una notable diversificación de sus exportaciones durante el período, a pesar de no haberse beneficiado de las preferencias destinadas a los PMA.

Lamentablemente, la crisis financiera puso fin a las tendencias positivas de la última década. La Ficha nº 3 del Trade Map del ITC (2010), que describe el impacto de la crisis financiera en el comercio de los países en desarrollo, presenta una imagen sombría, con caídas del valor y el volumen del comercio, especialmente en el sector del petróleo y los minerales. Curiosamente, algunas exportaciones han ido relativamente bien, como los textiles, y han contrarrestado en parte algunos de los efectos negativos en el comercio. Pero la caída de las exportaciones por el descenso de la demanda alcanza grandes proporciones en muchos países en desarrollo. Con unos mercados en la OCDE muy sensibles a los precios, el mantenimiento de aranceles resultó más perjudicial para los exportadores.

MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Las exportaciones de mercancías están sujetas al cumplimiento de medidas arancelarias y medidas no arancelarias (MNA). Las MNA comprenden disposiciones políticas (salvo los derechos de aduana ordinarios) por las que se rigen la exportación y la importación, y pueden tener un efecto económico sobre el comercio internacional. Las MNA incluyen una gran variedad de instrumentos, a saber: medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), obstáculos técnicos al comercio (OTC), contingentes arancelarios (CA), medidas anticompetitivas, licencias de importación o

exportación, restricciones a la exportación, recargos aduaneros, medidas financieras y medidas antidumping²⁸.

Las MNA son complejas y específicas al país que las aplica. También son menos transparentes que las medidas arancelarias, lo que dificulta calcular lo que nos costará hacer negocios en los mercados de destino. Además, la aplicación y la complejidad de las MNA tienden a aumentar. Según la encuesta de clientes realizada por el ITC en 2008, las MNA constituyen uno de los tres principales motivos de preocupación en la esfera del comercio²⁹. Si tenemos en cuenta que el acceso a información, la infraestructura técnica y la capacidad para cumplir los requisitos de las MNA son inferiores en los países en desarrollo, sus exportadores son probablemente los más perjudicados por estas medidas.

Desde la perspectiva de las empresas exportadoras, el cumplimiento de las MNA supone un costo adicional y requiere más dedicación, lo que significa que sus productos serán menos competitivos en los mercados. Por ejemplo, una empresa podría verse obligada a enviar muestras de sus productos a un laboratorio de pruebas, obtener certificados de conformidad, traducirlos y someter sus remesas a una inspección antes del envío. En su intento de abordar las MNA desde la perspectiva del sector empresarial, el ITC ha llevado a cabo trabajos de investigación y estudios para determinar cuáles son los principales escollos que representan estas medidas en lo que respecta a los productos y los mercados de exportación, es decir, lo que las empresas consideran un serio impedimento para exportar sus mercancías.

MÉTODOS PARA MEDIR LAS MNA

Las dos principales opciones para hacer un cálculo aproximado del impacto de las MNA son las mediciones directas y las técnicas de cuantificación. El informe presenta los resultados basados en una medición directa, a través de encuestas a gran escala para conocer la opinión de las empresas sobre las MNA. Estas encuestas permiten a las empresas determinar y denunciar las medidas más onerosas que repercuten en sus resultados de exportación.

Necesidad de conocer la perspectiva de las empresas respecto a las MNA

El trabajo directo con empresas de países en desarrollo ha confirmado que los principales motivos de preocupación de estas empresas tienen su origen en las MNA y el entorno empresarial en general. El ITC intenta ayudar a los países a conocer mejor los obstáculos no arancelarios al comercio con los que tropiezan sus respectivos sectores empresariales. Se considera que las MNA son uno de los principales factores que determinan el acceso al mercado, y es uno de los asuntos prioritarios en las negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales sobre comercio. Por

ello es de vital importancia saber a ciencia cierta cómo afectan estas medidas a las empresas exportadoras y a las importadoras.

Es indispensable contemplar el problema de las MNA desde una perspectiva empresarial para encontrar y formular estrategias nacionales que permitan corregir y superar los obstáculos al comercio. Las empresas exportadoras y las importadoras se enfrentan a diario a la necesidad de cumplir las MNA, y nadie conoce mejor que sus directivos las dificultades y los problemas que éstas representan. El conocimiento de sus principales problemas con las MNA ayuda a los gobiernos a definir mejor su actuación y sus programas para la creación de capacidad.

Con el fin de recabar y clasificar las percepciones de empresas importadoras y exportadoras respecto a las MNA onerosas y otros obstáculos al comercio, el ITC ha diseñado encuestas piloto y las ha puesto a prueba en seis países: Chile, la India, Filipinas, Tailandia, Túnez y Uganda. También ha realizado, o está realizando, encuestas sobre las MNA en Burkina Faso, Hong Kong (China), Marruecos, Sri Lanka, el Paraguay, el Perú y el Uruguay, y aspira a cubrir todos los países en desarrollo siempre que las partes interesadas del país estén dispuestas.

Medidas no arancelarias frente a obstáculos no arancelarios

A menudo se utilizan los términos medidas no arancelarias (MNA) y obstáculos no arancelarios como sinónimos, pero en el contexto actual es muy importante hacer una distinción entre ambos.

A priori, MNA es un concepto neutral; es decir, son medidas que pueden tener un impacto (positivo o negativo) sobre el comercio o no tener ninguno en absoluto. Muchas de las MNA introducidas recientemente reflejan la creciente sofisticación de la demanda de los mercados y consumidores. Se pueden adoptar MNA por razones legítimas, por ejemplo, para proteger la salud de personas, animales y plantas. No es posible ni necesario “suprimir” tales MNA; sin embargo, el comercio internacional se vería favorecido con más transparencia, una reducción del costo del cumplimiento y la creación de capacidad en lo relativo a estas medidas.

A diferencia de lo que ocurre con las MNA, el impacto de los obstáculos no arancelarios siempre es negativo. Algunos de estos obstáculos provienen de las MNA, pero otros, como la distancia, no guardan ninguna relación.

Las encuestas sobre MNA se han diseñado de tal manera que permitan identificar qué medidas representan los mayores desafíos para las empresas, sin emitir ningún juicio sobre su legitimidad. Los resultados de las encuestas sólo incluyen las MNA que las empresas perciben como serios impedimentos y que afectan negativamente a sus exportaciones. A estas medidas se las denomina a veces

RECUADRO 4: METODOLOGÍA DE LAS ENCUESTAS SOBRE MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Las encuestas del ITC indagan sobre las MNA en el comercio de mercancías. En las entrevistas se utilizan cuestionarios que permiten determinar qué MNA y obstáculos al comercio son muy onerosos y frecuentes (entre todos los encontrados durante el año anterior), así como las causas subyacentes que convierten estas medidas en obstáculos al comercio. Normalmente se utiliza el método de muestreo al azar estratificado para garantizar que los resultados de las encuestas son sistemáticos y representativos. Toda economía que va a ser objeto de una encuesta se divide en dos sectores (estratos), dentro de los cuales se elige al azar un determinado número de empresas para encuestarlas (entre 300 y 1.500 por país).

La encuesta sigue dos procesos. El primero consiste en una preselección mediante una llamada telefónica breve (de unos 5 minutos) para elegir a las empresas afectadas por MNA onerosas u otros obstáculos al comercio. Los resultados de esta entrevista telefónica de selección reflejan qué proporción de empresas sufre los efectos de obstáculos al comercio. El segundo paso consiste en una entrevista a fondo "cara a cara" (de unos 40 minutos de duración) a las empresas que reconocieron por teléfono que obstáculos al comercio afectaban a sus exportaciones.

En estas entrevistas directas se obtiene información detallada sobre los tipos de MNA onerosas y otros obstáculos al comercio, desglosados por productos y países asociados. Los entrevistadores utilizan un cuestionario preestablecido para plasmar "caso por caso" las experiencias de las empresas con estas medidas. Cada caso tiene varios parámetros, que incluyen el producto, el tipo de medida (por categorías de la nueva clasificación de MNA, véase el recuadro 5), el país que la aplica y una descripción de las dificultades. Esta metodología permite recoger información únicamente sobre las medidas muy onerosas, y son las

"onerosas". Las encuestas también determinan y registran las causas que están detrás de las dificultades que crean estas medidas.

Desde la perspectiva de las empresas, las MNA pueden ser onerosas por varios motivos. En primer lugar, pueden ser muy estrictas – por ejemplo, cuando establecen límites de tolerancia de residuos tan bajos que su cumplimiento es prácticamente imposible (o resulta demasiado costoso para la empresa). En segundo lugar, las empresas exportadoras podrían desconocer ciertos requisitos o qué se entiende exactamente por un nivel aceptable de residuos o de otras sustancias.

En tercer lugar, la empresa podría conocer este requisito, e incluso cumplirlo, pero podría tener problemas para probar

propias empresas entrevistadas las que juzgan si las MNA representan o no un obstáculo al comercio.

A la hora de contrastar los resultados de las encuestas obtenidos en distintos países debemos tener presente algunas salvedades. Los datos reflejan la percepción y la opinión de las empresas. Las diferencias culturales, los condicionantes lingüísticos locales y la compleja naturaleza del tema pueden influir en los encuestados y en las entidades asociadas locales (por lo general empresas especializadas en estudios de mercado) que se encargan de realizar las encuestas en nombre del ITC. Los entrevistadores utilizan un cuestionario muy similar en todos los países donde se celebran encuestas, y califican las medidas denunciadas según la clasificación de MNA. Hemos podido saber, sin embargo, que en ocasiones se han calificado problemas de una manera poco coherente y contraria a los códigos de clasificación de MNA. Por otra parte, es probable que algunos problemas que afectan a las empresas escapen a estas encuestas, por ejemplo las intervenciones de la demanda, como las campañas bajo el lema "compre productos nacionales".

Por último, en las encuestas realizadas en Chile, la India, Filipinas, Tailandia, Túnez y Uganda se siguió una metodología algo diferente. En base a las lecciones y experiencias extraídas en estas encuestas piloto, a partir de ahora todas ellas incluirán la fase de preselección telefónica que permite identificar y registrar las experiencias de las empresas con las MNA, ya sean estas experiencias neutrales, positivas o negativas. Si combinamos los resultados de la muestra representativa con los de la preselección telefónica, podemos calcular la proporción de empresas que sufre efectos negativos de problemas derivados de estas medidas en cada uno de los países donde se ha realizado la encuesta (estos resultados se presentan a continuación).

la conformidad de sus productos. Por ejemplo, el organismo de certificación (o el laboratorio de pruebas) puede ser demasiado costoso, encontrarse demasiado lejos o exigir pagos informales. En definitiva, el problema deriva en este caso de una MNA, pero no es la causa directa. Estos tipos de problemas se conocen como obstáculos de procedimiento, e incluyen una amplia variedad de limitaciones, desde trabas administrativas y retrasos, hasta un comportamiento poco ético de los funcionarios y la falta de protección jurídica.

Por ejemplo, una empresa filipina exportadora de productos pesqueros respondió que tenía dificultades con los límites de tolerancia de residuos o contaminación por determinadas sustancias en alimentos y piensos porque, en su opinión, las normas de los países de la UE eran

demasiado estrictas. La percepción de otra empresa de Burkina Faso que exporta semillas de sésamo a Israel y Suiza era similar. Estos ejemplos ilustran que las medidas que aplican los países desarrollados son más estrictas que las que aplican otros mercados de importación. Una empresa filipina que exporta al Japón declaró: El quingombó debería clasificarse en la categoría de otros cultivos que incluyen una lista de usos aceptables de sustancias químicas y pesticidas. Sin una lista semejante, el rechazo de la remesa es automático.” En este caso, las dificultades del exportador no se deben a que el requisito sea estricto, sino al cambio constante de dicho requisito y a que él no dispone de información actualizada.

Cuando hablamos de problemas relacionados con MNA nos referimos a los obstáculos de todo tipo que encuentran las empresas, incluidas las medidas onerosas y los obstáculos de procedimiento descritos más arriba, además de los cuellos de botella ocasionados por la falta de apoyo a las exportaciones y un entorno empresarial poco propicio. Las empresas pueden tener problemas con MNA en su país o en otros países asociados, de tránsito o de destino.

PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LAS ENCUESTAS

Los resultados de las encuestas indican que una gran proporción de empresas se ve afectada por problemas relacionados con MNA, medidas técnicas en su mayoría. El impacto es mayor en las empresas exportadoras de países en desarrollo sin litoral (PDSL). Las medidas pueden ser muy diferentes, dependiendo del sector de exportación y el mercado de importación de que se trate. Las dificultades con MNA que aplican los socios comerciales pertenecientes a la misma región así como los escollos en el propio país constituyen una gran parte de las denuncias recogidas³⁰.

Empresas afectadas

En la mayoría de los países existe una proporción considerable de empresas que se ven afectadas por MNA de cumplimiento sumamente difícil y que, por consiguiente, se consideran obstáculos al comercio. Entre los países donde se han celebrado encuestas, encontramos la mayor proporción de empresas afectadas en Sri Lanka (69,6%), y la menor en Hong Kong (China) (23,1%).

¿Existe un prejuicio sistemático en contra de la pequeña empresa?

Las encuestas desafían la percepción tan extendida de que las pequeñas empresas³¹ sufren más experiencias negativas con las MNA que otras más grandes (cuadro 8). Las pequeñas empresas pueden verse más afectadas que las grandes cuando el cumplimiento de las medidas representa un costo fijo. En tales casos, las remesas más pequeñas se traducen en un costo unitario de cumplimiento de la medida más alto. La proporción de empresas afectadas era mayor entre las pequeñas empresas encuestadas de Marruecos y el Paraguay. Sin embargo, los sondeos realizados en el Perú y Sri Lanka no revelaron diferencias sistemáticas entre empresas pequeñas y grandes, mientras que los resultados obtenidos en Hong Kong (China) y Burkina Faso no respaldaban la hipótesis del prejuicio por razones de tamaño. La variación de los resultados podría deberse a la disponibilidad de servicios que prestan las empresas de transporte especializadas en el Perú y Hong Kong (China) y que las pequeñas empresas utilizan, pero esta hipótesis debe ser investigada más a fondo.

Otras características de las empresas, como la participación de capital extranjero y el tiempo que llevan en funcionamiento, podrían también tener repercusiones medibles en el modo en que las empresas perciben las MNA, pero también este tema requiere más análisis.

Cuadro 8: Incidencia de las MNA por tamaño de las empresas exportadoras en 2010

País de la encuesta	Proporción de empresas exportadoras afectadas, en %			Número de empresas exportadoras preseleccionadas por teléfono	
	Pequeñas	Medianas y grandes	Total**	Pequeñas	Medianas y grandes
Burkina Faso*	60.3	70.7	63.2	58	41
Hong Kong (China)	22.8	27.1	23.1	1 834	107
Marruecos*	55.3	38.5	41.0	123	457
Paraguay*	65.2	59.5	60.9	92	185
Perú	43.8	43.7	41.8	130	490
Sri Lanka	70.2	70.0	69.6	47	347

* Los resultados son provisionales porque el análisis de las encuestas aún no ha concluido. Los datos han sido extraídos de los informes presentados por las empresas exportadoras (y empresas de transporte).

** El total de empresas afectadas incluye algunas cuyo tamaño se desconoce, por lo que ésta no es la media ponderada de la distribución por tamaños.

Tipos e incidencia de MNA

Las medidas técnicas, que comprenden todas las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC), figuran entre las más denunciadas en todos los países encuestados (71,6% de media, véase el **cuadro 9** a continuación). Estas medidas incluyen la regulación de las características de los productos o de los procesos de producción. La certificación (12,7% del total de las medidas técnicas denunciadas), los requisitos de etiquetado, marcado y embalaje (8,3%) y los requisitos de rastreabilidad (6,5%) fueron otras de las medidas más mencionadas. En el apartado de las medidas no técnicas, la inspección previa a la expedición y otras formalidades aduaneras (8,3% de todas las medidas denunciadas), las medidas y cargas relacionadas con la exportación, además de los impuestos y otras medidas paraarancelarias (5,3%) figuraban entre las principales causas de preocupación de las empresas entrevistadas, exportadoras e importadoras por igual.

El desglose por países nos muestra que las medidas técnicas son las que más preocupan en todos los países, pero existen grandes variaciones entre los tipos de medidas técnicas más denunciadas. En Burkina Faso y Filipinas, un 47,1% y un 24,4% respectivamente de todas las denuncias de medidas técnicas se refieren a la certificación, mientras que en Uganda, la certificación sólo se mencionó en el 3,2% de los casos (**cuadro 10** a continuación). En Uganda, la India y Chile, el etiquetado, el marcado y el embalaje fueron objeto de más denuncias (10,8%, 14,3% y 19,6%) respectivamente que en otros países. Los requisitos de rastreabilidad se consideran un problema relativamente grave en Tailandia y Túnez (14% y 11,4% respectivamente).

A las empresas les resulta difícil cumplir las medidas técnicas. Es posible que se deba a su compleja naturaleza,

así como a la falta de transparencia (las medidas cambian con demasiada frecuencia) y de acceso a la información (las medidas varían mucho de un país importador a otro). En estos resultados influye también la cesta de exportación de cada país de la encuesta, tal como veremos en el siguiente apartado.

Cuadro 9: Proporción media de MNA denunciadas

Medidas no técnicas	29.4%
Inspección previa a la expedición y otras formalidades aduaneras	8.3%
Medidas de control de precios	1.4%
Medidas de control de cantidades	2.6%
Cargas, impuestos y otras medidas paraarancelarias	5.3%
Medidas financieras	2.7%
Medidas relacionadas con la exportación	6.6%
Otras	2.5%
Obstáculos técnicos al comercio	71.6%
Límites de tolerancia de residuos...*	2.9%
Requisitos de etiquetado, marcado y embalaje	8.3%
Requisitos de rastreabilidad	6.5%
Requisitos de ensayo	5.1%
Requisitos de certificación	12.7%
Otras medidas técnicas	35.1%

Nota: Este cuadro está basado en los informes presentados (directamente) por empresas exportadoras e importadoras (y de transporte) de Chile, la India, Filipinas, Tailandia, Túnez, Uganda, Burkina Faso, Hong Kong (China), el Perú y Sri Lanka.

* Límites de tolerancia de residuos y contaminantes o utilización restringida de determinadas sustancias.

Cuadro 10: Proporción de MNA denunciadas, por país de la encuesta

País de la encuesta (exportador)	Medidas técnicas seleccionadas (MSF y OTC)					Inspección previa a la expedición y otras formalidades aduaneras	Cargas, impuestos y otras medidas paraarancelarias, en %	Total del número de casos de MNA
	Requisitos de etiquetado, marcado y embalaje, en %	Requisitos de rastreabilidad, en %	Requisitos de ensayo, en %	Límites de tolerancia de residuos y contaminantes o uso restringido de ciertas sustancias, en %	Requisitos de certificación, en %			
Burkina Faso	1.5	1.5	1.5	0.0	47.1	1.5	11.8	68
Hong Kong (China)	4.0	7.5	4.0	0.0	8.0	10.6	7.0	199
Chile	19.6	4.3	2.5	2.7	16.6	14.0	1.2	673
India	14.3	0.9	2.2	1.0	13.3	7.7	4.0	776
Perú	8.2	0.0	5.2	3.7	15.7	0.7	3.7	134
Filipinas	8.5	4.0	4.7	5.5	24.4	3.1	2.7	851
Sri Lanka	0.8	0.4	7.9	0.0	27.3	0.4	4.1	238
Tailandia	9.4	14.0	7.8	9.2	15.3	2.3	0.2	1803
Túnez	8.9	11.4	4.9	1.1	10.2	22.6	4.7	810
Uganda	10.8	5.4	11.6	0.2	3.2	23.1	7.4	593

Nota: Datos extraídos de los informes de empresas exportadoras.

Productos de exportación sujetos a MNA más denunciados

Los resultados de las encuestas sobre MNA confirman que las medidas son muy específicas a los sectores. Por ejemplo, los exportadores denuncian relativamente más MNA relacionadas con productos agrícolas, lo cual no es sorprendente porque los productos agrícolas incluyen alimentos y piensos, y su control es esencial para proteger la salud y el bienestar de los consumidores y el medio ambiente. Todos los grandes mercados importadores han establecido sistemas especiales de control para los productos destinados al consumo directo de personas y animales, como el Sistema de alerta rápida para alimentos y piensos (RASFF) de la Unión Europea³².

La mayor proporción de casos de MNA denunciados corresponde a las exportaciones de frutos y nueces. En Burkina Faso y Chile, el 14,7% y el 34,0% de todas las

denuncias eran relativas a estos productos (cuadro 11). La proporción de denuncias relacionadas con frutos y nueces es mayor que la de cualquier otro grupo de productos, incluso de otros productos agrícolas, probablemente porque los frutos son perecederos. El tiempo necesario para cumplir todos los trámites que exigen las MNA puede ser muy perjudicial para los productos frescos.

Exportadores de Filipinas, Tailandia y Uganda también reconocieron que los frutos y las nueces comestibles eran algunos de los productos más difíciles de exportar (algo más del 9% de todas las denuncias en cada uno de estos países era por frutos y nueces comestibles). Otros de los productos que más preocupaban a los exportadores entrevistados eran máquinas y aparatos eléctricos (7%) en la India, madera y sus manufacturas (11,5%) en Filipinas, prendas de vestir y complementos, excepto los de punto (13%) en Túnez, y café, té, mate y especias (18,5%) en Uganda.

Cuadro 11: Grupos de productos más afectados por las MNA

País de la encuesta	1er grupo de productos con más denuncias	Proporción del número total de casos, en %	2º grupo de productos con más denuncias	Proporción del número total de casos, en %	3er grupo de productos con más denuncias	Proporción del número total de casos, en %	Total del número de casos de MNA
Burkina Faso	Grasas y aceites animales y vegetales y productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; o ceras de origen animal o vegetal	26.5	Semillas y frutos oleaginosos	19.1	Frutos y nueces comestibles	14.7	68
Hong Kong (China)	Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes	35.2	Plásticos y sus manufacturas	10.1	Mercancías y productos diversos	5.5	199
Chile	Frutos y nueces comestibles	34.0	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	11.3	Pescado y crustáceos	7.6	673
India	Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes	7.0	Calderas, máquinas y aparatos	4.8	Filamentos sintéticos o artificiales; tiras de mat. sintético y similares	4.0	776
Perú	Hortalizas y determinados tubérculos y raíces comestibles	14.1	Prendas y complementos de vestir de punto	11.9	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	10.4	134
Filipinas	Madera y sus manufacturas; carbón vegetal	11.5	Muebles	11.4	Frutos y nueces comestibles	9.4	851
Sri Lanka	Café, té, mate y especias	42.0	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	11.8	Prendas y complementos de vestir de punto	11.3	238
Tailandia	Frutos y nueces comestibles	9.3	Pescado y crustáceos	8.3	Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes	5.3	1803
Tunisia	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	13.0	Prendas y complementos de vestir de punto	7.7	Calderas, máquinas y aparatos	6.0	810
Uganda	Café, té, mate y especias	18.5	Frutos y nueces comestibles	9.3	Plásticos y sus manufacturas	4.2	593

Nota: Datos extraídos de los informes de empresas exportadoras. Grupos de productos identificados con códigos de 2 dígitos del Sistema Armonizado (SA-2).

Países asociados que aplican MNA

Las encuestas sobre MNA confirman que los países asociados importadores son un claro factor determinante de la incidencia de MNA. Las medidas que aplican los Estados Unidos figuraban entre los problemas más comunes en Filipinas y Chile, con una proporción del 28,7% y el 14% respectivamente de todas las denuncias (**cuadro 12** a continuación). Los exportadores encuestados de Burkina Faso, la India, Tailandia, Túnez y Uganda opinaban que la Unión Europea aplica las MNA más onerosas, y entre los países de la UE, Francia, Italia, Bélgica y el Reino Unido son los mercados más difíciles. El Japón y el Canadá también aplican medidas onerosas. En el cuadro 12 vemos que los primeros puestos de la categoría de país asociado con más denuncias los ocupan países desarrollados.

Un dato sorprendente es que algunos países en desarrollo figuran entre los mercados de importación más difíciles, y lo más chocante es que la mayoría de estos países asociados pertenecen a la misma región y son miembros de los mismos acuerdos comerciales que los países de la encuesta.

Los resultados de las encuestas sobre MNA indican que el hecho de que dos países sean miembros del mismo acuerdo comercial no exime al país exportador de los problemas propios de las MNA. Burkina Faso es miembro de la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO), al igual que Côte d'Ivoire, que figura en el 12,9% de todas las denuncias de países asociados que aplican medidas onerosas. Encontramos una situación similar en Uganda, país miembro de la Comunidad de África Oriental (CAO) junto con Kenya (denunciado por los exportadores ugandeses como el tercer país asociado más difícil). Los exportadores chilenos encontraron dificultades con el Brasil, a pesar de que ambos países forman parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Para los exportadores tunecinos, el segundo y el tercer mercados más difíciles son Jamahiriya Árabe Libia, que aplica un 15,6% de todas las MNA denunciadas, y Argelia (con un

8,5%) – a pesar de que todos son miembros de la Liga de Estados Árabes.

Estos resultados podrían indicar que las disposiciones sobre MNA que establecen los acuerdos comerciales vigentes son poco estrictas o no se cumplen. También pueden apuntar al uso indebido de estas medidas con fines proteccionistas, a modo de sustituto de los aranceles. Cuando los aranceles son bajos, la introducción de MNA podría ofrecer más incentivos para los países importadores. Es una hipótesis preliminar que habrá que confirmar con nuevos datos y análisis.

En general, debemos ser cautelosos ante los resultados de países asociados que aplican MNA, porque podrían sufrir distorsiones internas. Los países con más comercio son también los que tienen más probabilidades de suscribir acuerdos comerciales, y también serán los que tengan mayor número de problemas comerciales registrados en la encuesta sobre MNA. Al mismo tiempo, el número absoluto de casos es un buen indicador de dónde es más necesaria la asistencia en materia de MNA, porque la facilitación del comercio entre países con grandes corrientes comerciales tendrá un impacto mayor en las exportaciones de los países en desarrollo.

Para eliminar el efecto del tamaño de los mercados importadores podemos presentar los resultados de la encuesta como número de casos por millón de dólares de exportaciones y socio comercial. Como podemos ver en el **cuadro 13**, los Estados Unidos y la UE no son los socios que ponen más dificultades, si sopesamos la incidencia de MNA con el valor de las exportaciones bilaterales. Por otra parte, se ha reconocido que algunos países en desarrollo son los más difíciles. En Chile, los exportadores informaron de 0,1 casos de MNA por millón de dólares de exportaciones a la Argentina; en Filipinas, el socio más difícil dado el valor de las exportaciones era Egipto (0,6 casos por millón de dólares de exportaciones bilaterales); en Tailandia, Bahrein (0,1); y en Túnez, Argelia (0,2). Es interesante observar que

Cuadro 12: Países asociados con más denuncias por MNA aplicadas

País de la encuesta (exportador)	1er país asociado con más denuncias	Proporción del número total de casos, en %	Cuota de exportación, en %	2º país asociado con más denuncias	Proporción del número total de casos, en %	Cuota de exportación, en %	3er país asociado con más denuncias	Proporción del número total de casos, en %	Cuota de exportación, en %	Número absoluto de casos de MNA
Burkina Faso	UE	45.6	27.9	Côte d'Ivoire	11.8	3.8	Malí	7.4	1.2	68
Hong Kong (China)	UE	33.2	12.5	China	22.1	52.2	Estados Unidos	17.6	11.6	199
Chile	Estados Unidos	14	14.5	Brasil	11.6	6.2	UE	10.5	27.8	673
India	UE	23.7	25.6	Estados Unidos	12.5	14.3	Emiratos Árabes Unidos	12.4	8.4	776
Perú	UE	32.8	23.4	Estados Unidos	17.2	24.3	Ecuador	12.7	3.5	134
Filipinas	Estados Unidos	28.7	17.8	UE	19.9	18.4	Japón	7.9	15.6	851
Sri Lanka	UE	34.9	37.3	Estados Unidos	13	23.5	India	6.7	4.7	238
Tailandia	UE	30.1	14.2	Estados Unidos	18.6	12.2	Japón	11.7	11.8	1 803
Túnez	UE	63.5	70.2	Jamahiriya Árabe Libia	15.6	5.5	Argelia	8.5	2.4	810
Uganda	UE	27.3	27.9	Rwanda	18.5	8.5	Kenya	9.9	9.8	593

Nota: Datos extraídos de los informes de empresas exportadoras.

Cuadro 13: Países asociados con más denuncias por aplicación de MNA, promedio ponderado por comercio

País de la encuesta (exportador)	1er país asociado con más denuncias	Núm. de casos por millón de \$ de exportaciones	Cuota de exportación, en %	2º país asociado con más denuncias	Núm. de casos por millón de \$ de exportaciones	Cuota de exportación, en %	3er país asociado con más denuncias	Núm. de casos por millón de \$ de exportaciones	Cuota de exportación, en %	Núm. absoluto de casos de MNA
Burkina Faso	Canadá	8.94	0.14	Malí	0.54	2.27	Côte d'Ivoire	0.51	3.78	68
Hong Kong (China)	UE	0.0017	12.5	Australia	0.0011	1.4	Estados Unidos	0.00098	11.6	199
Chile	Israel	0.16	0.1	Cuba	0.86	0.1	Argentina	0.1	1.8	673
India	Nueva Zelanda	0.075	0.15	Mauricio	0.035	0.2	Australia	0.026	1	776
Perú	Federación de Rusia	0.19	0.24	Ecuador	0.04	3.52	Venezuela (República Bolivariana de)	0.03	5.45	134
Filipinas	Egipto	0.57	0.04	Arabia Saudita	0.54	0.1	Qatar	0.4	0.03	851
Sri Lanka	México	0.2	0.9	Pakistán	0.2	0.8	Australia	0.1	1.2	238
Tailandia	Bahrein	0.07	0.09	Canadá	0.03	0.9	Nueva Zelanda	0.03	0.5	1 803
Túnez	Malí	0.7	0.05	Argelia	0.18	2.39	China	0.16	0.32	810
Uganda	Noruega	5.47	0.52	Dinamarca	4.1	0.1	Egipto	2.93	0.2	593

Nota: Datos extraídos de los informes de empresas exportadoras. Los primeros países asociados con más denuncias han sido seleccionados entre los mercados de importación, con más de 10 casos de denuncias (más de 5, en el caso de Burkina Faso).

la proporción de las exportaciones que los países de la encuesta destinan a los mercados más difíciles es muy pequeña, oscila entre un 0,04% (proporción de las exportaciones a Egipto del total de las exportaciones de Filipinas) y un 12,5% [proporción de las exportaciones a la Unión Europea del total de las exportaciones de Hong Kong (China)]. Esto significa que la eliminación de los obstáculos al comercio surtiría un gran efecto. En el cuadro 13, los países desarrollados importadores ocupan puestos mucho menos relevantes. El cuadro muestra la importancia de la ponderación según el comercio exterior, porque en los casos del Perú, Filipinas, Sri Lanka, Tailandia y Túnez, los países asociados con mayor número de denuncias por la aplicación de MNA ya no son países desarrollados.

Las encuestas indican que tanto la incidencia de las MNA como el tipo de medida dependen de los países que las aplican. En la figura 17 se presenta un panorama global en el que apreciamos las proporciones de varios grupos de MNA con más denuncias respecto al número total de medidas. Los países que las aplican están agrupados en países de la OCDE (excepto Chile, México, República de Corea y Turquía) y países en desarrollo (todos los demás). La proporción de medidas técnicas denunciadas, como los requisitos de etiquetado, marcado y embalaje, rastreabilidad y ensayo, y los límites de tolerancia de residuos y contaminantes, o uso restringido de determinadas sustancias, es mayor en los países de la OCDE que en los países en desarrollo. Por consiguiente, los exportadores a países en desarrollo tenían relativamente más probabilidades de verse afectados por medidas no técnicas, como la inspección previa a la expedición y otras formalidades aduaneras (que representan un 10,2% de todas las medidas que se aplican en países en desarrollo, y un 8,2% de todas las que se aplican en países desarrollados), además de gravámenes, impuestos y otras medidas paraarancelarias.

Las encuestas indican, por consiguiente, que las exportaciones a países en desarrollo se vieron relativamente más afectadas por los controles, los trámites y los gravámenes, mientras que a las exportaciones destinadas a países de la OCDE se le aplicaron medidas técnicas relacionadas con las características del producto y los procesos de producción.

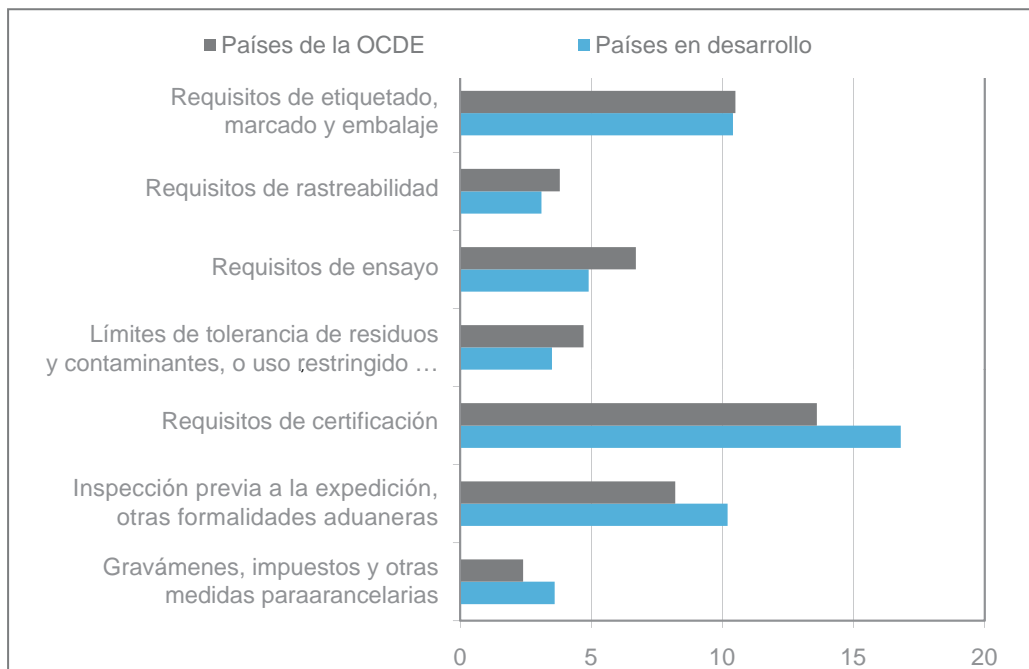
Trabas al comercio "dentro del país"

A pesar de que la mayoría de las medidas las aplican los países de destino de las exportaciones, los problemas reales no siempre se sitúan fuera del país, sino también dentro. El análisis de casos denunciados nos lleva a pensar que muchos de los problemas que encontraron las empresas encuestadas derivan de procedimientos aduaneros y administrativos poco rigurosos y de la falta de servicios para la exportación en sus propios países.

Los informes de empresas filipinas exportadoras de muebles ilustran esta situación. Los muebles constituyen uno de los principales artículos de exportación del país, y en 2008 (año en que se realizó la encuesta sobre MNA en Filipinas), casi el 60% del total de las exportaciones de muebles tenía como destino a los Estados Unidos. La encuesta registró un elevado número de denuncias (11,4%) en este comercio. Al mismo tiempo, los exportadores de muebles tailandeses no encontraron prácticamente ninguna dificultad para exportar a los Estados Unidos, a pesar de que en 2008, al igual que Filipinas, Tailandia exportó una parte considerable de sus muebles a los Estados Unidos (\$251 millones de un total de \$1.385 millones).

Un análisis más detenido de las denuncias relacionadas con los muebles revela que el 50% de todos los casos son

Figura 17: Tipos de medidas denunciadas entre las MNA que aplican países de la OCDE y países en desarrollo



Nota: Datos extraídos de los informes de empresas exportadoras de Burkina Faso, Chile, la India, Filipinas, Tailandia, Túnez y Uganda. Los porcentajes representan la proporción de los grupos de MNA respecto al número total de medidas que se aplican en todos los países.

relativos a los certificados que exigen los Estados Unidos pero que expiden organismos filipinos. En estos casos, la poca eficiencia de los organismos filipinos y, en particular, de la Administración de Aduanas fue reconocida como la causa principal de las dificultades de cumplimiento. Los exportadores filipinos han denunciado asimismo numerosos casos de pagos irregulares. Estas observaciones coinciden con la evaluación de Filipinas que hace el Enabling Trade Index 2009 (Foro Económico Mundial), que da calificaciones bastante bajas a la eficiencia de la Administración de Aduanas, a los procedimientos para importar y exportar y a la transparencia de los trámites aduaneros.

En todos los países de las encuestas encontramos casos similares. Muchas MNA no discriminan contra el país de origen de la mercancía, pero la capacidad de las empresas para cumplir las medidas varía mucho entre los mercados exportadores. Los resultados más sorprendentes los encontramos en Burkina Faso, donde, en opinión de los exportadores, los impedimentos internos son los principales obstáculos al comercio en casi la totalidad de los sectores examinados en las encuestas.

Países sin litoral

A priori se esperaba que los exportadores de países en desarrollo sin litoral (PDSL) fueran los más perjudicados por las MNA, porque la mayoría de sus exportaciones deben cruzar dos fronteras: una de tránsito y la del país de

destino; expectativas que confirman las encuestas de 2010, aún en curso. En Burkina Faso y el Paraguay, el 63,2% y el 60,9% respectivamente de todos los exportadores entrevistados habían tenido experiencias negativas con las MNA (véase el cuadro 8). Esta proporción es mucho mayor que en otros países en desarrollo que tienen acceso directo al comercio marítimo.

La falta de litoral, sin embargo, no equivale automáticamente a una situación de desventaja para exportar. Los países sin litoral que comparten frontera con países desarrollados, donde el entorno empresarial es eficiente, están incluso más abiertos al comercio que sus países vecinos con salida al mar. Por ejemplo, entre países desarrollados sin litoral encontramos exportadores muy exitosos, a menudo debido a su pequeña extensión y su proximidad a grandes mercados. La proporción entre exportaciones y PIB en países de la OCDE sin litoral es de 0,54, mientras que esta misma proporción en países de la OCDE con salida al mar se sitúa en 0,22.

Pero lo cierto es que la mayoría de los países en desarrollo sin litoral están rodeados por otros países en desarrollo o países menos adelantados, donde el entorno empresarial es poco eficiente y los procedimientos aduaneros, complicados. Por ejemplo, Uganda ocupa el puesto 145 entre los 183 países que ejercen el comercio transfronterizo³³, y sus cinco países vecinos se sitúan en puestos igualmente bajos o incluso más bajos. Durante la encuesta sobre MNA en Uganda, muchas empresas exportadoras reconocieron

haber tenido dificultades para cruzar Kenya hasta el puerto de Mombasa. El mayor número de denuncias fue por problemas como la baja calidad de la infraestructura ferroviaria, los frecuentes controles unidos a pagos informales y servicios de exportación deficientes (por ejemplo, almacenes frigoríficos). Estas trabas dificultan a los exportadores ugandeses el cumplimiento de las MNA y encarecen los procesos de exportación.

Para mejorar la transparencia de las MNA y, con ello, las condiciones de acceso al mercado, el ITC se ha propuesto encuestar a las empresas de países en desarrollo de todo el mundo. La metodología de las encuestas separa las preguntas sobre la legitimidad de las medidas, y hace hincapié en cómo perciben las empresas su impacto sobre los resultados de exportación.

Los resultados obtenidos en los primeros 10 países arrojan luz sobre las diferencias entre las incidencias de MNA y los tipos de medidas onerosas que soportan las empresas exportadoras. Las pequeñas empresas y las empresas de países en desarrollo sin litoral son las más perjudicadas por los problemas derivados de las MNA. Los tipos de obstáculos más frecuentes varían según los productos y el mercado de destino, pero los mayores obstáculos los ponen los países importadores, desarrollados así como en desarrollo, que a menudo han suscrito los mismos acuerdos comerciales que los países exportadores.

Las MNA están estrechamente ligadas al país que las aplica, pero las causas por las que una empresa exportadora califica una medida de onerosa no siempre están relacionadas con el país que la aplica. Los obstáculos pueden causarlos factores internos del país exportador – por ejemplo, falta de infraestructura y de procedimientos eficientes para exportar.

Esto nos lleva a los dos resultados más destacados de las encuestas sobre MNA. Primero, el acceso al mercado comienza en el país de origen. Existe un amplio margen para introducir reformas y mejoras de las instituciones y políticas internas. Segundo, un entorno propicio para el comercio es la piedra angular para mejorar la competitividad de las exportaciones de las empresas, lo que se traduce en mejores resultados de exportación a nivel nacional. Estos esfuerzos deben ir acompañados de negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales encaminadas a mejorar la transparencia y la previsibilidad de las MNA así como la eliminación de los obstáculos de procedimiento y otras trabas al comercio.

PREFERENCIAS PARA LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS

Las principales economías desarrolladas y varios mercados emergentes conceden a muchos países en desarrollo una serie de preferencias comerciales no recíprocas; los regímenes de tratamiento arancelario preferencial son uno

de los mecanismos concebidos para mejorar la actividad exportadora de los países en desarrollo. Desde el lanzamiento del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en los años setenta, los países que conceden estas preferencias no han dejado de ampliar la gama de productos incluidos ni de aumentar los recortes arancelarios a los productos previstos. Sin embargo, la utilización de preferencias y su valor económico para los beneficiarios se caracterizan por su gran diversidad. De hecho, en el marco de la actual estructura de exportación para los PMA, apenas un puñado de países obtiene beneficios significativos de los programas de preferencias comerciales. En la presente sección se analiza el impacto de los programas que ofrecen Australia, el Canadá, la UE y los Estados Unidos a los PMA³⁴.

ALCANCE DE LAS PREFERENCIAS

Las características de los regímenes de preferencias varían, según el país que las concede, en lo relativo a países y productos incluidos y los requisitos de cumplimiento, como las normas de origen.

Muchos países de la OCDE conceden a los países en desarrollo seleccionados un trato arancelario preferencial en el marco del SGP. Además de los programas de este sistema, algunos países ofrecen otros programas de preferencias comerciales no recíprocas por razones geográficas o económicas, por ejemplo los programas para regiones específicas, como los países caribeños o africanos. Los Estados Unidos brindan a países en desarrollo varios programas de preferencias comerciales no recíprocas. En esta categoría se incluyen la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) y la Ley sobre Crecimiento y Oportunidad en África (AGOA).

En lo que respecta a la selección de países que se incluyen, cada país que concede la preferencia tiene su propia definición de país en desarrollo, por lo que el número de posibles beneficiarios varía. Por ejemplo, los Estados Unidos designan a 43 países como PMA beneficiarios del SGP, y excluyen a otros seis PMA que figuran en la lista de las Naciones Unidas, a saber: Eritrea, la República Democrática Popular Lao, Maldivas, Myanmar, el Senegal y el Sudán³⁵. Los países deben asimismo reunir ciertas condiciones para poder acogerse a algunos programas de preferencias, como normas de trabajo aceptables o buen gobierno. El análisis que se hace en el presente informe comprende 50 países (49 PMA más Cabo Verde), con independencia de su elegibilidad para acogerse a dichos programas. En lo que respecta a los productos, los países que conceden las preferencias ofrecen acceso libre de derechos y de contingentes a la práctica totalidad de los productos, con algunas excepciones³⁶.

El **cuadro 14** ofrece una visión general simplificada de los programas de preferencias comerciales a disposición de los PMA calificados que aplican determinados países que

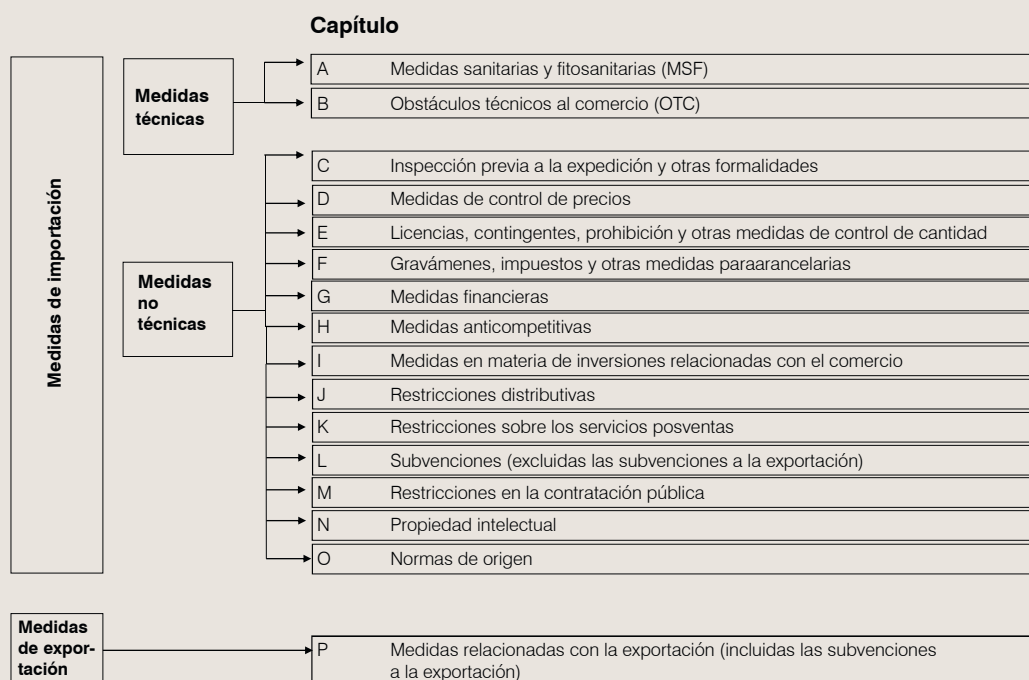
RECUADRO 5: CLASIFICACIÓN DE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS POR COMERCIO DE MERCANCÍAS

Un grupo de expertos técnicos pertenecientes a ocho organizaciones internacionales – la FAO, el FMI, el ITC, la OCDE, la UNCTAD, la ONUDI, el Banco Mundial y la OMC – ha elaborado una taxonomía internacional de las MNA. Esta clasificación se utiliza para recoger, clasificar, analizar y difundir la información de fuentes oficiales sobre las MNA, por ejemplo, reglamentos gubernamentales, y también para procesar datos basados en percepciones, como por ejemplo, las encuestas.

La clasificación de MNA distingue entre las diferentes medidas con arreglo a 16 capítulos (denominados con letras alfabéticas),

cada uno de los cuales comprende “ramos” (código de 1 dígito), “ramillas” (código de 2 dígitos) y “hojas” (código de 3 dígitos). Esta clasificación hace uso del actual, aunque anticuado, Sistema de Codificación de Medidas de Control del Comercio de la UNCTAD (TCMCS), que ha sido modificado y ampliado con la adición de varias categorías de medidas para que reflejen las nuevas condiciones del comercio. La actual clasificación de MNA (figura 18) finalizó en noviembre de 2009 y está pendiente de aprobación.

Figura 18: Estructura de clasificación de las MNA



El Capítulo A, sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, hace referencia a leyes, decretos, reglamentos, requisitos, normas y procedimientos que se aplican para proteger la vida o la salud humana, animal o de las plantas contra determinados riesgos, como brotes o propagación de plagas, enfermedades, organismos portadores de enfermedades o agentes patógenos; riesgos derivados de aditivos, contaminantes, toxinas y agentes patógenos en alimentos, bebidas o piensos. El capítulo se conoce también como MSF.

El Capítulo B, sobre medidas técnicas, comprende medidas sobre la especificación técnica de los productos o procesos de producción y los correspondientes sistemas de evaluación de la conformidad. Se conoce asimismo como OTC (obstáculos

técnicos al comercio). Las medidas OTC se aplican sobre todo a los productos industriales, pero se pueden aplicar también a los productos agrícolas. Una MNA que se aplica a productos agrícolas se califica como medida técnica cuando su objetivo no es la inocuidad de los alimentos. (Si el objetivo es la inocuidad de los alimentos, la medida se cataloga como MSF.)

El Capítulo C, sobre inspección previa a la expedición y otras formalidades (aduaneras), trata sobre la práctica de verificar, consignar, vigilar y controlar la expedición de la mercancía antes de entrar en el país de destino o en el punto de entrada. Las inspecciones y la cuarentena son algunos ejemplos de tales medidas.

El Capítulo D, sobre medidas de control de precios, incluye las medidas que se aplican para controlar los precios de los artículos importados con el fin de: apoyar el precio nacional de determinados productos cuando el precio de los importados es más bajo; establecer el precio nacional de determinados productos ante el temor de fluctuaciones de precios en los mercados nacionales o la inestabilidad de los precios en un mercado extranjero; y para contrarrestar el daño causado por prácticas comerciales “desleales” extranjeras.

El Capítulo E, sobre licencias, contingentes, prohibiciones y otras medidas de control de la cantidad, comprende, por una parte, medidas que restringen el volumen del comercio, como los contingentes, y, por otra, licencias y prohibiciones de importación que no guardan ninguna relación con las MSF (las licencias y prohibiciones relacionadas con las MSF están especificadas en el capítulo A).

El Capítulo F, sobre gravámenes, impuestos y otras medidas paraarancelarias, se refiere a medidas distintas de las arancelarias que incrementan el costo de las importaciones de una manera similar, es decir, con un porcentaje fijo o una cantidad fija; también se las conoce como medidas paraarancelarias.

El Capítulo G, sobre medidas financieras, se refiere a las medidas destinadas a regular el acceso a divisas, y su costo, para el pago de las importaciones, y además definen las condiciones de pago.

El Capítulo H, sobre medidas anticompetitivas, trata sobre las medidas encaminadas a conceder preferencias o privilegios exclusivos o especiales a un operador o un grupo reducido de operadores económicos.

El Capítulo I, sobre medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, comprende medidas que restringen la inversión mediante la exigencia de contenido local, o que establecen que la inversión deberá estar relacionada con exportaciones que equilibren las importaciones.

El Capítulo J, sobre restricciones distributivas, se refiere a las medidas que limitan la distribución interna de productos importados.

El Capítulo K, sobre la restricción de los servicios posventa, se refiere a las medidas que impiden a los productores exportadores de la mercancía ofrecer servicio posventa en el país importador.

El Capítulo L, sobre subvenciones, incluye medidas relacionadas con la ayuda interna que ofrece el gobierno o un organismo estatal a los productores pertenecientes a un sector o una empresa en particular. La ayuda puede tomar la forma de transferencia directa o potencial de fondos (por ejemplo, donación, préstamo, aportación de fondos propios), pagos

a un mecanismo de financiación o de ayuda en materia de ingresos o precios.

El Capítulo M, sobre restricciones en la contratación pública, se refiere a medidas concebidas para controlar la adquisición de bienes por parte de los organismos estatales; por lo general dan prioridad a proveedores nacionales.

El Capítulo N, sobre propiedad intelectual, se refiere a medidas relacionadas con los derechos de propiedad intelectual en el comercio. La legislación en materia de propiedad intelectual comprende patentes, marcas de fábrica o de comercio, diseños industriales, esquemas de trazado de circuitos integrados, derecho de autor, indicaciones geográficas y secretos comerciales.

El Capítulo O, sobre normas de origen, comprende leyes, reglamentos y decisiones administrativas de aplicación general que permiten al gobierno del país importador determinar el país de origen de los productos.

El Capítulo P, sobre medidas relacionadas con la exportación, comprende todas las medidas que aplican los países a sus exportaciones. Incluye impuestos a la exportación, contingentes de exportación o prohibiciones de exportación, entre otras medidas. Se utiliza este capítulo cuando la medida la aplica el país exportador, es decir, cuando hay que obtener cierta documentación en la aduana del país de origen, y que el socio importador no exige. (Todos los otros capítulos (de A hasta O) hacen referencia a medidas que aplican los países a sus importaciones.)

Cuadro 14: Programas de preferencias comerciales que aplican algunos países seleccionados de la OCDE con respecto a los PMA

Número de PMA	Programas pertinentes a los PMA	Promedio arancelario no ponderado ^{#§}	
		PMA (%)	No PMA (%)
Australia (50)	NMF	3.78	
	Régimen SGP***	0.00 (45)	1.8
	País insular del Foro (incl. preferencias del SGP)	0.00 (5)	0.28
Canadá (49)	Tipos NMF	6.77 (1)	
	Régimen SGP ^{xxx}	2.69 (49)	5.42
	Tratamiento arancelario a países del Caribe miembros del Commonwealth (incl. preferencias del SGP)	...	2.69
UE (50)	Tipos NMF	7.85	
	Régimen SGP [†]	0.08 (40)	5.63
	SGP + régimen		3.21
	Acuerdo de Asociación Económica (incl. preferencias del SGP)	0.08 (10)	0.16
Japón (49)	Tipos NMF	9.31 (1)	
	Régimen SGP [†]	1.07 (49)	8.14
Estados Unidos (43) ***	Tipos NMF	4.43 (5)	
	Régimen SGP	2.29 (14)	3.14 (1) [†]
	AGOA (incl. preferencias del SGP)	2.03 (11)	2.04
	AGOA Prendas de vestir (incl. preferencias del SGP)	1.49 (17)	1.50 (1) [†]
	ICC (incl. preferencias del SGP)	1.42 (1)	1.42

Fuente: Base de datos de MAcMap del ITC, cálculos del ITC. Para Australia y la UE se utilizan calendarios arancelarios de 2008, y de 2009 en el caso del Canadá y los Estados Unidos.

Nota:

El número de países con derecho a acogerse a los programas destinados a PMA se basa en la clasificación de 2008 del país que concede el trato preferencial.

§ Los promedios arancelarios incluyen aranceles fuera del contingente aplicados a productos sujetos a contingente arancelario, aunque no se hayan agotado los contingentes. Para calcular el promedio de los aranceles no ad valorem se han tenido en cuenta los equivalentes ad valorem (EAV) estimados. Pero en algunas líneas arancelarias (menos del 2% del total) no se han estimado los EAV. En estos casos, los cálculos se han realizado como sigue: 1) si los derechos de aduana son mixtos, como "9% + componente agrícola MAX 24,2% + derecho adicional sobre el azúcar", se ha tomado un arancel ad valorem parcial del 9%; o 2) se ha excluido de los cálculos la línea arancelaria.

*** El régimen SGP de Australia para países en desarrollo se refiere a la Parte 3 del Calendario 1.

xxx El Canadá se refiere a su régimen SGP como Trato arancelario preferencial general.

† El Senegal y Eritrea se consideran beneficiarios regulares del SGP, no PMA beneficiarios.

‡ En el caso de la UE, los PMA acogidos al programa TMA, la liberalización en el marco del plan TMA fue inmediata, salvo en tres productos (bananos frescos, arroz y azúcar), para los que la reducción arancelaria hasta cero fue gradual (en 2006, los bananos, y en 2009, el arroz y el azúcar).

conceden las preferencias. Los promedios de derechos de aduana – calculados en el supuesto de que el país beneficiario utilice los programas de preferencias comerciales disponibles para todos los productos – varían según el programa de preferencias que se aplique. Los números presentados son promedios simples, no ponderados, de los derechos de aduana aplicados en 2008-2009. Por ejemplo, el derecho medio aplicado al total de los productos de países que no gozan de preferencias en el Canadá (es decir, NMF) es del 6,7%. Los PMA y los no PMA beneficiarios del SGP pagan aranceles del 2,7% y el 5,7% respectivamente, suponiendo que hagan uso de los tipos preferenciales disponibles. El impacto del SGP en los PMA es mayor porque reduce el arancel medio en un 4%

(del 6,7% al 2,7%). Pero el Canadá concede también tratamiento arancelario preferencial a algunos países del Caribe, por lo que estos países beneficiarios también gozan de aranceles del 2,7%, lo que significa que la situación de los PMA no es más ventajosa que la del grupo de países del Caribe que no pertenecen a la categoría de PMA.

Al igual que ocurre con la cobertura de países y productos, las normas de origen también varían según los distintos regímenes. Estas normas se aplican para garantizar que las preferencias se conceden únicamente a los exportadores de países con derecho a acogerse a este sistema, y constituyen un elemento clave para determinar en qué medida pueden los países beneficiarse de las preferencias

que se les brindan³⁷. Algunos productos, en particular los insumos para la fabricación final, captan complejas normas de origen, como el cambio de clasificación arancelaria, un método para medir el valor añadido en el país en desarrollo, o criterios específicos sobre el proceso de fabricación³⁸.

IMPORTANCIA DE LAS PREFERENCIAS PARA LOS PMA EN PAÍSES SELECCIONADOS

De todos los países seleccionados que conceden preferencias, la UE y los Estados Unidos son los mercados más importantes para las exportaciones de los PMA. En 2008, más de la mitad de las exportaciones de los PMA tenían como destino a países de la OCDE contemplados en el presente estudio, a pesar de la creciente importancia de mercados emergentes como China. China fue el mayor mercado para las exportaciones de PMA durante 2008, con un índice del 23%, seguido de la UE, con un 22% (figura 19). En 2009, la UE importó un 23,4% del total, algo por encima de China, con el 23,2%. No obstante, la UE fue el mayor mercado importador de mercancías distintas del petróleo procedentes de PMA, con un 33% del total. La cuota de importación de China de productos distintos del petróleo procedentes de PMA ha seguido una tendencia al alza durante la pasada década, hasta alcanzar el 10% del total en 2009.

PROPORCIONES DEL COMERCIO AFECTADAS

El **cuadro 15** muestra la proporción del comercio que en 2008 entró en los cuatro mercados del estudio con tratos arancelarios diferentes. Conviene recordar que las exportaciones de los PMA al Canadá, la UE y los Estados Unidos consisten en petróleo, principalmente. A la mayor parte de las exportaciones de los PMA ya se les aplica el régimen de franquicia arancelaria NMF, como podemos ver en la segunda hilera (b. Exportaciones en régimen de franquicia arancelaria); al 76% de las exportaciones al Canadá y al 62% a la UE. Por otra parte, los Estados Unidos solamente absorben una pequeña parte de las exportaciones de los PMA en régimen de franquicia arancelaria NMF – apenas un 6%.

La tercera hilera (c. Exportaciones con derecho preferencial reivindicado) muestra que las exportaciones de los PMA a los Estados Unidos en el marco de los programas preferenciales ascendieron a un total de \$24.000 millones, una suma mucho más alta que las de otros países asociados. Sin embargo, si excluimos el petróleo, el total de las exportaciones con derecho preferencial de los PMA a los Estados Unidos apenas alcanzó \$1.600 millones. En comparación, los valores de las preferencias utilizadas en el Canadá y la UE no experimentaron cambios cuando se excluyó el petróleo. El Canadá y la UE impusieron un régimen

de franquicia arancelaria NMF al petróleo crudo, mientras que los Estados Unidos aplican al petróleo crudo aranceles no ad valorem. Por consiguiente, si excluimos las exportaciones de petróleo crudo, veremos que la UE registra la mayor proporción de las exportaciones de los PMA a tipos arancelarios preferenciales.

La cuarta hilera (d. Exportaciones con derecho preferencial no reivindicado) ilustra los casos en los que los PMA no reivindicaron el trato preferencial, a pesar de que sus productos tenían derecho. La mayor proporción de las exportaciones de los PMA con derecho a arancel preferencial, pero no reivindicado, fue en el mercado de la UE, y se elevó a un total de \$2.700 millones o, lo que es lo mismo, el 7% del total de las importaciones³⁹. Los productos para los que no se reivindicó el trato preferencial eran, principalmente, textiles y prendas de vestir.

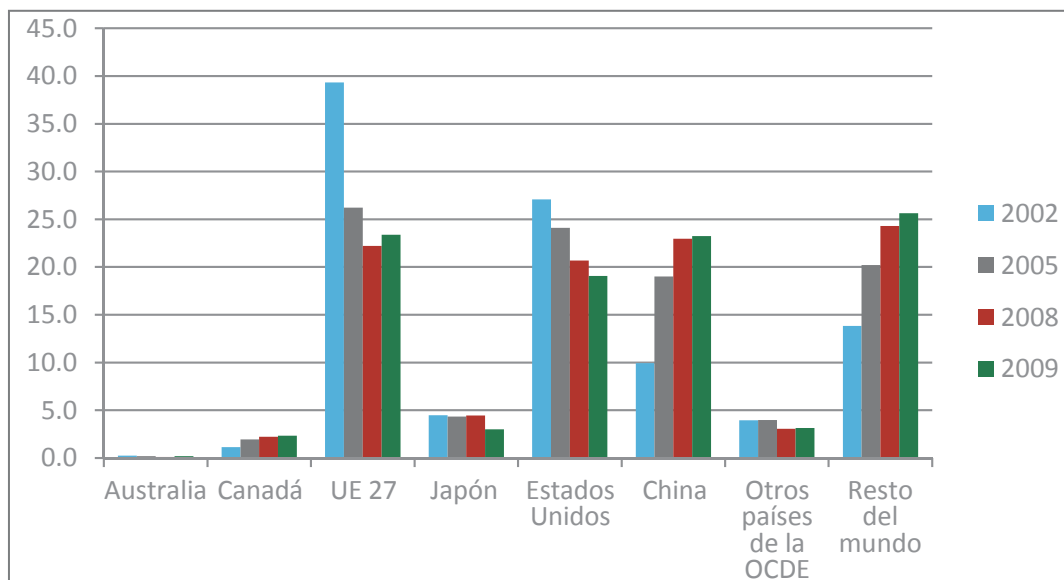
La mayor parte de las exportaciones procedentes de los PMA gozan de un régimen de franquicia arancelaria NMF o de tipos arancelarios preferenciales en los mercados canadiense y de la UE, pero no en el estadounidense, como podemos ver en la quinta hilera (e). Ello se debe a que no todos los PMA reciben las mismas preferencias en los países que las conceden. En el caso del mercado estadounidense, el valor de los productos sin derecho a ningún trato preferencial se elevó a casi \$6.000 millones, lo que representa el 61% del total de las exportaciones de los PMA excluido el petróleo. El número de líneas arancelarias liberalizadas beneficia más a los países africanos acogidos a la AGOA, especialmente para prendas de vestir, que a los países asiáticos pertenecientes al grupo de PMA incluidos en el SGP, como Bangladesh, Camboya y Nepal. Las exportaciones de estos países asiáticos consisten, casi exclusivamente, en prendas de vestir, sector al que pertenece más del 90% de las exportaciones destinadas al mercado estadounidense, a pesar de que los Estados Unidos no conceden tipos preferenciales a los productos de confección procedentes de países que no estén acogidos a la AGOA o incluidos en la ICC.

COMERCIO CON TRATO PREFERENCIAL

Según estudios del Banco Mundial, no todas las exportaciones procedentes de países en desarrollo reciben el mismo trato preferencial, sino que éste varía según el país que lo concede. El **cuadro 16** muestra la proporción de exportaciones amparadas por programas preferenciales aplicables a cada país exportador. Las variaciones entre los cuatro mercados podrían deberse a los siguientes factores:

1. Preferencias aplicables a un producto en un mercado pero no en otros, donde el arancel NMF ya es cero.
2. Los productos sensibles están excluidos de los programas preferenciales que aplican los países que conceden las preferencias. Por ejemplo, a las prendas de vestir procedentes de PMA beneficiarios, Australia,

Figura 19: Cuota de exportación de los PMA 2002-2009 (%)



Fuente: Comtrade.

el Canadá y la UE aplican siempre los mismos tipos arancelarios preferentes, pero los Estados Unidos aplican tipos diferentes a las importaciones de los distintos PMA beneficiarios. En el caso de Camboya, casi el 100% de sus exportaciones goza de derecho preferencial en los mercados australiano, canadiense y de la UE, pero esta proporción no llega al 1% en el mercado estadounidense, donde las exportaciones de prendas de vestir procedentes de PMA asiáticos no reciben trato arancelario preferencial en el marco del programa SGP.

3. A pesar de que casi todos los productos tienen derecho a preferencias en los países que las conceden, diferentes requisitos de cumplimiento, como las normas de origen, pueden afectar a los niveles de exportación. Por ejemplo, las exportaciones de Lesotho con derecho a arancel preferencial varían en los cuatro mercados: la proporción de las exportaciones con derecho a dicho trato es casi del 100% en los mercados australiano, canadiense y estadounidense, pero en la UE esta proporción no alcanza el 1,5%.

El Anexo Estadístico también facilita información sobre los márgenes preferenciales ponderados que se aplican a las exportaciones con derecho a arancel preferencial, suponiendo que se haga pleno uso del mismo. En él vemos la importancia de las exportaciones con derecho a arancel preferencial por márgenes ponderados. Por ejemplo, más del 90% de las exportaciones de Angola y Benin a los Estados Unidos tienen derecho a arancel preferencial, pero sus márgenes ponderados de utilización de preferencias son mínimos: 0,2% y 0,1%, respectivamente.

La utilización de preferencias depende de la magnitud de las mismas y de la medida en que realmente se aprovechan: en la tasa de utilización también influyen el margen de preferencia así como las normas que rigen el acceso.

La tasa de utilización media de los PMA en 2008 – definida como proporción de las exportaciones con derecho a arancel preferencial reivindicado en relación con el volumen de exportación con derecho a preferencias – fue desigual entre los beneficiarios y entre los mercados que concedían dichas preferencias. La tasa media de utilización en el mercado estadounidense fue del 97%, seguido del canadiense con un 89%, el australiano con un 86% y el de la UE con un 80%.

Las tasas de utilización de los distintos PMA en los cuatro mercados ilustran fuertes variaciones entre los distintos beneficiarios de un mismo régimen de preferencias comerciales. Con los Estados Unidos hay 17 PMA beneficiarios con tasas de utilización por encima del 80%, ocho, con tasas de entre el 79% y el 50%, y 17 con tasas por debajo del 49%⁴⁰. En los mercados australiano, canadiense y de la UE encontramos pautas similares. Algunos PMA alcanzan altas tasas de utilización con un determinado país asociado, pero bajas con otros; por ejemplo, las tasas de utilización de Malawi de programas de la UE y los Estados Unidos son del 81% y el 93% respectivamente, mientras que sus tasas en los mercados australiano y canadiense se sitúan en el 28% y el 46%⁴¹.

Cuadro 15: Exportaciones de los PMA[†] a Australia, el Canadá, la UE y los Estados Unidos (\$ millones) en 2008

Total exportaciones	Australia		Canadá		UE [§]		Estados Unidos	
	Valor	Cuota %*	Valor	Cuota %*	Valor	Cuota %*	Valor	Cuota %*
a. Valor total de las exportaciones	198	100	3 812	100	36 135	100	33 210	100
b. Exportaciones en régimen de franquicia arancelaria	73	37	2 899	76	22 553	62	1 869	6
c. Exportaciones con derecho preferencial reivindicado	107	54	808	21	10 822	30	24 491	74
d. Exportaciones con derecho preferencial no reivindicado	18	9	105	3	2 759	8	860	3
e. Exportaciones sin derecho preferencial	0	0	0 [×]	0	1	0	5 990	18
Exportaciones, excluido el petróleo	Australia		Canadá		UE		Estados Unidos	
	Valor	Cuota %*	Valor	Cuota %*	Valor	Cuota %*	Valor	Cuota %*
a. Valor total de las exportaciones	198	100	1 123	100	19 560	100	9 791	100
b. Exportaciones en régimen de franquicia arancelaria	73	37	210	19	5 978	31	1 869	19
c. Exportaciones con derecho preferencial reivindicado	107	54	808	72	10 822	55	1 653	17
d. Exportaciones con derecho preferencial no reivindicado	18	9	105	9	2 759	14	279	3
e. Exportaciones sin derecho preferencial	0	0	0 [×]	0	1	0	5 990	61

Fuente: Oficina de Estadísticas de Australia, Oficina de Estadísticas del Canadá, sitio web de la USITC (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (www.usitc.gov)) y Eurostat.

Nota: Conversión del \$ al tipo de cambio medio para 2008, a saber: A\$= \$0.853; Can\$= \$0.9441, 1 euro = \$1.471.

* Cuotas de exportaciones por categorías del total de las exportaciones.

× Exportaciones al Canadá sin derecho preferencial: Valor de las exportaciones inferior a \$3.000.

† Exportaciones de los PMA con arreglo a los datos de los asociados (es decir, estadísticas simétricas). Las sumas totales de las exportaciones de los PMA por mercados corresponden a todos los productos (SA01-SA97) identificados con códigos de 8 dígitos del SA. En el caso de los Estados Unidos y la UE, sin embargo, la web de datos de la USITC y Eurostat ofrecen datos detallados y, en consecuencia, las sumas totales de las importaciones de los Estados Unidos y la UE corresponden a todas las líneas arancelarias identificadas con códigos de 8 dígitos del SA; se excluyen las líneas arancelarias sujetas a condiciones específicas (por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos, los artículos que entran en las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, los artículos que importa el Gobierno y los que se importan para personas con minusvalías, y en el caso de la UE, los sistemas de suspensión o devolución de derechos de aduana).

§ En el caso de los datos de la UE, algo distintos de otros utilizados, existen cinco categorías diferentes de importación: las importaciones que entran bajo NMF con tipo cero, las importaciones que entran bajo NMF con tipos distintos a cero, las preferenciales "cualquier preferencia distinta a aranceles de tipo cero (es decir, reducción arancelaria parcial según el régimen)", "cualquier preferencia de tipo cero (es decir, plena reducción arancelaria), e importaciones cuya categoría se desconoce. En nuestros cálculos, la categoría "se desconoce" recibe el mismo trato que "no" recibe preferencias.

AHORRO EN ARANCELES EN LAS EXPORTACIONES DE PAÍSES MENOS ADELANTADOS

La cuestión fundamental en lo que respecta a los programas de preferencias comerciales es la siguiente: ¿qué beneficios aporta a los países que se acogen a estos programas la reducción arancelaria? Hemos calculado el valor de las preferencias comerciales para los países exportadores utilizando la proporción de las exportaciones que realmente obtuvo preferencias y el margen preferencial para obtener la suma de aranceles que habrían pagado sin las preferencias (es decir, el ahorro en aranceles) (Brenton, 2004)⁴².

Los resultados muestran que, en la actual estructura de las exportaciones de los PMA, el impacto de las preferencias en la mayoría de los países es insignificante. Por ejemplo, en el mercado estadounidense vemos que muchos países se sitúan por debajo de la tasa general de utilización de preferencias y de los márgenes preferenciales ponderados: de los 8 países con más del 97% de utilización de preferencias, sólo cuatro obtuvieron márgenes superiores al 16%. Esto ilustra también el volumen de las exportaciones de cada país en cinco categorías. Malawi saca mucho provecho de los programas preferenciales de los Estados Unidos; un caso claro de márgenes preferenciales ponderados muy altos y alta utilización de preferencias, pero en términos del valor de las exportaciones, el volumen de las exportaciones

Cuadro 16: Distribución de los márgenes preferenciales ponderados (%)

	Total PMA (%)	Número de países beneficiarios según los márgenes preferenciales ponderados§			
		< 1%	1-5%	5-10%	> 10%
Australia	6.7	33	8	2 países: Samoa (máquinas eléctricas) Myanmar (textiles y vestido)	3 países: Bangladesh (textiles y vestido) Camboya (textiles y vestido) Lesotho (textiles y vestido)
Canadá	3.7	40	2	2 países: Madagascar (textiles y vestido) Nepal (textiles y vestido)	4 países: Bangladesh (textiles y vestido) Camboya (textiles y vestido) República Democrática Popular Lao (textiles y vestido) Lesotho (textiles y vestido)
UE	3.4	21	15	10 países: Bangladesh (textiles y vestido) Camboya (textiles y vestido) República Democrática Popular Lao (textiles y vestido) Nepal (textiles y vestido) Yemen (productos pesqueros) Senegal (productos pesqueros) República Unida de Tanzania (productos pesqueros) Mozambique (azúcar, metales) Benin (azúcar) Vanuatu (semillas oleaginosas, grasas y aceites)	4 países: Cabo Verde (productos pesqueros, textiles y vestido) Malawi (tabaco, azúcar) Maldivas (productos pesqueros) Madagascar (textiles y vestido, productos pesqueros)
Estados Unidos	0.8	33	8	Ningún país	4 países: Malawi (azúcares, tabaco, textiles y vestido) Lesotho (textiles y vestido) Madagascar (textiles y vestido) Haití (textiles y vestido)

Fuente: Oficina de Estadísticas de Australia, Oficina de Estadísticas del Canadá, sitio web de la USITC (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (www.usitc.gov) y Eurostat. Cálculos del ITC. La clasificación de países en el cuadro es la de 2008, para poder hacer una comparación con los datos comerciales disponibles. § Australia – 46 países (excluidos 4 países que no exportaron); Canadá – 48 países (excluido un país que no comerció y otro que no es beneficiario); UE – 50 países; Estados Unidos – 45 países (excluidos cuatro no beneficiarios y uno no exportador).

del país es menor que el de las exportaciones de otros países beneficiarios con un margen preferencial más bajo.

A nivel de los productos, si nos fijamos en países pertenecientes al grupo clasificado con un margen de diferencia superior al 5%, el mayor ahorro en derechos de aduana se centra en los textiles y el vestido (cuadro 16). Cuatro países que exportan exclusivamente al mercado canadiense se benefician de las preferencias en estos sectores; la pauta es similar en los mercados australiano (excepto Samoa) y estadounidense (excepto Malawi). En el mercado de la UE, la gama de productos que se beneficia de los programas de preferencias comerciales incluía, además de los textiles y el vestido, otros sectores, como productos pesqueros y tabaco. El cuadro 32 ilustra una combinación de tasas de utilización de cada país beneficiario y márgenes preferenciales ponderados en cada mercado que concede las preferencias.

El cuadro 16 ofrece una estimación de los pagos que se evitaron en 2008 en proporción al total de las exportaciones a los cuatro mercados del estudio, y clasifica a los países beneficiarios por su distribución de márgenes preferenciales ponderados en estos cuatro mercados. En el cuadro vemos también que los márgenes preferenciales ponderados, es decir los promedios ponderados de las diferencias arancelarias en los programas preferenciales disponibles en los cuatro mercados, se sitúan apenas entre un índice inferior al 1% y un 6,7%. La suma más pequeña de derechos no desembolsados la encontramos en los Estados Unidos, apenas un 0,8% del total de las importaciones procedentes de PMA, mientras que esta proporción supera el 3,4% en los otros tres mercados. Los programas de preferencias comerciales son muy importantes para algunos países, como Bangladesh, Camboya y Lesotho, pero en la mayoría, los márgenes preferenciales ponderados no pasaron del 1% en cada mercado.

Si observamos los casos de programas de preferencias comerciales no recíprocas para países que no son PMA (por ejemplo, SGP, ICC, AGOA) en los cuatro mercados del estudio, el margen de diferencia (es decir el promedio ponderado de las diferencias arancelarias) es mucho menor que en el grupo de PMA; la reducción de los derechos arancelarios NMF rara vez alcanza el 1% (0,1% en Australia, 0,5% en el Canadá, 0,5% en la UE y 0,6% en los Estados Unidos). Algunas razones posibles son: la diferente composición de las exportaciones de los países beneficiarios según pertenezcan o no a la categoría de PMA, la exclusión de algunos sectores de los programas preferenciales disponibles o unos márgenes de preferencias más bajos. El cuadro 32 expone una combinación de las tasas de utilización de cada país beneficiario y márgenes preferenciales ponderados en cada mercado que concede las preferencias.

El cuadro presenta el valor absoluto de los pagos arancelarios no desembolsados gracias a programas de preferencias comerciales. En él vemos que en tres de los cuatro mercados importadores, algunos países asiáticos, como Bangladesh y Camboya, se beneficiaron enormemente de estos programas. En el mercado canadiense, Bangladesh y Camboya son, de hecho, los principales beneficiarios de estos programas; ambos países representan el 96% del total estimado de pagos no desembolsados. Les favoreció principalmente no tener que pagar los altos aranceles que se aplican a los productos de confección. En la UE, la mayor proporción del valor total estimado de las preferencias reivindicadas corresponde, una vez más, a Bangladesh (59%), seguido de Camboya (7%). Sin embargo, el mercado estadounidense presenta una imagen diferente. En la lista no aparece ningún país asiático; los principales beneficiarios son algunos países africanos y Haití. Los primeros tres países, Haití, Lesotho y Madagascar, fueron eximidos del pago total de derechos de importación en productos de confección gracias a los programas de preferencias comerciales AGOA e ICC, a los que pueden optar países africanos y caribeños exclusivamente. Angola exportó principalmente petróleo

crudo; un producto al que en virtud del régimen NMF se aplican aranceles no ad valorem, pero que como ya hemos visto goza de acceso en régimen de franquicia gracias a los programas SGP o AGOA.

El valor global de las preferencias para los PMA, es decir, el importe en derechos de aduana no desembolsado, se elevó a \$1.600 millones, que equivale al 2,3% del total de las exportaciones. Al mismo tiempo, se estima que, a pesar de los regímenes de preferencias, se pagaron \$1.400 millones aproximadamente sobre las exportaciones de los PMA⁴³. Entre los cuatro importadores, la suma más alta pagada en derechos correspondió a las exportaciones de Bangladesh; casi un 55% del total de los derechos pagados por mercancías de los PMA, a pesar de que las exportaciones de este país asiático, en general, se beneficiaron considerablemente de los programas de preferencias comerciales en tres de los cuatro mercados (Australia, el Canadá y la UE). Véase **cuadro 17** a continuación.

En definitiva, observamos que la importancia de los programas de preferencias comerciales varía enormemente entre los distintos PMA beneficiarios y que, en el marco de la estructura actual de exportación de los PMA, los beneficios reales que emanan de estos programas sólo son importantes en un pequeño grupo de países. Ello se debe principalmente a los bajos márgenes arancelarios o al régimen de franquicia, a la exclusión de algunos sectores de dichas preferencias y a requisitos administrativos onerosos. A pesar de que, como hemos visto, el impacto de los regímenes vigentes en las exportaciones de los PMA es pequeño, la desaparición de los derechos de aduana y contingentes que quedan, y unos requisitos de cumplimiento menos restrictivos, como las normas de origen, podrían elevar la eficacia de los programas preferenciales. Por otra parte, aunque se incremente la eficacia de los programas preferenciales, éstos no deben contemplarse como un sustituto de los programas integrales de fomento de las exportaciones ni de la prestación de una buena asistencia técnica en materia de comercio.

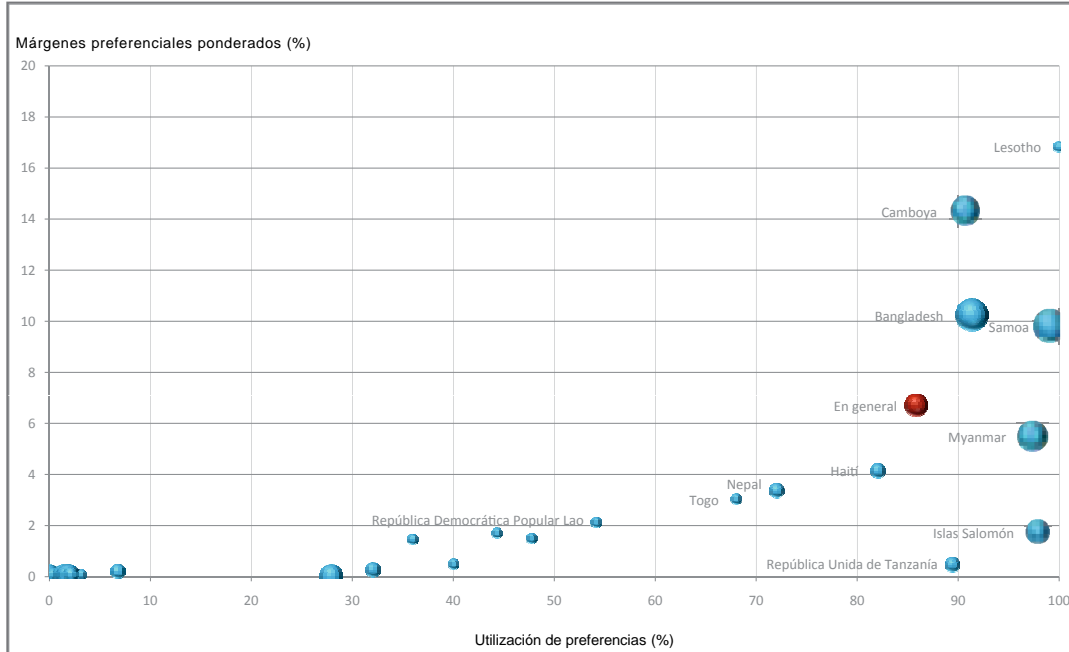
Cuadro 17: Estimación de pagos arancelarios (\$ millones)

	Estimación de pagos de derechos sin preferencias \$ millones	Estimación de pagos de derechos con preferencias \$ millones	Aranceles no desembolsados	Aranceles no desembolsados respecto al total de las exportaciones (%)	Pagos de derechos más altos sobre exportaciones (% del total de los derechos pagados)
Australia	15	2	13	6.7	Bangladesh (32%)
Canadá	158	17	141	3.7	Bangladesh (44%)
UE	1 650	416	1 235	3.4	Bangladesh (49%)
Estados Unidos	1 255	991	264	0.8	Bangladesh (58%)
Total	3 078	1 426	1 652	2.2	Bangladesh (55%)

Nota: Conversión de \$ al tipo de cambio medio para 2008, a saber: A\$ = \$0.853; Can\$ = \$0.9441; 1 euro = \$1.471.

TASAS DE UTILIZACIÓN FRENTE A MÁRGENES PREFERENCIALES PONDERADOS

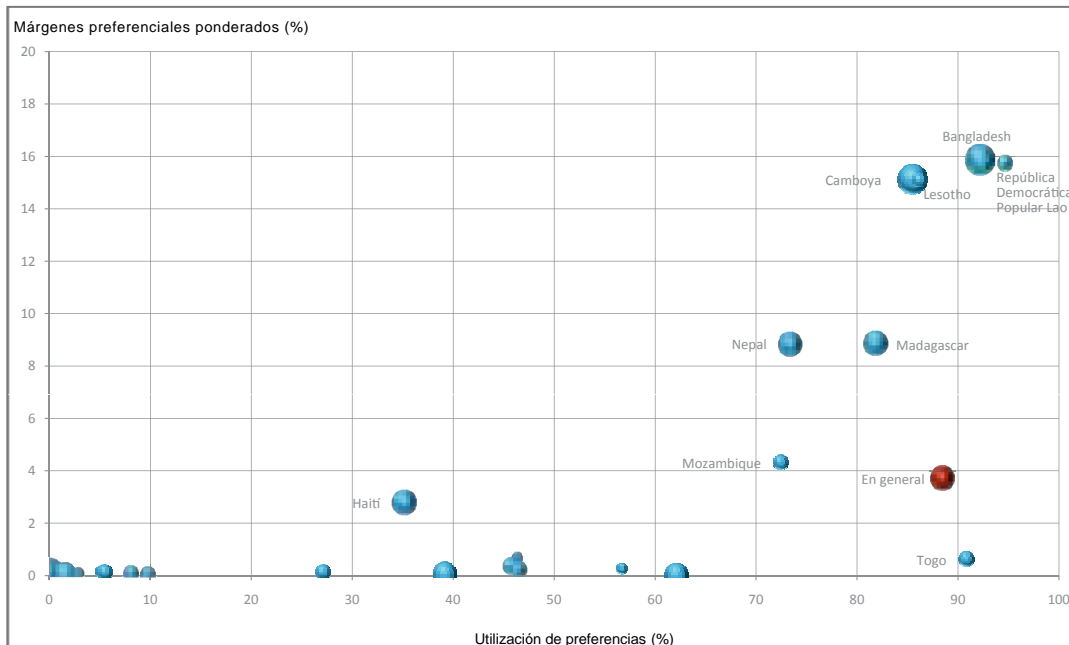
Figura 20: Tasas de utilización de preferencias australianas frente a márgenes preferenciales ponderados



Fuente: Cálculos del ITC.

Nota: El tamaño de las burbujas es proporcional al valor de las exportaciones y comprende 5 grupos: Más de \$50 millones (2 países), \$10–\$50 millones (2 países), \$5–\$10 millones (6 países), \$1–\$5 millones (9 países) y menos de \$1 millón (27 países).

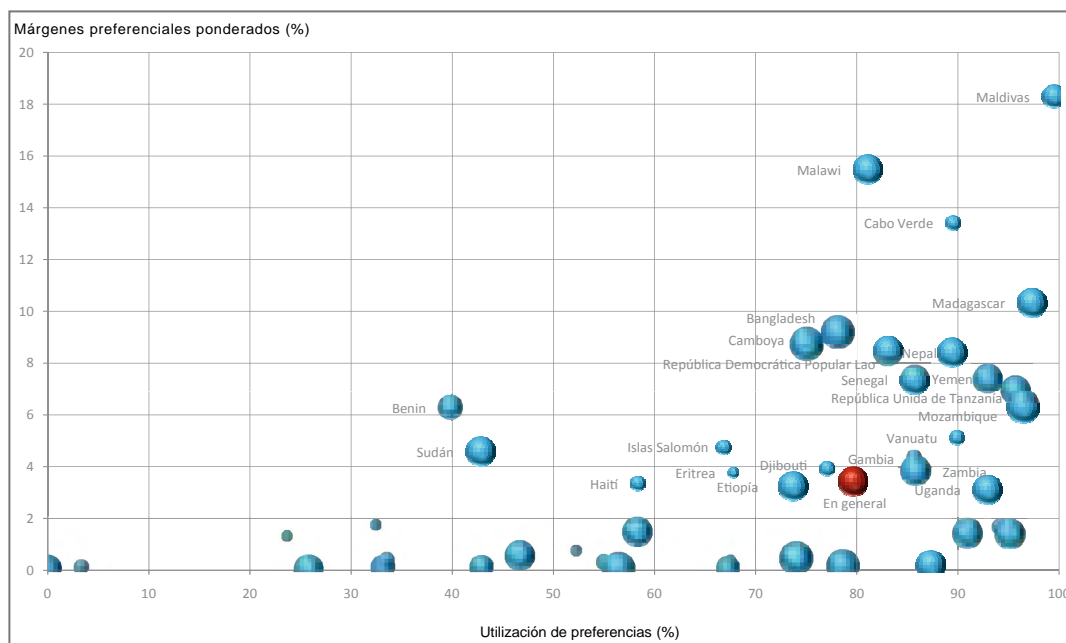
Figura 21: Tasas de utilización de preferencias canadienses frente a márgenes preferenciales ponderados



Fuente: Cálculos del ITC.

Nota: El tamaño de las burbujas es proporcional al valor de las exportaciones y comprende 5 grupos: Más de \$1.000 millones (1 país), \$100–\$1.000 millones (2 países), \$10–\$100 millones (8 países), \$1–\$10 millones (11 países) y menos de \$1 millón (26 países).

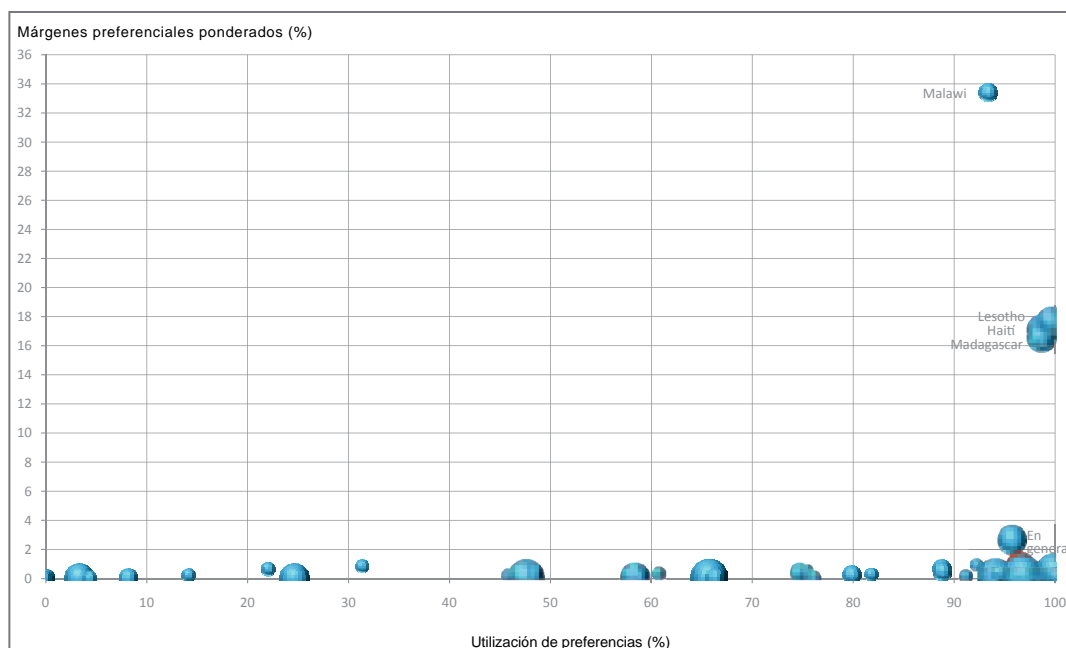
Figura 22: Tasas de utilización de preferencias de la UE 27 frente a márgenes preferenciales ponderados



Fuente: Cálculos del ITC.

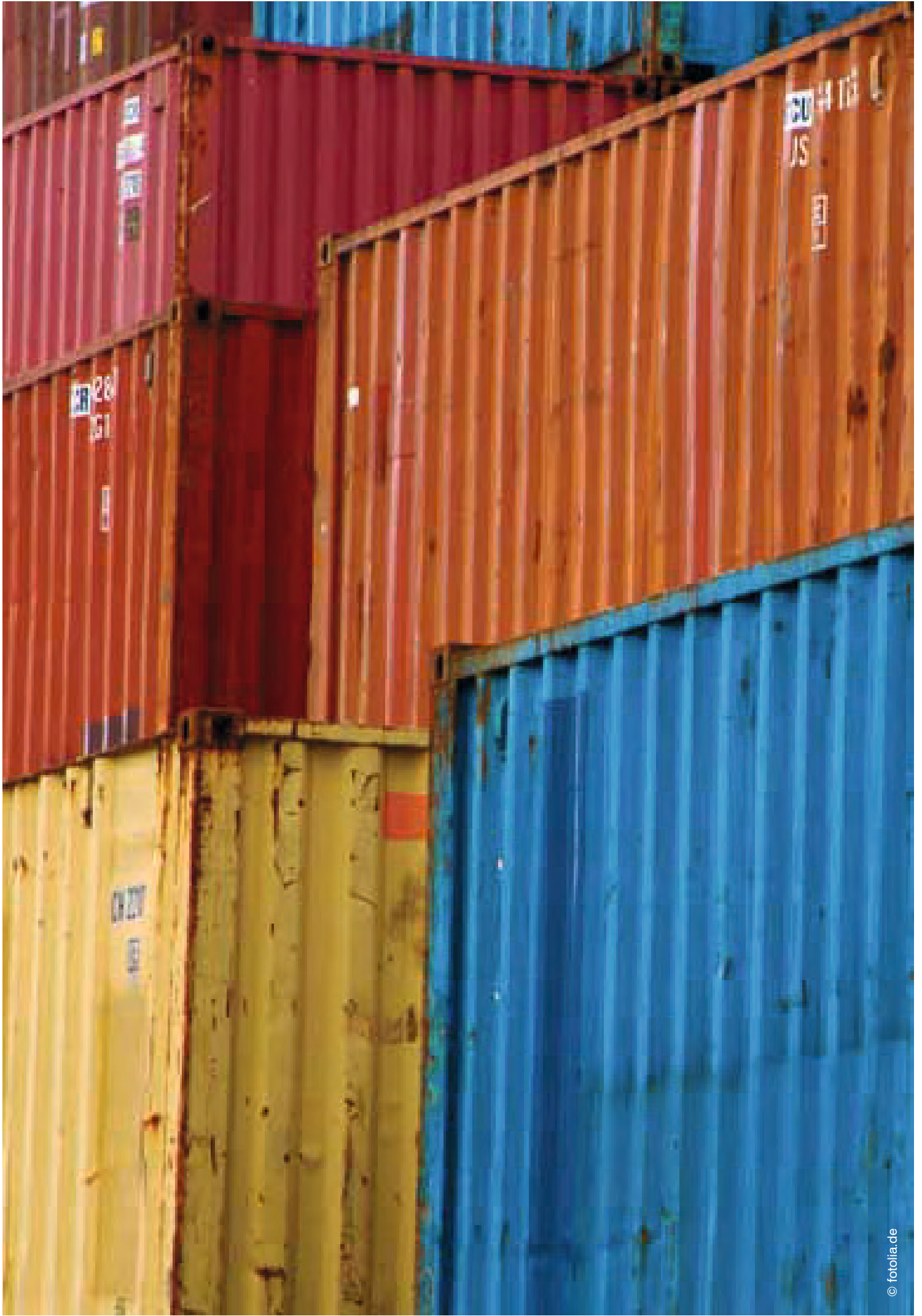
Nota: El tamaño de las burbujas es proporcional al valor de las exportaciones y comprende 5 grupos: Más \$1.000 millones (6 países), \$100–\$1.000 millones (19 países), \$50–\$100 millones (6 países), \$10–\$50 millones (10 países) y menos de \$10 millones (9 países).

Figura 23: Tasas de utilización de preferencias estadounidenses frente a márgenes preferenciales ponderados



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

Nota: El tamaño de las burbujas es proporcional al valor de las exportaciones y comprende 5 grupos: Más de \$10.000 millones (1 país), \$1.000–\$10.000 millones (4 países), \$100–\$1.000 millones (7 países), \$10–\$100 millones (12 países) y menos de \$10 millones (21 países).



CAPÍTULO III

FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA

EXPORTACIONES, CRECIMIENTO Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA	62
EXPORTACIONES Y POBREZA	63
VINCULACIÓN ENTRE POBREZA, CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS	65
EXPORTACIONES Y SALIDA DE LA POBREZA MASIVA	72
EFFECTO DE LAS IMPORTACIONES SOBRE LA POBREZA	81
REPERCUSIONES PARA LAS POLÍTICAS	83

FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA

En este capítulo se examina la relación que existe entre fomento de las exportaciones y reducción de la pobreza en países en desarrollo. Se explica al detalle la repercusión de las políticas de los países en desarrollo y de las medidas internacionales encaminadas a mejorar los mercados.

EXPORTACIONES, CRECIMIENTO Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA

La investigación sobre globalización y pobreza no ha dejado de crecer durante estos últimos años, pero aún está por demostrar si existe una relación entre comercio y pobreza en los aspectos importantes. El capítulo presenta una serie de proposiciones acerca de la relación entre comercio, crecimiento y reducción de la pobreza; proposiciones que la evidencia empírica deberá confirmar.

TRES PROPOSICIONES Y UNA CONCLUSIÓN

Nuestra primera proposición es que las economías en desarrollo necesitan un aumento sostenido de sus exportaciones para alcanzar un crecimiento económico a largo plazo. Un corolario de esta proposición es que, en el proceso de dar alcance a las economías desarrolladas, los países de bajos ingresos deberán incrementar su cuota de mercado mundial de una manera sostenible. La sostenibilidad del crecimiento de su cuota de mercado necesita, a su vez, un aumento adecuado de las exportaciones y una mejora, también adecuada, de la composición de las exportaciones a lo largo de la cadena de valor, que esté en consonancia con la evolución de las ventajas comparativas de los países correspondientes.

La segunda proposición es que, dadas las circunstancias prevalecientes en los países más pobres, el crecimiento económico es un requisito imprescindible para una reducción sostenida de la pobreza absoluta, en particular en las proporciones previstas en los ODM. Por otra parte, el

empeoramiento evidente de la distribución de los ingresos, aunque considerable en muchos casos, no ha invertido el efecto del crecimiento en la reducción de la pobreza a largo plazo. Las altas tasas de crecimiento son un requisito esencial para reducir la pobreza en estos países, habida cuenta de su magnitud y de los bajos niveles de ingresos. Las exportaciones adquieren en estos países una importancia especial porque pueden dar el primer impulso al crecimiento y crear las condiciones necesarias para sustentar el crecimiento a largo plazo.

La tercera proposición es que las medidas específicas dirigidas a los pobres adquieren una importancia creciente en los países que albergan a la mayoría de las personas que viven en la pobreza absoluta, es decir, países en desarrollo relativamente más avanzados y mercados emergentes. Las incertidumbres que causan las variaciones en la distribución de la renta en estos países son la causa de que el impacto del crecimiento del comercio sobre la pobreza sea menos directo. El comercio y el crecimiento continúan desempeñando un papel importante en la reducción de la pobreza en estos países. Sin embargo, el seguimiento de la distribución de los ingresos y la aplicación de medidas específicas dirigidas a los pobres son cada vez más importantes porque estos países avanzan hacia una situación en la que la lucha contra la pobreza relativa también es pertinente, además de reducir el número de personas que viven por debajo del umbral de la pobreza.

Estas tres proposiciones nos llevan a una conclusión final en lo que se refiere a la política de comercio internacional: las medidas que entorpecen el acceso de los exportadores de países pobres a los mercados internacionales ponen en peligro la sostenibilidad del crecimiento en estos países, o cuando menos incrementan el costo del crecimiento por la pérdida del consumo actual y, en consecuencia, incrementan las tasas de pobreza.

El presente capítulo comienza con un compendio de publicaciones actuales sobre comercio y pobreza, y explora las tendencias que revelan los datos internacionales sobre la relación que existe entre las exportaciones y la pobreza. En la siguiente sección, que trata sobre la vinculación entre pobreza, crecimiento y distribución de los ingresos,

investigamos las condiciones en las que, según las estadísticas, el crecimiento económico puede tener un efecto robusto sobre la reducción de la pobreza. También se demuestra que estas condiciones son válidas para numerosos países de bajos ingresos según la definición convencional de pobreza global. Más adelante se aborda el efecto de las exportaciones en el crecimiento económico de países de bajos ingresos, con especial hincapié en el papel que desempeñan las exportaciones para ayudar a los países a salir de la situación de extrema pobreza (Exportaciones y salida de la pobreza masiva). El capítulo se cierra con un examen del impacto de las importaciones de países industrializados en los países en desarrollo, para el que hemos utilizado el indicador PII (acrónimo del término original, en inglés, “Poverty Intensity of Imports” – efecto de las importaciones sobre la pobreza). Queda demostrado que el acceso al mercado, como hemos visto en capítulos anteriores, es un factor importante para que numerosos países situados en los escalafones más bajos del nivel de la pobreza salgan de la pobreza extrema. En la sección sobre implicaciones para las políticas se examinan algunas medidas, de ámbito nacional e internacional, que se adoptan para mejorar la situación de las personas más pobres de los países más pobres.

EXPORTACIONES Y POBREZA

En esta sección hemos seguido una metodología nueva para obtener estimaciones más precisas de la distribución de la pobreza y hacemos especial hincapié en las exportaciones.

El impacto de la globalización sobre la pobreza durante las últimas décadas es el tema de una creciente bibliografía no exenta de controversia⁴⁴. En particular, el impacto de la mayor apertura del comercio sobre la pobreza ha dado lugar a encendidos debates. Hay quien cree que la mayor integración en el comercio mundial ha perjudicado a los pobres de los países en desarrollo, mientras que otros sostienen que la fuerte reducción de la pobreza en el mundo es fruto de la mayor presencia de los países en desarrollo en los mercados mundiales. Utilizando datos

sobre el comercio y la pobreza procedentes de varios países, los distintos autores llegan a conclusiones diferentes. Por ejemplo, Dollar y Kraay (2002, 2004) mantienen que la evidencia en dichos países indica que el aumento del comercio ha dado un fuerte impulso al crecimiento y a la reducción de la pobreza, mientras que Ravallion (2005) sostiene que las pruebas encontradas en numerosos países sobre el comercio y la pobreza son, cuando menos, poco concluyentes. Pero como señala Ravallion, los continuos problemas en torno a los datos y las especificaciones econométricas impiden ofrecer una síntesis definitiva de las conclusiones⁴⁵.

MODIFICACIÓN DE DATOS DEL BANCO MUNDIAL SOBRE LA POBREZA

El presente informe ofrece una nueva mirada de la relación que existe entre el comercio y la reducción de la pobreza utilizando para ello nuevos datos que nos ayuden a entender mejor aspectos como las series temporales de dicha relación. Para comparar datos sobre la pobreza en distintos países es necesario que estos datos sean comparables entre países y en el tiempo. Las mediciones de la pobreza absoluta basadas en la línea establecida por el Banco Mundial de “un dólar por día” fueron concebidas para este fin, y aplican la misma línea de pobreza para medir el poder adquisitivo en los diferentes países.

En el presente informe se aplica una versión modificada de la medición de la pobreza del Banco Mundial; se utilizan las mismas líneas de pobreza que las del Banco Mundial – \$1,25 y \$2 por día – pero combina la información extraída de las encuestas con los datos de las cuentas nacionales para “depurar” las estimaciones. Para ello hemos medido el consumo medio sobre la base de las encuestas a los hogares y hemos utilizado como variables el consumo per cápita de las cuentas nacionales⁴⁶. Otra ventaja de las nuevas estimaciones es que aportan información cronológica sobre la pobreza y presentan una imagen más nítida y coherente de la relación entre pobreza y las variables basadas en las cuentas nacionales, como las exportaciones, el crecimiento del PIB, etc.

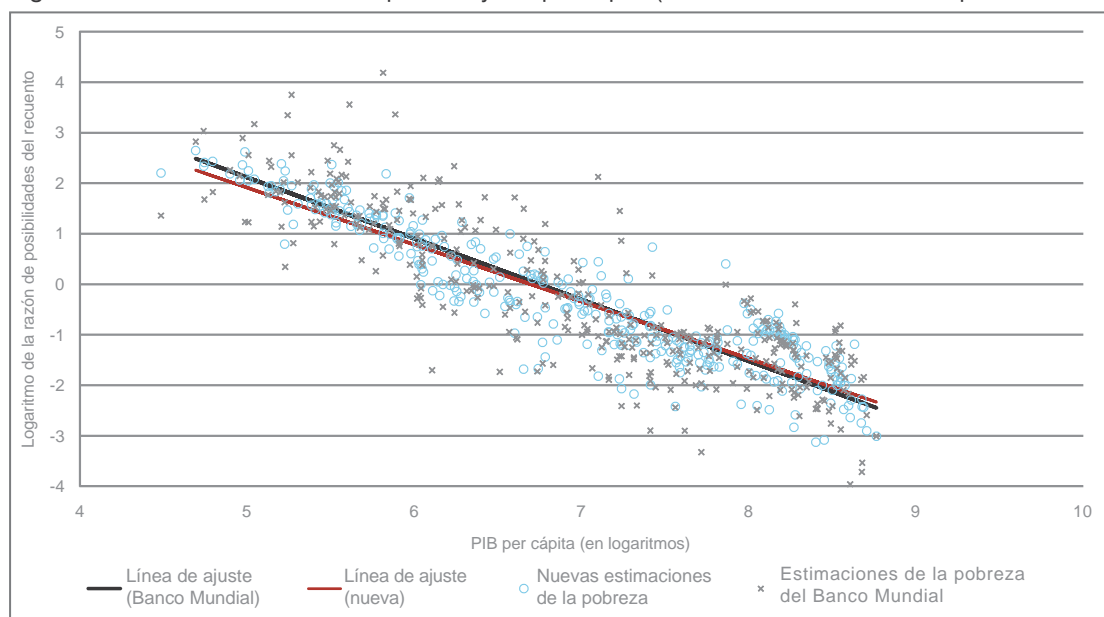
No han faltado muestras de preocupación por la utilización de datos de las cuentas nacionales para “depurar” las estimaciones de la pobreza basadas en las encuestas porque, si imitamos la fluctuación de las cuentas nacionales, obtenemos el promedio de dichas mediciones de la pobreza y presupone qué debe examinarse en relación con la vinculación entre crecimiento y reducción de la pobreza (véase, por ejemplo, Deaton, 2010). Éste habría sido el caso si las nuevas mediciones se basaran en algún tipo de promedio de los datos extraídos de las encuestas y los de las cuentas nacionales. En cambio, el método utilizado en las nuevas estimaciones evita estos errores de medición porque supone que las encuestas son, por lo general, correctas, y los errores de medición o “impurezas” del vehículo de la encuesta afectan a las estimaciones de los países. En la figura 24 se comparan las estimaciones del Banco Mundial de la tasa de incidencia de la pobreza y las nuevas estimaciones utilizadas en el presente informe para los 89 países de la muestra en los años sobre los que existen datos. Para obtener una relación lineal y reducir la inestabilidad de la varianza, la figura traza el logaritmo de las probabilidades de ser pobre en un determinado país en el año de la encuesta [$\ln(h/(1-h))$, donde h es el índice de recuento de la pobreza] respecto al (logaritmo) del PIB per cápita. Como podemos ver, las líneas de ajuste entre ambas series son prácticamente indistinguibles; de hecho las nuevas estimaciones describen una pendiente algo menos inclinada. La inclinación de la línea de ajuste en las nuevas estimaciones es de -1,12 (coeficiente t -44,5), y las mediciones del Banco Mundial, de 1,21 (coeficiente t -35,7). Las relaciones representadas en la figura 24 indican el coeficiente de la tasa de incidencia de la pobreza sobre la base de la línea de pobreza de \$2 por día. En otras mediciones, como la brecha de la pobreza y otros indicadores sobre la base de la línea de pobreza de \$1,25 por día, encontramos pautas similares.

Debemos recordar que si bien las nuevas estimaciones de la pobreza difieren de aquéllas del Banco Mundial, que están basadas en estimaciones de países individuales, el promedio general y la relación entre las estimaciones de la pobreza y las variables de las cuentas nacionales no varían. Un aspecto importante es que las nuevas estimaciones, a diferencia de otras mediciones de la pobreza basadas en las cuentas nacionales, no exageran el impacto de la globalización en la reducción de la pobreza⁴⁷. Otra ventaja importante de las nuevas estimaciones, además de reducir el efecto de los errores de medición o “impurezas” en los promedios de las encuestas, es que permite calcular con bastante precisión las series temporales de las mediciones en base a proyecciones de las medias aritméticas de las encuestas (véase Karshenas 2010a para más detalles). Es importante tener en cuenta que las estimaciones de las series temporales, por término medio, imitan las actuales mediciones de la pobreza basadas en las encuestas y, en particular, no exageran el impacto de la globalización en la reducción de la pobreza. No obstante, en el resto del capítulo compararemos, en la medida de lo posible, los resultados con aquellos otros que habríamos obtenido utilizando las estimaciones del Banco Mundial sobre la pobreza.

ENFOQUE INNOVADOR DE LAS EXPORTACIONES

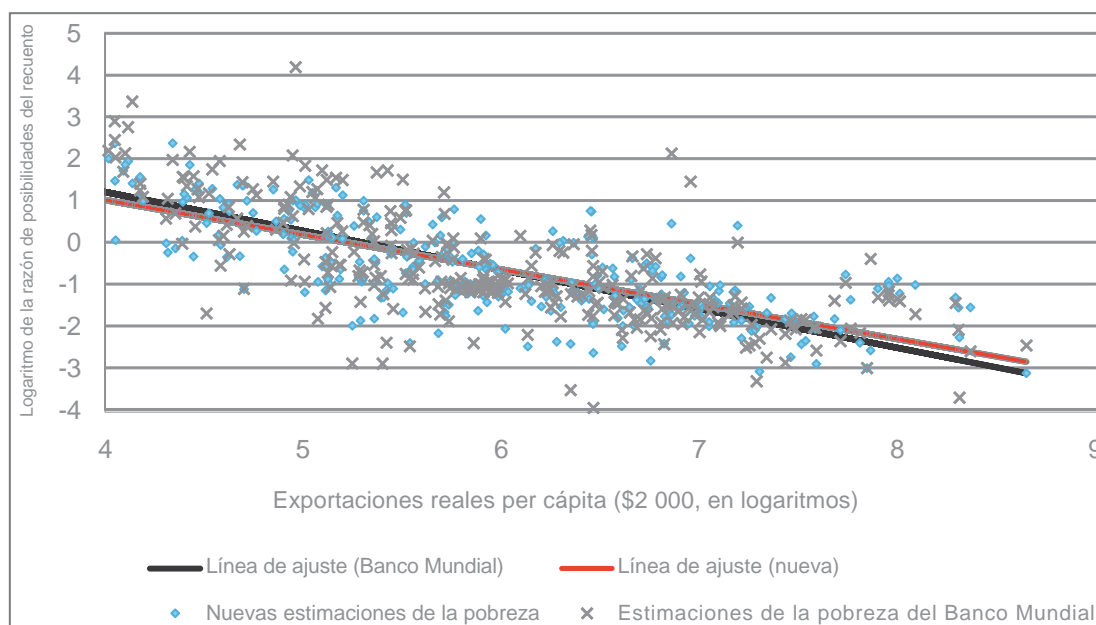
Otra innovación del análisis realizado para el presente informe es que aquí nos centramos principalmente en las exportaciones y la reducción de la pobreza, más que en el comercio en general. En muchos países pobres dependientes de la ayuda exterior y fuertemente endeudados, las exportaciones son un mejor indicador del nivel de integración de las estructuras de producción de estas economías en el

Figura 24: Índice de recuento de la pobreza y PIB per cápita (sobre la base de la línea de pobreza de \$2 por día)



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

Figura 25: Índice de recuento de la pobreza y exportaciones reales per cápita (sobre la base de la línea de pobreza de \$2 por día)



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

comercio mundial. Como veremos más adelante con más detalle, el impacto directo de las exportaciones sobre la pobreza puede ser adicional a su efecto de reducción de la pobreza por su impacto impulsor del crecimiento global, dependiendo del tipo de exportaciones de que se trate. La evidencia a nivel agregado respalda la proposición de que las exportaciones desempeñan un papel especial en la reducción de la pobreza (véase la figura 26). El gráfico indica que los coeficientes de pobreza descienden cuando aumentan las exportaciones reales per cápita.

Estos resultados no son sorprendentes, naturalmente, porque como cabría esperar, los países más ricos presentan índices más altos de exportaciones per cápita, pero lo que sí podría parecer sorprendente es que aun después de añadir la variable del PIB per cápita, el coeficiente de las exportaciones siga siendo considerable. Estos resultados también son válidos para la línea de pobreza de \$1,25 por día. Un problema grave con respecto a estos resultados es que están basados en datos agregados por grupos muy desiguales y, por consiguiente, los datos estadísticos procedentes de países con un fuerte componente de series temporales, como China, la India y el Brasil, pueden alterar los resultados. Tampoco se ha tenido en cuenta el carácter heterogéneo de los distintos países, lo que puede ser otra causa de un margen de error grave. Los datos de las series temporales sobre la pobreza obtenidos de las nuevas estimaciones pueden contribuir a paliar algunos de estos problemas.

La figura 27 muestra la relación que existe entre la pobreza y las exportaciones con el mismo grupo de datos sobre la pobreza utilizado en la figura 24. Al igual que el PIB per cápita, las líneas de ajuste muestran relaciones similares entre las exportaciones y los niveles de pobreza en ambos conjuntos de estimaciones de la pobreza (la inclinación de los nuevos

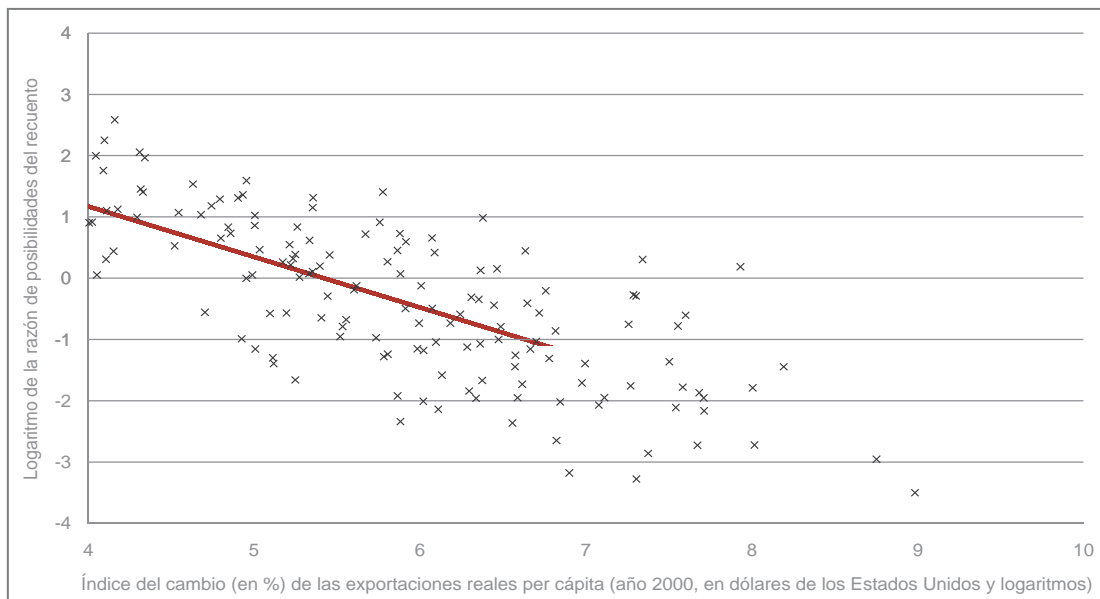
datos es de $-0,831$, con un coeficiente t de $-28,8$, y la de los datos del Banco Mundial, de $-0,93$, con un coeficiente t de $-26,4$).

VINCULACIÓN ENTRE POBREZA, CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS

El crecimiento parece ser lo único que importa cuando el análisis se centra en la pobreza masiva absoluta. Cuando pasamos de la condición de pobreza generalizada a pobreza masiva, la distribución de los ingresos adquiere mayor significado. Esta dicotomía podría explicar la persistencia de opiniones contrapuestas sobre globalización, crecimiento y pobreza. Los beneficios que el crecimiento puede aportar en potencia a los pobres pueden invertirse fácilmente por los cambios en la distribución de los ingresos, en particular en países con bajas tasas de crecimiento.

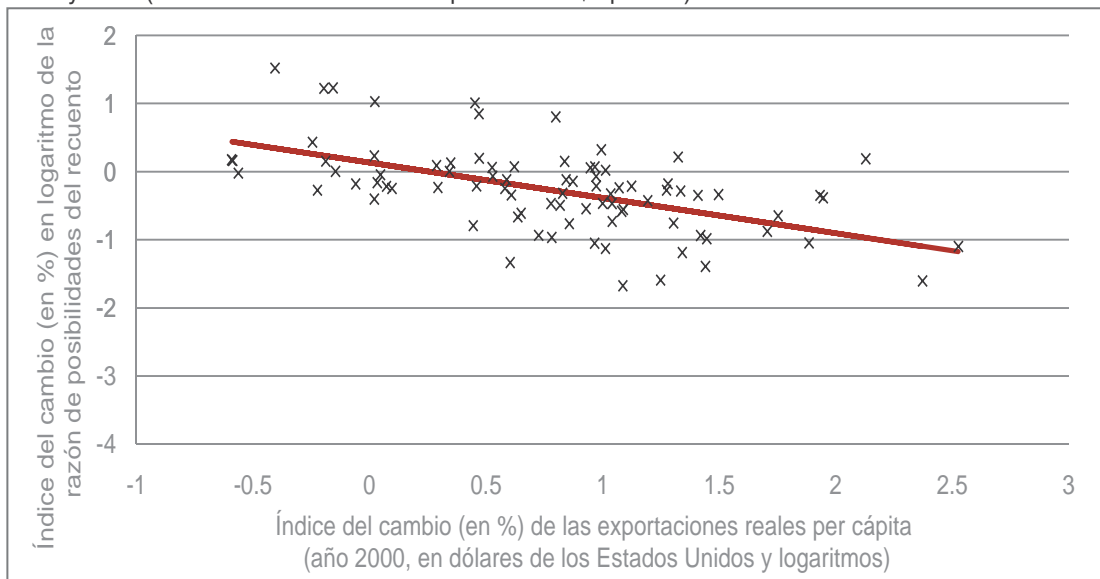
En la presente sección se identifica la incidencia de la pobreza en distintos países y se demuestra que en países con una tasa de incidencia de la pobreza alta, la reducción de la pobreza viene determinada principalmente por los cambios que se producen en la esfera de los ingresos, y muy poco por los cambios en la distribución de los mismos. Cuando nos alejamos del ámbito de la pobreza masiva, el elemento distributivo adquiere cada vez mayor importancia, y en situaciones de pobreza generalizada o masiva se necesitan tasas de crecimiento económico mucho más altas durante períodos de tiempo más largos para que alteren de manera apreciable los índices de pobreza.

Figura 26: Índice de recuento de la pobreza y exportaciones reales per cápita – primer modelo diferencial 1990–2005 (sobre la base de la línea de pobreza de \$2 por día)



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

Figura 27: Índice de recuento de la pobreza y exportaciones reales per cápita – datos agrupados 1990 y 2005 (sobre la base de la línea de pobreza de \$2 por día)



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

La pobreza es pluridimensional (además de con bajos ingresos, la pobreza puede estar relacionada con el acceso a los servicios de salud, la educación, el saneamiento, el poder político, la marginación social y la calidad del medio ambiente, etc.). La relación entre pobreza y crecimiento depende de manera decisiva de la naturaleza de la pobreza que estemos estudiando y de la dimensión en particular que midamos. El presente informe se centra en la pobreza de ingresos o económica y, más concretamente, en los conceptos populares de pobreza absoluta medida sobre la

base de la línea de pobreza de “un dólar por día”, introducida por el Banco Mundial. Un aspecto importante de las mediciones que hace el Banco Mundial de las líneas de pobreza absoluta es que las líneas están construidas de manera que sean comparables entre los distintos países y en el tiempo, por lo que son aptas para comparaciones entre países como las que hacemos aquí. Habida cuenta de que la comparabilidad entre países y en el tiempo es un elemento necesario para las tesis que se presenta en este informe, seguiremos utilizando nuestra versión modificada de las

estimaciones que hace el Banco Mundial de la pobreza, corregidas para paliar los errores de medición idiosincrásicos de los promedios extraídos de las encuestas.

Una vez establecida la línea de pobreza global en términos absolutos, cabría esperar encontrar una amplia variedad de experiencias de pobreza absoluta, dada la gran variedad de ingresos per cápita que observamos en los distintos países en desarrollo. La figura 28 ofrece una visión panorámica de estas diferencias en 1990 sobre la base de la línea de pobreza de \$2 por día que definió el Banco Mundial en 2005, al tipo de cambio de la paridad del poder adquisitivo (PPA).

Lo más destacado de la figura 28 es que en 1990 la mayoría de la población de un gran número de países vivía con menos de \$2 por día. En 40 países, entre ellos algunos de los más populosos como China y la India, más del 60% de la población vivía por debajo de la línea de \$2 por día. A éstos se les designa como países que sufren pobreza "masiva" o "generalizada". El término hace referencia a la situación en que se encontraban los países mencionados en el año inicial de 1990. Desde ese año, muchos de los países que aparecen en la figura 28 han realizado grandes avances y han salido de la condición de pobreza masiva, pero muchos otros permanecen estancados en esa situación, a la que se conoce como la trampa de la pobreza. Y otros más entraron en la trampa de la pobreza años más tarde. El fenómeno de la pobreza masiva es más común de lo que cabría esperar. Según estimaciones del Banco Mundial, en 1990 casi el 80% de la población de Asia Oriental y el Pacífico, casi el 83% de la de Asia Meridional y más del 76% de la del África subsahariana vivían con menos de \$2 por día.

China, la India y Viet Nam son ejemplos destacados del primer grupo de países de la figura 28: parten de una situación de pobreza masiva a comienzos de los años noventa pero no tardan en salir de esa situación. Por otro lado, la mayoría de los países del África subsahariana que se sitúan en los escalafones más bajos de la figura han sufrido un aumento de la pobreza o su avance hacia la reducción de la pobreza es bastante lento. Las experiencias divergentes dentro del grupo de países que registran pobreza masiva son de la máxima importancia para entender el problema de la pobreza extrema persistente a nivel mundial. Puede resultar instructivo comparar la experiencia de este grupo de países con la de otros cuyos niveles de pobreza son menos extremos, según la definición internacional de las líneas de pobreza.

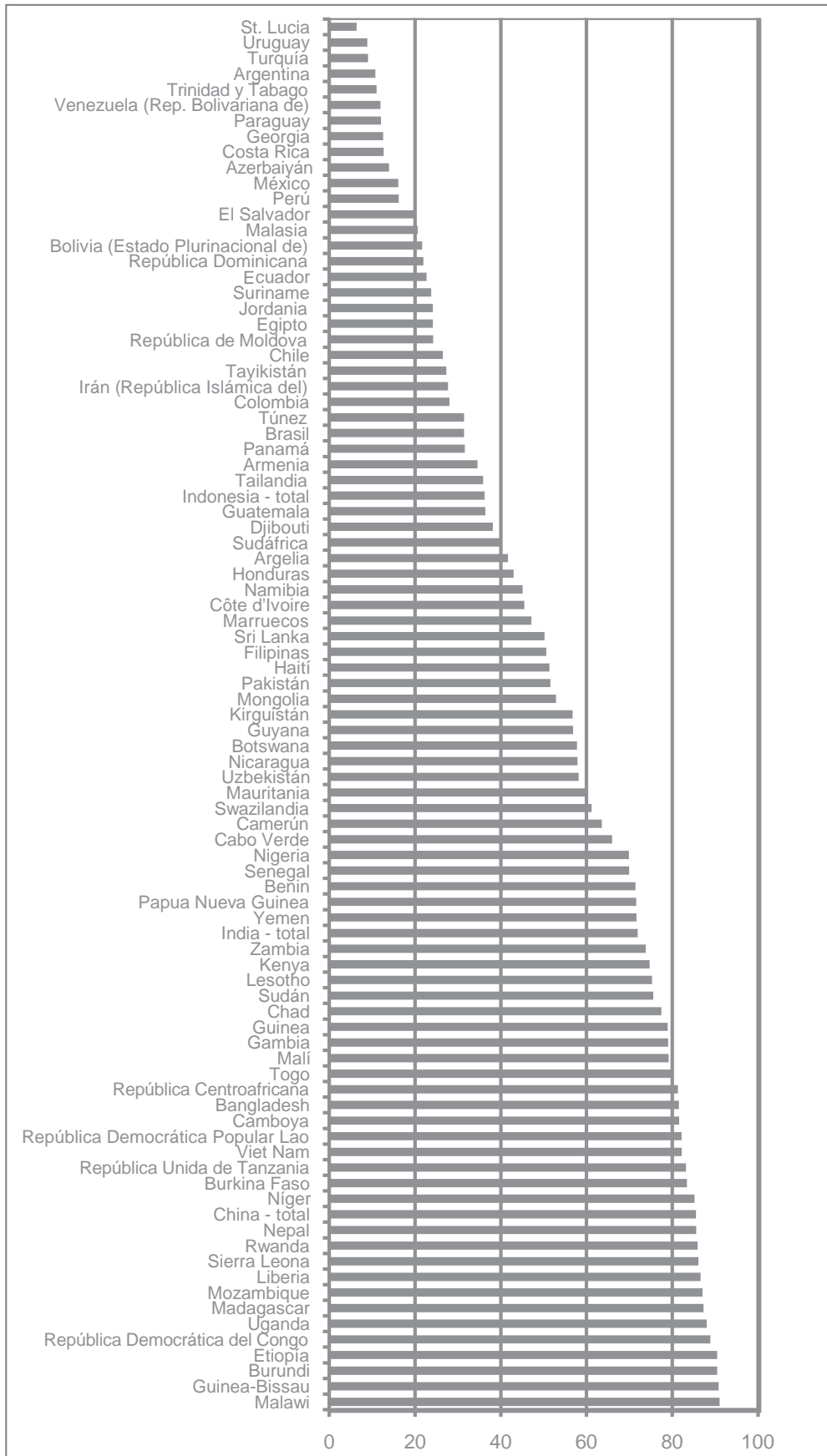
La naturaleza de la pobreza y la relación entre pobreza, distribución de los ingresos y crecimiento en países que sufren pobreza masiva son probablemente diferentes de los casos normales, donde entre el 20% y el 30% de la población, o menos, vive en la pobreza. Un análisis del impacto de la distribución de los ingresos sobre las tendencias de la pobreza en países con diferentes niveles de renta per cápita puede arrojar luz sobre algunas de estas diferencias. La figura 29 muestra ejemplos de experiencias típicas de países en lo relativo a las tendencias

de su pobreza y el efecto de los cambios en la distribución de los ingresos sobre la pobreza. Se muestran las principales tendencias de la pobreza en cada país según la medición de la proporción de la población que vive por debajo de las líneas de pobreza de \$1,25 y \$2 por día, con dos tendencias hipotéticas máxima y mínima en cada caso. Las principales tendencias se han calculado con la información sobre la distribución de los ingresos extraída de las encuestas a los hogares a las que hemos tenido acceso. Las tendencias máximas (o mínimas) se han calculado suponiendo que la distribución de los ingresos se mantiene constante durante todo el período en el nivel más desigual (o más igual) alcanzado desde 1990, mientras que el consumo medio per cápita sigue la misma tendencia que en las principales estimaciones.

Los primeros dos recuadros de la figura 29 representan a dos de los países más pobres, Burundi y Uganda, que sobre la base de las dos líneas de pobreza que se utilizan en el mundo sufren pobreza masiva. Ambos países parecen haber caído además en la trampa de la pobreza, porque su condición de pobreza masiva se perpetúa en el tiempo. Volveremos sobre este aspecto de las tendencias de la pobreza en este grupo de países con un examen más detenido y una clasificación de los países en función de sus resultados en la esfera de reducción de la pobreza. Lo que hay que destacar ahora es la naturaleza de las interacciones entre crecimiento, distribución de los ingresos y pobreza en este grupo de países que se caracteriza por el hecho de que las líneas de pobreza mínima y máxima parecen prácticamente indistinguibles de las principales tendencias de la pobreza. Ambos países muestran cambios considerables en la disparidad de ingresos (el Coeficiente de Gini se eleva de 33,3 hasta 42,4 en Burundi, y oscila entre 37,1 y 45,8 en Uganda), por eso no es sorprendente descubrir que en todos los países con niveles de renta per cápita similares, los cambios en la incidencia de la pobreza, sobre la base de \$1,25 y \$2 por día, consisten sobre todo en cambios de la renta media o el consumo, sin que afecten apenas a la distribución de los ingresos. De hecho, es el caso de todos los PMA en relación con la línea de pobreza de \$2 por día, y de una tercera parte de los PMA africanos también con la línea de pobreza de \$1,25 por día. Cuando los pobres constituyen entre el 70% y el 80% de la población, es natural que entre los cambios distributivos observados predominen los cambios en el colectivo de los pobres.

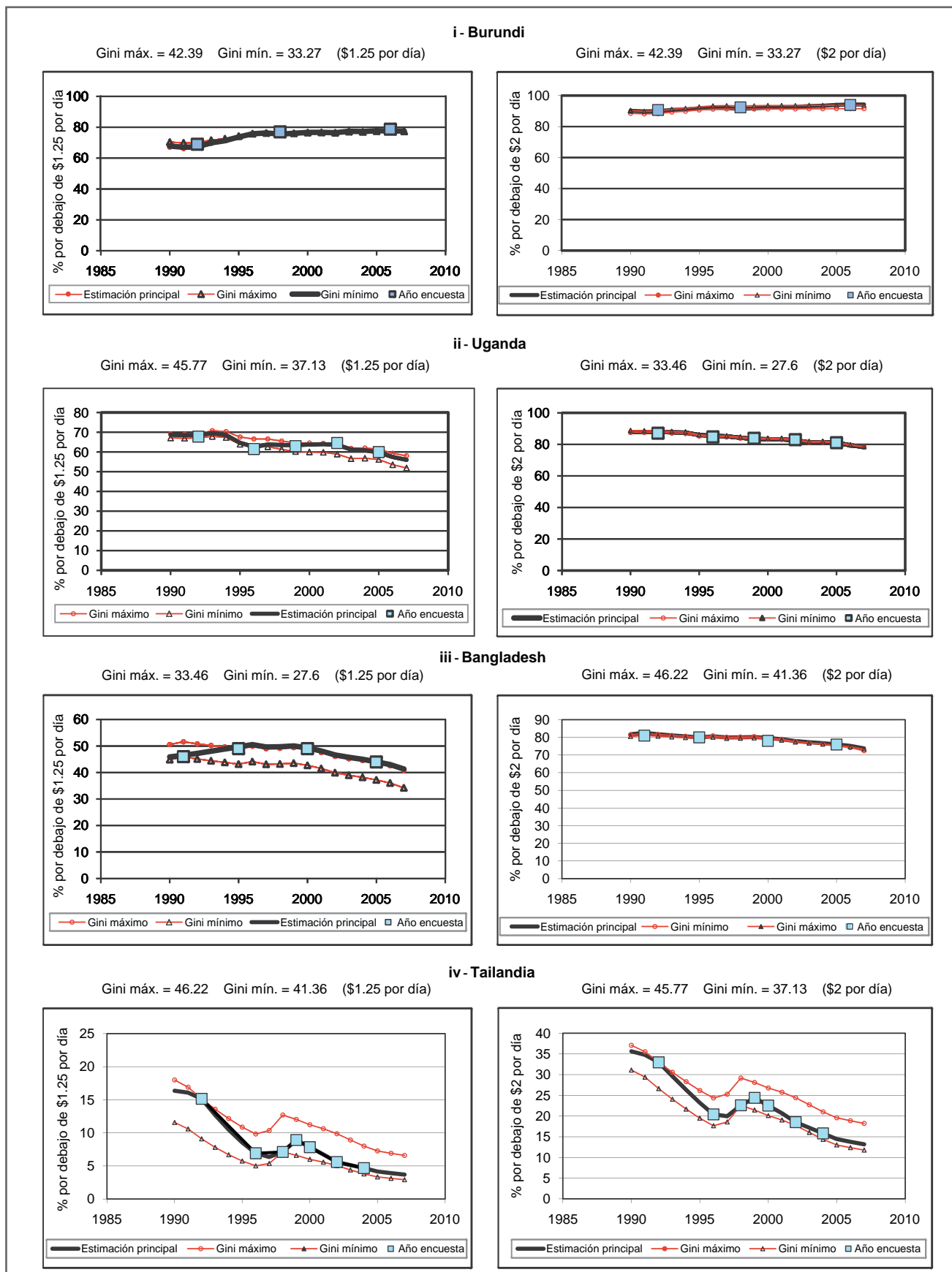
Los recuadros iii y iv de la figura 29 muestran los casos intermedios de países con pobreza masiva, Bangladesh y Tailandia, donde existe una fuerte relación entre la incidencia de la pobreza y una renta media por debajo de la línea de pobreza de \$2 por día, pero los cambios distributivos ya han comenzado a ejercer una fuerte influencia sobre las tendencias de la pobreza basada en la línea de pobreza de \$1,25. Si tenemos en cuenta los cambios relativamente grandes que se han producido en la desigualdad de ingresos en ambos países (en Uganda el coeficiente de Gini fluctuó entre 37,1 y 45,8, y en Bangladesh, aumentó de 27,6 hasta 33,2), con cambios distributivos más normales cabría esperar en países con ingresos per cápita similares una

Figura 28: Porcentaje de la población que vive por debajo de la línea de pobreza de \$2 por día (1990)



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

Figura 29: Tendencias en la incidencia de la pobreza en PMA africanos y asiáticos, según diferentes hipótesis de distribución (1990-2007)



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

relación aún bastante fuerte entre pobreza y renta media, incluso en la línea de pobreza más baja. Si ascendemos por la escala de ingresos de los países en desarrollo, los cambios distributivos predominan cada vez más en las variaciones de los niveles de pobreza.

En el caso de Tailandia, en el recuadro iv de la figura 29, a pesar de la diferencia relativamente menor entre los valores mínimo y máximo del coeficiente de Gini en comparación, por ejemplo, con Uganda, observamos una influencia mucho más predominante de los factores distributivos en el cambio de los índices de pobreza. Cuanto más nos alejamos de la situación de pobreza generalizada o masiva hacia otra en la que los pobres absolutos constituyen una pequeña parte de la población, el factor más destacado en la variación de las tasas de pobreza parece ser el papel que ejerce la distribución de los ingresos. Esta influencia es particularmente fuerte en países con tasas de crecimiento bajas, donde los beneficios del crecimiento pueden invertirse fácilmente por el efecto de cambios adversos en la distribución de los ingresos.

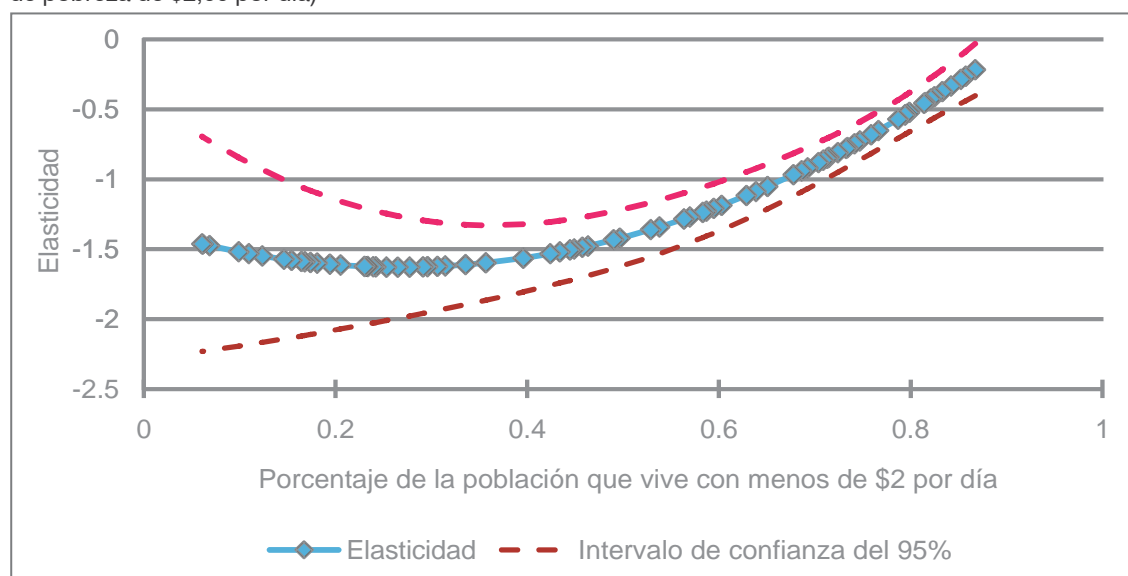
Este fenómeno puede parecer una obviedad estadística, como resultado de la elección de la línea de pobreza, sin ninguna implicación importante. Después de todo, si la línea de pobreza se sitúa lo suficientemente alta, todo el mundo quedará incluido entre los pobres, y la incidencia de la pobreza se convierte en una simple cuestión del crecimiento económico. Sin embargo, intervienen aquí ciertas cuestiones importantes que también pueden ayudarnos a explicar la persistencia de opiniones encontradas entre investigadores y responsables de la formulación de políticas sobre cuestiones relativas a la globalización y el crecimiento. Entenderemos mejor algunas de estas cuestiones si contemplamos el mismo fenómeno con respecto a lo que en el argot de la pobreza se conoce como elasticidad de la reducción de la pobreza al crecimiento medio, o lo que a

veces se denomina más brevemente elasticidad de la pobreza. La elasticidad de la pobreza se define como el cambio porcentual de la pobreza que resulta del cambio porcentual de los ingresos, y que normalmente se estima por el crecimiento del promedio del consumo o de la renta obtenido en las encuestas. Sin embargo, dado que en los debates sobre globalización y pobreza el crecimiento se mide normalmente en términos de los conceptos de ingreso nacional, será instructivo comenzar por medir la elasticidad de la pobreza en relación con el crecimiento del PIB per cápita. Como se muestra a continuación, la comparación entre las mediciones, basada una en el PIB y la otra en las encuestas, nos ayudará a desechar algunas ideas erróneas muy extendidas sobre crecimiento y reducción de la pobreza, frecuentes en algunos de los debates recientes.

Utilizando los datos sobre la pobreza de los recuadros que hemos visto en la sección anterior, hemos calculado las elasticidades de la pobreza en relación con el crecimiento del PIB per cápita en los 89 países de la muestra durante el período 1990–2005⁴⁸. Hemos dividido el período en tres intervalos de cinco años cada uno, y hemos utilizado la diferencia de los logaritmos de la incidencia de la pobreza y el PIB per cápita en cada periodo para calcular las elasticidades en los datos agregados de 279 observaciones. Dada la forma nada lineal de la curva de distribución de los ingresos, las elasticidades serán funciones no lineales de los niveles iniciales de la renta per cápita o la pobreza inicial. Para captar este efecto hemos convertido la elasticidad en una función cuadrática de la pobreza inicial.

La figura 30 muestra las elasticidades estimadas respecto al nivel inicial de pobreza y sobre la línea de pobreza de \$2 por día respectivamente. La figura muestra también el intervalo de confianza del 95% de cada estimación de las elasticidades principales. Puesto que la combinación de distribución de los ingresos y renta media especifican

Figura 30: Elasticidad de la reducción de la pobreza respecto al crecimiento (sobre la base de la línea de pobreza de \$2,00 por día)



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

plenamente la magnitud de la pobreza absoluta, el intervalo de confianza del 95% de la figura 30 representa el efecto de las variaciones en la distribución de los ingresos sobre la elasticidad de la pobreza. Como podemos ver, la variación es muy similar si utilizamos la línea de pobreza de \$1,25 por día.

La imagen de la figura 30, representada en ejemplos de países individuales, se puede generalizar ahora con respecto a todos los países en desarrollo de la muestra. En los países con pobreza masiva – a la derecha de la escala de incidencia de la pobreza – el intervalo de confianza más estrecho indica que el nivel inicial de pobreza, o el nivel inicial de los ingresos, especifica plenamente la elasticidad de la pobreza. El crecimiento parece ser lo único que importa cuando el análisis se centra en la pobreza masiva absoluta. Por otro lado, una vez que abandonamos el ámbito de la pobreza masiva, a pesar de que la pobreza absoluta sigue siendo el tema central del análisis, el intervalo de confianza se ensancha rápidamente, lo que indica que el elemento distributivo adquiere un significado creciente en el cambio de los índices de pobreza.

Esta dicotomía podría explicar la persistencia de opiniones contrapuestas sobre globalización, crecimiento y pobreza. Los interesados en la erradicación de la pobreza generalizada o masiva suelen centrar su atención en el impacto que ha tenido el crecimiento durante estas últimas décadas en la reducción de la pobreza. Por otro lado, una vez que cambiamos el enfoque para centrarnos en la pobreza absoluta en países en desarrollo con ingresos más altos, surgen las dudas sobre las consecuencias distributivas de las distintas políticas.

Lamentablemente, algunas publicaciones recientes sobre análisis de la pobreza eluden este argumento. La pobreza se proyecta de una manera determinista⁴⁹. Resulta irónico que en dichos tratamientos deterministas, el crecimiento adquiere un significado cada vez mayor con niveles más altos de ingresos porque la elasticidad de la pobreza con respecto al crecimiento en países más ricos es mucho más alto, si lo comparamos con países más pobres. Lo que aquí se intenta demostrar es que esas elasticidades tan altas, que hemos observado también en nuestros análisis, sólo corresponden a los valores medios. A medida que dejamos atrás el ámbito de la pobreza generalizada, las elasticidades pierden fuerza. Ligeros cambios en la distribución de los ingresos, originados por el comercio, la tecnología y otras fuerzas exógenas, pueden afectar considerablemente a la pobreza absoluta, incluso cuando el crecimiento de la renta per cápita **no** se ve afectado. De todo esto podemos deducir que más allá de los niveles de ingresos en los que la pobreza masiva es frecuente, para garantizar que el crecimiento ejerce un efecto sobre la reducción de la pobreza, es necesario prestar mayor atención a los aspectos distributivos (incluso cuando se trata de pobreza absoluta).

Otro aspecto del comportamiento de la elasticidad de la pobreza que se muestra en la figura 30 es que a medida

que avanzamos hacia niveles más bajos de renta per cápita, la elasticidad de la pobreza también cae de manera drástica, a pesar de la estrecha vinculación entre pobreza y crecimiento. En otras palabras, en condiciones de pobreza generalizada o masiva son necesarias tasas de crecimiento económico mucho más altas y durante períodos más largos para que afecten de manera perceptible a las tasas de pobreza. Es otra razón por la que el comercio exterior y la financiación externa pueden probablemente desempeñar un importante papel en la reducción de la pobreza en países que sufren pobreza generalizada.

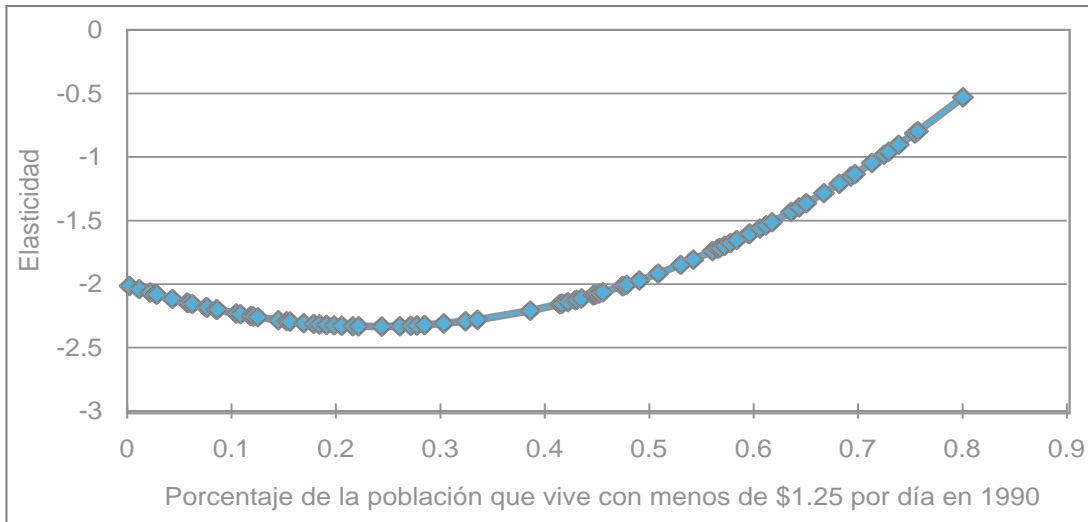
¿POR QUÉ ES TAN BAJA LA ELASTICIDAD DE LA POBREZA DEL CRECIMIENTO DEL PIB?

Las elasticidades de la pobreza que se miden en relación con el crecimiento del PIB en la figura 30 son mucho más bajas que las estimaciones basadas en la tasa media de crecimiento de la renta o del consumo extraída de las encuestas de los hogares. No hay ninguna duda de que esto es así en las estimaciones deterministas basadas en una distribución log-normal, pero también lo es en las estimaciones econométricas basadas en períodos de crecimiento real de la renta o en el consumo de los hogares con estimaciones de elasticidad media de entre -2 y -3%. Sobre esta base, algunos comentaristas señalan a menudo que la caída de la pobreza absoluta en países en desarrollo no es proporcional al crecimiento económico global, un hecho que se menciona a veces para demostrar que la distribución de los ingresos ha empeorado en la era de la globalización.

Si se ha producido o no un empeoramiento de la distribución de los ingresos en estas últimas décadas es una cuestión que se puede estudiar directamente, y de hecho se ha estudiado. Pero las bajas elasticidades de la pobreza, a pesar del crecimiento del PIB, no son una prueba convincente de que se hayan producido cambios en la distribución de los ingresos, porque las estimaciones de la elasticidad basadas en las encuestas así como aquéllas basadas en el PIB utilizan las mismas curvas de Lorenz. Esto queda reflejado en las estimaciones de la elasticidad de la pobreza basadas en los promedios calibrados de las encuestas de las figuras 31 y 32, donde encontramos elasticidades mucho más altas en comparación con las estimaciones basadas en el PIB. Las elasticidades basadas en los promedios de las encuestas de las figuras 31 y 32 son, de hecho, casi un punto porcentual más altas que las elasticidades basadas en el PIB en términos absolutos. La razón por la que las elasticidades basadas en el PIB son más bajas debemos buscarla en las vinculaciones entre PIB, renta y consumo de los hogares, y no en el empeoramiento de la distribución de los ingresos.

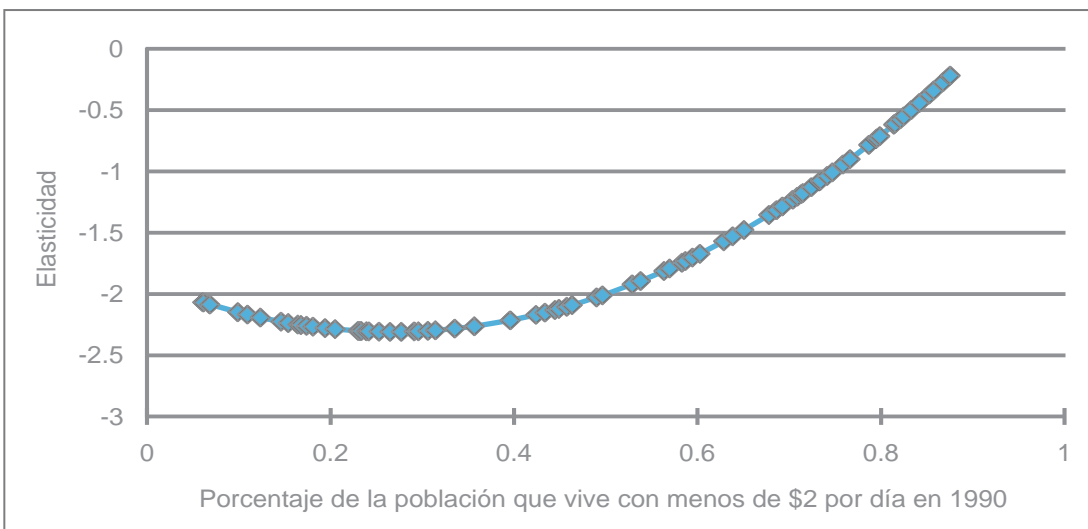
Existen varias razones por las que el crecimiento del promedio extraído de las encuestas de los hogares es más bajo que la tasa de crecimiento del PIB per cápita. Quizá para acelerar su ritmo de crecimiento, los países de bajos

Figura 31: Elasticidad de la reducción de la pobreza respecto al crecimiento (sobre la línea de pobreza de \$1,25 por día)



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

Figura 32: Elasticidad de la reducción de la pobreza respecto al crecimiento (sobre la línea de pobreza de \$2,00 por día)



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

ingresos destinan una parte mayor de su PIB al ahorro y la inversión. Durante el proceso de desarrollo también se destina una parte mayor del PIB a los servicios públicos. Las remesas de fondos, que aunque no forman parte del PIB son una importante aportación al presupuesto de los hogares pobres, suelen descender en proporción al PIB en tiempos de desarrollo. Los ingresos procedentes de actividades no estructuradas, que probablemente son registradas en las encuestas de los hogares sobre ingresos o consumo, pero en menor proporción en las estimaciones oficiales del PIB, también crecen menos que el PIB. Si una parte importante del crecimiento del PIB se destina a la inversión, esta inversión no se traduce en un incremento de los ingresos ni del consumo de los hogares.

EXPORTACIONES Y SALIDA DE LA POBREZA MASIVA

En esta sección se reconoce la importancia de las exportaciones como factor determinante de los esfuerzos encaminados a reducir la pobreza, y se distingue entre los países que han conseguido salir de la pobreza masiva y aquellos otros que, en este sentido, van a la zaga.

Nuestra investigación ha revelado que la mayoría de los pobres absolutos viven en países con economías dinámicas, donde las tasas de pobreza descenden con rapidez y las exportaciones per cápita son la causa de la alta proporción de variaciones de la pobreza.

La vinculación entre comercio, crecimiento y pobreza se ve favorecida por los cambios en la distribución de los ingresos que acompañan a la expansión del comercio y al crecimiento económico. La sección señala la fuerte relación que existe entre pobreza absoluta y exportaciones, dada la fuerte correlación entre exportaciones y crecimiento del PIB, y saca la conclusión de que las políticas de fomento de las exportaciones pueden contribuir a reducir la pobreza. Los resultados del debate sobre el que trata la sección anterior guardan, por consiguiente, una relación directa con la vinculación entre exportaciones y pobreza. En consecuencia, en esta sección clasificamos los países donde existen mediciones absolutas de ingresos-pobreza, sobre la base de las líneas de pobreza que se utilizan en el mundo de "dólares por día", en tres grupos, a saber: i) los países de ingresos medianos que presentan niveles relativamente bajos o "normales" de pobreza económica sobre la base de las líneas de pobreza internacionales – dentro del grupo de países de bajos ingresos que sufren pobreza masiva; ii) los países "exitosos" que han conseguido salir de la situación de pobreza masiva; y iii) los países "desafortunados" que permanecen atrapados en una situación de pobreza masiva, o que están saliendo de esa situación, pero muy lentamente.

A efectos del presente informe, se entiende por país con pobreza masiva aquél donde, en el período inicial, la proporción de la población que vivía con menos de \$2 por día superaba el 50%, y por países exitosos, aquellos que consiguieron reducir su incidencia de la pobreza por debajo del 50% antes de 2007. Según estos criterios, 44 países o, lo que es lo mismo, la mitad de los países en desarrollo de nuestra muestra se encuentran en la situación de pobreza masiva, y seis de ellos se califican para su incorporación en la lista de países exitosos.

La figura 33 muestra las tendencias de la pobreza en estos dos grupos. El grupo de países exitosos consiguió reducir las tasas de incidencia de la pobreza desde más del 80%

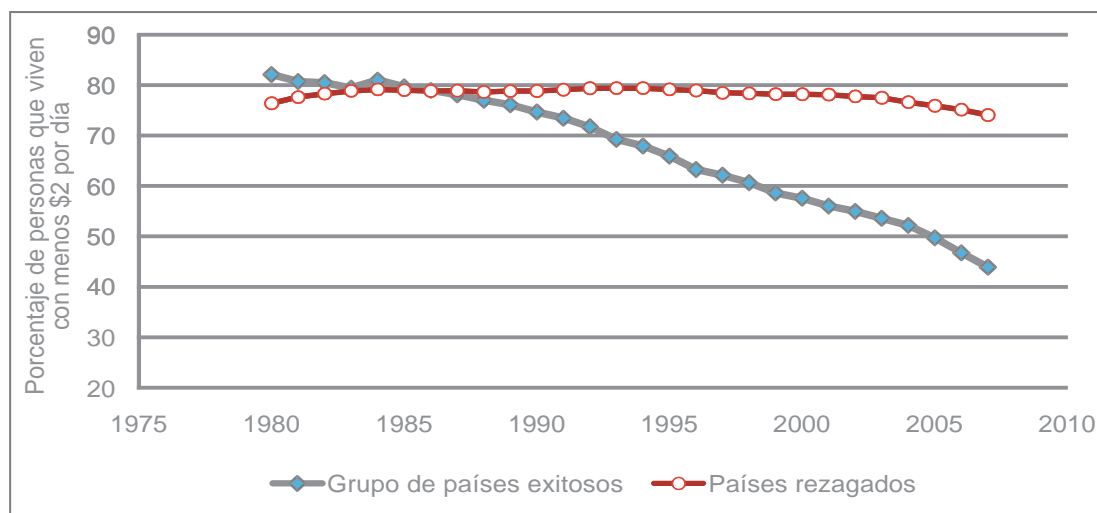
en la década de 1980, hasta casi el 44% en 2007, mientras que en los países rezagados, la tasa de pobreza total se ha mantenido muy por encima del 70% durante todo el período.

Un aspecto tranquilizador, sin embargo, es que la mayoría de los pobres absolutos vivían, y siguen viviendo, en los pocos países con economías dinámicas que constituyen la lista de países exitosos, es decir, donde las tasas de pobreza descienden con rapidez.

La figura 34 muestra la proporción de la población de los dos grupos, como porcentaje de la población de los países en desarrollo y su proporción de personas que viven con menos de \$2 por día, con respecto al número total de pobres en el mundo⁵⁰. La proporción de la población correspondiente al grupo de países exitosos descendió, entre comienzos de los años ochenta y 2007, del 63% al 57%, mientras que su cuota con respecto a todos los pobres del mundo descendió en casi 20 puntos porcentuales, es decir de un 77% al 58%. Tanto la tasa de incidencia como el número de pobres de este grupo de países siguieron una tendencia a la baja durante este período.

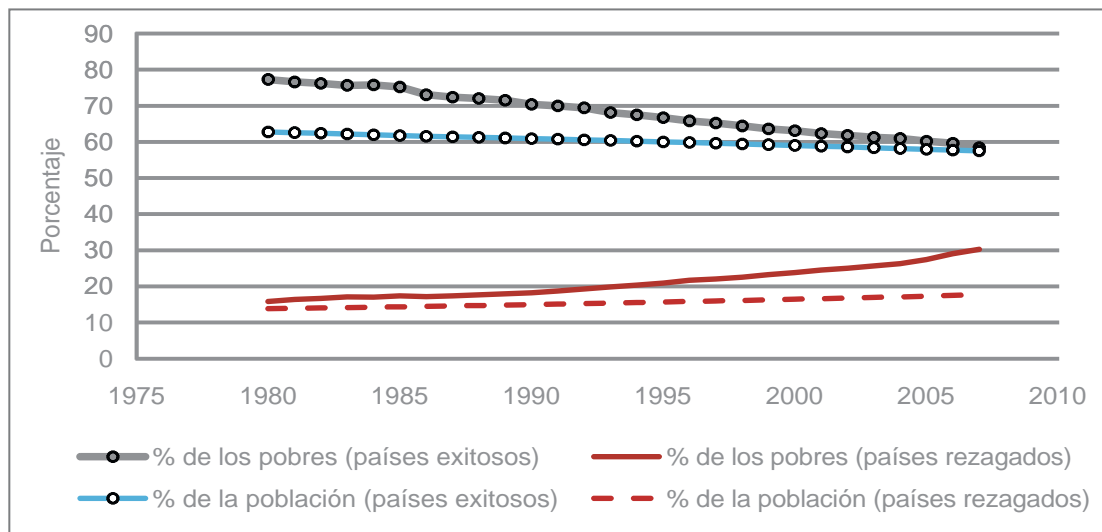
Los países rezagados, por otra parte, registraron un incremento de pobres en proporción a la población así como en número (figura 34). Entre comienzos de los años ochenta y 2007 aumentó la proporción de pobres, que pasó del 13% al 18% de la población total, mientras que el porcentaje de la población que vivía con menos de \$2 por día subió de casi el 16% hasta más del 30%. La mayoría de los países en este grupo han registrado, desde mediados de los años noventa, un descenso moderado de las tasas de incidencia de la pobreza, pero el número de pobres, definidos aquí como aquellos que viven con menos de \$2 por día, no ha dejado de crecer. En términos relativos, los resultados económicos en todos los países de este grupo parecen ir a la zaga del primer grupo de países.

Figura 33: Tendencias de las tasas de recuento de la pobreza; grupo de países exitosos frente al grupo de países rezagados, 1980–2007



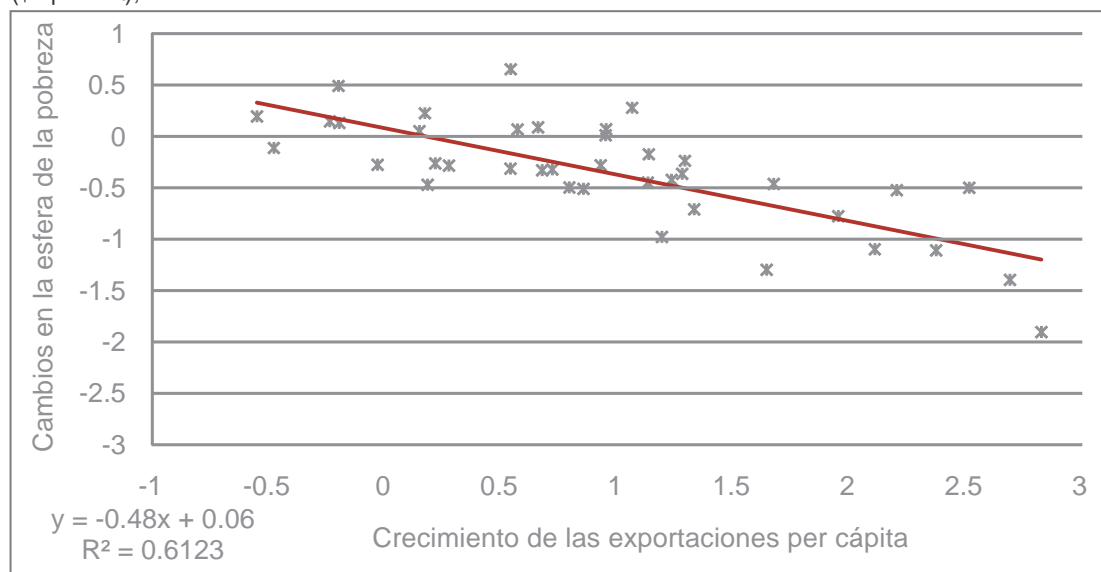
Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

Figura 34: Proporción de la población total y proporción de personas que viven con menos de \$2 por día; grupo de países exitosos frente al grupo de países rezagados, 1980–2007



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

Figura 35: Relación entre crecimiento de las exportaciones y cambios en la incidencia de la pobreza (\$2 por día), 1990–2007



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

La población combinada de estos dos grupos de países constituye casi el 75% de la población mundial, y su tasa de incidencia de la pobreza sobre la base de la línea de pobreza de \$2 por día se acerca al 90% de todos los pobres del mundo, y al 92%, sobre la base de la línea de pobreza de \$1,25 por día. Los 44 países restantes de nuestra muestra, que son en su gran mayoría países de ingresos medianos donde los niveles de pobreza se sitúan muy por debajo de los niveles de pobreza masiva, representaban en 1990 casi el 10% de los pobres del mundo. Parece, por consiguiente, que en el período inicial de 1990, la mayoría de los pobres vivía en países que se caracterizaban por la pobreza masiva. Como hemos visto en la sección anterior, esto debería significar que en este grupo de países existe una fuerte

relación entre crecimiento económico y reducción de la pobreza absoluta. Por deducción, en este grupo de países deberíamos observar también una fuerte relación entre pobreza absoluta y variables económicas estrechamente vinculadas al crecimiento del PIB, como el crecimiento de las exportaciones. En la figura 35 podemos ver la relación que existe entre el crecimiento de las exportaciones per cápita y los cambios en la esfera de la pobreza durante 1990–2007 en países que, en el período inicial, se caracterizaban por la pobreza masiva. Los cambios en los niveles de pobreza se miden como el cambio en el logaritmo del coeficiente de probabilidades de ser pobre ($\log(h/(1-h))$), y el crecimiento de las exportaciones es la diferencia de los logaritmos de las exportaciones reales per cápita entre 1990 y 2007. La línea

de regresión ajustada tiene el coeficiente altamente significativo de -0,48, con un coeficiente R^2 de 0,61, que es el doble del coeficiente R^2 del total de la muestra obtenido en la sección titulada Exportaciones y pobreza.

Considerando que los 44 países con pobreza masiva en el período inicial constituían un grupo muy heterogéneo de países, llama la atención que las variaciones en las exportaciones per cápita sean la explicación de una proporción tan alta de la variación en la incidencia de la pobreza. Por ello no es sorprendente que la distinción entre países exitosos y países rezagados que se hace más arriba con arreglo a las tendencias de la pobreza, quede reflejada también en los resultados de exportación de ambos grupos. Como muestra la figura 36, las tendencias de las exportaciones reales per cápita de los países exitosos y de los rezagados parecen el reflejo exacto de las tendencias de la incidencia de la pobreza en ambos grupos de países.

La estrecha relación entre crecimiento de las exportaciones y reducción de la pobreza no presupone, naturalmente, que exista una causalidad directa entre ambos fenómenos. Para detectar la causalidad es necesario investigar los canales que unen el crecimiento de las exportaciones y los cambios en los niveles de pobreza, para lo que sería necesario realizar estudios de caso minuciosos en cada uno de los países. Sin embargo, podemos ver la fuerte correlación entre crecimiento de las exportaciones y reducción de la pobreza en el hecho de que las políticas que fomentan el crecimiento de las exportaciones y la integración en la economía mundial pueden, al mismo tiempo, reducir la pobreza. Pero no faltan quienes cuestionan esta tesis porque, en su opinión, la globalización ha agravado la pobreza debido a los cambios distributivos adversos. Por esta razón, será útil desglosar los cambios de los índices de pobreza en los tres amplios grupos de países en sus componentes de distribución y crecimiento, e investigar el efecto cuantitativo de cada cambio observado en la reducción de la pobreza.

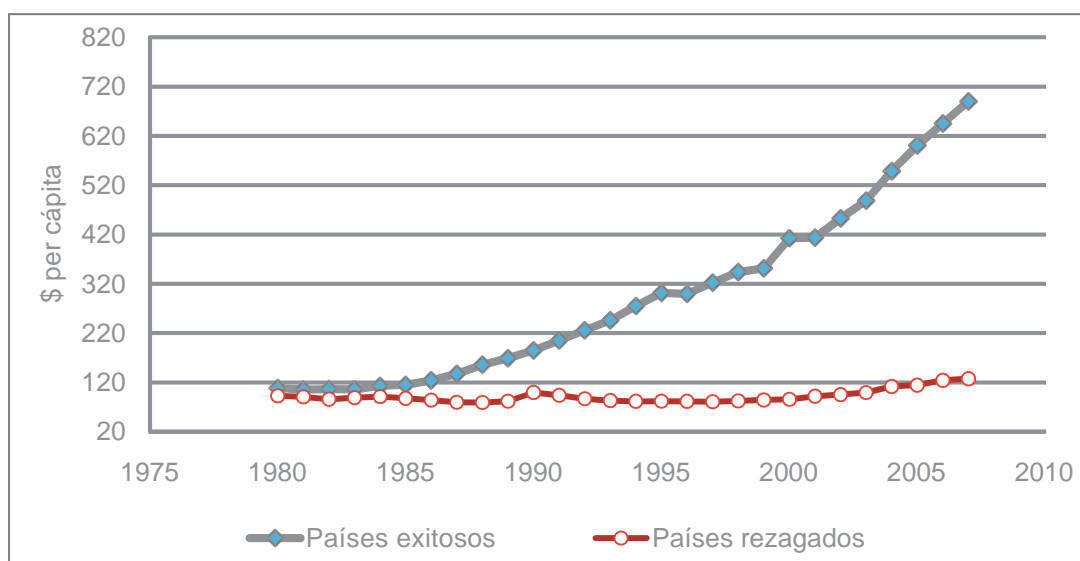
COMERCIO, DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS Y CRECIMIENTO

En esta sección se determina la relación que existe entre comercio, distribución de los ingresos y cambios en la esfera de la pobreza desde 1990.

Los países atrapados en la pobreza sufren bajos niveles de diversificación de sus exportaciones y altos niveles de inestabilidad de los precios. Ambos fenómenos agravan probablemente los otros factores, limitando su impacto sobre la reducción de la pobreza. No obstante, siempre ha existido una relación estrecha e importante entre crecimiento económico y expansión del comercio, en particular el crecimiento de las exportaciones.

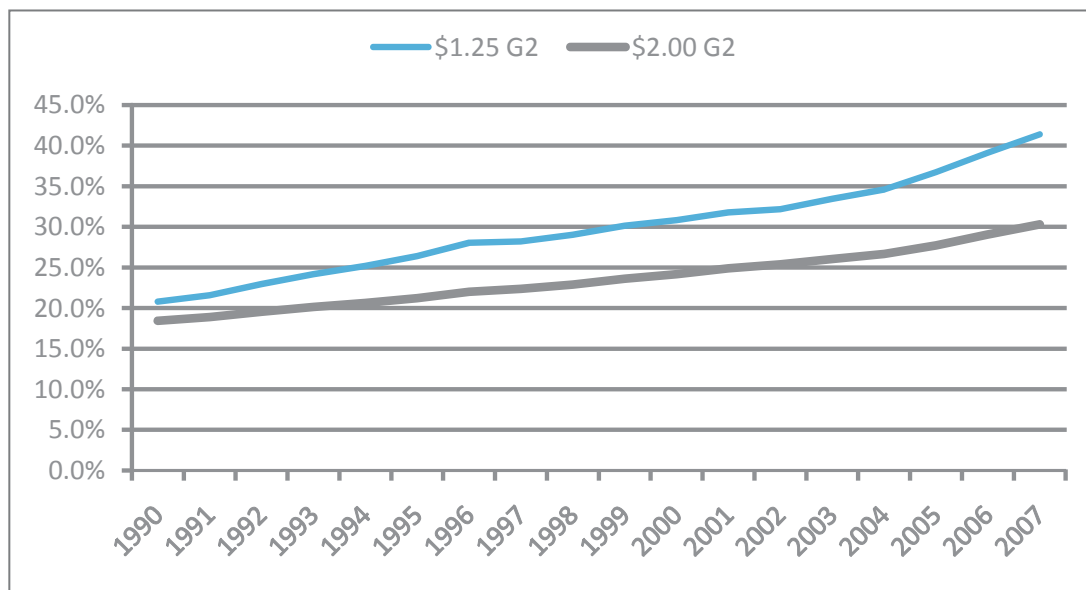
Existen dos tipos de estudios principales sobre la relación que existe entre comercio y distribución de los ingresos en el contexto de las economías en desarrollo. Uno se centra en los pronósticos de la teoría convencional del comercio y examina las diferencias salariales durante las últimas tres décadas. La mayoría de los estudios pertenecientes a esta categoría han descubierto un aumento de las diferencias salariales entre mano de obra cualificada y no cualificada (por ejemplo, Wood, 1994, 1998, Feenstra y Hanson, 1997, Robins, 1997, Hanson y Harrison, 1999). La bibliografía perteneciente a la segunda categoría se centra en explicar las variaciones que existen entre los países en materia de distribución de las rentas personales (por ejemplo, Lundberg y Squire, 2003, Ravallion, 2001, Milanovic, 2004 y Dollar y Kraay, 2002). Mientras que algunos estudios sugieren que la apertura del comercio no afecta a la distribución de los ingresos (por ejemplo, Dollar y Kraay, 2002), otros han descubierto que existe una relación directa entre apertura y desigualdad, es decir, más desigualdad (por ejemplo, Lundberg y Squire, 2003 y Milanovic, 2004). La dificultad de separar, por un lado, el efecto del comercio en la distribución

Figura 36: Tendencias de las exportaciones per cápita en países exitosos y países rezagados, 1980–2007



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

Figura 37: Grupo II – Proporción de la pobreza mundial en países rezagados



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

Nota: Sobre la base de incidencias estimadas y datos demográficos reales; véase el cuadro 21 para conocer el valor representativo de la muestra.

de los ingresos y, por otro, el efecto de otros factores, como el cambio tecnológico, la educación y las políticas e instituciones nacionales, dificulta, entre otras cosas, extraer conclusiones claras de este debate. Lo que aquí se pretende no es resolver las controversias, sino más bien intentar cuantificar el impacto probable de la distribución de los ingresos en los cambios de la pobreza absoluta desde 1990 en el ámbito mundial.

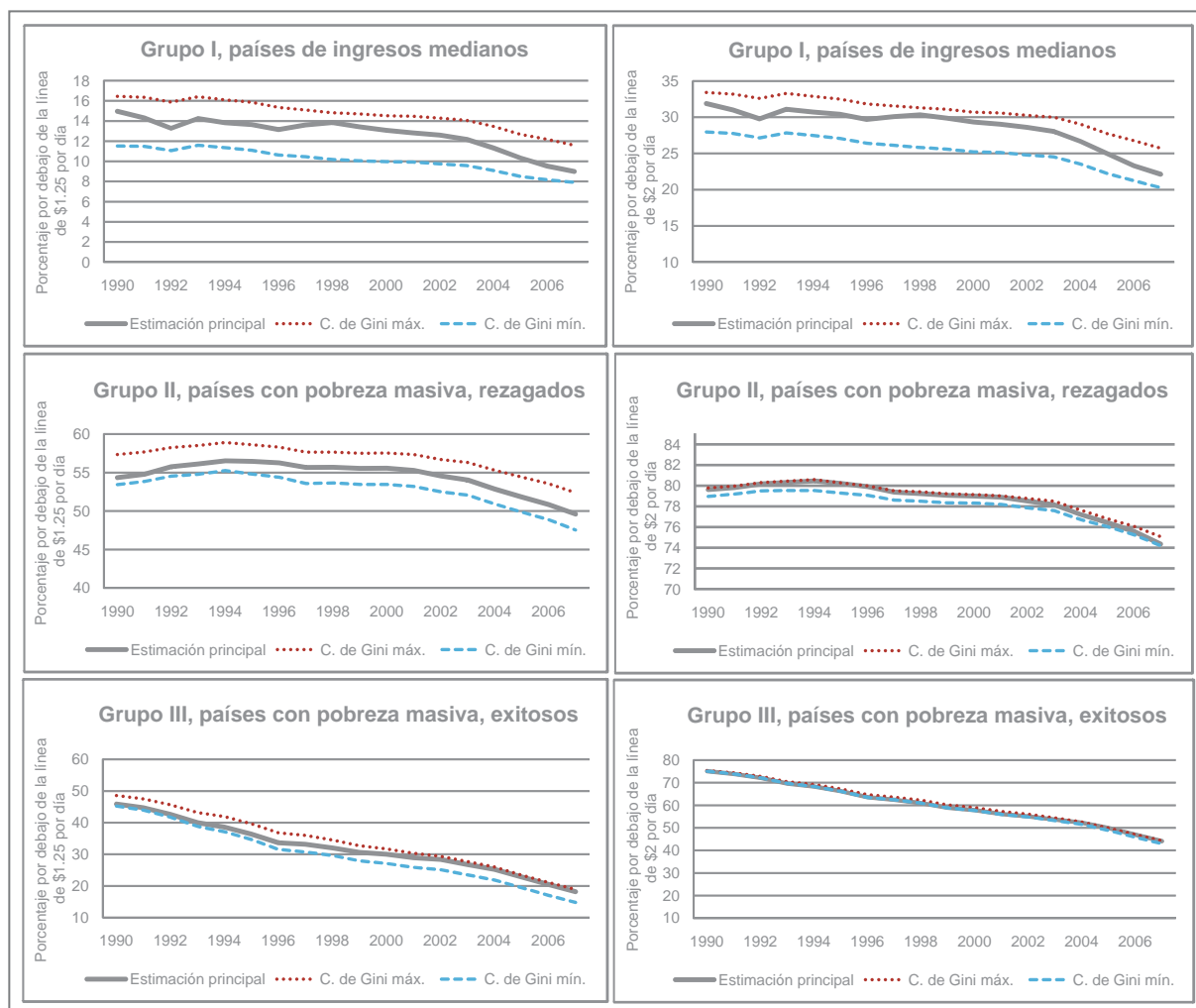
Con este propósito, además de las principales tendencias de la pobreza que hemos visto más arriba, el presente capítulo expone las trayectorias máxima y mínima de la reducción de la pobreza según hipótesis distributivas diferentes. La trayectoria máxima supone que, en cada uno de los 89 países de nuestra muestra el coeficiente de Gini se mantuvo a su nivel más alto observado durante el período 1990–2007, mientras que la renta media o el consumo medio creció a su tasa observada. La trayectoria mínima, por su parte, da por sentado que el coeficiente de Gini se mantuvo a su nivel más bajo observado durante el período 1990–2007⁵¹. La comparación entre las principales estimaciones y las trayectorias mínima y máxima del crecimiento nos ayudarán a discernir cuál ha sido la repercusión de los cambios distributivos sobre la pobreza durante el período de estudio.

Los resultados se presentan en forma agregada para cada uno de los tres grupos de países de la figura 38. Como hemos visto en la sección anterior, en los países de bajos ingresos que sufren pobreza masiva, las trayectorias mínima y máxima transcurren demasiado cerca de la trayectoria principal de la pobreza, sobre la base de la línea de pobreza de \$2 por día. Comentaremos, por tanto, el impacto que han tenido los cambios en la distribución de los ingresos sobre las tendencias de la pobreza únicamente en la línea de

pobreza de \$1,25 por día, que aparece en el recuadro izquierdo de la figura 38. Como era de esperar, en el caso del grupo de países I, los cambios en la distribución de los ingresos parecen ejercer una influencia relativamente mayor sobre la pobreza absoluta que en los otros dos grupos de países. En la versión agregada da la impresión de que, en este grupo, los cambios distributivos tuvieron un efecto negativo en la reducción de la pobreza durante los años noventa, pero a partir de finales de esa década su efecto ha sido positivo. Si la distribución de los ingresos se hubiera mantenido a su nivel más equitativo en todos los países, al final del período la pobreza se habría situado a 1,1 puntos porcentuales por debajo del nivel actual (7,9% a diferencia del nivel real de 9%). Por otro lado, los niveles de pobreza reales en 2007 se situaban a más de 2,5 puntos porcentuales por debajo del nivel máximo del 11,6%. La figura 38 nos cuenta una historia similar sobre las tendencias de la pobreza en países del Grupo II, con la diferencia de que las variaciones en torno a la tendencia real son relativamente más moderadas. La proporción de la población que en 2007 vivía con menos de \$1,25 por día en este grupo de países era del 49,6%, en comparación con el nivel mínimo de 47,5% y el nivel máximo de 52,4% ese mismo año. En cierto modo, la experiencia de estos dos grupos podría resumirse como benigna desde la perspectiva de distribución, porque el resultado real se ha inclinado más hacia la trayectoria mínima. Por otro lado, en la medida en que los resultados reales se han desviado de la trayectoria mínima, cabe interpretar como adverso el efecto del empeoramiento de la distribución de los ingresos sobre la incidencia de la pobreza.

El Grupo II de países con pobreza masiva, que van a la zaga en la reducción de la pobreza, comprende 36 economías en desarrollo. Son, en su mayoría, PMA africanos; 32 están situados en África y 29 pertenecen a la categoría de PMA.

Figura 38: Incidencia de la pobreza con trayectorias mínima y máxima de reducción de la pobreza (sobre las líneas de \$1,25 y \$2,00 por día) 1990–2007



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

Sólo un país del Grupo II, Papua Nueva Guinea, no está en África ni es PMA. Las exportaciones de estos países se componen principalmente de recursos naturales; en términos del Sistema Armonizado, los capítulos con códigos de 2 dígitos, minerales y combustibles (incluido el petróleo) representan el 54% del total, seguidos de textiles y el vestido, con el 14%, productos elaborados agrícolas, con el 8%, y hortalizas y frutas, con el 6%. Los principales destinos de las exportaciones de este grupo son la UE y los Estados Unidos, con un 33,1% y un 23,7% del total en 2009, seguidos de China (9,1%), la India (6,9%) y el Brasil (6,3%).

Los países rezagados muestran niveles más altos de inestabilidad de precios que los países del exitoso Grupo III. Nueve de ellos presentan incluso niveles considerablemente más altos de inestabilidad de precios en su cesta de exportación que los dos países exitosos con precios más inestables; mientras que otros 16 presentan niveles de inestabilidad más altos que los últimos cuatro países exitosos. Asimismo, los países rezagados presentan bajos niveles de diversificación – sólo la diversificación de productos de

exportación de uno de estos países, Nepal, se sitúa a la misma altura que los países exitosos, mientras que solamente 8 de los 36 países rezagados cuentan con una diversificación de socios de exportación como la que encontramos entre los países exitosos (véase Anexo Estadístico). Dicho llanamente, los países rezagados sufren bajos niveles de diversificación de las exportaciones y altos niveles de inestabilidad de precios, unas circunstancias que, juntas, agravan probablemente los otros factores limitando su reducción de la pobreza.

Los niveles de pobreza, relativamente estancados, de los países del Grupo II, posiblemente como consecuencia de las desventajas que supone la falta de diversificación del comercio y su vulnerabilidad a las caídas de los precios, han dado un giro a la distribución de la incidencia de la pobreza en el mundo durante las dos últimas décadas. Como resultado del descenso o del estancamiento de los niveles de pobreza en otros países, en particular en los integrados en el grupo exitoso, en los países del Grupo II ha aumentado considerablemente la proporción de incidencia de la pobreza

estimada, que ha pasado del 21% de los pobres en todo el mundo que en 1990 se situaban por debajo de la línea de pobreza de \$1,25 por día, a casi el 41% en 2007, y del 18% de los que en 1990 vivían por debajo de la línea de pobreza de \$2 por día, a casi el 30% en 2007 (véase la figura 37). Habida cuenta de que los países africanos y menos adelantados conforman la inmensa mayoría de los países que integran el Grupo II, estas conclusiones podrían ser válidas también para grupos más amplios de países, sobre los que, por el momento, no se dispone de datos sobre la pobreza.

La experiencia del tercer grupo, es decir el grupo exitoso de la figura 38, ha sido algo diferente. La rápida salida de la situación de pobreza masiva gracias al fuerte crecimiento económico de este grupo se ha unido a un empeoramiento de la distribución de los ingresos hasta el punto de que, al final del período, los resultados reales se han acercado mucho a la trayectoria máxima. En este grupo predominan China y la India, y el fuerte crecimiento así como los cambios adversos en la distribución de los ingresos en estas dos grandes economías han sido la principal fuerza impulsora de los resultados agregados que vemos en este grupo. La proporción de la población que vive por debajo de la línea de pobreza de \$1,25 por día en este grupo descendió de casi el 46% en 1990 hasta el 18,2% en 2007. Este índice se acerca mucho al nivel "máximo" de reducción de la pobreza del 18,9%, y sobrepasa en un 3,2% el resultado "mínimo" de pobreza, que en 2007 se situaba en el 14,8%.

Si lo comparamos con las tendencias generales a largo plazo, puede parecer nos muy pequeño el efecto de los cambios internos en la distribución de los ingresos sobre la pobreza absoluta en países que sufren pobreza masiva. Esto ocurre, en particular, en la incidencia de la pobreza medida sobre la base de la línea de pobreza de \$2 por día que aparece en la figura 38. Incluso en el caso de los países exitosos y una línea de pobreza más baja de la figura 38, donde los cambios en la distribución de los ingresos han provocado un claro aumento de la pobreza, la brecha del 3,2% entre el nivel de pobreza real y el nivel mínimo equivale a aproximadamente una décima parte del descenso de la pobreza desde 1990 gracias al crecimiento. Esto no significa que la distribución de los ingresos no repercuta en la reducción de la pobreza. Para comenzar, estos resultados son aplicables a la incidencia de la pobreza absoluta sobre la base de las líneas internacionales de pobreza. Diferentes conceptos de pobreza e intereses sobre el bienestar relativo de los deciles más pobres entre los pobres pueden darnos resultados distintos. Por otra parte, la distinción entre los efectos de la distribución y aquéllos del crecimiento se hace, más que nada, por razones de conveniencia intelectual, y es muy poco probable que se sostenga en la realidad. Las políticas encaminadas a promover cambios en la distribución de los ingresos también tienen, en su mayoría, efectos importantes sobre el crecimiento (por ejemplo, la reforma agraria). De los resultados de más arriba podemos deducir que los países con pobreza masiva necesitan el crecimiento económico para conseguir una fuerte reducción de la pobreza absoluta. De hecho, cuanto más éxito tiene un país que sufre pobreza masiva en la

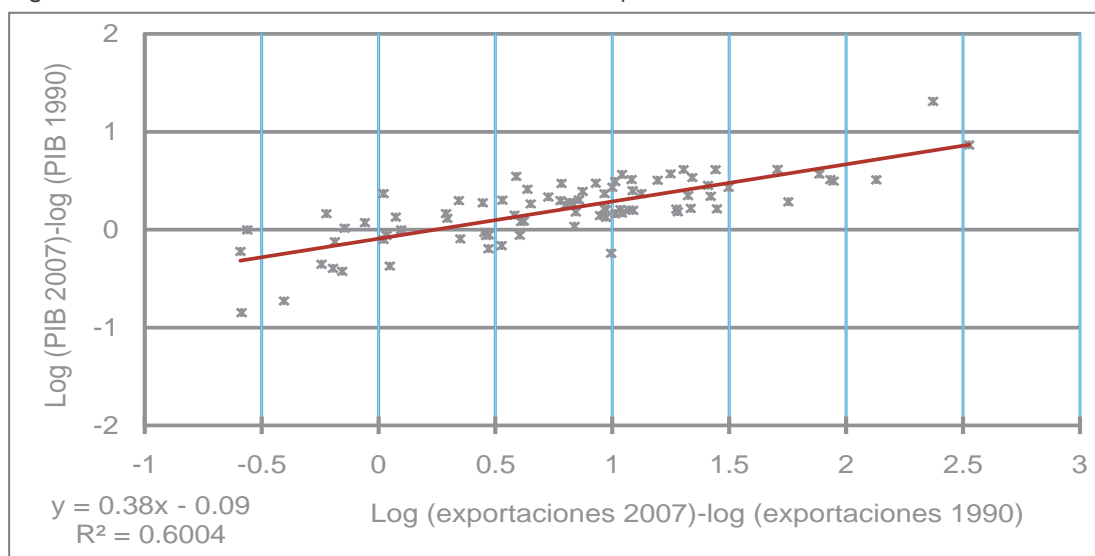
reducción de sus niveles de pobreza, menos importante parecerá la influencia del componente distributivo, ya sea ésta negativa o positiva. Por consiguiente, es probable que los aspectos del comercio que inducen al crecimiento desempeñen un papel más destacado en la reducción de la pobreza en países con pobreza masiva.

Abundan las publicaciones sobre comercio y crecimiento, y buena parte de la controversia que desatan se debe, principalmente, al efecto de políticas específicas para promover el comercio y, en particular, la especificación empírica de dichas políticas y la verificación de su efecto (véase, por ejemplo, Baldwin, 2006, y Rodrigues y Rodrik, 2000). En muchos de los estudios realizados en diversos países así como en estudios de caso de países individuales descubrimos, sin embargo, que siempre existe una relación fuerte y significativa entre crecimiento económico y expansión del comercio, en particular el crecimiento de las exportaciones. La figura 39 muestra esta relación en los países en desarrollo de nuestra muestra durante el período 1990–2007.

También existe una fuerte correlación entre crecimiento de las exportaciones a largo plazo y PIB, con un coeficiente de correlación superior a 0,77. La suma de las variables habituales que contabilizan el crecimiento, como el aumento de la población activa, la tasa de inversión y el nivel inicial del PIB, sólo reduce de forma marginal el coeficiente de la línea de regresión ajustada de la figura 39, pero la relación sigue siendo muy importante (el coeficiente del crecimiento de las exportaciones desciende a 0,32 con un coeficiente *t* de 7,4). Estos resultados se mantienen robustos ante la exclusión de observaciones del Grupo III de países muy exitosos, o cualquier otro de los tres grupos de países.

En el marco contable de crecimiento convencional, un coeficiente positivo y significativo de crecimiento de las exportaciones se interpreta normalmente como el efecto de externalidades asociadas a las actividades de exportación o a una mayor eficiencia en el uso de los recursos en el sector de exportación (por ejemplo, Fedder, 1982). En países que se enfrentan a pobreza masiva, sin embargo, encontramos que la aportación de las exportaciones es aún más crucial porque éstas facilitan el acceso a nuevas tecnologías y bienes de inversión a través de las importaciones. Especialmente en el caso de los países del Grupo II, donde en la mayoría de sus economías el sector primario es el más importante en términos de producción y empleo, el comercio exterior permite adquirir equipos valiosos, materias primas y bienes de consumo a través de las importaciones. Si tenemos en cuenta que la elasticidad de los ingresos para la demanda de estas importaciones es muy alta, el comercio exterior crecerá inevitablemente en su fase inicial de desarrollo como parte integrante del PIB. Para que el proceso sea viable es necesario que las exportaciones crezcan a un ritmo suficiente para poder atender a las necesidades de importación. Como muestra la figura 39, prácticamente ningún país ha alcanzado tasas de crecimiento positivo a largo plazo durante nuestro período de observación sin que

Figura 39: Crecimiento del PIB frente al crecimiento de exportaciones reales



Fuente: ITC y Karshenas 2010a.

se haya producido una expansión simultánea de las exportaciones. Estos resultados indican que el crecimiento de las exportaciones es un requisito imprescindible para el crecimiento del PIB a largo plazo, lo que a su vez tiene una importancia decisiva para reducir la pobreza en países que sufren pobreza masiva.

Junto con el proceso de crecimiento de los países exportadores de productos primarios surgirá una multitud de nuevos servicios y sectores para atender a las necesidades de los crecientes sectores agrícola y de exportación. Se crearán tiendas de reparaciones en pueblos y ciudades, y talleres de fabricación vinculados hacia delante y hacia atrás con los sectores agrícola y de exportación. Son ingredientes imprescindibles para crecer, sin los cuales no habrá un crecimiento continuado de la productividad en el sector agrícola ni en el sector de exportación. Estas industrias sentarán las bases, además, para la formación y la capacitación, otro ingrediente imprescindible para la siguiente fase de desarrollo, es decir, la fase de exportación de productos fabricados y de servicios.

La fase de exportación de manufacturas marca el comienzo de la fase de desarrollo, en la que el comercio exterior juega un papel aún más destacado en el crecimiento económico. Aparte de algunos pequeños países exportadores de petróleo, son pocos los países que alcanzan altos niveles de ingresos y prosperidad sin pasar por esta fase. El logro de largos períodos de crecimiento alto e ininterrumpido también lo encontramos más comúnmente entre países que han alcanzado esta fase de desarrollo. Este fenómeno es atribuible, en parte, a la naturaleza de los esfuerzos de producción propios de los productos básicos. Las exportaciones de estos productos están sujetas a precios a corto plazo y fluctuaciones de la demanda, así como a episodios de caída del comercio a medio y largo plazo. Los productos básicos soportan, además, una dura competencia

de precios, con el resultado de que las ganancias de la productividad recaen normalmente en los consumidores, en lugar de beneficiar a los productores, quienes además pueden ver disminuir sus ingresos por complicaciones en los factores de producción fijos, como la tierra de cultivo y las reservas minerales. El principal factor que diferencia la fase de exportación de productos elaborados de la fase de exportación de productos básicos, sin embargo, es que la industria manufacturera necesita economías de escala grandes y dinámicas, además de la capacitación. El comercio exterior desempeña durante esta fase un papel primordial en la realización de dichas economías dinámicas. El aumento del comercio favorece una mejora de los beneficios derivados de la productividad, lo que a su vez mejora la competitividad y favorece el comercio. La competencia extranjera en esta fase debería garantizar la eficiencia y la flexibilidad en materia de producción para poder seguir el ritmo de la evolución tecnológica y de las tendencias del mercado. Incluso en las fases iniciales, cuando aún no existen economías de escala en la manufactura de productos para exportar, por ejemplo, en talleres de producción de textiles y vestido con un alto coeficiente de mano de obra, el hecho de que las exportaciones favorezcan el crecimiento del empleo y el producto de manera continuada, con o sin un aumento de la productividad de la mano de obra, es una ventaja que el sector primario no ofrece. Debido a los factores de producción fijos, el aumento del producto y de la productividad en el sector primario va acompañado normalmente de un descenso del empleo en estos sectores.

Pero la fase de exportación de productos elaborados no aparece por sí sola ni genera un ciclo fuerte y autosostenible de crecimiento de los ingresos y las exportaciones de una manera *sui generis*; para que haya crecimiento deben darse todos los prerrequisitos creados en la fase anterior. En el proceso de desarrollo económico de la fase anterior

deberán haberse logrado asimismo una mano de obra disciplinada y unos niveles suficientes de conocimientos técnicos y de aptitudes de gestión para que la fase de exportación de productos elaborados comience a arrojar beneficios. En ambas fases de exportación, de productos primarios y productos elaborados, el comercio exterior puede desempeñar también un papel importante en la transferencia de nuevas tecnologías desde países más

avanzados. La inversión extranjera directa es otra vía importante para la adquisición de tecnología durante ambas fases. Sin embargo, para aprender, adaptar y asimilar las nuevas tecnologías, el país deberá disponer de la infraestructura de apoyo necesaria, de capacidad institucional, potencial humano y de políticas económicas propicias para la transferencia de tecnologías.

RECUADRO 6: ESTUDIO DE LA OIT SOBRE COMERCIO Y EMPLEO

Esta sección del informe trata principalmente sobre los efectos a largo plazo del crecimiento de las exportaciones en la reducción de la pobreza. La crisis financiera mundial, sin embargo, ha convertido los efectos a corto plazo de las conmociones comerciales en uno de los temas estrella del debate actual. A pesar de que una evaluación minuciosa queda fuera del alcance del presente informe, algunas conclusiones extraídas recientemente por la Organización Internacional del Trabajo pueden ayudarnos a entender mejor cómo afecta el comercio a las perspectivas de empleo en países en desarrollo. El estudio de la OIT **El comercio y el empleo en la crisis mundial** describe los efectos generales de la crisis sobre el empleo a partir de 2008, el año de la crisis y de la caída en picado del comercio, e incluye evaluaciones pormenorizadas en siete países: Ucrania, Liberia, Uganda, la India, Sudáfrica, el Brasil y Egipto. Las observaciones específicas a los países se basan en estadísticas oficiales, evaluaciones rápidas del impacto en los países, elaboradas por la OIT por encargo de los gobiernos nacionales, y en la elaboración de modelos económicos por los autores.

A partir de las experiencias extraídas en los siete países, el estudio recoge observaciones que son pertinentes para nuestro informe. Primera, respecto al efecto general del comercio sobre el empleo: las exportaciones se asocian con tasas más rápidas de destrucción de puestos de trabajo, pero también van acompañadas de tasas más altas de creación de empleo, por lo que la tasa neta de empleo no se ve afectada negativamente durante los períodos de actividad normal del comercio. Segunda, en tiempos de crisis económica internacional suele aumentar la tasa de destrucción de empleo, por su vinculación directa e indirecta a la economía mundial. Un ejemplo de ello lo encontramos en Ucrania, donde el sector de la exportación de metales sufrió un duro golpe por el debilitamiento de la demanda mundial de automóviles, un revés que afectó de manera similar a la industria nacional de extracción de mineral de hierro, a pesar de que sus exportaciones son limitadas. Tercera, en los casos sobre los que existían datos y análisis pormenorizados, parece ser que los efectos sobre el empleo indirecto (sectores no de exportación) fueron, cuando menos, tan fuertes como sobre el empleo directo (sectores de exportación). Los impactos indirectos pueden provenir de la vinculación de la cadena de suministro a los sectores de exportación (como en el caso de las industrias de metales y minería de Ucrania) o por el descenso de la demanda de todo tipo de bienes y servicios como consecuencia de la caída de

los ingresos en los sectores de exportación. Cuarta, el efecto en función del género depende de cuales sean los principales sectores de exportación de los países, y no fue igual en todos los países del estudio. Por ejemplo, en países donde predominan la minería y la producción de metales, los efectos sobre la mano de obra masculina fueron más graves. El efecto fue inverso en países con grandes sectores textiles. Por último, los planes gubernamentales de estímulo para impulsar la demanda han sido importantes en la lucha contra los efectos de la crisis sobre el empleo, aunque estos esfuerzos se vieron amenazados porque los ingresos que recaudaron los gobiernos en 2009 descendieron hasta un 5% como consecuencia de la menor actividad empresarial. Es una consideración importante, habida cuenta de que el encarecimiento de los alimentos en 2008, agravado por el descenso de los salarios en 2009, propició un deterioro generalizado de los salarios reales, con el consiguiente aumento del número de personas desnutridas en el mundo, que creció por primera vez desde 1969 (año en que se comenzó a recopilar datos).

Debido a las diferencias detectadas en los principales sectores de exportación y sus diversas vinculaciones con la economía nacional, los efectos sobre el empleo han sido diferentes en los países del estudio. En el Brasil, el sector textil egipcio y Sudáfrica aumentó el desempleo. En Uganda y el sector turístico egipcio bajaron los salarios. Por último, en Ucrania y Liberia descendieron en tándem la tasa total de empleo y las condiciones laborales.

Complementan este reciente estudio de la OIT sobre comercio y empleo las conclusiones extraídas en 2009 relacionadas con la interacción entre empleo informal y comercio⁵² basada en las pruebas empíricas disponibles sobre algunos países latinoamericanos. Los datos revelan que la apertura del comercio favorece, en algunos casos, un aumento y, en otros, un descenso del empleo informal y los salarios. Los diferentes efectos del comercio sobre el empleo, ya sea éste formal o de otro tipo, son de gran interés para los defensores del empleo y constituyen posiblemente un tema de estudio de futuros informes del ITC sobre exportaciones para un desarrollo sostenible.

(Jansen, Marion y Erik von Uexkull (2010), El comercio y el empleo en la crisis mundial, Organización Internacional del Trabajo.)

EFFECTO DE LAS IMPORTACIONES SOBRE LA POBREZA

En su conjunto, los pobres de países en desarrollo percibieron en 2005 una parte proporcional mayor que en 1990 del dinero que los países desarrollados gastaron en sus importaciones. Los ingresos de China fueron la principal causa de esta mejora. Los pobres de los PMA, a pesar de ser los más necesitados de los ingresos que entran en el país, apenas perciben una parte minúscula del desembolso de los países desarrollados en importaciones; el promedio no ponderado es de 14 centavos de dólar por cada \$100 gastados en importaciones. En la mayoría de los PMA, esta proporción se mantuvo estable o descendió entre 1990 y 2005.

Tras haber evaluado la vinculación entre exportaciones, crecimiento y pobreza, en esta sección calculamos el efecto que han tenido 10 importaciones grandes y dinámicas sobre la pobreza en países en desarrollo exportadores. Para este cálculo hemos utilizado el indicador PII (acrónimo del término original, en inglés, "Poverty Intensity of Imports", es decir, efecto de las importaciones sobre la pobreza en los países exportadores). Este indicador PII nos ofrece una estimación de la parte proporcional del desembolso de un país desarrollado en importaciones que, al final, perciben las personas que viven por debajo de la línea de pobreza de \$2,00 por día, utilizando para el cálculo la parte del ingreso total del país que se destina a los pobres, y que puede ser SIP1 o SIP2 (acrónimos del término original, en inglés, "share of income to the poor", es decir, parte de los ingresos que se destina a los pobres)⁵³. Para facilitar la interpretación hemos multiplicado por 100 todos los resultados, de manera que la medición de cada país pueda leerse como la cantidad, estimada en dólares, que perciben los pobres por cada \$100 desembolsados en importaciones⁵⁴.

En el primer caso, el cálculo del indicador PII con los datos disponibles de todos los países asociados nos da una proporción sorprendentemente baja del gasto en importaciones que llega hasta los que viven en la pobreza; oscila entre \$1,21 de Suiza y \$8,71 del Japón (por cada \$100 gastados) (véase **cuadro 18**). En una nota más positiva, todos los grandes países importadores menos uno han visto crecer desde 1990 la proporción estimada de su desembolso en importaciones que perciben los pobres. La excepción es Noruega, donde parece haber disminuido debido a que 1990 fue un año atípico para el comercio en aquel país, precisamente cuando la cuota de comercio de varios países en desarrollo creció fuertemente, por encima de lo normal⁵⁵. Habida cuenta de que la cuota de comercio internacional de China crece más deprisa que las de otras economías en desarrollo, hemos calculado el indicador PII de cada país importador incluyendo y excluyendo el comercio con China. En algunos países importadores (por ejemplo, Islandia, la

República de Corea y el Japón), esta exclusión marca una enorme diferencia, mientras que en otros (por ejemplo, Suiza y la UE), la diferencia es mucho menor. Pero sigue siendo importante en todos los países importadores analizados (con índices del 58,5%, como mínimo, de los valores del indicador PII de 2005 de cada país importador obtenidos del comercio con China). Si excluimos a China, las señales de progreso entre 1990 y 2005 disminuyen bruscamente; 5 de los 10 países importadores del estudio muestran un descenso de la cifra de su indicador PII durante este período.

Cuadro 18: Indicador PII para las personas que viven con menos de \$2,00 por día

Importador	88 países en desarrollo		Menos China	
	1990	2005	1990	2005
Australia	3.09	6.59	1.23	2.09
Canadá	1.27	3.53	0.57	0.98
Unión Europea	1.88	2.52	1.27	0.92
Islandia	0.47	2.13	0.16	0.40
Japón	6.51	8.71	2.93	1.79
República de Corea	1.38	6.15	1.38	1.29
Nueva Zelanda	1.51	4.78	0.67	1.20
Noruega	2.94	2.47	2.51	0.63
Suiza	0.82	1.21	0.52	0.50
Estados Unidos	4.24	7.39	2.04	2.46

Asimismo, hemos calculado el indicador PII excluyendo a países en desarrollo que son grandes exportadores de combustibles (y, una vez más, a China) para saber si el indicador PII de algún país importador depende de manera particular del precio de los combustibles o del comercio de combustibles minerales, una actividad que posiblemente crea menos empleo. Los resultados muestran que los combustibles apenas influyen en el cálculo del indicador PII de los diez países importadores, con las mismas tendencias al alza en todos ellos entre 1990 y 2005, y las cifras reales del indicador PII descienden en casi todos los países en algo más del 5% (salvo en el Canadá) con esta exclusión (véase **cuadro 19**).

Por último, hemos calculado el indicador PII de los 10 países importadores sobre los datos disponibles de su comercio exclusivamente con los 33 PMA (véase **cuadro 20**). Los pobres de los PMA, a pesar de ser los más pobres de todos y los más necesitados de los ingresos del exterior, en realidad reciben sólo una parte minúscula del dinero que los países desarrollados gastan

en sus importaciones, un promedio no ponderado de 14 centavos de dólar por cada \$100. Además, el progreso entre 1990 y 2005 fue menor en los PMA que en el conjunto de países en desarrollo; en 6 de los 10 importadores descendió el indicador PII de los PMA durante este período. Entre los diez importadores, la parte que percibieron los PMA representó menos de una vigésima parte del total, es decir, los pobres de los PMA apenas percibieron 3,7 centavos por cada dólar destinado a los pobres producto del comercio. Australia tuvo el nivel más bajo con un 0,7% (0,7 centavos por cada dólar) y la Unión Europea, el más alto con un 7,1% (7,1 centavos).

Cuadro 19: Indicador PII para las personas que viven con menos de \$2,00 por día – excluidos los principales países exportadores de combustibles

Importador	79 países en desarrollo		Menos China	
	1990	2005	1990	2005
Australia	3.06	6.58	1.20	2.08
Canadá	1.24	3.34	0.55	0.79
Unión Europea	1.67	2.43	1.06	0.83
Islandia	0.47	2.12	0.16	0.39
Japón	6.33	8.56	2.75	1.64
República de Corea	1.34	6.07	1.34	1.21
Nueva Zelanda	1.49	4.65	0.65	1.08
Noruega	2.93	2.47	2.50	0.63
Suiza	0.80	1.18	0.50	0.48
Estados Unidos	4.06	7.22	1.86	2.29

Nota: Se han excluido nueve grandes exportadores de combustibles; los países donde en el último año del estudio el valor de sus exportaciones consistía, al menos en un 50%, en combustibles minerales.

Cuadro 20: Indicador PII para las personas que viven con menos de \$2,00 por día – PMA

Importador	33 PMA	
	1990	2005
Australia	0.09	0.05
Canadá	0.07	0.12
Unión Europea	0.27	0.18
Islandia	0.02	0.12
Japón	0.21	0.21
República de Corea	0.22	0.16
Nueva Zelanda	0.04	0.16
Noruega	2.04	0.09
Suiza	0.07	0.06
Estados Unidos	0.23	0.23

Metodología del indicador PII

Para determinar el efecto de las importaciones sobre la reducción de la pobreza en un país importador determinado hemos utilizado dos conjuntos de datos. El primero es una medición de la parte de la renta nacional que se destina a los integrantes de estos grupos de pobreza, es decir, a los que viven por debajo de las líneas de pobreza de \$1,25 y \$2,00 por día, indicados como SIP1 y SIP2. En los cálculos se utilizan datos de las encuestas y sobre la distribución de los ingresos utilizados anteriormente. El segundo conjunto de datos nos proporciona la parte del valor de las importaciones que representan estos 89 países para las 10 economías desarrolladas (con la UE como un solo bloque), utilizando la base de datos Direction of Trade Statistics del FMI. Estos indicadores se multiplican y suman entre sí para obtener el indicador PII estimado del país importador correspondiente.

Valor representativo de la muestra

Existen datos comerciales sobre todos los países, disponibles directamente o a través de estadísticas simétricas, pero los datos sobre la pobreza se extraen de las encuestas sobre ingresos y consumo, y no siempre ofrecen las mismas garantías de calidad o frecuencia. Hemos tratado los datos disponibles sobre la pobreza para garantizar la comparabilidad, entre los distintos países y en el tiempo, pero aun así, sólo 88 países en desarrollo ofrecen datos suficientes para el análisis. Habida cuenta de que nuestra muestra incluye solamente a 89 países en desarrollo exportadores, incluidos México, que ya es miembro de la OCDE, 33 PMA (del total de 49) y los 10 importadores correspondientes, es conveniente evaluar en qué grado representan estos países a la población, la pobreza y el comercio de todo el mundo (por país importador).

Las importaciones de los 10 países desarrollados importadores provienen, sólo en parte, de los 88 países en desarrollo, pero la suma de más países en desarrollo no afectaría de manera significativa la medición del efecto de las importaciones sobre la pobreza, porque el 98% de los pobres del mundo que viven por debajo de la línea de pobreza de \$2 por día están incluidos en nuestra muestra de países en desarrollo. La parte de las importaciones representada supone el indicador PII máximo, en teoría, de dicho país importador, porque se supone que la parte de los ingresos que perciben los pobres de los países en desarrollo exportadores era proporcional a las importaciones (hipótesis que algunos podrían considerar optimista).

Cuadro 21: Valor representativo de la muestra de los países en desarrollo seleccionados

Medición	Representados en %
Población mundial*	75.4%
Incidencia de la pobreza en la línea de \$1,25 por día**	97.9%
Incidencia de la pobreza en la línea de \$2,00 por día**	98.3%
Importaciones de...***	
- Australia	30.7%
- Canadá	18.9%
- Unión Europea	13.7%
- Islandia	9.7%
- Japón	41.0%
- República de Corea	28.7%
- Nueva Zelanda	22.7%
- Noruega	12.0%
- Suiza	6.3%
- Estados Unidos	42.2%

Fuentes:

* Cifras de los Indicadores del desarrollo mundial del Banco Mundial correspondientes a 2009 y 2007. Completadas con datos de Afganistán, Iraq, Nauru y Tuvalu extraídos del World Factbook 2010 de la CIA.

** Datos demográficos a partir de 1 multiplicado en cruz por las tasas medias estimadas de 2001-2007 extraídas del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – Informe sobre Desarrollo Humano 2010 para determinar las incidencias de pobreza en el mundo y en la muestra.

*** Fondo Monetario Internacional – Direction of Trade Statistics 2009.

Conclusiones sobre el indicador PII

Los resultados de los cálculos del indicador PII revelan que, en su conjunto, los pobres de países en desarrollo percibieron en 2005 una parte proporcional mayor que en 1990 del dinero que los países desarrollados gastaron en sus importaciones. Esta observación plantea importantes interrogantes, no sobre si el comercio puede servir para luchar contra la pobreza, sino más bien hasta qué punto el comercio ha jugado un papel decisivo en la reducción de la pobreza durante las pasadas dos décadas. El indicador PII permite a los países desarrollados importadores medir su eficacia en la lucha contra la pobreza a través de los canales del comercio, no sólo respecto a años anteriores, sino también a otras economías desarrolladas.

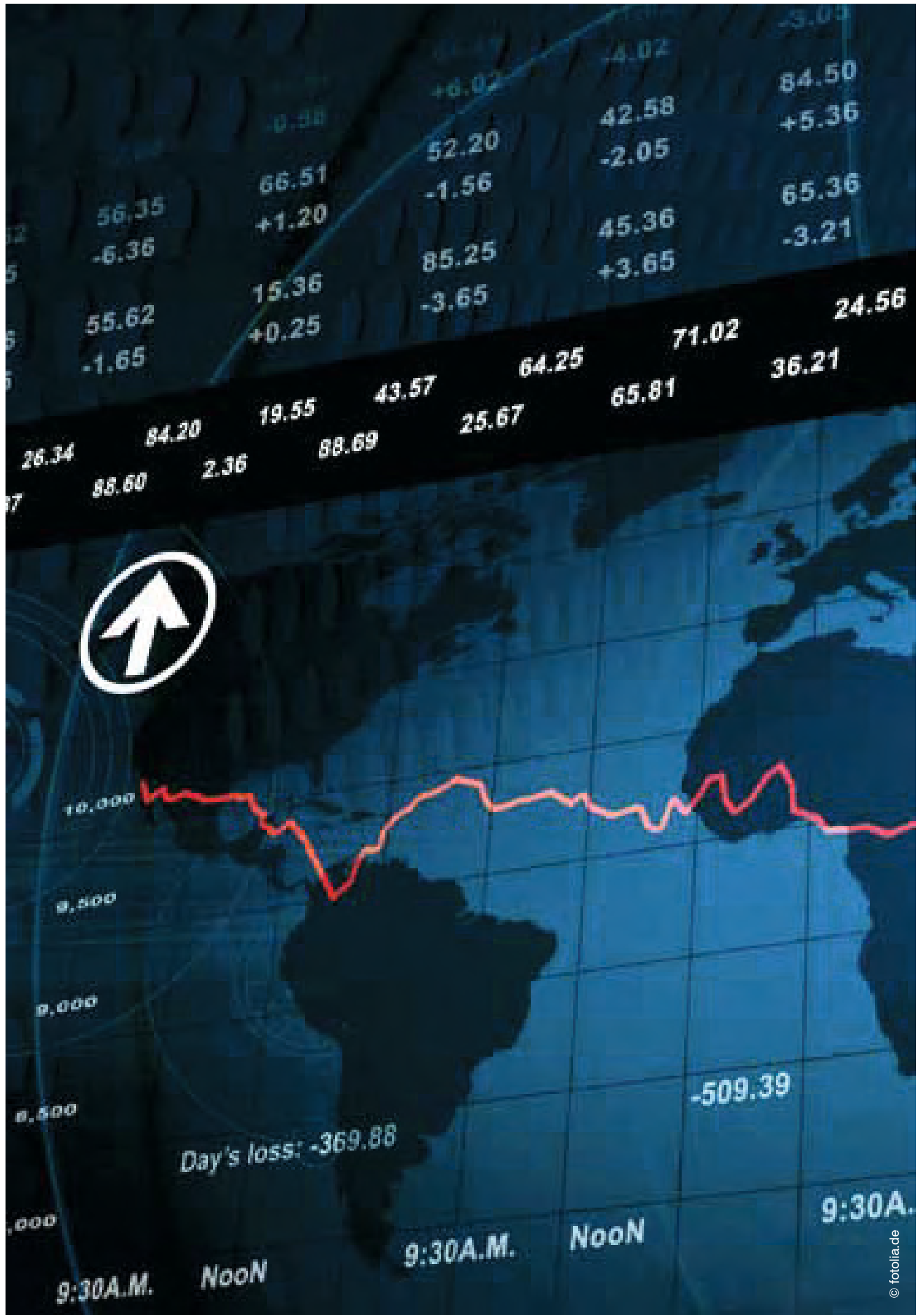
Sin embargo, debemos contemplar este progreso con serias reservas. Los pobres de los PMA sólo percibieron una parte minúscula de los ingresos procedentes del comercio y, en la mayoría de los casos, su parte se mantuvo estable o, incluso, disminuyó durante el período del estudio. Los mayores beneficios los obtuvieron de hecho los pobres de algunos países exitosos, como China, pero sus excelentes resultados

en la esfera del comercio y de la reducción de la pobreza aún distan mucho de ser igualados por otros países en desarrollo y países menos adelantados. Por otra parte, estas estimaciones indican que una multitud de pobres de todo el mundo ha quedado excluida de los beneficios que genera el comercio, en algunos casos, por problemas de acceso al mercado, tema sobre el que tratan el Capítulo 2 del informe y muchos otros estudios. Los resultados nos señalan también que las poblaciones de los países pobres necesitan más programas de asistencia técnica en materia de comercio (TRTA) y de Ayuda para el Comercio de manera que, a medida que avanzamos, ya no queden excluidos del potencial de reducción de la pobreza que tiene el comercio.

REPERCUSIONES PARA LAS POLÍTICAS

A pesar de que economistas y responsables de la formulación de políticas parecen coincidir en la importancia del crecimiento sostenible de las exportaciones para alcanzar un crecimiento económico a largo plazo, como hemos visto más arriba, hay disparidad de opiniones en cuanto a las políticas específicas necesarias, en particular, las comerciales, y cuáles son las más útiles para aprovechar las ventajas que el comercio exterior puede aportar al desarrollo económico. Es poco probable que se solucionen estas discrepancias a un nivel teórico general. Aparte de las políticas que rigen el modo de integración de las economías en desarrollo en la economía mundial, la sostenibilidad del crecimiento depende de muchas otras políticas, así como de la naturaleza de las instituciones y de las capacidades de cada país. Debido a estas especificidades de las instituciones, los análisis deben ser predominantemente específicos a los países para que permitan hacer recomendaciones sobre políticas viables. No hay ninguna duda, sin embargo, de que tales políticas no serán practicables si no garantizan un crecimiento adecuado de las exportaciones de una manera sostenible. El éxito depende de medidas internacionales, como:

- Ayuda para el Comercio: Como ha quedado dicho, la mayoría de los países que se enfrentan a la pobreza masiva figuran en la lista de PMA del África subsahariana. La Ayuda para el Comercio es esencial, no sólo para crear las capacidades necesarias para el crecimiento de las exportaciones, sino también para que el proceso de crecimiento sea integrador (por ejemplo, finanzas y conocimientos especializados para crear infraestructuras, movilidad de factores y productos, información, etc.).
- Un mejor acceso a los principales mercados reduce la pobreza, especialmente en los países más pobres, refuerza el enfoque de las medidas para los PMA y es coherente con la lucha por mayor equidad en el mundo. Quizá convenga hacer hincapié, una vez más, en que las medidas que intentan promover el comercio equitativo deben ser coherentes con el objetivo de facilitar el acceso al mercado, y no constituir nuevos obstáculos.



CAPÍTULO IV

NORMAS VOLUNTARIAS: ¿INCENTIVO O REVÉS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO?

PRODUCTOR Y EXPORTADOR: OPORTUNIDADES Y RIESGOS.....	87
PERSPECTIVA DE LOS PRODUCTORES: ¿FACILITAN EL ACCESO AL MERCADO O CONSTITUYEN UN NUEVO OBSTÁCULO AL COMERCIO?.....	87
NORMAS VOLUNTARIAS Y RENTABILIDAD.....	88
NORMAS VOLUNTARIAS Y CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN.....	89
NORMAS VOLUNTARIAS E IMPACTO DISTRIBUTIVO.....	89
IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL DE LAS NORMAS VOLUNTARIAS.....	90
CÓMO CONSEGUIR QUE LAS NORMAS VOLUNTARIAS FUNCIONEN.....	92
ANÁLISIS COMPARATIVO DE NORMAS VOLUNTARIAS.....	94

NORMAS VOLUNTARIAS: ¿INCENTIVO O REVÉS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO?

Este capítulo presenta un análisis detallado y en profundidad de los resultados del “Comercio Justo” para productores y exportadores de países en desarrollo, y del efecto de las normas voluntarias. Cuando evaluamos las normas voluntarias como un tipo de intervención en los mercados, no debemos olvidar que la elección de políticas es entre diferentes aspectos de soluciones que no siempre son las óptimas⁵⁶.

El movimiento de Comercio Justo se ha centrado hasta ahora principalmente en el intercambio de bienes, en particular productos básicos. Sin embargo, Cleverdon y Kalisch estudiaban hace ya una década la viabilidad del “comercio equitativo” en el sector del turismo. De la lectura del Preámbulo del AGCS de la OMC se deduce que lo que se pretende es la “equidad en el comercio”, en el sentido de igualdad de condiciones para todos, procedimientos justos y, quizá incluso, un comercio que esté en consonancia con los objetivos del movimiento de Comercio Justo. A primera vista, debería ser posible ampliar el Comercio Justo para que incluya también, al menos, algunos servicios.

El movimiento de Comercio Justo se diferencia de “equidad en el comercio” en que el primero concierne a los productores empobrecidos y explotados que viven, principalmente, en países en desarrollo, y no a la protección de industrias y corporaciones nacionales⁵⁷. Por otro lado, el movimiento de Comercio Justo va dirigido a ciertos productores o grupos de productores, y no a países en desarrollo, grupos de países en desarrollo ni a todos los países en desarrollo en su conjunto. En este sentido, se diferencia de “equidad en el comercio” porque comúnmente se utiliza en el contexto de organizaciones internacionales con el significado de igualdad de oportunidades o equidad en la distribución, o ambas cosas, como metas a alcanzar a través de negociaciones comerciales y la mejora de la gestión del comercio internacional.

En el pasado, los economistas solían alegar que el movimiento de Comercio Justo “representa un comportamiento socioeconómico alternativo que está reñido con conceptos como intervención racional y asignación eficaz de los recursos”⁵⁸. Más recientemente, sin embargo, los estudios sobre economía⁵⁹ cuestionan seriamente la hipótesis subyacente a estos conceptos básicos. Las investigaciones sobre la arquitectura de los mercados⁶⁰ y su

adaptación en el ámbito del derecho mercantil internacional⁶¹ sugieren que existe margen suficiente para hacer un análisis alternativo, más convincente, del movimiento de Comercio Justo que esté basado en la sociología económica. Patel (2009) observa que “los humanos han desarrollado comportamientos complejos que incluyen deseos innatos de altruismo y equidad, así como de egoísmo y avaricia”⁶².

La introducción de normas voluntarias y etiquetado comenzó en 1988 con la asociación Max Havelaar. Luego siguieron la certificación por terceros, la inclusión de productos alimentarios, comenzando por el café, la profesionalización de las tiendas, los movimientos de comercio alternativo y la creación de redes regionales e internacionales (AELC, la antigua red IFAT que se convirtió en la actual OMCJ, NEWS! y FINE)⁶³ que alteraron profundamente el carácter, la dinámica y el alcance del movimiento⁶⁴. Por ejemplo, la Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) integra actualmente a 24 organizaciones (19 iniciativas de etiquetado, 3 redes de productores y 2 miembros asociados)⁶⁵.

Durante las últimas dos décadas ha surgido un nuevo tipo de “consumidor responsable” como una potente fuerza, en particular en economías de rentas altas, que exigen cada vez con mayor determinación una información más completa sobre los productos que adquieren. Las organizaciones no gubernamentales (ONG), los consumidores y los medios de comunicación han intensificado la presión sobre los fabricantes y distribuidores de productos de marca para que actúen con mayor responsabilidad social y ambiental. Ha aparecido una plétora de etiquetas voluntarias⁶⁶ que son sinónimo de que se respetan principios como la protección de los derechos sociales, la conservación del medio ambiente o la promoción de la agricultura sostenible. Tras su tímida aparición, las cuotas de mercado de productos que llevan estos sellos han experimentado un crecimiento sin precedentes, y se prevé que la demanda siga creciendo. La opción de aprovechar estos mercados de alto crecimiento presenta una oportunidad atractiva para productores y exportadores de países en desarrollo y para comerciantes y distribuidores. Pero quedan aún importantes interrogantes acerca de la capacidad de los productores de países en desarrollo de participar con éxito en estos programas y obtener beneficios.

PRODUCTOR Y EXPORTADOR: OPORTUNIDADES Y RIESGOS

¿En qué medida representan las normas voluntarias oportunidades o riesgos para los productores de países en desarrollo? Algunas preguntas esenciales desde la perspectiva del exportador son:

- ¿Facilitan las normas voluntarias el acceso al mercado o suponen un nuevo obstáculo al comercio?
- ¿Resulta rentable participar en los sistemas de normas voluntarias?
- ¿Brindan las normas voluntarias mejores oportunidades?

Otras preguntas atañen al productor:

- ¿Alteran estas normas la distribución de beneficios económicos, las posiciones de poder y las relaciones institucionales en la cadena de valor?
- ¿Producen las normas voluntarias efectos sociales y ambientales importantes?
- ¿Cuándo resulta creíble una norma?
- ¿Deben intervenir los gobiernos en relación con las normas voluntarias?

PERSPECTIVA DE LOS PRODUCTORES: ¿FACILITAN EL ACCESO AL MERCADO O CONSTITUYEN UN NUEVO OBSTÁCULO AL COMERCIO?

Las tasas de crecimiento del Comercio Justo y los mercados de productos ecológicos duplican o triplican aquéllas de los mercados convencionales en muchas categorías. Entre 2002 y 2007 se duplicaron las ventas de productos ecológicos certificados, que alcanzaron un valor de \$46.000 millones. Se prevé que para 2012 las ventas alcancen \$67.000 millones. Según datos de la Organización Internacional del Café (OIC), las importaciones en todo el mundo de café ecológico certificado creció a una tasa media

anual del 41% entre 2003-2004 y 2007-2008, mientras que el total de las importaciones de café convencional creció apenas un 2,6% anual durante el mismo período. Según datos de la FLO, las ventas de productos con el sello Fairtrade (Comercio Justo), en particular los bananos, las flores, los azúcares y el café, aumentaron un 38% durante el período comprendido entre 2003-2004 y 2007-2008. Asimismo, la extensión de bosques con certificación del Forest Stewardship Council – FSC (Consejo de administración forestal) creció en un 250% durante el mismo período.

Un estudio de Araujo et al. (2009) determinaba que la demanda de los consumidores y el crecimiento del mercado son fuertes incentivos para que los productores forestales del Brasil participen en la certificación. Además de integrarse en un mercado en expansión, los productores se pueden beneficiar también de la oportunidad de acercarse más a los compradores, que suelen ser más solidarios. Por ejemplo, el sello Fairtrade ha sido reconocido en diversos estudios como una vía para atraer a productores pequeños o desfavorecidos hacia cooperativas y vincularlos con estos mercados en expansión para productos como el té (Raynolds y Ngcwangu, 2010), además del café (Giovannucci y Ponte, 2005). En general, la participación en cadenas de valor del mundo a través del sistema de normas voluntarias brinda la oportunidad de establecer relaciones comerciales lucrativas a largo plazo y formar parte de sistemas de “compradores preferidos” (Henson, 2006).

Pero ¿qué ocurre cuando estos mercados no son simples oportunidades especializadas de libre elección para los productores, sino que se convierten de hecho en un requisito para poder exportar determinados productos? En categorías como frutas y hortalizas, las normas voluntarias se están convirtiendo presuntamente en requisitos omnipresentes e ineludibles para acceder a las cadenas de valor del mundo. De las grandes cadenas distribuidoras de Europa que exigen a sus proveedores buenas prácticas agrícolas, más conocidas como GLOBALG.A.P.⁶⁷, sólo siete representan el 76% de todas las ventas de frutas y hortalizas frescas y entre el 70% y el 90% de las importaciones de productos frescos procedentes de África (Webber y Labaste, 2009).

En este contexto han surgido interrogantes sobre:

- El incremento de los costos del cumplimiento como criterios que van más allá de los requisitos reglamentarios (Henson, 2006);
- El posible comportamiento anticompetitivo de empresas con posición dominante (Casella, 2001);
- El buen gobierno a nivel nacional e internacional, incluido el papel de la OMC (Henson, 2006; Nadvi y Waltring, 2003) (véase Capítulo II).

Las normas voluntarias han recibido críticas de algunos autores que, de hecho, las ven como obstáculos no arancelarios al comercio (Chang, 1997; Verbruggen, Kuik y Bennis, 1995) que amenazan la “viabilidad del sistema internacional de comercio de productos alimentarios, establecido por países soberanos; que crean obstáculos, no intencionados pero considerables, al comercio de los pequeños productores de países en desarrollo, y que funcionan sin rendir cuentas a ningún órgano de examen” (Roberts, 2009 pág. 254).

NORMAS VOLUNTARIAS Y RENTABILIDAD

Un importante supuesto que está detrás del aumento de las normas voluntarias es que éstas propician cambios positivos económicos, sociales y ambientales en toda la cadena de valor, comenzando por el productor. Pero ¿es esto cierto? ¿Superan los efectos positivos de las normas voluntarias los costos derivados de su introducción y funcionamiento? Un informe reciente de la ISEAL, la Asociación mundial para el medio ambiente y las normas de los sistemas sociales, afirma que la mayoría de las actividades de evaluación del impacto se han realizado como ejercicios aislados y “adolecen de una falta de datos realmente comparables, y que su capacidad para extraer conclusiones sobre impactos que abarquen todo el sistema es limitada⁶⁸.” El informe añade que no hay consenso en este campo, no sólo sobre lo que debe medirse, sino también sobre cómo debe medirse.

A nivel de los productores, la evaluación del impacto en los ingresos globales debe tener en cuenta el aumento de beneficios – gracias a los sobrepuestos, la reducción de insumos, el aumento del rendimiento, la mayor productividad y la calidad de los productos –, pero también el aumento de la inversión y de los gastos corrientes de participación – incluidos los costos de certificación y comprobación, la mano de obra adicional, cosechas más pequeñas y los cambios en la explotación agrícola. Los costos de la adopción de normas y los beneficios que esta adopción aporta dependen en buena medida de las circunstancias de los productores, es decir, de su tamaño, su experiencia, sus aptitudes administrativas y técnicas y del lugar en que se encuentre.

En un examen de los impactos de la certificación, Blackman y Rivera (2010) analizan las conclusiones extraídas de 37 estudios que abarcan los productos certificados más frecuentes (bananos, café, pescado, madera y turismo), y

revelan que solamente seis estudios ofrecen lo que los autores denominan pruebas metodológicamente sólidas⁶⁹ que respaldan la hipótesis de que los efectos socioeconómicos o ambientales de la certificación son positivos para los productores. Ocho estudios concluyeron que la certificación no tenía ningún impacto perceptible, y los 23 restantes son metodológicamente insostenibles, según los criterios establecidos por los autores. Aun así, incluso teniendo en cuenta la aplicabilidad limitada de los datos⁷⁰, varios estudios arrojan luz sobre los factores que determinan el impacto económico para los productores. Conviene recordar que, salvo el sello Fairtrade, las normas voluntarias no garantizan un sobrepuesto, pero los estudios confirman que a veces se pagan precios más altos también por cumplir otras normas.

Más allá de la prima inmediata, sin embargo, algunos estudios sobre los exportadores de café ecológico certificado destacan que su aumento de ingresos podría obedecer también a otros factores, como cosechas más abundantes (Bolwig et al., 2008; Kilian et al., 2006; Nemes 2009). En los casos en que la certificación fue la causa real del aumento de los ingresos netos del productor, estos beneficios adicionales mejoraron las perspectivas de las empresas, porque permitieron invertir en infraestructura productiva, facilitaron el acceso a créditos, facilitaron la producción ecológica y propiciaron mejoras técnicas que incrementaron la productividad (Bacon, 2004; Fort y Ruben, 2008; Murray et al., 2003; Nelson y Pound, 2009).

El costo del cumplimiento de la norma es una consideración importante para los productores cuando se plantean la opción de la certificación. Varios estudios que evalúan los costos del cumplimiento de la norma GLOBALG.A.P. llegan a la conclusión de que los costos son considerables, pero que éstos varían enormemente según las características del productor y el exportador. El grado de preparación de los exportadores y las economías de escala son, según parece, factores fundamentales para que no se disparen los costos que soportan los agricultores. Un estudio de 11 exportadores de Kenya reveló que los costos de certificación para pequeñas explotaciones ascendían a más de £1,000 (casi \$1.470). Este importe lo pagaban entre el agricultor, un 36% de media, el exportador, un 44%, y el 20% restante lo aportaban organismos externos. Según otro estudio de 439 pequeños productores de Kenya que exportaban hortalizas, el desembolso inicial y los gastos periódicos de la certificación GLOBALG.A.P. representaban una tercera parte de los ingresos anuales de estos agricultores, a pesar de que los exportadores y donantes corrían con los gastos de los controles externos, la certificación, la capacitación y el análisis del suelo.

En general, es difícil generalizar sobre las repercusiones económicas de la certificación para los productores. Algunos han visto realmente crecer sus ingresos netos tras participar en sistemas de normas voluntarias, pero no siempre ocurre lo mismo con todos los productos, todas las certificaciones ni en todas las regiones. Al final, los resultados son muy dispares y dependen en gran medida de las condiciones locales y de cómo se aplican las normas.

NORMAS VOLUNTARIAS Y CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN

Las normas, por vía de sus requisitos específicos, promueven o imponen cambios en los procesos de la organización y las prácticas de producción; cambios que pueden ayudar a los productores a mejorar sus aptitudes. Varios estudios demuestran que el cumplimiento de los requisitos de certificación anima a los productores a mejorar la gestión y los sistemas de supervisión, incrementar la productividad, adoptar buenas prácticas agrícolas, perfeccionar la gestión de los recursos, y, en definitiva, les facilita el acceso a los créditos.

Sin embargo, para cumplir las normas hacen falta recursos y capacidades que muchos pequeños productores no tienen. Por eso, en el caso de la mayoría de las normas, estos productores encuentran más problemas para obtener la certificación que otros productores más grandes, sin olvidar costos de producción más altos, los requisitos de infraestructura o la necesidad de implantar sistemas de control y gestión.

Además de la posibilidad de modernizar las instalaciones, se ha descubierto que algunas normas facilitan una mayor integración en las cadenas de valor del mundo, con la oportunidad de mejorar la elaboración tras la cosecha, la calidad de los productos y la capacidad de suministro. Pero, según parece, los resultados dependen mucho de la función que asuman los compradores. En el caso del sello Fairtrade, Reynolds (2008) distingue entre compradores que buscan la calidad y aquellos otros que actúan movidos por el mercado, dependiendo de cuál sea su función en la cadena de valor. En las relaciones entre compradores y vendedores que buscan la calidad, los compradores colaboran con los productores en sus esfuerzos por alcanzar y mantener un cierto nivel de calidad del producto. Esta relación se caracteriza por un trato comercial más directo y estable, unos ingresos previsibles y la financiación previa. Los compradores que actúan movidos por el mercado, en cambio, adoptan prácticas empresariales convencionales, promueven la competencia entre los productores certificados y consideran la certificación, más que nada, como un medio de rastreabilidad o para mejorar la reputación.

NORMAS VOLUNTARIAS E IMPACTO DISTRIBUTIVO

La cuestión fundamental sobre las normas voluntarias es si éstas modifican, y en su caso cómo, la distribución de las rentas económicas, el poder y las relaciones institucionales en la cadena de valor. Muchos de los estudios iniciales sobre este tema utilizan la teoría de las cadenas mundiales de productos básicos o las cadenas de valor del mundo, a modo de marco para analizar cómo se crea el valor económico y cómo se controla éste a lo largo de la cadena. El modelo aborda aspectos como la dispersión espacial de las actividades, la matriz de insumo-producto, las relaciones

de poder que coordinan las actividades y los marcos institucionales en que están recogidas las actividades de producción y de intercambio.

Con respecto a la dispersión espacial de las actividades, Sexsmith y Potts (2009) han encontrado pruebas que demuestran que las normas alteran la territorialidad de las cadenas de valor debido a “la desviación de productos hacia mercados que dan muestras de una demanda mayor – y que estarían dispuestos a pagar un sobreprecio – por artículos que hayan sido producidos en condiciones sostenibles”. Es el caso, por ejemplo, del mercado del café en los Países Bajos, donde el 25% del café consumido en 2008 era café certificado, o en el Reino Unido, donde los plátanos con el sello Fairtrade conquistaron una cuota de mercado del 27%, respecto a su valor, en la primera mitad de 2008.

El tema de la matriz insumo-producto y la distribución de las rentas en la cadena de valor, sin embargo, es algo más controvertido. En lo que concierne al incremento del valor de estos productos en el mercado, algunos expertos del ramo sugieren que “si los supermercados estuvieran interesados en el crecimiento del nicho en todo su potencial y en maximizar las ventas de productos sostenibles, aceptarían un margen igual o menor sobre los productos que llevan el sello Fairtrade” (Vorley, 2003, pág. 36). Los escasos trabajos de investigación disponibles actualmente no permiten extraer conclusiones sólidas sobre esta cuestión. Sin embargo, estudios de caso sobre el café y los bananos señalan que ocurre justamente lo contrario, es decir, las empresas de elaboración y los distribuidores se apropian de una parte desproporcionada del sobreprecio que genera la certificación, aun teniendo en cuenta los costos de almacenamiento más altos y los gastos derivados de la elaboración de productos selectos.

En un estudio sobre café de Nicaragua con el sello Fairtrade, Mendoza y Bastiaensen (2003) llegan a la conclusión de que, a pesar de que el precio final de venta en Europa era un 34% más alto, el precio que percibieron los productores apenas aumentó un 4%. En el caso de los bananos, un estudio de caso realizado en América Central por Kilian et al. (2005) reveló que las primas para los productores de bananos ecológicos o de Fairtrade en 2004 oscilaban entre el 15% y el 50%, mientras que los sobreprecios que alcanzaron estos productos en las tiendas de Europa oscilaban entre un 50% y un 100%. Este hecho queda confirmado en otro estudio de bananos realizado en 2006 por el Centro para la Cooperación Internacional en la Investigación Agrícola para el Desarrollo (CIRAD); el centro francés descubrió que los supermercados se quedaban con la mayor parte del valor obtenido en la venta al por menor, en una proporción del 33%, en la cadena de Comercio Justo, y nada menos que el 40%, en la cadena de productos ecológicos.

Sobre el tema de distribución de los costos, Fairtrade tiene en cuenta expresamente unos costos de cumplimiento más altos de cara a los compradores, pero no ocurre lo mismo en la mayoría de los regímenes. Algunos sistemas de normas voluntarias han sido acusados de falta de equidad en la distribución de los costos y de riesgos derivados del cumplimiento; la carga que recae en el productor es mayor

que la que soportan los compradores o distribuidores de países desarrollados, y nadie garantiza beneficios a los productores, aunque cumplan todas las normas estipuladas.

La proporción de costos que soportan los productores varía dependiendo de la norma de que se trate. Pero en la inmensa mayoría de los casos, la parte correspondiente al productor y exportador es considerable. En la certificación del Consejo de administración forestal y el Programa de Reconocimiento de Sistemas de Certificación Forestal (PEFC), la mayor parte de los costos recae en los propietarios de los bosques, y los gastos de certificación y control pueden convertirse en un “obstáculo económico decisivo” para algunos propietarios de explotaciones forestales (Oy, 2005). El Instituto Internacional de Medio Ambiente y Desarrollo realizó un estudio sobre los productores de hortalizas de Kenya con la certificación GLOBALG.A.P., y descubrió que los productores pagaban el 36% de los costos iniciales de certificación y el 14% de los gastos fijos. A pesar de que los costos totales eran compartidos entre explotaciones agrícolas, exportadores y organismos externos, un número considerable de productores abandonó en 2006 la certificación GLOBALG.A.P., en parte por la complejidad del cumplimiento de la norma, pero también debido a sus altos costos.

Una explicación posible a este resultado la encontramos en otra dimensión del análisis de la cadena de valor: la distribución de las relaciones de poder en la cadena. En mercados convencionales, la mayoría de los productos básicos agrícolas amparados actualmente por certificados de sostenibilidad dan fe del poder que acumulan los grandes distribuidores en las denominadas cadenas de valor orientadas hacia los compradores. Existe, por consiguiente, una dinámica industrial de más amplio alcance que repercute en las normas voluntarias, además de las condiciones de la oferta y la demanda. Las normas voluntarias tienen el potencial de cambiar las reglas del juego y la distribución de autoridad para establecer dichas reglas. Fairtrade, por ejemplo, aspira a transformar las estructuras y prácticas del comercio en favor de los pobres y desfavorecidos, fijando para ello unos precios mínimos, extendiendo contratos a largo plazo y ofreciendo pagos por adelantado. Varios estudios de caso señalan que Fairtrade potencia la emancipación económica de pequeños productores de ciertas comunidades y les brinda importantes oportunidades; a un colectivo, por lo demás, desfavorecido. Sin embargo, aun cuando se garanticen mejores condiciones si se cumplen las normas, no es posible garantizar la parte de la producción que se venderá a precios de productos certificados. Esto deja a los productores en una situación en la que deben invertir en reformas y correr con los gastos de certificación, para terminar vendiendo la mayor parte de su producción como productos básicos convencionales.

En la silvicultura crece el número de grandes minoristas que, deseosos de gestionar sus riesgos y reputación, consideran la certificación parte integral de su actividad. Los minoristas rara vez pagan sobrepagos porque deben seguir siendo competitivos frente a otros vendedores no certificados y, en lugar de las primas, se sirven de su gran capacidad de

compra para hacer valer su influencia en el mercado. Los grandes compradores suelen tener más capacidad de negociación porque pueden cambiar de proveedor con relativa facilidad, mientras que los productores tienden a competir entre sí para captar a los escasos compradores.

Una cuestión de carácter más general que suelen plantear los críticos es el modelo empresarial por el que se rige el funcionamiento de las normas voluntarias. Los costos de certificación y control pueden suponer un obstáculo para los agricultores pequeños y menos sofisticados, pero hay ONG, organismos de ayuda al desarrollo y, a veces, otras organizaciones intermediarias que aportan financiación externa. Las propias organizaciones que establecen las normas voluntarias se han convertido en una importante fuente de apoyo a los productores, y algunas, como FLO y el Consejo para la Gestión Pesquera Sostenible (MSC), destinan a estos fines entre el 57% y el 38% de sus respectivos presupuestos. Asimismo, entidades benéficas, públicas o privadas, ayudan con sus donaciones a financiar los presupuestos de estas organizaciones; las aportaciones van desde un 34%, en el caso del FSC, hasta un 86%, en el del MSC. Por otra parte, esta dependencia de financiación externa y discontinua confiere al sistema un carácter frágil, a menos que el marco del mercado reconozca esta condición y la incorpore de manera sistemática.

IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL DE LAS NORMAS VOLUNTARIAS

Detrás de la mayoría de las normas voluntarias está la intención, explícita o implícita, de extender el impacto de dicho comercio más allá de productores específicos, para que incluya requisitos ambientales y a las comunidades locales. Este punto de vista ampliado abarca diferentes esferas, dependiendo del tipo de certificación de que se trate, pero suele incluir uno o varios de los seis aspectos fundamentales siguientes:

- Impacto en la comunidad local;
- Función de las cooperativas;
- Mejora de las condiciones laborales;
- Protección de los derechos de las comunidades indígenas;
- Mayor igualdad de género;
- Conservación del medio ambiente y la biodiversidad.

Algunas certificaciones voluntarias, como Fairtrade, abordan expresamente la cuestión de las comunidades locales y estipulan que una parte del sobrepago de Fairtrade se invierta en un “fondo comunal para mejorar las condiciones sociales, económicas y ambientales de los trabajadores y agricultores”. Estas condiciones parecen cumplirse ampliamente en todas las regiones y con todo tipo de productos básicos. Por otro lado, estudios preliminares que han analizado los indicadores a nivel de las comunidades en

múltiples certificaciones, como el Committee on Sustainability Assessment (COSA) sobre el café, indican que el impacto real en las comunidades, la infraestructura de las organizaciones y los mecanismos de buen gobierno varía según los diferentes regímenes, pero que, en cualquier caso, este efecto aún no es considerable, porque la pequeña escala de las operaciones limita el impacto en los productores.

Las cooperativas se consideran desde hace mucho tiempo instrumentos que desempeñan una función económica y social para los pequeños agricultores. Pueden contribuir, por ejemplo, a crear economías de escala, mejorar la competitividad, distribuir los costos y mejorar el acceso a créditos y a compradores. Con su exigencia de que los pequeños productores se organicen en cooperativas u otras organizaciones de productores que se rijan por una gestión democrática, Fairtrade aspira a aprovechar las ventajas que esta forma de organización brinda a los agricultores. Pero aún no está muy claro si las cooperativas mejoran la situación de los productores y si son eficaces en la prestación de servicios a los cultivadores de café. Hay pruebas de distinto signo que, una vez más, indican que los resultados dependen de las características específicas de los agricultores, como la experiencia y las circunstancias externas.

Varios estudios describen casos de cooperativas que no mejoraron la situación económica ni social de los productores. Una posible causa es "su estructura democrática, que podría entorpecer un control eficaz de la gestión, y un sistema que exige la participación activa de todos sus miembros, en el que los individualistas suponen un problema, unos procedimientos administrativos más complejos, la falta de capital de explotación y también que su menor efecto en el desarrollo social se deba a la difícil situación económica" (Milford 2004).

Una alternativa a las cooperativas es la contratación de mano de obra. Varios estudios han analizado los efectos de normas voluntarias en las condiciones laborales y los derechos de los trabajadores, y han descubierto que existe una relación directa entre estas cuestiones y el cumplimiento, por ejemplo, de la norma de la Iniciativa de Comercio Ético. Aun así, la mayoría de los requisitos que imponen las normas conciernen a la contratación de carácter permanente, pero la contratación de mano de obra temporal es la práctica más extendida en muchas explotaciones agrícolas. Los requisitos que imponen la mayoría de las normas no suelen incluir a estos trabajadores temporales.

Otro aspecto importante es la protección de las comunidades indígenas. Certificaciones voluntarias, como el FSC, estipulan la protección de los derechos de las comunidades indígenas en sus concesiones para explotar el bosque. Los estudios en esta esfera son escasos y llegan a conclusiones diversas. Pero en ocasiones, las prácticas de vigilancia en los bosques parecen haber ido demasiado lejos, hasta llegar a intimidar a las comunidades indígenas (Forest Peoples Programa, 2006).

Varios regímenes de certificación estipulan asimismo la necesidad de seguir avanzando en el equilibrio de género, pero, una vez más, no parecen dar resultados uniformes. Taylor y Leigh (2005) no encontraron indicios de que el género se considere una cuestión interna importante en las comunidades de Fairtrade donde existe un claro predominio de hombres en la toma de decisiones sobre la producción de café. Lyon sostiene que "la red Fairtrade no está alcanzando su objetivo de proteger la igualdad de género".

Con respecto a la conservación de la biodiversidad, varios estudios de caso revelan que, en zonas protegidas, el impacto es positivo. Por ejemplo, en un estudio sobre una reserva de la biosfera de América Central, Hughell y Butterfield (2008) descubrieron que la tasa media anual de deforestación durante cinco años en zonas protegidas era 20 veces más alta que la tasa de deforestación en concesiones con certificación del FSC, y que la incidencia de incendios en estas explotaciones había descendido del 6,5% al 0,1% durante el mismo período. Visseren-Hamakers y Glasbergen (2006) opinan que la contribución más valiosa de las normas forestales con respecto a la conservación "ha sido llenar el vacío de poder en los casos en que los gobiernos no querían o no podían regular". Sin embargo, otro estudio que analiza la deforestación en el estado brasileño de Acre revelaba que el impacto de la certificación era muy pequeño en comparación con los efectos de un grupo de control de operadores forestales que ya utilizaba prácticas de gestión forestal local (de Lima et al., 2008).

En definitiva, aunque la mayoría de las certificaciones pretenden propiciar un cambio positivo que vaya más allá de los productores individuales participantes, la puesta en práctica y el establecimiento de una relación causal entre este cambio y los cambios a nivel comunitario son, cuando menos, tareas difíciles que sólo han comenzado a abordarse en fecha reciente.

CREDIBILIDAD DE LAS NORMAS VOLUNTARIAS

Un aspecto importante de las normas voluntarias es la legitimidad relativa de estos regímenes. El creciente auge de las normas voluntarias, en particular aquéllas sobre el respeto del medio ambiente y la inocuidad de los alimentos, ha inducido a los gobiernos y organismos intergubernamentales a expresar su preocupación por la legitimidad de estas normas, en general y en relación con otras regulaciones vigentes, así como por los procesos que se siguen para introducir reglamentación.

Henson y Humphrey (2009) proponen un conjunto de criterios independientes para medir la legitimidad de ciertas normas, entre los que cabe destacar los siguientes:

- La influencia de las partes interesadas de la cadena de valor en el proceso de establecimiento de las normas;

- El grado de transparencia del proceso de establecimiento de normas;
- La inclusión de los intereses de los países en desarrollo; y
- El fundamento científico sobre el que se basan las normas.

Con estos argumentos, los autores se refieren a la falta de representación de las pequeñas empresas y a la marginación de algunos grupos, como factores que restan legitimidad a algunas normas. Otro aspecto importante relativo a la legitimidad de las normas es si éstas tienen un fundamento científico, y la cuestión de si normas privadas sobre la inocuidad de los alimentos ofrecen más garantías de protección que las contempladas en el Acuerdo MSF.

La Alianza ISEAL⁷¹ ha elaborado una iniciativa autorreguladora, el Código de Buenas Prácticas para Establecer Estándares Sociales y Ambientales, como herramienta para evaluar la credibilidad de los sistemas de normas voluntarias. La asociación ha formulado asimismo códigos de buenas prácticas sobre la medición y verificación del impacto, y ofrece orientación a sus miembros sobre la aplicación de sistemas de normas creíbles.

Otro indicio importante de la credibilidad de las normas es el modo de evaluar la conformidad de una empresa con la norma. Para que la verificación sea creíble, es importante que la evaluación de la conformidad la lleve a cabo un organismo independiente, es decir que no participe en el establecimiento de las normas, y que la relación entre proveedor y comprador no esté condicionada por intereses. Esto se denomina verificación por terceros o certificación. El organismo de certificación deberá demostrar su capacidad para prestar servicios de certificación y cumplir la normativa reconocida a escala internacional para estos organismos. Estas normativas las establecen la Organización Internacional de Normalización, la Unión Europea y otras instituciones, como el Servicio de Acreditación Internacional.

ROL DEL GOBIERNO EN LAS NORMAS VOLUNTARIAS

Los gobiernos pueden jugar distintos roles respecto a las normas voluntarias. Carey y Guttentstein (2009) describen tres roles posibles. Los autores apuntan que los gobiernos defensores de las normas son aquellos que ofrecen incentivos financieros y prestan asistencia técnica a los proveedores para que obtengan la certificación. Son facilitadores aquellos otros que proporcionan recursos para fomentar el desarrollo de una norma, como la Normativa biológica del África Oriental, facilitada por los gobiernos de la Comunidad del África Oriental. Y la tercera categoría es la de gobiernos usuarios o compradores, es decir cuando los gobiernos certifican sus propias operaciones y exigen expresamente que se adquieran o importen productos

certificados de acuerdo con una norma específica o que cumplan una determinada norma.

Habida cuenta de que los compradores desempeñan una función importante en el desarrollo de cadenas de suministro sostenibles, los gobiernos son importantes en su calidad de adquirentes de productos y servicios en general y, cada vez más, de productos y servicios que llevan el sello de la sostenibilidad. La OCDE estimaba que entre 1990 y 1997 los países miembros destinaron una media ponderada del 20% del PIB a la contratación pública. La Comisión Europea, por su parte, calcula la contratación pública en unos €2,5 billones, una suma equivalente al 16% del PIB de Europa. La contratación pública representa, por consiguiente, una gran oportunidad, pero no está exenta de responsabilidad.

¿Es realmente cierto que las normas voluntarias favorecen una contratación pública más sostenible o más ecológica? Un estudio realizado por PricewaterhouseCoopers, Significant y Ecofys concluye que podría ser así. El estudio revela que la contratación pública respetuosa con el medio ambiente en los siete Estados miembros de la UE que participaron en este estudio pionero contribuyó a una reducción media de casi el 25% de las emisiones de CO₂ entre 2006 y 2007⁷².

CÓMO CONSEGUIR QUE LAS NORMAS VOLUNTARIAS FUNCIONEN

En términos generales, no hay suficiente evidencia para conocer en qué circunstancias se convierte la certificación en una herramienta eficiente y efectiva para fomentar el desarrollo sostenible y mejorar los medios de subsistencia. Los trabajos de investigación realizados hasta ahora aportan conclusiones contradictorias, carecen de enfoques aceptados comúnmente y aún no han logrado resultados válidos dignos de un mayor reconocimiento. Aun así, varios profesionales e investigadores del ramo parecen coincidir en que las normas voluntarias tienen potencial como herramienta para fomentar el desarrollo.

Los productores necesitan conocer cuáles son los elementos fundamentales de las normas voluntarias, y disponer de las herramientas necesarias para evaluar si una o varias de estas certificaciones representa una oportunidad para incrementar sus ingresos y mejorar su bienestar. Información y herramientas simplificadas que faciliten la toma de decisiones constituyen un elemento importante para mejorar las capacidades de los productores, las cooperativas y los exportadores para seleccionar la opción más idónea para sus circunstancias particulares. Las normas voluntarias alcanzan su máximo significado cuando brindan la oportunidad de integrarse en las cadenas de valor del mundo, y, de este modo, reforzar la previsibilidad de los ingresos, al tiempo que permiten introducir mejoras. En consecuencia, el papel de los

minoristas, fabricantes e importadores tiene una importancia decisiva para el éxito de las normas voluntarias. Las organizaciones que establecen las normas han iniciado un proceso que incluye la concertación sobre el reconocimiento mutuo y acuerdos de equivalencia. La Alianza ISEAL también promueve la armonización de normas. Pero aún deberán adoptarse medidas adicionales, como el reconocimiento oficial que ofrecen los organismos de certificación respecto a una serie de medidas, con el fin de reducir los costos y otros requisitos de múltiples certificaciones.

Las instituciones que apoyan a los productores deben redoblar sus esfuerzos para ayudar a los agricultores y exportadores que participan en sistemas de normas voluntarias, porque la capacidad de los exportadores de cumplir los requisitos que establecen estas normas depende en buena medida de las capacidades de la explotación agrícola. Este apoyo debe incluir capacitación en materia de buenas prácticas de producción, gestión eficiente y productiva de la explotación agrícola, mejora de la calidad y fomento de las aptitudes generales necesarias para administrar una empresa, como gestión de riesgos financieros. La ayuda institucional debe apoyar también a las organizaciones de productores regionales y nacionales en las esferas de intercambio de conocimientos, organización del transporte, agrupamiento de volúmenes, modernización de la infraestructura, incluidas las instalaciones de almacenamiento, y reforzamiento del proceso de toma de decisiones estratégicas facilitando para ello la información esencial sobre los mercados. También es importante que los productores y exportadores puedan acceder con mayor facilidad a: créditos, servicios nacionales de extensión agraria, equipos de prueba y servicios de laboratorios. El establecimiento y el cumplimiento de normas nacionales vinculadas a los requisitos del mercado deben recibir apoyo.

Además de su función institucional de apoyo, los gobiernos se involucran cada vez más como compradores de productos con certificación de sostenibilidad. Además de su impacto directo, las compras públicas pueden cumplir una función importante como ejemplo a seguir. Iniciativas internacionales, como la Red Internacional de Compras Verdes, el Proceso de Marrakech sobre Compras Públicas Sustentables y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) fomentan la contratación pública responsable mediante la formulación de directrices, la concienciación de la opinión pública, el fomento del intercambio de experiencias y la organización de capacitación.

Otro rol que puede jugar el gobierno pertenece al ámbito de la regulación. Las normas voluntarias quedan fuera de la jurisdicción de la OMC y de los Acuerdos MSF u OTC. Se han escuchado voces de preocupación acerca de las normas voluntarias que actúan como obstáculos al comercio, porque se han convertido en un medio importante para controlar las cadenas de suministro de productos agrícolas y alimenticios. En consecuencia, las normas

voluntarias podrían repercutir en la transparencia de los procesos de reglamentación si los países carecen de un foro donde debatir e intercambiar puntos de vista sobre estas normas. Las repercusiones de esta tendencia para la OMC y la futura tramitación de normas voluntarias son actualmente objeto de debate en el marco del Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (FANFC).

La disposición de los consumidores a pagar por unos atributos adicionales de los productos que indiquen el cumplimiento de principios equitativos, sociales y de protección del medio ambiente brinda oportunidades a los productores y exportadores. La importancia de las normas voluntarias seguirá creciendo mientras se mantengan las circunstancias en las que evolucionan dichas normas. En algunos sectores, la producción y el comercio con certificación ya han sobrepasado el mercado de productos especializados y es posible que mantengan la tasa de crecimiento alcanzada durante la pasada década.

Las normas voluntarias tienen el potencial de impulsar las exportaciones de países en desarrollo y propiciar un mayor bienestar para los agricultores y sus comunidades. Sin embargo, las normas pueden suponer también un revés por la carga que representan para los exportadores y porque obstaculizan las oportunidades de exportar y beneficiarse de la participación en los sistemas de normas. Es importante que los productores se familiaricen con las normas voluntarias y sus repercusiones para que puedan aprovechar las oportunidades que se les presenten y superar los desafíos.

Un mejor conocimiento de las repercusiones de las normas voluntarias en las exportaciones y de las oportunidades que representan para los países en desarrollo, así como los riesgos que entrañan, puede ser crucial para formular políticas y establecer mecanismos de apoyo que permitan a los productores y los exportadores atender con mayor eficacia a este nuevo paradigma del comercio. Queda aún por determinar si las normas voluntarias facilitan el acceso a los mercados de productos selectos o actúan como obstáculos al comercio. Será necesario examinar sus aspectos principales desde la perspectiva de los productores y también de las instituciones nacionales e internacionales para asegurarnos de que las normas se convierten en un incentivo y no en un revés para los productores de países en desarrollo.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE NORMAS VOLUNTARIAS

Cuadro 22: Análisis comparativo de normas voluntarias

	Tipo de norma	Productos certificados	Certificación y vigilancia	Cumplimiento de normas y directrices intern	Número de criterios de cumplimiento		Alcance geográfico de aplicación de la norma ^a
					Exig ^e	Rec ^f	
Asociación 4C	Específica al producto/proceso	Cadena de suministro de café verde	Servicio de verificación por terceros independientes aprobados por 4C	ISEAL CGSS ^b	Exig ^e	Rec ^f	Total: 21 países PMA: 5 En desarrollo: 16 Desarrollados: 0
				OIT CLC ^c	Soc ^g : 34	Soc: 0	
				OIT 169	Amb ^h : 27	Amb: 12	
				OMS (pesticidas) ^d	Econ: 4	Econ: 9	
Iniciativa para una mejor caña de azúcar (BSI)	Específica al producto/proceso	Caña de azúcar y productos derivados incl. energía y biocombustibles	Norma de certificación en proceso de ensayo	ISEAL CGSS	Exig	Rec	Ninguna operación certificada BSI
				ISO 65	Soc: 2	Soc: 23	
				OIT CLC	Amb: 12	Amb: 23	
				OIT 169	Econ: 0	Econ: 5	
Fairtrade (FLO)	Específica al producto/proceso	Productos agrícolas, compuestos y elaborados incl. bananos, cacao, café, algodón, flores, frutas frescas, miel, jugos, arroz, especias y hierbas, balones de deportes, azúcar, té, vino, algunos productos compuestos	Inspección y certificación a cargo de FLOCERT, entidad de certificación independiente controlada por terceros	ISEAL CGSS	Exig	Rec	Total: 64 países PMA: 19 En desarrollo: 45 Desarrollados: 0
				ISO 62, 65, 67	Soc: 34	Soc: 8	
				OIT CLC	Amb: 26	Amb: 30	
				OIT Trabajo Seguro ⁱ	Econ: 12	Econ: 4	
				OIT 155			
				OIT 169			
Flower Label Program (FLP)	Específica al producto/proceso	Más de 300 variedades de rosas y otras flores cortadas (dalias, gerberas, peonias, tulipanes, etc.) y plantas (helechos diversos, etc.)	Control por organismos de certificación independientes. Certificación del Comité FLP sobre la base del inf. de control	ISO 65	Exig	Rec	Total: 4 países PMA: 0 En desarrollo: 4 Desarrollados: 0
				OIT CLC	Soc: 31	Soc: 0	
				OIT 155	Amb: 15	Amb: 2	
				OMS (pesticidas)	Econ: 0	Econ: 0	
Consejo de administración forestal (FSC)	Específica al producto/proceso	Bosques, madera y productos de papel, por ejemplo, libros, folletos, sobres, prensa, muebles, materiales de construcción (madera industrial, contrachapada, tablas para piso, puertas, etc.), guitarras, juguetes de madera, cosméticos y utensilios de cocina	Certificación por terceros y control por organismos de certificación acreditados	ISEAL CGSS	Exig	Rec	Total: 80 países PMA: 5 En desarrollo: 45 Desarrollados: 30
				ISO 61 and 65	Soc: 10	Soc: 12	
				OIT CLC	Amb: 2	Amb: 33	
				OIT 155	Econ: 0	Econ: 2	
				OIT 169			
				OIT Trabajo Seguro			
				OMC Acuerdo OTC ^k			
				CBD ^l			

	Tipo de norma	Productos certificados	Certificación y vigilancia	Cumplimiento de normas y directrices intern	Número de criterios de cumplimiento		Alcance geográfico de aplicación de la norma ^a
					Exig	Rec	
GLOBALG.A.P.	Integrada ^m específica al producto/proceso	Frutas, hortalizas, ganado, productos de acuicultura, material de propagación de plantas y piensos compuestos	Certificación por terceros y control por organismos de certificación acreditados	OIT CLC OIT 169 OMS (pesticidas)	Exig Soc: 14 Amb: 29 Econ: 5	Rec Soc: 0 Amb: 11 Econ: 1	Total: 98 países PMA: 10 En desarrollo: 59 Desarrollados: 29
Marine Aquarium Council (MAC)	Específica al producto/proceso	Peces ornamentales para pecera y hábitat marino	Certificación por terceros y control por organismos de certificación acreditados	ISEAL CGSS ISO 65 OIT CLC 138 CITES ⁿ CBD	Exig Soc: 4 Amb: 1 Econ: 0	Rec Soc: 0 Amb: 9 Econ: 0	Total: 5 países PMA: 0 En desarrollo: 3 Desarrollados: 2
Consejo para la Gestión Pesquera Sostenible (MSC)	Específica al producto/proceso	Más de 67 especies, incl. berberechos, bacalao, fletán, locha, arenque, merluza, bogavante, chicharro, salmón, vieira, lubina, camarón, lenguado y atún	Certificación por terceros y control por organismos de certificación acreditados	ISEAL CGSS	Exig Soc: 3 Amb: 6 Econ: 2	Rec Soc: 0 Amb: 1 Econ: 1	Total: 38 países PMA: 1 En desarrollo: 12 Desarrollados: 25
Agricultura ecológica (IFOAM)	Específica al producto/proceso	Producción vegetal, ganado, productos espontáneos, fibra elaborada y acuicultura	Certificación por terceros y control por organismos de certificación acreditados	ISEAL CGSS ISO 59, 60, 61, 62, 65, 66, 67, 68 y 14000 OMS (pesticidas) Codex Alimentarius CITES CBD	Exig Soc: 5 Amb: 26 Econ: 3	Rec Soc: 13 Amb: 4 Econ: 0	Total: 111 países PMA: 15 En desarrollo: 66 Desarrollados: 30
Programa de Reconocimiento de Sistemas de Certificación Forestal (PEFC)	Específica al producto/proceso	Bosques, productos de madera y papel (por ejemplo, muebles, material de construcción, libros) y productos forestales distintos a la madera	Certificación por terceros y control por organismos de certificación acreditados	ISO 65, 14000, 17000, 19000 OIT CLC OIT Trabajo Seguro OIT 169 CITES	Exig Soc: 9 Amb: 7 Econ: 0	Rec Soc: 11 Amb: 10 Econ: 1	Total: 44 países PMA: 0 En desarrollo: 16 Desarrollados: 28

	Tipo de norma	Productos certificados	Certificación y vigilancia	Cumplimiento de normas y directrices intern	Número de criterios de cumplimiento		Alcance geográfico de aplicación de la norma ^a
Rainforest Alliance (RA)	Específica al producto/proceso	Productos forestales (incl. madera, papel) y productos agrícolas, incl. cacao, café, banano, piña, flores, té, cítricos, aguacate (palta), uvas, guayaba, kiwi, mango, fruta de la pasión, plátano, caucho y vainilla	Especialistas formados por la RA miden el cumplimiento y redactan un informe que es evaluado por un comité de expertos voluntarios e independiente. La RA decide si concede o no el sello de aprobación	ISEAL CGSS ISO 14000 OIT CLC OIT 169 OMS (pesticidas) CITES CBD	Exig Soc: 22 Amb: 21 Econ: 2	Rec Soc: 14 Amb: 16 Econ: 0	Total: 43 países PMA: 5 En desarrollo: 32 Desarrollados: 6
Mesa Redonda sobre Combustibles Sostenibles (RSB)	Específica al producto/proceso	Producción y elaboración de materia prima para refinerías de biocombustibles. Producción, consumo y transporte de biocombustibles líquidos	Prueba piloto del sistema de certificación de RSB en curso. En el futuro, control in situ de cumplimiento a cargo de un organismo de certificación acreditado	ISEAL CGSS ISO 59, 60, 61, 62, 65, 66 OIT CLC OMC Acuer OTC	Exig Soc: 26 Amb: 32 Econ: 3	Rec Soc: 0 Amb: 5 Econ: 0	Cumplimiento de normas sin restricciones geográficas. A abril de 2010 lugares del proyecto piloto (ningún certificado expedido en esta fase): Total: 9 países PMA: 0 En desarrollo: 4 Desarrollados: 5
Social Accountability International (SAI)	Genérica ^o	No restringido a ningún sector, grupo de productos o actividad de servicio en particular	Certificación por terceros y control por organismos de certificación acreditados	ISEAL CGSS ISO 59, 60, 61, 65 OIT CLC OIT 155 OIT Trabajo Seguro	Exig Soc: 31 Amb: 0 Econ: 1	Rec Soc: 3 Amb: 0 Econ: 0	Total: 35 países PMA: 6 En desarrollo: 19 Desarrollados: 10
Red de Agricultura Sostenible (SAN, por sus siglas en inglés)	Específica al producto/proceso	Productos forestales incl. madera y papel y productos derivados. Productos agrícolas, incl. cacao, café, bananos, piña, flores, té, cítricos, aguacate (palta), uvas, guayaba, kiwi, mango, fruta de la pasión, plátano, caucho y vainilla	(para productos agrícolas) Informe de control redactado por un comité de certificación voluntario e independiente. Certificación por Comité SAN basado en informe de control	ISEAL CGSS OIT CLC OIT 169 OMS (pesticidas) CITES CBD	Exig Soc: 11 Amb: 22 Econ: 0	Rec Soc: 26 Amb: 15 Econ: 2	Total: 39 países PMA: 7 En desarrollo: 32 Desarrollados: 0

	Tipo de norma	Productos certificados	Certificación y vigilancia	Cumplimiento de normas y directrices intern	Número de criterios de cumplimiento		Alcance geográfico de aplicación de la norma ^a
					Exig	Rec	
Sustainable Forestry Initiative (SFI)	Específica al producto/proceso	Bosques, productos de madera y papel, incl. construcciones de madera, productos para imprenta y embalaje	Certificación por terceros y control por organismos de certificación acreditados	ISO 62, 65 OIT CLC 29, 87, 98, 105, 111 y 182 OIT 169	Soc: 11 Amb: 14 Econ: 0	Soc: 0 Amb: 0 Econ: 0	Total: 2 países PMA: 0 En desarrollo: 0 Desarrollados: 2
Union for Ethical BioTrade (UEBT)	Generic	Ingredientes naturales recolectados en su entorno natural o cosechados en la zona de su distribución natural	(para miembros comerciales) Cuando el Comité de Asociación aprueba la solicitud, un organismo de verificación certificado examina al candidato	ISEAL CGSS ISO 65 OIT CLC OMS (pesticidas) CBD	Soc: 26 Amb: 23 Econ: 7	Soc: 0 Amb: 0 Econ: 0	Total: 10 países PMA: 1 En desarrollo: 6 Desarrollados: 3
UTZ Certified	Específica al producto/proceso	Producción y abastecimiento de café, cacao y té. UTZ Certified contribuye a elaborar sistemas de rastreabilidad en sectores como aceite de palma, soja, biocombustibles y caña de azúcar	Certificación por terceros y supervisión por organismos de certificación aprobados por UTZ Certified	ISEAL CGSS OIT CLC 29, 87, 98, 105, 100, 111 y 138	Soc: 36 Amb: 29 Econ: 6	Soc: 1 Amb: 3 Econ: 1	Total: 21 países PMA: 5 En desarrollo: 16 Desarrollados: 0

Notas:

- Países de funcionamiento se refiere a los países donde los organismos que establecen las normas certifican a productores y exportadores. La clasificación de países se ha tomado de la lista de categorías de la División de Estadística de las Naciones Unidas, disponible en: <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm>.
- ISEAL CGSS: Código de establecimiento de normas de ISEAL
- OIT CLC: Convenios fundamentales de la OIT (Números 29, 87, 98, 100, 105, 111, 138 y 182)
- OMS (pesticidas): Clasificación de pesticidas de la OMS
- Exig: Exigida
- Rec: Recomendada
- Soc: Criterios sociales
- Amb: Criterios ambientales
- Econ: Criterios económicos
- OIT Trabajo Seguro: Código de la OIT sobre Trabajo Seguro
- OMC Acuer OTC: Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio
- CBD: Convenio sobre la Diversidad Biológica
- Certificación de empresas completas
- CITES: Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres
- No limitada a ningún producto o proceso en particular



CAPÍTULO V

VULNERABILIDAD DEL COMERCIO EN PAÍSES EMERGENTES Y PAÍSES EN DESARROLLO

INDICADORES TRADICIONALES DE LA VULNERABILIDAD: DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES E INESTABILIDAD DE PRECIOS.....	101
OTROS INDICADORES DE LA VULNERABILIDAD: PIB MENOS CONSUMO PRIVADO Y EL ÍNDICE GRUBEL-LLOYD.....	102

VULNERABILIDAD DEL COMERCIO EN PAÍSES EMERGENTES Y PAÍSES EN DESARROLLO

La vulnerabilidad económica surge cuando un país es propenso a sufrir una interrupción repentina y prolongada de su ritmo de crecimiento (crisis); debemos diferenciar este fenómeno del concepto de perturbación económica. Es importante, asimismo, averiguar si algunos desencadenantes (como grandes déficit por cuenta corriente) son simples indicios precursores de perturbaciones o si anuncian una crisis. La mayoría de los países sufren de hecho grandes perturbaciones – de su relación de intercambio, por ejemplo – pero no todas las perturbaciones se materializan en una crisis. Sin embargo, es importante observar que dependencia e interdependencia no equivalen a vulnerabilidad económica. Los lazos comerciales per se no incrementan la vulnerabilidad de los países que ejercen el comercio. En la presente sección se intenta demostrar que, en realidad lo que hace vulnerable a un país es su estructura comercial (o la estructura de las exportaciones), y no su apertura al comercio.

En el informe se analiza la vulnerabilidad con ayuda de los indicadores que encontramos normalmente en las publicaciones sobre vulnerabilidad económica, como la inestabilidad de los precios de las exportaciones y la concentración de las exportaciones, además de otros indicadores. En esta sección evaluamos la vulnerabilidad económica de los PMA, de otros países en desarrollo y economías emergentes durante el período comprendido entre 1995 y 2008.

La moderna ola de globalización ha creado un mundo multipolar e interdependiente. El aumento del equilibrio de los vínculos comerciales entre países genera dependencia mutua (es decir, interdependencia). Los vínculos pueden estar representados por corrientes comerciales inter o intrasectoriales y por flujos bilaterales de inversión extranjera directa (IED) en las mismas o diferentes industrias y entre distintos países. Dependencia significa que una economía se desvincula de una actividad de producción completa, de menor importancia para dicha economía (Andreosso-O'Callaghan, 2007). La evaluación y medición del grado de "importancia de la actividad económica" se hace a través de un análisis de insumo-producto (véase, por ejemplo, Schultz, 1977 y Sonis et al., 2000), que sirve también para formular el concepto de "industria clave". Por ejemplo, en la "era de la economía del conocimiento", la economía estadounidense

dependía de China en el ámbito de industrias de bienes de consumo; una circunstancia que, evidentemente, no convierte a los Estados Unidos en un país vulnerable.

La vulnerabilidad sólo aparece cuando la dependencia va más allá del control de la política nacional. Es lo que ocurre en países donde la estructura de sus exportaciones está muy concentrada ("monoexportadores" agrícolas, en el caso de los PMA) y cuando la dependencia impregna a industrias o sectores de la actividad económica que no son de menor importancia, sino sectores "clave" para las economías emergentes. El **cuadro 23** ilustra la dependencia de economías emergentes de productos de alta tecnología.

Cuadro 23: Coeficiente de la balanza comercial/PIB (%; cálculo respecto al resto del mundo)

	Año	
	1996	2008
Economías emergentes (total de alta tecnología)	-3.5	-2.1
China (total de alta tecnología)	-2.3	4.7

Fuente: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial, abril de 2010.

El cuadro muestra la dependencia decreciente del grupo de países emergentes (y, entre ellos, de China) de productos de alta tecnología respecto al resto del mundo. Los índices apuntan a una especialización de estos países que asciende por la cadena de valor y, posiblemente, a una mayor capacidad de resistir a las perturbaciones. El estudio de la vulnerabilidad económica se ha aplicado hasta la fecha, sobre todo, al caso de países de bajos ingresos y dependientes de la exportación de productos primarios (Guillaumont, 1999 y 2004). En esta misma tónica se ha utilizado el concepto para describir y analizar los desafíos a que se enfrentan los pequeños Estados insulares en desarrollo así como las pequeñas economías abiertas, tanto aquéllas en desarrollo como las desarrolladas. El reciente estudio de Shafaeddin (2005) trata sobre la creciente vulnerabilidad de los países en desarrollo a raíz de la liberalización del comercio. La dependencia de una gama limitada de exportaciones, unida a la falta de diversificación de las exportaciones, agrava la vulnerabilidad asociada a la apertura económica.

Briguglio et al. (2009: 229) define vulnerabilidad como “el riesgo de una economía ante perturbaciones exógenas derivadas de la apertura económica, y define fortaleza económica como la capacidad, inducida por las políticas, de una economía de resistir a los efectos de tales perturbaciones o de recuperarse.”

INDICADORES TRADICIONALES DE LA VULNERABILIDAD: DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES E INESTABILIDAD DE PRECIOS

La diversificación de las exportaciones se mide con el inverso del Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), una medición, comúnmente aceptada, de la concentración del mercado, y se calcula elevando al cuadrado la cuota de mercado de cada empresa competidora y sumando los resultados, en este caso, la cuota de un producto de exportación específico respecto al total de las exportaciones (n productos) de un país o grupo de países determinado. Este coeficiente se calcula para cada país individual perteneciente a uno de los tres grupos (el Anexo Estadístico del presente informe expone un cuadro de todos los países). Los resultados indican, por ejemplo, que algunos PMA como Madagascar, Djibouti, Gambia o Nepal han conseguido diversificar la estructura de sus exportaciones durante el período de estudio (1996–2008), mientras que otros (Haití y Guinea-Bissau) han tendido hacia la consolidación de dicha estructura. En la mayoría de los PMA, sin embargo, la concentración de las exportaciones es muy alta (y a la inversa, su diversificación es muy baja); esta tendencia queda patente cuando el inverso del HHI se mantiene bajo durante todo el período. Países como Angola, Burkina Faso, el Chad, Guinea-Bissau o Malí siguen dependiendo fuertemente de un puñado de artículos de exportación para obtener divisas. Los países emergentes muestran de media índices más altos de diversificación de las exportaciones (con la excepción de Kuwait, Omán y Qatar, todos ellos muy dependientes de las exportaciones de energía).

El **cuadro 24**, a continuación, expone los índices ponderados de la diversificación de las exportaciones y el HHI de los tres grupos de países agregados. Resulta evidente que el grupo de economías emergentes goza de una estructura de las exportaciones mucho más diversificada que la de los PMA o la de otros países en desarrollo. Esta estructura más diversificada permite a los países emergentes estar menos expuestos a la contracción mundial de un mercado en particular.

Cuadro 24: Diversificación de las exportaciones por grupo de países: economías emergentes, PMA y otros países en desarrollo (años seleccionados: 1996–2008)

	1996	2000	2008
Economías emergentes	76.24	53.88	33.89
PMA	2.89	8.56	3.1
Otros países en desarrollo	6.07	3.46	2.85

Fuente: Cálculos del ITC basados en datos de Comtrade.

Otro indicador tradicional relacionado con el comercio mide la inestabilidad de las exportaciones y las importaciones en el tiempo.

El **cuadro 25** resume este indicador en los tres grupos de países durante el período comprendido entre 1996 y 2008. En los tres grupos, la inestabilidad de los precios es mayor en el caso de las exportaciones, lo que implica una volatilidad bastante alta de los ingresos en divisas procedentes del comercio.

Cuadro 25: Inestabilidad de los precios del comercio, países emergentes, PMA y otros países en desarrollo (años seleccionados: 1996–2008)

	Exportaciones	Importaciones
Economías emergentes	22.66	14.32
PMA	66.30	3.80
Otros países en desarrollo	74.82	9.03

Fuente: Cálculos del ITC basados en datos de Comtrade.

Una vez más percibimos un fuerte contraste entre los países emergentes y los otros dos grupos de países. Los primeros gozan de una inestabilidad, en general, más baja de los precios del comercio, los otros dos grupos de países son claros seguidores de precios en los mercados de exportación, como los de productos básicos primarios y energía. Los ingresos de exportación de los otros países en desarrollo han sido, en su mayoría, especialmente volátiles durante el período del estudio, como en el Iraq, Kazajistán y Azerbaiyán. Unos resultados en perfecta contraposición con los precios estables de las exportaciones de las economías desarrolladas, como la Unión Europea y los Estados Unidos.

OTROS INDICADORES DE LA VULNERABILIDAD: PIB MENOS CONSUMO PRIVADO Y EL ÍNDICE GRUBEL-LLOYD

Aquí hemos elegido una serie de indicadores que nos informan claramente de la salud y la sostenibilidad relativas de una economía. Este segundo grupo de indicadores revela las probabilidades de los países de protegerse contra las perturbaciones y las crisis porque los indicadores son relativos a los recursos de que disponen estos países.

Los datos de PIB-menos-consumo privado nos informan de la capacidad de un país de hacer uso de la riqueza que genera para participar de una manera ventajosa en el comercio (componente comercio neto), acumular reservas financieras en la forma de ahorros (componente S) y destinar recursos a proyectos públicos, como infraestructura y educación (componente G)⁷³. El **cuadro 26** expone la evolución en el tiempo de este indicador en los tres grupos de países.

Cuadro 26: PIB-consumo privado por grupo de países, economías emergentes, PMA y otros países en desarrollo (años seleccionados: 1995-2008, en \$ miles de millones)

	1995	2000	2005	2008
Economías emergentes	1 701	2 042	3 784	6 432
PMA	22.4	33.8	61.3	93.0
Otros países en desarrollo	93.0	119.0	258.1	321.1

Fuente: Indicadores del desarrollo mundial, 2009, Banco Mundial, Washington.

Podemos observar la asombrosa brecha que separa a los países emergentes de los otros dos grupos de países. El aumento de este indicador ha sido prácticamente el mismo en los tres grupos. Sin embargo, el aumento de este indicador en algunos países del grupo "otros países en desarrollo" ha sido impresionante. Es el caso de Armenia, Malawi y Mozambique. Todos los PMA, con excepción de Burundi, la República Centroafricana y las Comoras, han conseguido registrar un aumento de este indicador durante

el período analizado, aunque pequeño en algunos casos (Mauricio, por ejemplo). En algunos países de este grupo, el incremento del PIB menos consumo privado ha sido bastante impresionante (el Chad y Guinea Ecuatorial). Este aumento podría augurar el comienzo de un nuevo período de recuperación del continente africano. En 2008, PIB-consumo privado era casi nueve veces mayor que en 1995; un aumento sólo comparable al de los otros dos grupos de países, que lo triplicaron.

Con respecto a los indicadores comerciales, una economía que esté estrechamente especializada en un determinado grupo de productos (es decir, estrechamente definido) ejercerá con el resto del mundo un comercio intersectorial. En este caso, el comercio intrasectorial es bajo, la dependencia es alta y la vulnerabilidad tenderá a aumentar. A la inversa, si el comercio intrasectorial es alto (estrechamente definido), la vulnerabilidad es baja. Los índices Grubel-Lloyd (GL) miden la similitud de las tendencias económicas dentro de un sector industrial entre distintos países, y sirven para analizar las pautas del comercio intrasectorial entre cualquier economía y el resto del mundo. En el **cuadro 27** se recogen los resultados de los tres grupos de países. En el caso de las economías emergentes, el comercio intrasectorial ha seguido una tendencia al alza y ha alcanzado un índice relativamente alto (a la par con el índice de economías desarrolladas, como los Estados Unidos o la UE). Esto contrasta con los índices, relativamente bajos y en descenso, del comercio intrasectorial de los otros dos grupos de países; los índices del comercio intrasectorial son más bajos en los PMA que en el resto de los países en desarrollo durante el período. En el caso de países emergentes, el comercio intrasectorial es relativamente bajo en los países que dependen de la energía, como Qatar (0,05 en 2008), Omán (0,16) y la Federación de Rusia (0,17). En los PMA y otros países en desarrollo, la vulnerabilidad evaluada con este indicador es bastante alta (índice de comercio intrasectorial bajo), la vulnerabilidad es particularmente alta en Angola (0,03 en 2008), Burkina Faso (0,07), Guinea Ecuatorial (0,05), Guinea-Bissau (0,03), las Maldivas y el Sudán (0,01), así como en Iraq (0,01) y Turkmenistán (0,03). Una vez más, estos bajos índices reflejan la dependencia de estos países, ya sea de los productos energéticos o de los productos básicos primarios, y reflejan también una falta paralela de diversificación de las estructuras productivas y de las exportaciones de estos países.

Cuadro 27: Índices GL por grupo de países, economías emergentes, PMA y otros países en desarrollo (años seleccionados: 1996-2008)

	1996	2000	2008
Economías emergentes	0.68	0.72	0.76
PMA	0.30	0.33	0.28
Otros países en desarrollo	0.36	0.35	0.34

Fuente: Cálculos del ITC basados en datos de Comtrade.

El siguiente paso consiste en calcular los índices GL del grupo de industrias “clave” o de alta tecnología, es decir productos químicos, maquinaria (incluidas las computadoras) y vehículos de motor, habida cuenta de su importancia en las economías emergentes. El **cuadro 28** muestra la incidencia, alta y en alza, del comercio intrasectorial de productos de alta tecnología en el grupo de países emergentes. En cambio, este índice descendió durante el período en los PMA, y creció sólo de forma marginal en los otros países en desarrollo.

Cuadro 28: Comercio intrasectorial de industrias de alta tecnología (1996–2008)

Coeficiente GL	1996	2000	2008
Economías emergentes/mundo	0.70	0.78	0.77
Países menos adelantados/mundo	0.13	0.14	0.09
Otros países en desarrollo/mundo	0.17	0.24	0.23

Fuente: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial, abril de 2010.

Estos otros resultados corroboran el hecho de que los países emergentes tienden a ser capaces de ejercer un comercio competitivo con el resto del mundo, y participan cada vez más en industrias que tradicionalmente estaban reservadas a los países desarrollados. En cambio, los países en desarrollo (y en particular los PMA) se siguen limitando principalmente al comercio de tipo ricardiano (en un solo sentido), abastecen al resto del mundo de materia prima para la manufactura, con bajo valor añadido, así como de productos primarios. Estos resultados indican los siguientes hechos estilizados.

Primero, la diversificación de las exportaciones es generalmente mayor en las economías emergentes que en los otros dos grupos de países durante el período, si bien algunos PMA, como Bangladesh, han conseguido diversificar su estructura de las exportaciones con el paso del tiempo, lo que los hace menos vulnerables. Un alto coeficiente de concentración de las exportaciones incrementa la vulnerabilidad económica. De hecho, los países que dependen solamente de unos pocos productos básicos para sus ingresos de exportación son más propensos a la desestabilización cuando se produce una contracción repentina de un mercado en particular. A la inversa, a los países con una estructura de las exportaciones más diversificada les resultará más fácil obtener recursos en otros mercados en expansión, cuando su mercado habitual se contrae.

Segundo, las economías emergentes gozaron de menor inestabilidad de los precios de las exportaciones durante el período analizado en el presente informe, respecto a los otros dos grupos y, en particular, respecto a la categoría “otros países en desarrollo”. Con unos ingresos de exportación más estables, las economías emergentes son menos vulnerables que los otros dos grupos.

Tercero, el crecimiento del PIB-consumo privado ha sido prácticamente el mismo en los tres grupos. En algunos de los PMA, este indicador ha crecido moderadamente o ha descendido.

Por último, si lo medimos con los índices GL estándar durante el período, el comercio intrasectorial es relativamente alto (y en alza) en las economías emergentes, mientras que en los otros dos grupos de países es bajo y en descenso. También aquí, los bajos índices del comercio intrasectorial implican industrialización según el modelo ricardiano y pautas de especialización de las exportaciones y, en consecuencia, una situación relativamente vulnerable. Conviene recordar que, a pesar de que las economías emergentes tienen estructuras industriales y de las exportaciones que les permiten resistir mejor a las perturbaciones y crisis económicas, algunos países de este grupo también registran índices bajos de comercio intrasectorial e índices bajos de diversificación de las exportaciones (Qatar, Omán y la Federación de Rusia).

La vulnerabilidad económica, en un sentido más amplio, examinaría también los coeficientes de ahorro. Estos coeficientes son más altos y en alza en las economías emergentes, estables en los PMA, y ligeramente en descenso en los otros países en desarrollo. Parece, por consiguiente, que ha crecido la brecha del ahorro entre las economías emergentes, por un lado, y los otros dos grupos, por otro, lo que otorga a las economías emergentes una mayor capacidad de utilizar sus reservas financieras en tiempos de desaceleración económica o de crisis.

De los análisis cabe deducir que las medidas políticas adecuadas serían aquellas que abarquen una serie de actuaciones en diferentes esferas, entre otras, en la de la política comercial. La diversificación de las exportaciones, el aumento del comercio intrasectorial y la búsqueda de mayores recursos que amortigüen los efectos adversos externos requieren también medidas políticas en otros ámbitos, a saber, política industrial y tecnológica, política financiera y política educativa.

ANEXO ESTADÍSTICO

ANEXO ESTADÍSTICO

En el anexo se presenta una serie de cuadros pormenorizados sobre el comercio para explicar con más detalle las tendencias observadas y las conclusiones extraídas en el presente informe. Las metodologías se explican en su mayoría en los capítulos correspondientes del informe.

NOTAS TÉCNICAS

PERFIL DE LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Se considera que un país diversificado es menos vulnerable a las condiciones adversas de las crisis comerciales gracias al efecto estabilizador de los ingresos procedentes de las exportaciones (Ghos y Ostry, 1994). La diversificación de las exportaciones puede ser de dos tipos: i) diversificación de productos, y ii) diversificación de mercados. Se puede dar un impulso a ambos tipos a través de dos vías distintas: la ampliación con artículos nuevos (margen extensivo) o el aumento de las cantidades de los mismos artículos (margen intensivo).

En la presente sección ofreceremos una de las definiciones para medir la diversificación de las exportaciones derivada de un índice de concentración (Índice Herfindhal) y una clasificación de todos los países del estudio por su nivel de diversificación de las exportaciones durante un período determinado. Cuanto más alto sea el número, más diversificadas serán las exportaciones. También puede medir el volumen de las partidas en que se dividen las exportaciones del país. Por consiguiente, muestra una indicación de la vulnerabilidad del país exportador ante los cambios económicos en un pequeño número de mercados de productos.

METODOLOGÍA

ÍNDICE HERFINDHAL (HI)

El índice Herfindhal (HI) equivale a la suma de los cuadrados de las cuotas de los productos de exportación o sus puntos de destino del total de las exportaciones de un país. El HI se utiliza habitualmente para medir la concentración de un mercado o una industria. Cuanto más altos sean los valores del índice, mayor será la diversificación en número de productos, socios comerciales, etc.

¿Cómo se calcula?

Ecuación 1: Índice de diversificación de productos

$$HI_{Pc}^t = \sum_i \left(\frac{\sum_m X_{icm}^t}{\sum_m X_{i.c}^t} \right)^2$$

Ecuación 2: Índice de diversificación de mercados-destinos

$$HI_{Mc}^t = \sum_m \left(\frac{\sum_i X_{icm}^t}{\sum_i X_{i.c}^t} \right)^2$$

Donde c es el país de interés, el mercado de destino, m, para el producto i, y el valor de las exportaciones entre c y m sobre el producto i. Mientras que el nominador corresponde al total de las exportaciones entre c y m durante el período de tiempo t, el denominador corresponde al total de las exportaciones del producto i procedentes del país c al resto del mundo durante el período de tiempo t.

LIMITACIONES

Este índice tiene la ventaja de ser fácil de calcular y se basa únicamente en los valores de exportación. Sin embargo, la comparación entre países puede ser problemática, porque el índice no tiene en cuenta el tamaño de las economías;

supone que todos los destinos de exportación son del mismo tamaño. Ulteriormente, exportadores distintos, ya sea en número de socios, cuota por socio o valor global, podrían obtener resultados similares. El siguiente ejemplo ilustra esta situación.

	País 1		País 2	
	Exportaciones (\$ '000)	Cuota (%)	Exportaciones (\$ '000)	Cuota (%)
Destino A	50	0.5	60'000	0.60
Destino B	50	0.5	38'000	0.38
Destino C	0	0.0	2'000	0.02
HI		5'000		5'048

Fuentes de datos

Los datos sobre comercio se han extraído de los conjuntos de datos de Trade Map del ITC, entre 1996 y 2008, e incluyen análisis de todos los países en desarrollo.

COMERCIO INTRASECTORIAL

Para medir el comercio intrasectorial utilizamos el índice Grubel-Lloyd, que mide si un país exporta e importa simultáneamente tipos similares de productos (en diversas fases de elaboración) pertenecientes al mismo sector. El índice oscila entre cero y uno. Un valor más alto (más cercano a uno) indica un mayor grado de comercio entre industrias del mismo sector. Un valor bajo (cercano a cero) indica que el comercio del país con mercados internacionales es unidireccional.

METODOLOGÍA

Definimos comercio intrasectorial utilizando el índice Grubel-Lloyd (GLI) como uno menos el coeficiente del valor absoluto del déficit comercial en un sector determinado con

respecto al comercio total en el mismo sector. El GLI se calcula como sigue:

Ecuación 3: Índice Grubel-Lloyd

$$GLI_{js} = 1 - \frac{(|\sum_i X_{js_i}| + |\sum_i M_{js_i}|)}{(\sum_i X_{js_i} + \sum_i M_{js_i})}$$

Donde:

X_{js_i} y M_{js_i} representan las exportaciones e importaciones de la industria i del sector s en el país j a todo el mundo y durante un determinado período de años.

El índice es susceptible de un margen de error de agregación entre sectores y dentro del mismo sector. Puede ser inherente al tipo de clasificación utilizado: las industrias o grupos de productos son agrupados por el mismo sector (ya sea de la clasificación SA o CUCI); por otro lado, existen diferencias estructurales entre los distintos sectores. La magnitud del índice disminuye desde el nivel agregado hacia niveles de agregación más detallados. En los cálculos presentados a continuación se ha utilizado la definición del sector de alta tecnología para poner de relieve qué países son los más dependientes de las condiciones de la oferta y la demanda en sectores con un alto valor añadido, o cuáles son los más vulnerables⁷⁴.

INTERPRETACIÓN

Existen dos interpretaciones del índice que nos ayudan a comprender mejor los temas sobre los que trata el presente informe, en particular la cuestión de la vulnerabilidad relacionada con el comercio. Primera, unos valores altos del índice indican un alto grado de interdependencia entre países en el sector específico del cálculo. Esto se debe a que el valor de las exportaciones y el valor de las importaciones son más similares entre sí, de manera que el valor de la parte derecha de nuestro índice se acerca a cero, y el resultado será el valor máximo del índice, es decir

1. A la inversa, cuando las exportaciones sobrepasan a las importaciones, o viceversa, en un extremo tendremos solamente exportaciones o solamente importaciones, y el índice se acercará a 0. Esta medición de interdependencia en el comercio puede servirnos también para extraer conclusiones acerca de la vulnerabilidad comercial relativa de las economías; aquéllas con valores bajos del GLI son muy dependientes de la oferta o de la demanda de los mercados mundiales, y, en consecuencia, presumiblemente más vulnerables que los países con valores altos del GLI, donde la balanza de la oferta y la demanda nacional está relativamente equilibrada en el sector seleccionado (suponiendo que los sectores o las industrias se hayan definido de manera adecuada). Cabe destacar que, debido al método de cálculo (que toma el valor absoluto de la balanza comercial del numerador) no es posible llegar a una conclusión sobre la dirección de la vulnerabilidad en base estrictamente al valor del índice; para ello sería necesario hacer una evaluación de la balanza comercial en el sector, y otra del riesgo relativo de que se produzcan perturbaciones de la oferta o la demanda en un sector determinado.

FUENTES DE DATOS

Los resultados están basados en cálculos realizados por el personal del ITC, que ha utilizado la base de datos Comtrade.

INESTABILIDAD DE LOS PRECIOS DEL COMERCIO

METODOLOGÍA

Para calcular la inestabilidad de los precios en el comercio hemos consultado dos conjuntos de datos. Primero, hemos utilizado la base de datos del FMI sobre precios de los productos básicos primarios para calcular la volatilidad de los precios, y, segundo, con la base de datos de Trade Map del ITC hemos calculado las cuotas por cada producto (con los datos sobre precios disponibles) de las cestas de exportación y de importación del país en cuestión. Los datos del FMI incluyen los precios mensuales de 54 productos primarios, desde 1980 hasta ahora. Para garantizar la comparabilidad entre los diferentes productos hemos indexado los precios mensuales de cada producto con el período base de enero de 1996, y hemos calculado la desviación media de cada producto entre enero de 1996 y mayo de 2010. Estos 54 productos los hemos emparejado a 64 códigos del Sistema Armonizado (que van en escala desde el nivel de 2 dígitos hasta el de 6 dígitos), con el objetivo de que la combinación de productos sea lo más homogénea posible. Inevitablemente, algunas mediciones directas de precios facilitadas por el FMI son más específicas que los códigos del Sistema Armonizado y, en

ocasiones, hay múltiples códigos SA que son aplicables a una sola medición de precios del FMI. Cuando el FMI distingue entre varios tipos de productos dentro de una categoría general más amplia (por ejemplo, mariscos, gas natural, azúcar, café, lana, madera) para los que no es posible hacer una desagregación similar en el Sistema Armonizado, se saca la media de las desviaciones de precios de estos productos y obtenemos la desviación media general para todo el grupo. Al final se emparejan 39 desviaciones de precios de productos con las cuotas de importación y de exportación de 64 códigos SA por países entre 2004 y 2008, de los que 11 productos tienen más de 1 código SA. Hemos utilizado períodos diferentes para las desviaciones de precios y para las cuotas de exportación con el fin de maximizar la pertinencia de los datos – solamente se han utilizado datos sobre precios de 15 años atrás, y no antes, incluidos los períodos más recientes para asegurarnos de que medíamos los grandes cambios que han experimentado los precios en el tiempo y para que la subida continua de los precios con el paso del tiempo no influya en exceso en la medición. Las cuotas de comercio están basadas en los últimos cuatro años completos disponibles para asegurarnos de que las conclusiones extraídas son aplicables a las actuales estructuras de las exportaciones de los países, y no a sus estructuras de décadas pasadas (habida cuenta de que algunos países desarrollados han experimentado cambios considerables en sus cestas de exportación desde entonces). La cuota de mercado de cada producto se multiplica por su desviación media del precio y, luego, sumamos las de los 39 grupos de productos, lo que nos da una medición de la volatilidad de los precios de las importaciones y otra de los precios de las exportaciones por país o por grupo agregado de países (véase la ecuación 4).

Ecuación 4: Inestabilidad de los precios en el comercio

$$PI_i = \sum_j x_j \times pd_j$$

PI_i – inestabilidad de los precios en el comercio, de las exportaciones o de las importaciones, por país i

x_j – cuota de comercio (de las importaciones o de las exportaciones) por país i compuesta de productos j

pd_j – desviación media de los precios del producto j durante un período de tiempo elegido, indexada con el primer período por cada producto igual a 100

Los resultados del cálculo confirman una tendencia hacia una alta inestabilidad de los precios en las cestas de exportación de los PMA y otros países en desarrollo y, simultáneamente, una alta inestabilidad de los precios también en las cestas de importación de los países desarrollados. Probablemente podemos atribuir esta tendencia principalmente al precio del petróleo crudo. La volatilidad de los precios de este producto básico ha alcanzado niveles históricos y, en valor, es el producto

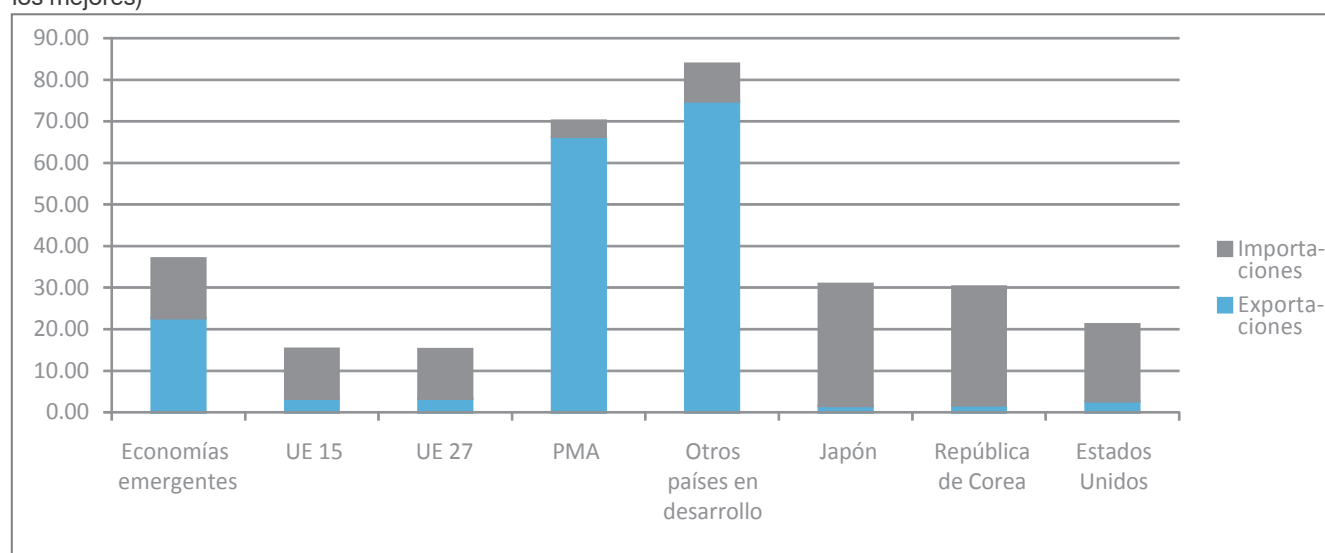
predominante en las exportaciones agregadas de los PMA y otros países en desarrollo, al igual que en las importaciones de las economías desarrolladas. Esta tendencia la encontramos asimismo en los resultados individuales, con el Iraq, Angola, Nigeria, Guinea Ecuatorial y la Jamahiriya Árabe Libia como los cinco países con precios más volátiles debido, en todos los casos, a la inestabilidad de sus exportaciones.

En las economías emergentes encontramos una estabilidad de precios relativamente más alta que en otros países en

desarrollo y PMA, quizá por la estabilidad de precios de sus exportaciones o, más probablemente, por el relativo predominio de productos elaborados en su comercio, porque éstos no repercuten en la medición de la inestabilidad de los precios (los datos del FMI incluyen solamente los precios de productos primarios). Entre los países con la inestabilidad más baja en sus exportaciones destacan Antigua y Barbuda, Israel, Lesotho, Islas Caimán y las Comoras.

INTERPRETACIÓN

Figura 40: Inestabilidad de los precios en el comercio de los principales países comerciantes (los valores más bajos son los mejores)



Fuente: ITC.

DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS Y MERCADOS

Cuadro 29: Clasificación mundial de la diversificación de productos y mercados (2008)

Economía	Productos exportados (código de 6 dígitos del SA)		Destino de las exportaciones		Total de exportaciones (\$)	Índice inverso Herfindahl	
	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)		Productos exportados	Destino de las exportaciones
Italia	4 613	563	202	23	537 075 481	216	21
Alemania	4 546	486	207	16	1 466 137 703	111	23
China	4 559	463	201	19	1 430 693 328	157	15
Francia	4 544	442	206	18	594 496 870	142	17
España	4 628	434	205	14	279 229 914	106	14
Estados Unidos	4 735	419	205	18	1 299 922 049	140	14
Bélgica	4 613	385	205	10	477 185 982	76	10
Austria	4 382	371	201	14	172 226 039	220	10
Polonia	4 431	321	195	13	171 858 303	178	11
Reino Unido	4 635	309	206	16	455 594 594	67	17
Dinamarca	4 389	301	205	13	115 658 980	126	13
República Checa	4 439	300	191	10	146 085 381	175	8
Países Bajos	4 578	294	206	11	545 852 265	27	11
Suecia	4 391	260	202	14	183 878 890	79	20
Eslovenia	3 959	251	170	11	29 252 015	104	13
Turquía	4 302	241	198	25	132 000 979	80	28
Portugal	4 066	222	188	8	55 939 626	72	9
Serbia y Montenegro	3 722	221	149	11	11 641 820	173	15
Suiza	4 432	220	206	14	200 613 002	49	14
Japón	4 440	217	204	14	781 411 967	72	13
India	4 780	214	205	24	181 859 014	25	24
Rumania	3 742	196	176	14	49 538 265	81	14
Grecia	3 942	195	184	16	25 508 948	64	20
Tailandia	4 259	186	203	17	175 905 980	75	19
Taipei Chino	4 516	183	203	10	255 054 207	51	9
Croacia	3 628	183	155	10	14 123 161	61	11
Letonia	3 320	183	169	10	9 280 239	89	13
Estonia	3 341	182	159	9	13 697 561	61	11
Bulgaria	3 696	178	179	16	22 477 124	39	20
Finlandia	3 842	176	198	15	96 895 169	54	20
Lituania	3 763	175	162	12	23 769 277	18	15
Eslovaquia	2 999	158	174	9	70 188 203	43	12
Canadá	4 573	157	201	0	455 716 447	31	2

Economía	Productos exportados (código de 6 dígitos del SA)		Destino de las exportaciones		Total de exportaciones (\$)	Índice inverso Herfindahl	
	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)		Productos exportados	Destino de las exportaciones
Hong Kong (China)	4 206	147	188	7	370 241 370	44	4
Hungría	3 121	146	182	12	108 211 162	47	11
México	4 226	143	186	0	291 263 794	29	2
Líbano	2 827	127	164	19	3 477 898	47	22
República de Corea	4 272	121	204	20	422 002 872	41	14
Indonesia	4 008	115	203	11	137 019 674	34	12
Viet Nam	3 320	115	146	13	62 685 233	28	13
Ucrania	3 710	112	179	24	66 951 797	71	14
Malasia	4 404	106	204	11	198 846 653	32	14
Bosnia y Herzegovina	2 671	105	112	5	5 020 793	59	9
Sudáfrica	4 422	104	196	18	73 963 643	55	21
Brasil	4 149	96	198	21	197 944 097	55	21
Luxemburgo	3 187	91	175	7	17 659 486	68	8
Nueva Zelanda	3 768	89	199	16	30 577 256	47	12
República de Moldova	1 772	88	102	7	1 591 306	67	9
Guatemala	3 089	83	116	5	7 736 271	44	5
República Popular Democrática de Corea	2 199	78	112	9	2 191 952	38	7
Singapur	4 376	74	138	12	338 175 176	14	16
Túnez	2 675	74	154	7	19 319 807	32	7
Pakistán	2 862	72	192	18	20 278 525	39	16
ex República Yugoslava de Macedonia	2 148	71	87	8	3 825 893	47	11
Sri Lanka	2 149	70	183	14	8 176 314	45	11
Palestina	965	70	52	0	558 446	44	1
Jordania	2 497	68	143	9	7 781 676	36	11
Kenya	3 070	68	157	15	5 000 638	21	18
Argentina	3 756	65	176	19	70 019 716	34	16
El Salvador	2 279	64	104	3	4 548 923	24	4
Andorra	1 268	63	92	2	175 601	28	4
Israel	3 114	60	191	13	61 337 485	13	8
Tokelau	435	56	55	5	21 416	40	7
Marruecos	2 698	55	157	13	20 305 315	23	11
Costa Rica	2 494	55	138	10	9 744 314	25	6
Belarús	2 831	54	134	6	32 902 614	8	7
Nepal	1 313	54	100	2	961 678	42	2
Colombia	3 298	49	173	11	37 625 488	11	6

Economía	Productos exportados (código de 6 dígitos del SA)		Destino de las exportaciones		Total de exportaciones (\$)	Índice inverso Herfindahl	
	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)		Productos exportados	Destino de las exportaciones
Egipto	2 738	49	166	19	26 223 593	15	25
Irlanda	3 545	44	192	7	127 111 129	29	9
República Dominicana	1 465	44	133	3	5 617 318	37	3
Albania	1 232	44	72	2	1 354 895	39	2
Macao (China)	2 030	40	93	3	1 998 066	25	4
Uruguay	1 540	38	163	15	5 941 809	25	17
Chipre	1 410	38	156	15	1 713 204	17	10
Filipinas	2 376	31	180	7	49 077 457	16	11
Honduras	2 044	31	114	3	6 671 093	25	2
República Unida de Tanzania	1 860	30	146	12	3 120 943	18	13
Uganda	1 731	29	122	10	1 724 145	16	15
Barbados	1 361	29	115	6	453 954	15	7
Islas Turcas y Caicos	397	29	57	5	31 912	22	6
Swazilandia	1 509	28	109	15	973 159	18	18
Antillas Neerlandesas	835	28	78	3	146 174	22	5
Zimbabwe	1 248	27	115	6	1 693 801	27	5
Nicaragua	1 393	26	94	4	2 537 448	24	5
Senegal	1 644	26	134	8	2 170 373	8	9
Australia	4 329	25	199	9	186 852 973	13	11
Madagascar	1 499	25	129	3	1 666 309	21	4
Isla Bouvet	142	25	19	0	41 048	7	1
Bangladesh	1 813	24	129	8	16 666 796	16	9
Chile	3 174	21	155	12	69 084 695	8	15
Fiji	1 208	21	66	3	685 361	12	6
Niue	208	21	35	1	9 518	16	2
Mauricio	2 202	20	138	6	2 401 205	15	7
Georgia	1 276	20	91	8	1 497 316	19	12
Gambia	232	19	40	6	13 920	15	9
Panamá	490	18	80	6	1 144 732	21	5
Perú	2 870	15	160	11	31 162 260	13	13
Bahrein	1 603	15	107	17	7 326 211	6	24
Malta	1 362	15	145	8	3 028 391	6	13
Kirguistán	1 260	15	66	4	1 617 490	6	7
Gibraltar	590	15	72	8	229 146	15	12
Eritrea	255	15	64	6	24 399	13	7
Namibia	2 739	14	139	6	4 728 828	11	7
Antigua y Barbuda	807	13	87	4	370 872	7	6

Economía	Productos exportados (código de 6 dígitos del SA)		Destino de las exportaciones		Total de exportaciones (\$)	Índice inverso Herfindahl	
	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)		Productos exportados	Destino de las exportaciones
Côte d'Ivoire	1 369	12	138	14	9 778 633	9	16
Uzbekistán	1 134	12	87	6	7 176 041	8	7
Camboya	577	12	135	4	4 358 149	11	4
Tuvalu	114	12	38	2	3 756	6	4
Islandia	1 250	11	124	7	5 355 185	6	6
República Democrática Popular Lao	866	11	90	3	1 407 675	6	4
Islas Faroe	292	11	57	8	852 087	11	10
Djibouti	271	11	72	7	132 296	12	11
Etiopía	970	10	137	13	1 601 623	7	20
Armenia	1 149	10	79	6	1 054 932	11	9
San Vicente y las Granadinas	393	10	31	4	52 159	13	7
Tonga	121	10	37	4	16 976	13	6
Myanmar	1 031	9	94	2	6 387 474	4	3
Sierra Leona	886	9	102	6	357 297	9	7
Somalia	297	9	60	3	174 182	12	4
Granada	308	9	39	7	30 495	10	9
Otros países en desarrollo	4 664	8	174	13	472 306 689	3	17
Noruega	3 690	8	195	7	167 811 378	5	8
Bahamas	942	8	77	2	701 462	9	2
Guam	330	8	48	3	84 285	9	4
Federación de Rusia	3 964	7	173	14	467 993 225	6	16
Haití	543	7	89	1	657 388	6	2
Cabo Verde	311	7	65	2	51 412	6	4
Kazajistán	2 070	6	117	9	71 171 720	3	11
Paraguay	980	6	112	8	4 389 928	6	10
Togo	1 073	6	73	6	1 765 997	5	4
Guyana	722	6	87	7	830 043	8	8
Afganistán	33	6	34	2	540 068	7	3
Dominica	201	6	24	5	39 957	8	9
Anguila	193	6	21	1	11 458	5	3
Bolivia (Estado Plurinacional de)	735	5	88	5	6 899 237	4	4
Papua Nueva Guinea	523	5	72	5	6 024 974	7	5
Mongolia	632	5	72	1	2 055 406	5	2
Tayikistán	586	5	69	7	936 090	4	9
Benin	384	5	70	10	682 557	7	12
Samoa Americana	410	5	63	3	70 762	3	3

Economía	Productos exportados (código de 6 dígitos del SA)		Destino de las exportaciones		Total de exportaciones (\$)	Índice inverso Herfindahl	
	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)		Productos exportados	Destino de las exportaciones
Emiratos Árabes Unidos	4 247	4	181	3	209 999 856	5	5
Trinidad y Tabago	2 004	4	118	8	18 650 171	6	4
Ecuador	2 011	4	140	6	18 510 469	3	4
República Árabe Siria	2 793	4	119	8	8 227 059	3	10
Camerún	1 075	4	114	6	5 370 998	3	9
Ghana	1 202	4	137	7	4 032 753	4	5
República Democrática del Congo	694	4	86	3	3 732 644	7	4
Cuba	828	4	117	7	3 134 072	6	6
Liberia	371	4	83	6	1 120 574	7	8
Lesotho	155	4	59	1	668 562	5	2
Níger	466	4	73	4	503 071	3	6
Rwanda	501	4	79	5	398 319	6	6
República Centroafricana	288	4	72	8	170 226	7	12
Comoras	109	4	50	4	36 951	7	6
Kiribati	96	4	38	4	16 695	4	5
Zambia	1 810	3	111	4	5 098 575	4	4
Mozambique	1 194	3	106	2	2 653 199	3	3
Jamaica	1 256	3	97	5	2 438 615	3	5
Malawi	794	3	113	14	878 859	4	18
Groenlandia	392	3	55	2	762 496	5	2
Belice	102	3	41	2	295 057	5	4
Maldivas	29	3	31	3	126 363	4	4
Estados Federados de Micronesia	95	3	28	1	28 557	3	2
Argelia	788	2	102	6	79 297 542	3	9
Omán	1 272	2	149	5	37 719 108	3	7
Botswana	1 998	2	111	1	4 837 877	3	3
Mauritania	30	2	44	5	1 627 121	3	7
Guinea	255	2	71	5	1 486 832	4	7
Bermudas	353	2	72	3	515 355	5	6
Islas Caimán	322	2	66	2	508 488	4	4
Burkina Faso	519	2	72	8	439 453	3	11
Islas Salomón	162	2	50	3	384 488	2	3
Burundi	218	2	52	5	141 788	4	4
Islas Salomón	50	2	15	1	11 301	4	2
Kuwait	1 847	1	108	6	84 404 957	2	10

Economía	Productos exportados (código de 6 dígitos del SA)		Destino de las exportaciones		Total de exportaciones (\$)	Índice inverso Herfindahl	
	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)	(dentro del 100%)	(dentro del 75%)		Productos exportados	Destino de las exportaciones
Venezuela (República Bolivariana de)	2 096	1	117	2	83 477 465	2	4
Qatar	1 617	1	105	3	54 911 998	3	5
Brunei Darussalam	705	1	75	2	11 182 510	2	4
Turkmenistán	410	1	72	2	9 085 233	2	2
Gabón	753	1	106	5	7 961 366	2	6
Malí	650	1	78	1	1 918 240	2	2
Islas Marshall	159	1	50	2	1 647 482	2	4
Nueva Caledonia	1 112	1	53	5	1 631 965	3	6
Vanuatu	240	1	48	0	559 466	3	1
Bhután	93	1	27	0	521 404	2	1
Seychelles	255	1	72	3	340 600	3	5
Islas Malvinas	89	1	52	1	194 976	2	2
Timor-Leste	233	1	50	0	169 611	3	1
Palau	84	1	23	0	30 175	2	1
Santo Tomé y Príncipe	70	1	15	2	10 624	2	3
Arabia Saudita	3 718	0	134	9	323 291 696	2	11
Irán (República Islámica del)	2 990	0	130	7	106 338 890	2	10
Nigeria	875	0	137	7	81 820 509	1	5
Angola	688	0	93	4	66 672 565	1	5
Jamahiriya Árabe Libia	649	0	88	6	62 441 076	1	6
Iraq	466	0	75	5	60 334 832	1	5
Azerbaiyán	841	0	87	6	47 756 141	1	5
Guinea Ecuatorial	214	0	55	5	15 977 114	2	8
Congo	502	0	97	2	12 683 410	1	4
Sudán	248	0	91	0	9 500 959	1	2
Yemen	1 133	0	113	4	7 583 752	2	6
Aruba	1 377	0	72	3	5 467 044	1	3
Chad	295	0	56	0	3 934 489	1	1
Suriname	567	0	77	3	1 743 607	1	4
Guinea-Bissau	105	0	42	0	134 821	1	2
Nauru	227	0	40	1	126 477	1	2
Samoa	155	0	22	0	71 973	2	1
Wallis y Futuna	70	0	25	0	18 715	1	1

Fuente: Bases de datos del ITC.

Notas: Cuando el número de productos o mercados dentro del 75% es igual a cero, significa que un solo producto o mercado representa más del 75% de las exportaciones.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ELABORADOS

Cuadro 30: Aumento de la cuota de las exportaciones de productos elaborados (cambio absoluto entre 1996 y 2008)

País	Cuota de fase de elaboración (% del total), 1996	Cuota de fase de elaboración (% del total), 2008	Cambio 1996-2008
Aruba	5.3%	94.8%	89.5%
Islas Marshall	14.8%	94.5%	79.6%
Madagascar	7.9%	73.5%	65.6%
Antillas Neerlandesas	15.6%	78.3%	62.7%
República Dominicana	3.4%	64.8%	61.4%
Belarús	20.5%	70.7%	50.2%
Bhután	7.3%	49.6%	42.2%
Senegal	13.8%	55.4%	41.6%
Eritrea	12.1%	53.7%	41.6%
Honduras	25.1%	66.1%	41.0%
Camboya	54.6%	95.6%	40.9%
Islas Turcas y Caicos	5.1%	45.9%	40.8%
Islas Caimán	58.6%	97.3%	38.7%
Costa Rica	31.3%	69.9%	38.7%
El Salvador	39.8%	78.0%	38.2%
Santo Tomé y Príncipe	14.5%	51.8%	37.3%
Anguila	44.2%	76.3%	32.1%
Jordania	22.8%	54.4%	31.6%
Wallis y Futuna	70.2%	97.6%	27.4%
Bahrein	25.3%	51.9%	26.6%
Kiribati	0.2%	26.0%	25.8%
Vanuatu	32.4%	57.0%	24.6%
Uganda	9.1%	32.6%	23.5%
Benin	5.2%	27.4%	22.3%
Comoras	4.4%	26.3%	22.0%
San Vicente y las Granadinas	20.9%	42.1%	21.3%
Granada	24.2%	45.1%	20.9%
Paraguay	26.7%	46.0%	19.3%
Egipto	26.6%	44.9%	18.3%
Zimbabwe	17.0%	34.4%	17.4%
Guatemala	32.6%	50.0%	17.4%
Côte d'Ivoire	20.9%	37.8%	16.8%
Bangladesh	73.4%	90.0%	16.6%
Kuwait	7.1%	22.8%	15.7%
Gibraltar	65.9%	81.7%	15.7%

País	Cuota de fase de elaboración (% del total), 1996	Cuota de fase de elaboración (% del total), 2008	Cambio 1996-2008
Yemen	1.9%	16.6%	14.8%
Niue	66.4%	80.8%	14.3%
República Árabe Siria	7.6%	21.7%	14.0%
Suriname	1.2%	15.0%	13.8%
Eslovaquia	65.8%	79.4%	13.6%
Pakistán	42.1%	55.4%	13.3%
Sahara Occidental	2.5%	15.6%	13.1%
Haití	68.9%	81.9%	13.0%
Gambia	13.8%	26.8%	13.0%
Kenya	25.4%	38.0%	12.6%
Emiratos Árabes Unidos	13.4%	25.8%	12.4%
Colombia	21.0%	32.9%	11.9%
Burundi	1.7%	13.5%	11.8%
Turkmenistán	2.5%	14.2%	11.7%
India	45.9%	57.5%	11.6%
Cuba	12.7%	24.3%	11.6%
República Checa	69.4%	80.9%	11.5%
Barbados	70.6%	81.9%	11.3%
República Unida de Tanzania	9.0%	20.1%	11.1%
Afganistán	22.3%	33.3%	11.1%
Brunei Darussalam	12.8%	23.1%	10.3%
Argentina	45.7%	55.5%	9.8%
Trinidad y Tabago	23.9%	33.1%	9.2%
Nueva Zelanda	53.5%	62.6%	9.2%
Rumania	63.5%	72.4%	9.0%
Marruecos	36.9%	45.7%	8.9%
Antigua y Barbuda	71.7%	80.6%	8.8%
Polonia	69.2%	77.6%	8.4%
Finlandia	56.8%	65.0%	8.3%
Uruguay	44.6%	52.9%	8.3%
Mozambique	8.6%	16.7%	8.1%
Papua Nueva Guinea	7.5%	15.3%	7.7%
Somalia	2.1%	9.7%	7.6%
Nicaragua	43.9%	51.3%	7.4%
Sudáfrica	27.3%	34.6%	7.3%
Grecia	53.8%	61.1%	7.3%
Ecuador	12.7%	19.9%	7.1%
Islas Feroe	15.3%	22.3%	6.9%

País	Cuota de fase de elaboración (% del total), 1996	Cuota de fase de elaboración (% del total), 2008	Cambio 1996-2008
Uzbekistán	11.8%	18.3%	6.5%
China	76.0%	82.5%	6.5%
Argelia	2.4%	8.7%	6.2%
República de Corea	72.0%	77.9%	5.9%
Sierra Leona	9.5%	15.1%	5.7%
Arabia Saudita	3.8%	9.4%	5.6%
Bosnia y Herzegovina	52.6%	58.1%	5.5%
Bulgaria	52.8%	58.2%	5.4%
Hungría	74.6%	79.9%	5.3%
Hong Kong (China)	79.2%	84.2%	5.0%
Serbia y Montenegro	49.9%	54.6%	4.7%
Suiza	78.8%	83.4%	4.6%
Viet Nam	46.9%	51.5%	4.6%
Jamaica	30.2%	34.5%	4.3%
Dinamarca	72.0%	76.1%	4.1%
Tonga	4.3%	8.2%	3.9%
Guinea	6.6%	10.6%	3.9%
Islas Malvinas	6.5%	10.4%	3.9%
Fiji	40.8%	44.6%	3.8%
Lituania	67.9%	71.5%	3.6%
Estonia	68.5%	72.1%	3.6%
Macao (China)	87.7%	91.1%	3.4%
Indonesia	38.0%	41.3%	3.3%
Nigeria	1.0%	3.9%	2.9%
Tailandia	69.8%	72.4%	2.6%
Croacia	72.6%	74.8%	2.2%
Turquía	64.3%	66.5%	2.2%
Suecia	66.4%	68.5%	2.1%
Qatar	3.0%	4.9%	1.8%
Gabón	1.0%	2.8%	1.8%
Alemania	72.8%	74.5%	1.7%
Rwanda	11.3%	12.9%	1.6%
Francia	74.4%	75.9%	1.5%
Nueva Caledonia	1.2%	2.4%	1.2%
Islas Salomón	11.2%	12.2%	1.1%
España	71.8%	72.7%	0.9%
República Democrática del Congo	1.6%	2.5%	0.9%
Filipinas	86.8%	87.5%	0.7%

País	Cuota de fase de elaboración (% del total), 1996	Cuota de fase de elaboración (% del total), 2008	Cambio 1996-2008
Guinea-Bissau	0.6%	1.3%	0.6%
Angola	0.4%	1.0%	0.5%
Liberia	46.2%	46.7%	0.5%
Malí	5.3%	5.7%	0.4%
Dominica	49.7%	50.1%	0.4%
Noruega	19.4%	19.8%	0.3%
Congo	1.2%	1.4%	0.2%
Zambia	5.5%	5.7%	0.1%
Eslovenia	79.1%	78.8%	-0.3%
Ghana	7.9%	7.5%	-0.4%
Irán (República Islámica del)	5.1%	4.6%	-0.5%
Países Bajos	61.5%	61.0%	-0.5%
Jamahiriyá Árabe Libia	7.2%	6.7%	-0.5%
Guinea Ecuatorial	0.8%	0.3%	-0.6%
Malawi	8.4%	7.7%	-0.7%
Chipre	78.9%	78.2%	-0.7%
México	73.2%	72.5%	-0.7%
Guyana	8.6%	7.6%	-0.9%
Tokelau	70.4%	69.1%	-1.3%
Albania	63.4%	62.0%	-1.4%
Samoa	90.2%	88.8%	-1.5%
Camerún	6.8%	5.2%	-1.6%
Taipei Chino	76.3%	74.7%	-1.7%
Ucrania	37.1%	35.4%	-1.7%
Mauritania	2.0%	0.3%	-1.7%
Letonia	56.7%	54.8%	-1.9%
Austria	74.8%	72.8%	-2.0%
Italia	80.1%	77.8%	-2.2%
Mauricio	64.5%	62.1%	-2.4%
Omán	15.8%	13.2%	-2.6%
República Centroafricana	14.0%	11.4%	-2.6%
Estados Unidos de América	72.2%	69.4%	-2.8%
Líbano	53.6%	50.6%	-3.0%
Israel	52.0%	48.9%	-3.2%
Tayikistán	9.3%	6.0%	-3.2%
Perú	29.1%	25.7%	-3.4%
Brasil	50.4%	46.4%	-4.0%
Armenia	34.4%	30.2%	-4.1%

País	Cuota de fase de elaboración (% del total), 1996	Cuota de fase de elaboración (% del total), 2008	Cambio 1996-2008
República de Moldova	77.1%	72.8%	-4.3%
Chad	8.8%	3.9%	-4.8%
Mongolia	10.4%	5.5%	-4.9%
Burkina Faso	10.5%	5.5%	-5.0%
Túnez	69.1%	63.6%	-5.5%
Kazajstán	10.9%	5.3%	-5.7%
Etiopía	13.2%	7.1%	-6.1%
Tuvalu	82.8%	76.4%	-6.4%
Singapur	87.5%	80.9%	-6.7%
Islandia	30.4%	23.6%	-6.8%
Japón	83.5%	76.6%	-6.9%
Myanmar	17.4%	10.3%	-7.1%
República Popular Democrática de Corea	57.6%	50.4%	-7.1%
Chile	19.8%	12.3%	-7.4%
Reino Unido	75.1%	67.6%	-7.5%
Irlanda	82.7%	75.1%	-7.6%
Malta	96.9%	89.2%	-7.7%
Iraq	8.4%	0.6%	-7.9%
Nauru	11.5%	2.6%	-8.9%
Sudán	12.4%	3.1%	-9.3%
Australia	30.8%	21.4%	-9.4%
Canadá	52.8%	43.4%	-9.4%
Panamá	25.1%	15.6%	-9.5%
Georgia	41.0%	31.5%	-9.6%
Sri Lanka	71.5%	61.8%	-9.7%
Groenlandia	35.3%	25.4%	-10.0%
Venezuela (República Bolivariana de)	31.5%	21.5%	-10.0%
ex República Yugoslava de Macedonia	55.7%	45.2%	-10.5%
Andorra	93.2%	82.6%	-10.6%
Portugal	82.9%	71.7%	-11.2%
Bolivia (Estado Plurinacional de)	27.6%	13.3%	-14.3%
Bahamas	65.3%	50.0%	-15.3%
Malasia	76.2%	60.5%	-15.8%
Estados Federados de Micronesia	21.2%	5.2%	-16.0%
Belice	37.9%	20.8%	-17.1%
Brunei Darussalam	20.9%	1.7%	-19.1%
Togo	31.1%	11.0%	-20.1%
Bermudas	60.4%	38.6%	-21.8%

País	Cuota de fase de elaboración (% del total), 1996	Cuota de fase de elaboración (% del total), 2008	Cambio 1996-2008
Kirguistán	45.6%	20.7%	-24.9%
Níger	36.6%	10.1%	-26.5%
República Democrática Popular Lao	57.9%	29.7%	-28.2%
Djibouti	65.8%	35.8%	-30.0%
Palau	37.4%	5.0%	-32.3%
Nepal	85.5%	52.2%	-33.2%
Cabo Verde	76.4%	39.6%	-36.8%
Maldivas	47.6%	8.7%	-38.9%
Seychelles	93.7%	31.3%	-62.3%
Timor-Leste	80.2%	10.1%	-70.1%
Azerbaiyán	79.2%	5.6%	-73.6%

Fuente: Bases de datos del ITC.

Nota: Cambio de la cuota de valor de las exportaciones de productos elaborados.

ÍNDICE DEL COMERCIO INTRASECTORIAL

Cuadro 31: Índice del comercio intrasectorial (entre 1996 y 2009, clasificado por el comercio de productos elaborados en 2009)

Economía	1996			2009		
	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados
Bélgica*	0.712	0.696	0.818	0.618	0.777	0.898
Hong Kong (China)	0.541	0.622	0.857	0.569	0.788	0.890
Singapur	0.375	0.657	0.765	0.119	0.210	0.849
Austria	0.515	0.524	0.795	0.441	0.555	0.830
Países Bajos	0.472	0.707	0.834	0.526	0.689	0.809
República Checa	0.413	0.556	0.768	0.415	0.573	0.806
Francia	0.467	0.753	0.831	0.396	0.665	0.798
Estonia	0.500	0.498	0.597	0.621	0.552	0.797
Suecia	0.372	0.564	0.696	0.288	0.497	0.795
Eslovenia	0.275	0.544	0.789	0.276	0.531	0.779
Hungría	0.190	0.540	0.690	0.318	0.496	0.776
Reino Unido	0.576	0.714	0.843	0.716	0.739	0.768
Dinamarca	0.517	0.511	0.679	0.537	0.471	0.760
Alemania	0.447	0.792	0.736	0.435	0.828	0.757
Polonia	0.209	0.553	0.555	0.423	0.522	0.737
Malasia	0.305	0.405	0.627	0.470	0.577	0.730
México	0.214	0.359	0.663	0.194	0.344	0.730
Antillas Neerlandesas	0.110	0.099	0.617	0.045	0.461	0.727
España	0.368	0.666	0.769	0.394	0.678	0.721
Letonia	0.241	0.334	0.458	0.268	0.420	0.710
Estados Unidos de América	0.398	0.549	0.737	0.320	0.579	0.709
Canadá	0.525	0.553	0.743	0.562	0.651	0.706
Eslovaquia	0.191	0.658	0.637	0.230	0.609	0.681
Finlandia	0.245	0.366	0.625	0.164	0.453	0.679
Portugal	0.347	0.381	0.605	0.258	0.579	0.673
Italia	0.243	0.588	0.645	0.275	0.620	0.671
Suiza	0.533	0.601	0.620	0.410	0.497	0.669
Bulgaria	0.223	0.512	0.561	0.229	0.428	0.663
Tailandia	0.368	0.427	0.536	0.336	0.391	0.659
Taipei Chino	0.414	0.499	0.641	0.099	0.345	0.654
Rumania	0.126	0.348	0.447	0.290	0.361	0.647
Serbia y Montenegro	0.232	0.341	0.504	0.259	0.454	0.644
Ucrania	0.161	0.337	0.674	0.213	0.340	0.642
Croacia	0.215	0.429	0.578	0.254	0.296	0.642
Filipinas	0.195	0.391	0.596	0.253	0.129	0.641

Economía	1996			2009		
	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados
Luxemburgo*	0.712	0.696	0.818	0.335	0.466	0.636
Iraq	0.020	0.074	0.024	0.004	0.622	0.625
Turquía	0.258	0.363	0.360	0.273	0.413	0.620
Sudáfrica	0.261	0.495	0.532	0.198	0.457	0.615
República de Corea	0.149	0.502	0.641	0.217	0.367	0.595
Noruega	0.103	0.334	0.597	0.048	0.162	0.592
Lituania	0.294	0.509	0.628	0.248	0.605	0.583
Brasil	0.183	0.433	0.518	0.395	0.429	0.581
Túnez	0.338	0.255	0.425	0.371	0.201	0.570
China	0.431	0.600	0.432	0.207	0.338	0.565
Gabón	0.004	0.021	0.021	0.003	0.014	0.565
Israel	0.679	0.377	0.550	0.420	0.401	0.562
Costa Rica	0.094	0.238	0.407	0.113	0.155	0.552
Japón	0.070	0.508	0.511	0.137	0.442	0.516
Bahamas	0.277	0.238	0.175	0.012	0.269	0.505
Angola	0.002	0.010	0.321	0.003	0.005	0.503
Sudán	0.079	0.072	0.025	0.011	0.240	0.501
India	0.340	0.419	0.357	0.306	0.480	0.493
Jamahiriya Árabe Libia	0.009	0.054	0.241	0.002	0.015	0.492
Colombia	0.095	0.419	0.303	0.078	0.458	0.480
Guatemala	0.181	0.296	0.521	0.128	0.252	0.476
Jordania	0.168	0.098	0.184	0.173	0.443	0.475
Belarús	0.216	0.404	0.463	0.180	0.357	0.471
Argentina	0.171	0.353	0.411	0.145	0.387	0.471
El Salvador	0.088	0.435	0.442	0.088	0.297	0.468
Malta	0.077	0.076	0.669	0.122	0.077	0.461
Senegal	0.100	0.175	0.102	0.181	0.283	0.450
Indonesia	0.271	0.370	0.351	0.461	0.519	0.439
Kazajstán	0.329	0.341	0.206	0.124	0.503	0.439
Grecia	0.386	0.390	0.356	0.367	0.458	0.438
Bosnia y Herzegovina	0.297	0.282	0.246	0.203	0.384	0.434
Irlanda	0.523	0.367	0.638	0.374	0.373	0.426
República Árabe Siria	0.071	0.101	0.399	0.119	0.390	0.426
ex República Yugoslava de Macedonia	0.274	0.393	0.485	0.353	0.343	0.417
Omán	0.047	0.066	0.737	0.059	0.149	0.404
Tokelau	0.000	0.127	0.275	0.037	0.148	0.401
Egipto	0.192	0.195	0.208	0.244	0.243	0.393

Economía	1996			2009		
	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados
Emiratos Árabes Unidos	0.067	0.218	0.306	0.304	0.405	0.386
República de Moldova	0.291	0.349	0.322	0.219	0.141	0.385
Viet Nam	0.175	0.133	0.198	0.256	0.311	0.385
Nueva Zelanda	0.168	0.345	0.376	0.261	0.504	0.384
Irán (República Islámica del)	0.029	0.504	0.165	0.055	0.402	0.381
Ecuador	0.090	0.122	0.202	0.198	0.051	0.369
República Dominicana	0.161	0.161	0.095	0.151	0.222	0.362
Australia	0.208	0.261	0.475	0.245	0.232	0.360
Perú	0.246	0.287	0.149	0.182	0.270	0.358
Barbados	0.187	0.188	0.403	0.406	0.217	0.356
Belice	0.145	0.031	0.157	0.124	0.347	0.352
Islas Faroe	0.080	0.006	0.160	0.027	0.013	0.345
Sri Lanka	0.454	0.252	0.400	0.369	0.218	0.342
Côte d'Ivoire	0.097	0.188	0.216	0.282	0.184	0.342
Sierra Leona	0.080	0.075	0.391	0.032	0.084	0.337
Macao (China)	0.244	0.336	0.245	0.191	0.206	0.334
Anguila	0.079	0.060	0.324	0.066	0.180	0.331
Botswana				0.138	0.514	0.325
República Popular Democrática de Corea	0.266	0.461	0.405	0.244	0.286	0.321
Marruecos	0.147	0.273	0.197	0.188	0.160	0.315
Zambia	0.324	0.100	0.161	0.452	0.152	0.311
Yemen	0.063	0.185	0.332	0.068	0.501	0.310
Islas Marshall	0.021	0.014	0.015	0.028	0.231	0.310
Chile	0.112	0.240	0.208	0.132	0.169	0.307
Swazilandia				0.054	0.181	0.307
Islas Caimán	0.072	0.228	0.351	0.099	0.011	0.300
Jamaica	0.065	0.128	0.301	0.095	0.173	0.296
Uruguay	0.219	0.362	0.266	0.127	0.415	0.294
Congo	0.057	0.011	0.072	0.003	0.007	0.289
Liberia	0.070	0.025	0.258	0.018	0.047	0.280
Namibia				0.279	0.197	0.272
Kirguistán	0.261	0.358	0.440	0.203	0.036	0.270
Andorra	0.010	0.026	0.083	0.105	0.136	0.268
Pakistán	0.537	0.114	0.154	0.187	0.267	0.266
Chipre	0.248	0.179	0.493	0.323	0.161	0.264
Honduras	0.117	0.282	0.286	0.165	0.123	0.263
Georgia	0.256	0.139	0.267	0.085	0.189	0.256

Economía	1996			2009		
	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados
Antigua y Barbuda	0.107	0.069	0.260	0.200	0.258	0.249
Arabia Saudita	0.020	0.564	0.147	0.024	0.468	0.245
Uzbekistán	0.070	0.267	0.167	0.072	0.147	0.245
Palestina				0.100	0.087	0.239
Islandia	0.173	0.092	0.102	0.181	0.084	0.235
Fiji	0.123	0.048	0.374	0.234	0.131	0.234
Mozambique	0.168	0.311	0.072	0.186	0.173	0.233
Kenya	0.151	0.282	0.303	0.115	0.143	0.227
Nepal	0.294	0.188	0.171	0.284	0.319	0.226
Trinidad y Tabago	0.640	0.237	0.288	0.390	0.473	0.226
Albania	0.189	0.187	0.256	0.243	0.219	0.222
Mauricio	0.168	0.191	0.212	0.384	0.274	0.221
Gambia	0.244	0.054	0.073	0.235	0.174	0.221
Federación de Rusia	0.152	0.311	0.431	0.061	0.644	0.211
Madagascar	0.068	0.096	0.110	0.119	0.116	0.208
República Unida de Tanzania	0.190	0.190	0.208	0.326	0.195	0.183
Camerún	0.207	0.118	0.261	0.397	0.103	0.182
Aruba	0.028	0.021	0.310	0.006	0.074	0.181
Samoa Americana				0.076	0.170	0.166
Qatar	0.004	0.098	0.039	0.019	0.036	0.163
Bahrein	0.275	0.188	0.321	0.240	0.361	0.161
Líbano	0.364	0.082	0.156	0.245	0.131	0.156
Nicaragua	0.122	0.134	0.237	0.096	0.139	0.155
Papua Nueva Guinea	0.023	0.062	0.024	0.288	0.073	0.150
Dominica	0.080	0.229	0.165	0.115	0.345	0.147
Guyana	0.069	0.060	0.170	0.189	0.073	0.144
Afganistán	0.101	0.066	0.068	0.086	0.000	0.143
Bangladesh	0.113	0.131	0.187	0.161	0.148	0.143
Zimbabwe	0.164	0.379	0.219	0.107	0.267	0.140
Cuba	0.082	0.076	0.083	0.083	0.080	0.136
Armenia	0.406	0.280	0.262	0.383	0.319	0.135
Malawi	0.100	0.094	0.430	0.213	0.159	0.135
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0.188	0.157	0.177	0.078	0.073	0.132
Suriname	0.057	0.116	0.024	0.045	0.119	0.122
Camboya	0.268	0.069	0.065	0.107	0.095	0.117
República Democrática Popular Lao	0.128	0.067	0.103	0.083	0.093	0.108
Azerbaiyán	0.137	0.127	0.205	0.026	0.354	0.108

Economía	1996			2009		
	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados
San Vicente y las Granadinas	0.283	0.066	0.165	0.175	0.033	0.104
Islas Malvinas	0.019	0.095	0.067	0.034	0.024	0.102
Ghana	0.049	0.069	0.239	0.102	0.035	0.100
Paraguay	0.310	0.217	0.055	0.087	0.180	0.095
Eritrea	0.040	0.012	0.042	0.023	0.052	0.094
Bhután	0.085	0.080	0.061	0.159	0.278	0.091
Nigeria	0.014	0.467	0.319	0.031	0.092	0.089
Myanmar	0.153	0.153	0.082	0.056	0.113	0.088
Seychelles	0.241	0.051	0.313	0.770	0.128	0.086
Niue	0.171	0.031	0.034	0.007	0.034	0.086
Vanuatu	0.033	0.069	0.188	0.018	0.056	0.084
Comoras	0.009	0.005	0.010	0.013	0.005	0.083
Isla Bouvet				0.000	0.133	0.083
Santo Tomé y Príncipe	0.024	0.073	0.066	0.018	0.038	0.081
Bermudas	0.103	0.055	0.344	0.008	0.016	0.079
Samoa	0.215	0.046	0.477	0.076	0.003	0.079
Etiopía	0.054	0.045	0.100	0.058	0.036	0.077
Islas Turcas y Caicos	0.045	0.010	0.042	0.026	0.035	0.076
Haití	0.108	0.056	0.116	0.109	0.073	0.068
Islas Salomón	0.020	0.012	0.051	0.013	0.100	0.067
Timor-Leste	0.000	0.054	0.189	0.070	0.004	0.066
Tayikistán	0.024	0.156	0.247	0.053	0.098	0.064
Tonga	0.041	0.030	0.077	0.164	0.037	0.060
Granada	0.084	0.086	0.069	0.128	0.112	0.058
Uganda	0.170	0.098	0.113	0.101	0.332	0.056
Turkmenistán	0.007	0.141	0.150	0.056	0.153	0.055
República Centroafricana	0.363	0.059	0.168	0.059	0.058	0.048
Brunei Darussalam	0.022	0.029	0.176	0.003	0.010	0.048
Tuvalu	0.141	0.084	0.196	0.019	0.078	0.045
Chad	0.126	0.070	0.139	0.006	0.004	0.043
Panamá	0.082	0.148	0.113	0.138	0.083	0.042
Níger	0.084	0.528	0.488	0.009	0.025	0.041
Argelia	0.025	0.102	0.130	0.010	0.048	0.041
Mauritania	0.019	0.109	0.380	0.001	0.003	0.041
Nueva Caledonia	0.046	0.059	0.015	0.046	0.081	0.040
Malí	0.045	0.038	0.073	0.380	0.014	0.039
Kiribati	0.008	0.002	0.000	0.000	0.004	0.037

Economía	1996			2009		
	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados	Primarios	Semi-elaborados	Elaborados
Guam				0.134	0.007	0.035
Gibraltar	0.100	0.053	0.161	0.080	0.004	0.034
Djibouti	0.047	0.052	0.045	0.025	0.003	0.034
Mongolia	0.020	0.053	0.055	0.018	0.028	0.033
Nauru	0.013	0.171	0.222	0.004	0.075	0.032
Groenlandia	0.011	0.291	0.086	0.053	0.072	0.029
Venezuela (República Bolivariana de)	0.033	0.195	0.120	0.043	0.164	0.029
Kuwait	0.016	0.063	0.041	0.010	0.021	0.028
Cabo Verde	0.006	0.065	0.054	0.026	0.000	0.028
Estados Federados de Micronesia	0.128	0.005	0.099	0.084	0.012	0.027
Guinea	0.047	0.028	0.128	0.042	0.008	0.025
República Democrática del Congo	0.045	0.126	0.038	0.031	0.053	0.023
Guinea-Bissau	0.023	0.166	0.007	0.007	0.018	0.021
Lesotho				0.012	0.045	0.021
Maldivas	0.035	0.005	0.035	0.023	0.164	0.020
Burundi	0.030	0.021	0.041	0.022	0.025	0.018
Rwanda	0.127	0.033	0.015	0.030	0.006	0.018
Togo	0.104	0.408	0.379	0.200	0.006	0.017
Somalia	0.037	0.039	0.030	0.112	0.076	0.015
Burkina Faso	0.045	0.041	0.091	0.066	0.024	0.015
Palau	0.267	0.027	0.097	0.010	0.015	0.013
Wallis y Futuna	0.029	0.004	0.047	0.000	0.009	0.010
Sahara Occidental	0.000	0.000	0.030	0.000	0.000	0.004
Benin	0.193	0.060	0.053	0.133	0.033	0.003
Guinea Ecuatorial	0.024	0.013	0.032	0.704	0.001	0.002

Fuente: Bases de datos del ITC.

* Bélgica y Luxemburgo presentaron datos de 1996 como un solo exportador.

PROMEDIO DE ARANCELES APLICADOS, POR PAÍSES

Cuadro 32: Aranceles ponderados por pautas comerciales del grupo de referencia

Global Rango	Nombre del país/región	Global		Agricultura		Industria		Año
		Promedio	Rango	Promedio	Rango	Promedio	Rango	
1	Hong Kong (China)	0.0%	1	0.0%	1	0.0%	1	2009
2	Jamahiriyá Árabe Libia	0.0%	2	0.0%	2	0.0%	2	2006
3	Macao (China)	0.0%	3	0.0%	3	0.0%	3	2009
4	Singapur	0.0%	4	0.6%	4	0.0%	4	2008
5	Georgia	0.7%	5	9.3%	35	0.1%	5	2009
6	Unión Europea	0.8%	6	6.2%	26	0.5%	8	2009
7	Mauricio	1.2%	7	1.7%	7	1.2%	11	2009
8	Estados Unidos de América	1.4%	8	5.1%	14	1.2%	12	2009
9	Nueva Zelandia	1.6%	9	1.0%	5	1.6%	15	2008
10	Armenia	2.2%	10	8.4%	30	1.8%	17	2008
11	Suiza	2.3%	11	33.5%	144	0.2%	7	2009
12	República de Moldova	2.5%	12	12.9%	78	1.8%	16	2008
13	Japón	2.7%	13	25.3%	136	1.2%	13	2008
14	Palau	2.8%	14	2.6%	8	2.8%	25	2005
15	Perú	2.9%	15	5.0%	13	2.7%	23	2009
16	Ucrania	2.9%	16	8.8%	34	2.5%	21	2009
17	Canadá	2.9%	17	24.9%	134	1.4%	14	2009
18	Croacia	3.0%	18	11.5%	57	2.4%	20	2009
19	Haití	3.2%	19	3.9%	10	3.1%	27	2009
20	Noruega	3.2%	20	48.5%	155	0.1%	6	2009
21	Islandia	3.3%	21	35.9%	148	1.0%	10	2009
22	Albania	3.4%	22	6.8%	27	3.2%	29	2008
23	Costa Rica	3.4%	23	12.3%	70	2.8%	24	2009
24	Papua Nueva Guinea	3.6%	24	12.2%	69	2.2%	18	2008
25	Myanmar	3.6%	25	7.8%	28	3.3%	31	2007
26	Mayotte	3.6%	26	5.8%	22	3.4%	32	2009
27	Montenegro	3.7%	27	12.8%	76	2.5%	22	2009
28	Turkmenistán	3.7%	28	23.2%	130	2.3%	19	2002
29	Nicaragua	3.7%	29	10.9%	52	3.2%	28	2009
30	Filipinas	3.8%	30	11.5%	56	3.4%	33	2007
31	Indonesia	3.9%	31	12.7%	74	3.3%	30	2009
32	Australia	3.9%	32	1.0%	6	4.1%	45	2009
33	El Salvador	4.1%	33	12.0%	68	3.5%	35	2009
34	Arabia Saudita	4.1%	34	5.3%	18	4.0%	41	2009
35	Kuwait	4.1%	35	5.3%	19	4.0%	40	2009

Global Rango	Nombre del país/región	Global		Agricultura		Industria		Año
		Promedio	Rango	Promedio	Rango	Promedio	Rango	
36	Guatemala	4.1%	36	9.6%	39	3.7%	37	2009
37	Emiratos Árabes Unidos	4.2%	37	5.6%	20	4.0%	43	2009
38	Honduras	4.2%	38	10.4%	48	3.7%	36	2008
39	Bahrein	4.2%	39	5.8%	21	4.0%	38	2009
40	Israel	4.2%	40	23.2%	131	2.9%	26	2008
41	Omán	4.2%	41	5.9%	24	4.0%	39	2009
42	Qatar	4.2%	42	6.0%	25	4.0%	42	2009
43	Kazajstán	4.2%	43	15.8%	97	3.5%	34	2008
44	Estados Federados de Micronesia	4.4%	44	5.2%	15	4.3%	46	2006
45	Mongolia	4.6%	45	5.2%	17	4.6%	50	2008
46	Chile	4.7%	46	5.2%	16	4.6%	51	2008
47	Turquía	4.7%	47	61.3%	158	1.0%	9	2009
48	Tayikistán	5.0%	48	9.4%	38	4.7%	52	2006
49	Bosnia y Herzegovina	5.2%	49	17.8%	111	4.3%	47	2009
50	Brunei Darussalam	5.3%	50	26.1%	138	4.1%	44	2007
51	Serbia	5.4%	51	18.6%	117	4.5%	49	2009
52	ex República Yugoslava de Macedonia	5.5%	52	16.7%	106	4.7%	53	2009
53	Sudáfrica	5.5%	53	9.4%	37	5.1%	58	2009
54	Swazilandia	5.6%	54	10.0%	44	5.2%	61	2009
55	Botswana	5.6%	55	10.0%	45	5.2%	59	2009
56	Lesotho	5.6%	56	10.0%	43	5.2%	60	2009
57	Namibia	5.6%	57	10.0%	46	5.2%	63	2009
58	Yemen	5.7%	58	4.8%	12	5.8%	67	2009
59	Tailandia	5.8%	59	21.3%	124	4.8%	54	2006
60	Afganistán	5.8%	60	4.5%	11	6.1%	68	2008
61	Eritrea	5.9%	61	8.5%	32	5.7%	65	2006
62	Taipei Chino	6.1%	62	20.3%	121	5.1%	57	2008
63	Santa Lucía	6.2%	63	15.2%	90	4.9%	56	2007
64	Malasia	6.2%	64	22.8%	129	5.2%	62	2007
65	Líbano	6.2%	65	16.1%	99	4.9%	55	2007
66	Panamá	6.5%	66	19.0%	118	5.7%	66	2008
67	Paraguay	6.8%	67	10.0%	41	6.6%	71	2009
68	Azerbaiyán	6.9%	68	12.9%	77	6.5%	70	2009
69	República de Corea	6.9%	69	43.9%	153	4.4%	48	2007
70	República Dominicana	7.1%	70	13.8%	82	6.6%	73	2008
71	Mozambique	7.1%	71	11.3%	55	6.7%	75	2009
72	Jamaica	7.4%	72	19.7%	119	5.6%	64	2006
73	Ecuador	7.4%	73	17.7%	110	6.6%	72	2009

Global Rango	Nombre del país/región	Global		Agricultura		Industria		Año
		Promedio	Rango	Promedio	Rango	Promedio	Rango	
74	Tonga	7.4%	74	10.6%	49	6.9%	78	2009
75	Uruguay	7.7%	75	9.9%	40	7.5%	84	2009
76	Kosovo	7.9%	76	7.9%	29	7.9%	89	2009
77	México	7.9%	77	22.6%	127	6.8%	76	2009
78	Polinesia Francesa	8.0%	78	5.9%	23	8.2%	92	2009
79	República Democrática Popular Lao	8.0%	79	14.6%	86	7.6%	86	2007
80	Antigua y Barbuda	8.1%	80	15.3%	92	6.9%	77	2008
81	Bolivia (Estado Plurinacional de)	8.2%	81	11.0%	54	8.0%	91	2009
82	Saint Kitts y Nevis	8.2%	82	13.7%	81	7.2%	82	2008
83	Viet Nam	8.4%	83	22.8%	128	7.6%	85	2008
84	Dominica	8.5%	84	21.9%	125	6.7%	74	2007
85	Madagascar	8.7%	85	11.5%	58	8.5%	94	2008
86	Kenya	8.8%	86	27.0%	140	6.9%	80	2009
87	Uganda	8.8%	87	26.1%	137	7.0%	81	2009
88	Angola	8.8%	88	9.4%	36	8.8%	96	2009
89	San Vicente y las Granadinas	9.0%	89	15.5%	93	7.9%	88	2007
90	Granada	9.2%	90	16.1%	100	8.0%	90	2008
91	República Unida de Tanzania	9.3%	91	27.6%	141	7.4%	83	2009
92	Jordania	9.5%	92	10.7%	50	9.3%	98	2007
93	República Democrática del Congo	10.1%	93	12.4%	71	9.8%	101	2009
94	Ghana	10.1%	94	16.5%	105	8.9%	97	2009
95	Islas Salomón	10.1%	95	18.5%	116	8.7%	95	2008
96	Comoras	10.1%	96	3.8%	9	11.1%	124	2008
97	Suriname	10.2%	97	21.3%	123	8.3%	93	2007
98	Guinea-Bissau	10.3%	98	11.6%	60	10.1%	105	2009
99	Níger	10.3%	99	11.6%	62	10.1%	106	2009
100	Togo	10.3%	100	11.6%	64	10.1%	107	2009
101	Benin	10.3%	101	11.6%	63	10.1%	108	2009
102	Malí	10.3%	102	11.6%	66	10.1%	109	2009
103	Burkina Faso	10.3%	103	11.6%	61	10.1%	110	2009
104	Senegal	10.3%	104	11.6%	65	10.1%	111	2009
105	Côte d'Ivoire	10.3%	105	11.6%	67	10.1%	112	2009
106	Guyana	10.4%	106	29.8%	143	7.7%	87	2008
107	Belice	10.5%	107	36.0%	149	6.9%	79	2008
108	Argentina	10.5%	108	10.3%	47	10.5%	116	2009
109	Cabo Verde	10.5%	109	8.8%	33	10.9%	121	2009
110	Mauritania	10.6%	110	10.0%	42	10.7%	119	2007
111	Zambia	10.6%	111	15.7%	95	10.1%	104	2009

Global Rango	Nombre del país/región	Global		Agricultura		Industria		Año
		Promedio	Rango	Promedio	Rango	Promedio	Rango	
112	Nigeria	10.7%	112	14.7%	87	9.9%	102	2009
113	Malawi	10.8%	113	15.6%	94	10.3%	113	2009
114	Cuba	10.8%	114	13.6%	80	10.6%	117	2009
115	Colombia	11.0%	115	18.3%	115	10.5%	115	2009
116	Kirguistán	11.1%	116	12.9%	79	11.0%	123	2009
117	Brasil	11.1%	117	10.7%	51	11.2%	127	2009
118	Guinea	11.2%	118	12.7%	75	10.8%	120	2009
119	República Árabe Siria	11.5%	119	10.9%	53	11.6%	132	2009
120	Belarús	11.5%	120	17.6%	109	11.1%	125	2009
121	Federación de Rusia	11.6%	121	20.8%	122	10.9%	122	2009
122	China	11.7%	122	20.2%	120	11.2%	126	2009
123	Sri Lanka	11.8%	123	24.9%	135	10.0%	103	2009
124	Venezuela (República Bolivariana de)	11.9%	124	15.7%	96	11.7%	133	2009
125	Etiopía	12.0%	125	18.1%	112	11.4%	129	2009
126	Cambodia	12.3%	126	14.3%	85	12.1%	134	2007
127	Bangladesh	12.7%	127	12.6%	73	12.7%	135	2007
128	Trinidad y Tabago	12.7%	128	59.8%	157	6.2%	69	2008
129	Burundi	12.8%	129	11.6%	59	12.9%	136	2008
130	Seychelles	12.8%	130	40.9%	152	9.8%	100	2007
131	India	13.2%	131	39.3%	151	11.4%	128	2008
132	Argelia	13.5%	132	13.9%	83	13.4%	139	2009
133	Egipto	13.5%	133	34.0%	145	10.6%	118	2009
134	Sierra Leona	13.7%	134	15.3%	91	13.3%	138	2006
135	Fiji	13.9%	135	35.8%	147	10.4%	114	2009
136	Vanuatu	14.0%	136	29.1%	142	11.5%	131	2009
137	Gabón	14.4%	137	16.1%	98	14.2%	140	2009
138	Guinea Ecuatorial	14.6%	138	16.2%	102	14.4%	143	2007
139	República Centroafricana	14.6%	139	16.2%	104	14.4%	144	2007
140	Congo	14.6%	140	16.2%	103	14.4%	142	2007
141	Chad	14.7%	141	16.2%	101	14.4%	145	2009
142	Camerún	14.7%	142	17.4%	107	14.2%	141	2009
143	Túnez	15.7%	143	34.4%	146	13.1%	137	2008
144	Rwanda	15.9%	144	18.2%	114	15.7%	147	2008
145	Kiribati	16.1%	145	26.4%	139	14.4%	146	2006
146	Marruecos	16.1%	146	48.6%	156	11.5%	130	2009
147	Nepal	16.4%	147	14.0%	84	16.8%	149	2009
148	Sudán	16.8%	148	23.6%	132	15.8%	148	2009
149	Pakistán	17.1%	149	14.7%	88	17.5%	150	2008

Global Rango	Nombre del país/región	Global		Agricultura		Industria		Año
		Promedio	Rango	Promedio	Rango	Promedio	Rango	
150	Gambia	17.5%	150	12.6%	72	18.5%	153	2009
151	Zimbabwe	18.7%	151	22.2%	126	18.3%	152	2007
152	Barbados	19.0%	152	86.5%	159	9.5%	99	2007
153	Djibouti	19.9%	153	8.4%	31	21.5%	154	2009
154	Bhután	21.6%	154	48.4%	154	17.8%	151	2007
155	Irán (República Islámica del)	22.9%	155	18.2%	113	23.5%	155	2008
156	Maldivas	26.1%	156	15.2%	89	27.6%	156	2009
157	Bahamas	27.2%	157	17.5%	108	28.5%	158	2007
158	Maldivas	27.3%	158	23.8%	133	27.8%	157	2009
159	Bermudas	48.7%	159	38.6%	150	49.9%	159	2009

Fuente: Bases de datos del ITC.

EXPORTACIONES CON DERECHO A PREFERENCIAS

Cuadro 33: Exportaciones con derecho a preferencias y márgenes preferenciales en Australia, el Canadá, la UE y los Estados Unidos (2008)

País	Australia		Canadá		UE 27		Estados Unidos	
	Cuota de exportaciones con derecho	Márgenes preferenciales ponderados	Cuota de exportaciones con derecho	Márgenes preferenciales ponderados	Cuota de exportaciones con derecho	Márgenes preferenciales ponderados	Cuota de exportaciones con derecho	Márgenes preferenciales ponderados
Afganistán	61.4	3.1	35.9	3.0	7.5	0.3	2.4	0.1
Angola	92.5	5.6	0.0	0.0	1.3	0.0	96.6	0.2
Bangladesh	69.7	11.5	98.1	17.1	99.1	11.7	0.9	0.1
Benin	sin comercio	sin comercio	17.4	1.2	45.1	7.2	98.0	0.1
Bhután	90.8	7.0	70.9	5.4	92.3	5.0	65.6	1.6
Burkina Faso	75.3	3.8	6.7	0.5	13.3	0.7	22.3	0.6
Burundi	100.0	5.0	6.0	0.2	5.2	0.5	0.3	0.0
Cambodia	99.0	16.0	99.7	17.7	99.7	11.7	0.4	0.0
Cabo Verde	100.0	5.0	7.5	1.0	90.6	14.2	30.4	1.2
República Centroafricana	sin comercio	sin comercio	7.6	0.6	0.7	0.1	5.7	0.3
Chad	sin comercio	sin comercio	13.9	1.2	8.4	0.3	99.2	0.1
Comoras	100.0	10.0	3.5	0.4	25.5	1.7	0.0	0.0
República Democrática del Congo	76.0	3.8	5.0	0.8	2.5	0.5	42.2	0.1
Djibouti	0.0	0.0	0.5	0.1	54.1	4.5	24.2	2.7
Guinea Ecuatorial	98.0	4.9	0.0	0.0	3.7	0.1	96.4	0.5
Eritrea	0.0	0.0	52.1	8.7	59.5	4.9	2.1×	0.0
Etiopía	1.0	0.1	3.7	0.4	38.6	3.6	14.4	2.6
Gambia	79.8	4.0	16.6	1.3	59.5	5.1	24.7	2.4
Guinea	12.2	0.6	0.2	0.0	0.6	0.0	0.7	0.0
Guinea-Bissau	sin comercio	sin comercio	64.7	3.0	12.9	1.3	0.0	0.0
Haití	99.9	17.2	95.2	13.6	50.9	5.7	95.6	17.3
Kiribati	0.3	0.0	79.8	6.2	13.0	0.6	0.0	0.0
República Democrática Popular Lao	58.5	5.8	96.6	16.7	84.6	10.2	0.0†	0.0
Lesotho	96.0	16.8	99.9	17.4	1.3	0.2	91.7	17.7
Liberia	27.1	4.3	0.0	0.0	1.4	0.1	0.1	0.0
Madagascar	27.7	4.2	62.1	10.6	87.5	10.6	87.5	16.7
Malawi	0.1	0.0	27.0	1.4	87.8	19.2	91.0	33.6
Maldivas	47.7	7.7	42.9	6.5	98.3	18.3	0.0†	0.0
Malí	66.8	3.7	37.3	3.1	16.9	0.7	9.8	0.4
Mauritania	0.0	0.0	54.8	5.0	15.4	1.5	96.7	0.2
Mozambique	78.3	3.9	74.8	6.0	93.8	6.4	2.8	0.2
Myanmar	34.8	5.6	sin comercio	sin comercio	88.9	10.1	sin comercio	sin comercio

País	Australia		Canadá		UE 27		Estados Unidos	
	Cuota de exportaciones con derecho	Márgenes preferenciales ponderados	Cuota de exportaciones con derecho	Márgenes preferenciales ponderados	Cuota de exportaciones con derecho	Márgenes preferenciales ponderados	Cuota de exportaciones con derecho	Márgenes preferenciales ponderados
Nepal	40.9	4.9	93.1	11.4	91.1	8.9	9.5	0.4
Níger	83.6	4.2	35.7	2.7	87.0	4.0	34.4	0.9
Rwanda	89.8	4.5	0.1	0.0	2.1	0.1	9.4	0.4
Samoa	98.9	9.9	52.4	3.7	76.6	3.4	46.3	0.6
Santo Tomé y Príncipe	80.0	4.1	85.7	6.0	6.6	0.5	58.9	2.3
Senegal	56.9	2.9	9.2	0.6	67.3	8.1	73.7×	0.2
Sierra Leona	54.4	3.4	25.5	2.1	6.6	1.6	2.5	0.1
Islas Salomón	35.2	1.8	76.0	5.8	96.0	11.1	0.8	0.0
Somalia	12.9	0.8	2.4	0.1	53.3	1.4	38.8	1.0
Sudán	49.2	3.2	0.1	0.0	27.5	5.1	0.0†	0.0
República Unida de Tanzania	6.4	0.5	5.6	0.5	63.3	7.1	4.6	0.6
Timor-Leste	1.0	0.0	0.4	0.0	1.1	0.0	sin comercio	sin comercio
Togo	88.2	4.4	6.6	0.7	13.6	1.4	1.8	0.1
Tuvalu	23.4	1.2	sin comercio	sin comercio	92.4	3.4	34.6	1.4
Uganda	1.1	0.1	1.1	0.1	37.5	3.3	5.9	0.5
Vanuatu	14.9	1.3	36.6	2.7	88.4	5.7	4.6	0.3
Yemen	90.7	4.5	24.2	1.1	81.4	7.6	0.7	0.0
Zambia	0.4	0.0	35.1	2.3	23.9	4.4	21.5	0.4

Fuentes: Oficina de Estadísticas de Australia, Oficina de Estadísticas del Canadá, sitio web de la USITC (www.usitc.gov) y Eurostat; cálculos del ITC.

Nota: † "márgenes preferenciales ponderados" se refiere al margen preferencial (derechos NMF menos tipos preferenciales aplicados). Los países marcados con una "†" no cumplían los requisitos para acogerse a ningún programa de preferencias en 2008. Los países marcados con una "×", Senegal y Eritrea, sólo son reconocidos en el SGP por parte de los Estados Unidos, no son tratados como PMA en SGP.

INESTABILIDAD DE PRECIOS EN EL COMERCIO

Cuadro 34: Inestabilidad de precios en el comercio

	Exportaciones	Importaciones		Exportaciones	Importaciones
Iraq	119.45	2.71	Australia	33.16	10.75
Angola	117.50	2.07	República Democrática Popular Lao	30.52	1.72
Nigeria	113.06	2.77	Indonesia	30.42	15.64
Guinea Ecuatorial	108.51	1.82	Viet Nam	30.01	3.24
Chad	108.18	1.20	Namibia	29.48	2.56
Jamahiriya Árabe Libia	106.36	3.80	Chile	29.03	18.67
Congo	105.81	2.32	Cuba	28.84	9.35
Yemen	101.33	2.60	Côte d'Ivoire	27.23	38.56
Brunei Darussalam	100.77	2.64	Uzbekistán	23.29	6.97
Azerbaiyán	100.56	4.69	Kiribati	21.86	2.62
Irán (República Islámica del)	99.11	3.81	Egipto	21.81	9.71
Arabia Saudita	94.78	4.71	Canadá	21.63	10.33
Gabón	93.24	2.20	Santo Tomé y Príncipe	21.32	3.89
Argelia	87.68	3.30	Palau	21.19	4.30
Venezuela (República Bolivariana de)	87.09	2.16	Estados Federados de Micronesia	20.30	2.92
Omán	86.82	4.18	Mozambique	19.78	2.98
Kazajstán	83.38	10.35	Bermudas	19.56	2.44
Níger	82.08	4.76	Islas Feroe	19.18	1.86
Kuwait	79.10	2.44	Brasil	18.94	16.87
Sudán	78.12	1.20	República Democrática del Congo	18.28	2.86
Qatar	75.05	1.66	México	17.97	3.63
Ecuador	73.32	1.84	Tayikistán	17.94	5.58
Noruega	68.52	5.90	Nueva Caledonia	17.80	2.18
Camerún	65.26	25.57	Liberia	17.40	0.58
Mauritania	64.62	2.09	Maldivas	17.32	2.54
Turkmenistán	57.54	1.38	Paraguay	16.91	2.13
Federación de Rusia	52.63	3.37	Islandia	16.63	2.12
Emiratos Árabes Unidos	51.68	2.08	Túnez	16.02	7.58
República Árabe Siria	51.22	4.36	Perú	15.95	11.93
Zambia	48.85	11.08	San Vicente y las Granadinas	15.81	2.59
Bolivia (Estado Plurinacional de)	43.29	2.25	Panamá	15.45	10.72
Belice	42.13	0.94	Groenlandia	14.67	1.88
Myanmar	39.68	3.13	Malasia	14.51	8.12
Trinidad y Tabago	39.29	41.98	Mongolia	13.98	1.93
Colombia	35.99	4.17	Islas Salomón	13.66	1.23
Papua Nueva Guinea	34.92	17.50	Ghana	13.62	15.94

	Exportaciones	Importaciones
República Popular Democrática de Corea	13.58	23.22
Argentina	13.36	4.67
Guatemala	13.30	2.38
Uruguay	12.15	22.89
Barbados	11.84	2.36
Botswana	11.63	2.30
Nicaragua	10.79	14.68
Sudáfrica	10.77	19.58
Uganda	10.75	2.56
Etiopía	10.71	2.01
Bulgaria	10.63	15.33
Togo	10.59	3.38
Dinamarca	9.86	4.69
Rwanda	9.85	2.18
Nueva Zelanda	9.67	10.94
Zimbabwe	9.57	10.41
Honduras	9.32	2.05
Guyana	9.27	0.95
Burkina Faso	8.91	2.52
Reino Unido	8.75	8.60
Benin	8.74	6.23
Serbia	8.69	14.98
Sierra Leona	8.22	4.33
Vanuatu	8.17	1.76
Albania	8.00	3.11
Senegal	7.84	16.48
Dominica	7.71	2.49
Sri Lanka	7.62	14.78
Granada	7.47	2.53
Tonga	7.21	2.42
Bhután	7.09	4.73
Bosnia y Herzegovina	6.99	5.00
India	6.94	35.66
Burundi	6.72	4.16
Armenia	6.50	7.47
Kenya	6.49	15.91
República Centroafricana	6.43	3.07
Ucrania	6.39	22.92

	Exportaciones	Importaciones
Gambia	6.31	4.51
Cabo Verde	6.06	2.79
Tailandia	6.05	22.35
Bahrein	6.00	49.10
Fiji	5.78	2.42
Costa Rica	5.77	5.80
Georgia	5.66	5.93
Grecia	5.63	18.36
Pakistán	5.59	18.92
República Unida de Tanzania	5.56	3.00
Islas Marshall	5.56	0.30
Somalia	5.17	6.40
Malawi	5.15	2.05
Samoa Americana	4.76	6.83
Polonia	4.73	11.83
República de Moldova	4.66	7.01
Belarús	4.65	36.64
Croacia	4.37	13.55
Letonia	4.34	3.82
Guam	4.34	1.46
Líbano	4.25	2.37
Palestina	4.25	6.83
Bahamas	4.23	2.10
Bélgica	4.05	10.48
Djibouti	3.95	2.72
Filipinas	3.80	13.51
Afganistán	3.75	3.54
Luxemburgo	3.73	2.51
Madagascar	3.67	4.03
Finlandia	3.63	14.17
Samoa	3.59	3.60
Eslovenia	3.32	4.36
Swazilandia	3.28	3.10
Estonia	3.21	3.43
Mauricio	3.19	4.47
Marruecos	3.09	17.07
Rumania	3.06	14.32
España	3.04	14.85

	Exportaciones	Importaciones
Suecia	3.03	11.52
Nepal	2.97	3.48
Austria	2.84	8.34
Andorra	2.80	1.63
Estados Unidos	2.70	18.48
Suriname	2.68	1.80
Francia	2.62	13.84
Chipre	2.58	3.29
República Checa	2.50	9.47
Eslovaquia	2.48	13.01
Kirguistán	2.47	6.43
Italia	2.29	14.99
Portugal	2.28	14.73
Tuvalu	2.27	3.04
Guinea-Bissau	2.26	5.32
Malí	2.25	2.72
Turquía	2.25	13.17
Lithuania	2.22	24.91
Timor-Leste	2.22	5.90
El Salvador	2.20	8.04
China	2.01	17.76
Macao (China)	2.01	1.69
Guinea	2.00	3.18
Alemania	2.00	12.21
Hungría	1.95	8.28
Países Bajos	1.95	12.35
Malta	1.86	1.53
Eritrea	1.84	3.36
Bangladesh	1.80	6.44
República Dominicana	1.78	12.36
República de Corea	1.75	28.51
Antillas Neerlandesas	1.53	51.58
Jamaica	1.53	11.12
Japón	1.53	29.38
Jordania	1.39	24.19
Aruba	1.27	67.57
Hong Kong (China)	1.24	1.83
Seychelles	1.12	4.65

	Exportaciones	Importaciones
Haití	1.12	6.57
Camboya	1.11	2.19
ex República Yugoslava de Macedonia	1.04	18.03
Suiza	1.03	4.50
Singapur	0.96	12.25
Irlanda	0.78	4.80
Antigua y Barbuda	0.70	1.11
Israel	0.61	14.41
Lesotho	0.50	5.73
Islas Caimán	0.31	10.80
Comoras	0.28	3.61

Fuente: Bases de datos del ITC.

NOTAS FINALES, BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS CITADAS

NOTAS FINALES

- 1 OMC, *Comunicado de prensa 616*, 20 de septiembre de 2010.
- 2 El reciente informe de la OMC sobre las medidas comerciales adoptadas por el G20 toma nota con satisfacción del descenso de las medidas lanzadas recientemente, al tiempo que expresa preocupación por el escaso progreso alcanzado en la supresión de medidas cuando desaparecen las circunstancias que propiciaron su imposición. OMC, 2010, *Informe sobre las medidas comerciales del G20* (mayo de 2010 a octubre de 2010), pág. 2.
- 3 La OMC, en su informe sobre las medidas comerciales adoptadas por el G20, toma nota de riesgos más altos para la economía mundial a raíz de decisiones gubernamentales que, en opinión de algunos, son la búsqueda deliberada de una ventaja comparativa basada en el tipo de cambio. OMC, 2010, *Informe sobre las medidas comerciales del G20* (mayo de 2010 a octubre de 2010), pág. 3.
- 4 OMC, *Comunicado de prensa 616*, 20 de septiembre de 2010.
- 5 Este enfoque está en consonancia con acuerdos de la OMC, que no surten efecto aisladamente y no deberían estar reñidos con las obligaciones internacionales que asumen los gobiernos. Por ejemplo, el Artículo 2.5 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio hace referencia a la utilidad de aplicar normas internacionales pertinentes cuando los gobiernos intentan alcanzar objetivos legítimos. Véase también Snyder 2010: 402-423.
- 6 Sen, 2009: 26.
- 7 El significado de los términos contenidos en los instrumentos jurídicos internacionales deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente y generalmente aceptado. El principal medio utilizado en esta interpretación es la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados, que distingue entre tres medios de interpretación: i) el literal, basado en el significado corriente de las palabras en cuestión; ii) el contextual, para la interpretación de un tratado, el contexto comprenderá, además del texto, incluidos su preámbulo y anexos, todo acuerdo que se refiera al tratado y haya sido concertado entre todas las partes con motivo de la celebración del tratado o todo instrumento formulado por una o más partes con motivo de la celebración del tratado y aceptado por las demás como instrumento referente al tratado; y iii) el teleológico, que se refiere a los objetivos y la finalidad del tratado.
- 8 Para definiciones de transparencia (en inglés) véase el *Compact Oxford English Dictionary* disponible en el sitio web http://www.askoxford.com/concise_oed/transparency?view=uk. Los grupos especiales de la OMC y el Órgano de Apelación de la OMC utilizan habitualmente diccionarios para interpretar los acuerdos de la OMC. En la traducción de la presente obra se ha hecho un uso extensivo del Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia Española.
- 9 Véase Snyder, 1993:19-54.
- 10 En ocasiones, las cláusulas indican excepciones a la obligación de notificar, pero no obligan a no notificar. Un ejemplo es el *Acuerdo sobre Contratación Pública* que establece que: “Las entidades no facilitarán a ningún proveedor información sobre un determinado contrato de forma tal que su efecto sea excluir la competencia” (Artículo VII.2 Acuerdo sobre Contratación Pública). Esto no es una obligación de no notificar ni tampoco una excepción a un principio que obligue a notificar. La mejor forma de analizarlo, en cambio, es como la prohibición de facilitar cierta información; la prohibición existe para promover la competencia en la contratación pública.
- 11 Abogados y filósofos políticos se refieren comúnmente a esta estrategia como “crítica inminente”, una crítica desde dentro que evalúa las prácticas y los resultados de una institución en términos de su propio marco jurídico y su mandato normativo.
- 12 El comentarista Miguel Ceara, un antiguo Director de la Asociación de Estados del Caribe, escribió: “En la práctica ese trato [especial y diferenciado] se ha convertido en una retórica de buenas intenciones y de escaso contenido concreto. La mayoría de las medidas de la OMC (145) son cláusulas de buenos deseos”. Disponible en <http://www.acs-aec.org/columna/index21.htm>.
- 13 Zhou Chongshan, 2007.
- 14 Yang Fangyi, 2006.
- 15 Qu Ruxiao y Zhang Fangrong, 2009.
- 16 Huang Anqui, 2008.
- 17 Yang Yumo, 2007.
- 18 En un comienzo, dichas medidas estaban contenidas en potencia en el Código de Normas de la Ronda multilateral de Tokio del GATT 1947, que entró en vigor en los países signatarios el 1 de enero de 1980. A partir del 1 de enero de 1995 pasaron a formar parte del Acuerdo multilateral sobre Obstáculos Técnicos al

Comercio (Acuerdo OTC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

- 19 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio – en 1995 se creó la OMC en sustitución del GATT.
- 20 Desde 1947 se han celebrado ocho rondas de negociaciones del GATT: Ginebra 1947, Annecy 1949, Torquay 1950, Ginebra II 1956, Dillon 1962, Kennedy 1967, Tokio 1979 y Uruguay 1993. La ronda de la OMC en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo comenzó en noviembre de 2001.
- 21 Las normas AMNA son todas líneas arancelarias que no están contempladas en el Acuerdo sobre la Agricultura.
- 22 Límites máximos arancelarios ad valorem equivalentes acordados por los países para cada producto. Están basados en los niveles históricos de los países y, en consecuencia, los aranceles consolidados varían entre los distintos países.
- 23 La OMC define crestas arancelarias como los casos en que los derechos ad valorem equivale a más del triple de la media nacional. La OCDE y la OMC calculan las crestas arancelarias en subpartidas con códigos de seis dígitos del Sistema Armonizado (SA). El código de seis dígitos que se utiliza para identificar productos en el Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) distingue entre más de 5.000 artículos del comercio internacional y permite a los países clasificar los bienes del comercio sobre una base común.
- 24 Arancel ad valorem máximo a nivel de líneas arancelarias.
- 25 66 países según clasificación del Banco Mundial (http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups#High_income, última evaluación del 1 de julio de 2010).
- 26 Los aranceles aplicados reflejan mucho mejor la protección efectiva. En la práctica no se aplican muchos de los tipos arancelarios consolidados.
- 27 Los contingentes arancelarios (CA) no suelen utilizarse en su totalidad. De Gorter y Kliaugá (2006) sostienen que el modo de administrar los CA determina su importancia como mecanismo de acceso al mercado de la UE. El propósito de hacer pleno uso de los contingentes depende de manera decisiva del régimen administrativo específico, es decir, orden de llegada, subasta, por temporada, etc. La OMC (2006) informa de que el índice de utilización del contingente arancelario en 2004 apenas alcanzó el 60%. En la Unión Europea, este nivel se situó en 2003 en el 59%, y desde 1995 sigue una tendencia a la baja. El índice de utilización en los Estados Unidos fue del 64% y en el Japón, del 66%.
- 28 El efecto económico de algunas medidas y, por consiguiente, su potencial proteccionista, puede ser considerable. Un estudio reciente estima que en el 55% de las líneas arancelarias, el equivalente ad valorem (EAV) de las MNA es más alto que los aranceles aplicados, con una media simple del EAV que oscila entre cero y el 51% (Kee et al. 2009).
- 29 Encuesta 2008 de Percepciones de los Clientes del ITC. Dalberg y Globescan 2009. La Encuesta 2009 reveló que las MNA siguen siendo los principales desafíos para las exportaciones de los países en desarrollo, especialmente tras la reciente crisis financiera.
- 30 A menos que se indique lo contrario, los datos sobre las MNA provienen de los resultados de las encuestas sobre MNA, las estadísticas comerciales y los aranceles mencionados han sido extraídos de “Trade Map” y “Market Access Map” (www.intracen.org/marketanalysis), las herramientas de análisis de mercados del ITC. Se han excluido las armas y los minerales de las cifras presentadas para que sean coherentes con la cobertura de las encuestas sobre las MNA.
- 31 En Burkina Faso, Marruecos y Sri Lanka se definió empresa pequeña como aquella con menos de 10 empleados; en el Perú y el Paraguay, la definición se basó en el valor de las exportaciones, que no podía sobrepasar de \$30.000 por año.
- 32 Reglamento (CE) N° 178/2002, *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* y Portal del RASFF <https://webgate.ec.europa.eu/rasff-window/portal/>.
- 33 Banco Mundial, Proyecto Doing Business 2010: <http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ>.
- 34 Países como Suiza, Nueva Zelandia y países en desarrollo avanzados, como China y la Federación de Rusia, también conceden trato preferencial a los PMA. Sin embargo, por motivos de disponibilidad de datos sobre la utilización de preferencias, el informe se limita a sólo cuatro mercados: Australia, el Canadá, la UE y los Estados Unidos.
- 35 La clasificación de países en el cuadro corresponde a 2008 para hacer posible la comparación con los datos comerciales disponibles. Las Maldivas no fue beneficiario del SGP ese año, pero en 2010 los Estados

- Unidos recalificaron a las Maldivas como país beneficiario del SGP (pero no como PMA).
- 36 Por ejemplo, el Canadá concede acceso en régimen de franquicia arancelaria a todos los productos con excepción de los lácteos, las aves de corral y los huevos.
- 37 Estudios exhaustivos sobre las normas de origen facilitan evaluaciones detalladas. Estos estudios incluyen *The Origin of Goods: Rules of Origin in Regional Trade Agreements* editado por Olivier Cadot, Antoni Estavadeoral, Akiko Suwa Eisenmann y Thierry Verdier, *Rules of Origin, Trade and Customs* en el manual *Customs Modernization Handbook* editado por L. de Wulf, J. Sokol, et al.
- 38 Por ejemplo, en uno de los métodos sobre el requisito de valor añadido, los Estados Unidos exigen que el país beneficiario garantice que a los productos de exportación se ha añadido al menos el 35% de su valor antes de salir del país, mientras que la UE exige que al menos el 60% del valor añadido de los productos finales se produzca en el país o la región beneficiario (conmutación parcial). En el caso de los Estados Unidos, la AGOA para prendas de vestir, permite que algunos beneficiarios de esta ley adquieran los tejidos en un tercer país (es decir, fuera de la región de preferencia) para confeccionar la prenda y beneficiarse de las preferencias que establece la ley AGOA; la norma no es aplicable a países asiáticos. La información proviene de la Guía del usuario del Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas de la Unión Europea (CE), de la Guía informativa sobre el Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales de los Estados Unidos (USTR) y del sitio web de AGOA (www.agoa.gov).
- 39 Los datos de la UE contienen cinco tipos diferentes de categorías de importación: Importaciones que entran bajo el régimen de NMF con tipos cero; importaciones que entran bajo el régimen de NMF con tipos distintos de cero; preferenciales "cualquier preferencia distinta de cero (es decir, reducción arancelaria parcial en este régimen)"; "cualquier preferencia cero (es decir, reducción arancelaria total)"; e importaciones cuyo estatus se desconoce. En nuestros cálculos trataremos la categoría de "se desconoce" como productos con derecho preferencial, pero que "no" lo reciben cuando el tipo NMF no es igual a cero y existe un tipo arancelario preferencial. Algunas líneas arancelarias reciben el trato de "se desconoce", por lo que la cifra de \$2.700 millones (exportaciones con derecho preferencial no reivindicado) podría estar sobrestimada, pero aun después de suprimir del cálculo las categorías de "se desconoce", el importe de las exportaciones en esta categoría se elevaba a casi \$2.300 millones.
- 40 Excluidos los países no beneficiarios del SGP e incluidos la República Democrática Popular Lao, Myanmar, las Maldivas y el Sudán y países con exportaciones en régimen de franquicia NMF. Habida cuenta de que el análisis está basado en datos de 2008, las Maldivas se considera no beneficiario del SGP. Al 2010, las Maldivas ha sido reclasificado como país beneficiario del SGP de los Estados Unidos.
- 41 Malawi no hizo pleno uso de las preferencias para las exportaciones de tablas y paneles (mercado australiano), de frijoles (mercado canadiense) ni de tabaco (mercado estadounidense).
- 42 Los cálculos son el resultado de multiplicar el valor de las exportaciones a Australia, el Canadá, la UE y los Estados Unidos, donde se exigían preferencias, por el margen preferencial (NMF – tipos preferenciales aplicados) de cada producto a nivel de línea arancelaria. Hemos supuesto que los ingresos en concepto de aranceles no desembolsados han sido para los países beneficiarios, pero en la práctica, es posible que sean los importadores de los países que conceden las preferencias quienes perciben realmente este ahorro. Véase *Economic Partnership Agreements: Does Preferential Access of Non-LDC African Countries Increase?* de Mombert Hoppe, y *AGOA and Apparel: Who Captures the Tariff Rent in the Presence of Preferential Market Access?* de Marcelo Olarreaga y Caglar Ozden.
- 43 Los derechos pagados se han calculado multiplicando el valor de las importaciones por los tipos aplicables (aranceles NMF o tipos preferenciales cuando éstos se reivindican) al nivel del código de 8 dígitos del SA. Este cálculo general de los derechos pagados comprende los 50 países en desarrollo (con la excepción de Myanmar en el Canadá: solicitamos datos sobre todos los países beneficiarios de preferencias, pero Myanmar no figuraba entre ellos, y no pudimos calcular los derechos pagados) con independencia del SGP. En el caso de los Estados Unidos, la base de datos de la USITC ofrece información sobre los derechos calculados, y hemos tenido en cuenta esta información para calcular los derechos que se pagaron en los Estados Unidos.
- 44 Durante las últimas dos décadas se ha revisado y ampliado la investigación sobre los factores que determinan el crecimiento económico, aprovechando la mayor disponibilidad de datos, junto con los nuevos métodos de análisis empírico. Si bien aún persiste el debate sobre la importancia de diferentes determinantes posibles del crecimiento, ahora es mayor el consenso entre analistas sobre cuestiones fundamentales, entre ellas, el impacto positivo del comercio. Algunas conclusiones que respaldan esta teoría son que la apertura y la integración internacional favorecen el crecimiento, y que los países en desarrollo que participan en la globalización han crecido a mayor ritmo que otros países en desarrollo que permanecen al margen (y, en consecuencia, la disparidad entre países desarrollados y países en desarrollo globalizados es

menor). El comercio repercute en el crecimiento a través de múltiples vías: mediante una inversión reforzada, mayor especialización y mejor distribución de la mano de obra y el capital, además de otros efectos colaterales del comercio sobre la investigación, como el desarrollo y la transferencia de tecnología. Sin embargo, algunos investigadores recuerdan que el comercio no es una panacea y que debe ir acompañado de otras reformas en las esferas de la economía y el buen gobierno, como la reforma de la política monetaria y fiscal, la lucha contra la corrupción y una mayor eficacia del gobierno. Algunas de las principales obras de referencia son:

- Snowden, Brandon. The Enduring Elixir of Economic Growth. *World Economics*, vol. 7, N° 1, enero-marzo 2006, págs. 81 a 84.
 - Sachs, Jeffery, Andrew Warner. Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity – Macroeconomics*, 1995.
 - Doppelhofer, Gernot, Ronald Miller, Xavier Sala-i-Martin. Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach. Departamento de Asuntos Económicos de la OCDE, Working Papers, N° 266, 2000, págs. 17 y 18.
 - Baldwin, Richard. Trade and Growth – Still disagreements about the relationships. Departamento de Asuntos Económicos de la OCDE, Working Papers, N° 264, 2000, págs. 13 a 16.
 - Dollar, David, Aart Kraay. Trade, Growth, and Poverty. Grupo de Investigación del Desarrollo del Banco Mundial, junio de 2001, pág. 25.
 - Nordas, Hildegunn, Sebastien Miroudot, Pyzemyslaw Kowalski. Dynamic Gains from Trade. OCDE, Trade Policy Working Papers N° 43, 2006.
- 45 Winters, Mackay, y otros. ofrecen estudios exhaustivos de publicaciones que tratan sobre la pobreza y el comercio. Para crítica metodológica de algunas publicaciones sobre el comercio y el crecimiento, véase Rodríguez y Rodrik.
- 46 Los datos sobre la pobreza constituyen un conjunto de datos ampliado y basado en la metodología sobre la que se trata en Karshenas (2010a), que utiliza los promedios de las cuentas nacionales para calcular las medias de las encuestas a los hogares. Supuestamente, las encuestas realizadas según el método Karshenas son por término medio correctas, por eso las estimaciones agregadas globales se asemejan mucho a las del Banco Mundial, aunque los datos de países individuales pueden variar mucho, dependiendo de los errores de medición, como cuando se mide la variable sustitutiva por la diferencia entre la media de las encuestas y la media del consumo de las cuentas nacionales. Para ampliar detalles, véase Karshenas 2010a y 2010b.
- 47 Por ejemplo Sala-i-Martin (2002) y Bhalla (2003) substituyen la media de las cuentas nacionales por la media de las encuestas, en otras palabras, dan un peso de cero a los promedios de las encuestas, y por eso sobrestiman el impacto del crecimiento sobre la reducción de la pobreza (véase, Deaton 2005, Karshenas 2003 y 2010).
- 48 Como hemos visto en la sección anterior, en los años en que existen observaciones de ambos conjuntos de datos, la relación entre el PIB per cápita y la pobreza no parece variar mucho utilizando los datos del Banco Mundial sobre la pobreza o las estimaciones de Karshenas. Es poco probable, por consiguiente, que los resultados que se exponen en esta sección sean debidos a las peculiaridades del conjunto de datos utilizado.
- 49 La distribución de la pobreza se ha calculado suponiendo determinadas funciones de distribución, como la distribución lognormal con una media y unos parámetros de distribución determinados. Esto predetermina el resultado.
- 50 La proporción de la población se refiere aquí al porcentaje de la población total de los países en desarrollo sobre los que existen estimaciones de la pobreza global.
- 51 En sentido estricto, para hacer estas comparaciones de la pobreza debemos hacer suposiciones de distribución sobre la forma de la curva de Lorenz. Pero pruebas empíricas demuestran que es posible predecir la incidencia de la pobreza con un alto grado de precisión, como la función del coeficiente de Gini y los ingresos medios y las potencias más altas de ambos (véase, Karshenas, 2010a).
- 52 Bacchetta, Marc. *La Globalización y el Empleo Informal en los Países en Desarrollo*. Estudio conjunto de la Organización Internacional del Trabajo y la Organización Mundial del Comercio, 2009, Capítulo 3.
- 53 Aquí se ofrecen solamente cálculos del indicador PII para la línea de pobreza de \$2 por día, si bien hemos descubierto que la misma medición con una línea de pobreza de \$1,25 por día coincidía en casi el 40% del cálculo del indicador PII con la línea de \$2 por día.
- 54 Esto se basa en la hipótesis de que las proporciones de los ingresos nacionales, por un lado, y de los ingresos del comercio, por otro, que se destinan a los pobres son equivalentes.
- 55 Liberia es la razón principal del importante cambio de la cifra correspondiente a Noruega. La situación

- excepcional de Liberia en el comercio mundial como “proveedor” de buques de carga con pabellón de aquel país alcanzó en algunos años un alto valor comercial con Noruega; presumiblemente las dos guerras civiles en el país africano en 1989-1996 y 1999-2003 han provocado la caída de los servicios de transporte marítimo con pabellón del país, o de las exportaciones en general.
- 56 Smith 2009: 459, 462: “resulta poco apropiado comparar el buen gobierno del Comercio Justo y el funcionamiento perfecto del mercado”. Por ejemplo, Smith 2009: 466-470, véase especialmente el cuadro 2 en la pág. 466.
- 57 Groos, 1999: 388.
- 58 Archer y Fritsch, 2010: 105.
- 59 Reverchon, 2010; Barker, 2010.
- 60 Fligstein, 2001.
- 61 Snyder, 2010, Capítulo 4.
- 62 Raj Patel, 2009:32.
- 63 See Wilkinson, 2007.
- 64 See Renard, 2005; Fisher, 2009: 988-990.
- 65 Fisher, 2007: 988 nota 5, donde se menciona <http://www.fairtrade.net>.
- 66 Para un examen de estas normas, véase: G. Álvarez (2010), Fair trade and beyond: Voluntary standards and sustainable supply chains, en C. Mena y G. Stevens (eds.) Delivering performance in food supply chains, Woodhead Publishing Limited, Cambridge, Reino Unido, págs. 478 a 510 o www.tradestandards.org.
- 67 GLOBALG.A.P. (Buenas prácticas agrícolas en todo el mundo) se creó sobre la base del anterior programa EUREPG.A.P., y corresponde a una norma entre empresas (no se comunica directamente a los consumidores) sobre los procesos a lo largo de toda la cadena de valor para gestionar principalmente los riesgos para la salud y la seguridad.
- 68 ISEAL 2008.
- 69 Las evaluaciones del impacto que constituyen unos resultados contrafactuales razonablemente creíbles para determinar los impactos de la certificación. Un resultado contrafactual es una estimación de los resultados socioeconómicos que habrían obtenido las entidades de certificación de no haber estado certificadas.
- 70 No es posible generalizar los resultados y éstos deben entenderse como instructivos e indicativos: los autores utilizan metodologías distintas y controlan diversos factores relacionados con el productor (internos) y no relacionados con el productor (externos). Los estudios difieren mucho también en el cálculo de los beneficios en productividad, el total de gastos variables y de costos de producción fijos, además de cómo se contabilizan los costos de oportunidad.
- 71 ISEAL es la asociación mundial de sistemas de normas sociales y medioambientales.
- 72 Como declaran los autores, estos resultados son solamente indicativos y deben ser interpretados con cautela, porque el estudio no está basado en un análisis del ciclo de vida completo (ACV).
- 73 Esto deriva de la siguiente identidad macroeconómica: PIB = consumo privado + componente G + componente S + comercio neto.
- 74 Esta definición incluye los capítulos 54, 71-79, 87-88 del nivel de código de 2 dígitos de la CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional).

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, F. y R. Vlosky. Consumer willingness to pay price premiums for environmentally certified wood products in the U.S. *Forest Policy and Economics* 9, 2007. Págs. 1100 a 1112.
- Albersmeier, F., H. Schulze y A. Spiller. Evaluation and reliability of the organic certification system: perceptions by farmers in Latin America. *Sustainable Development* 17:5, septiembre/octubre de 2009. Págs. 311 a 324.
- Araujo, M., S. Kant y L. Couto. Why Brazilian companies are certifying their forests? *Forest Policy and Economics* 11:8, 2009. Págs. 579 a 585.
- Archer, Candace y Stefan Fritsch. Global fair trade: Humanizing globalization and reintroducing the normative to international political economy. *Review of International Political Economy* 17:1, febrero de 2010. Págs. 103 a 128.
- Are sustainable coffee certifications enough to secure farmer livelihoods? The Millennium Development Goals and Nicaragua's fair trade cooperatives. Por C.M. Bacon y otros. *Globalizations* 5:2, 2008. Págs. 259 a 274.
- Arrowsmith, Sue y Peter Kunzlik, eds. Social and environmental policies in EC procurement law: New directives and new directions. Cambridge, Cambridge University Press, 2009.
- Asfaw, S., D. Mithöfer y H. Waibel. What impact are EU supermarket standards having on developing country exports of high-value agricultural products? Evidence from Kenya, 105th EAAE Seminar on International Marketing and International Trade of Quality Food Products. Boloña, 2007.
- Bacon, C.M. Confronting the coffee crisis: Can fair trade, organic, and specialty coffees reduce small-scale farmer vulnerability in Northern Nicaragua? *World Development* 33:3, 2004. Págs. 497 a 511.
- Banco Mundial. Food safety and agricultural health standards: Challenges and opportunities for developing country exports. Washington, D.C., 2005. (Banco Mundial Sector Report, N° 31207)
- Barker, Terry. Towards New Thinking in Economics. The Cambridge Trust for New Thinking in Economics, 2010. Disponible en <http://www.neweconomicthinking.org/thinking.htm>, visitado por última vez el 9 de mayo de 2010.
- Barratt Brown, Michael. Fair trade: Reform and realities in the international trading system. Londres, Zed Books, 1993.
- Barrientos, S. y S. Sally. The ETI code of labour practice: Do workers really benefit? Sussex, Institute of Development Studies, 2006.
- Bassett, T.J. Slim pickings: Fairtrade cotton in West Africa. *Geoforum* 41:1, 2009. Págs. 44 a 55.
- Becchetti, L. y B. Huybrechts. The Dynamics of fair trade as a mixed-form market. *Journal of Business Ethics* 81:4, 2008. Págs. 733 a 750.
- Berger, Suzanne. Domestic institutions, trade, and the pressures for national convergence: US, Europe, Japan. Departamento de Ciencias Políticas del Instituto de Tecnología de Massachusetts, 1993. (Mimeografiado)
- Bhagwati, Jagdish. The demands to reduce diversity among trading nations. En J.N. Bhagwati and R.E. Hudec, eds., *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade? Vol. 1: Economic Analysis*. Cambridge, The MIT Press, 1996.
- Bhattacharya D., M. Rahman y A. Raihan. The EU-EBA initiative: Market access implications and potential benefits for Bangladesh. Dhaka, Centre for Policy Dialogue (CPD), 2004. (Occasional Papers 43)
- Blackman, A. y J. Rivera. The evidence base for environmental and socioeconomic impacts of 'sustainable' certification. Washington, D.C., Resources for the Future, 2010. (Discussion paper series)
- Bolwig, S, P. Gibbon y S. Jones. The Economics of Smallholder Organic Contract Farming in Tropical Africa. *World Development* 37:6, 2009, págs. 1094 a 1104.
- Bolwig, S. y M. Odeke. Household food security effects of certified organic export production in tropical Africa: a gendered analysis. Copenhagen, Instituto Danés de Estudios Internacionales, 2007.
- Brenton, P. y R. Newfarmer. Watching more than the discovery channel: export cycles and diversification in development. Washington, D.C., Banco Mundial, 2007. (Policy Research Working Paper 4302)
- Brenton, P. y T. Ikezuki. The initial and potential impact of preferential access to the U.S. market under the African Growth and Opportunity Act. Washington, D.C., Banco Mundial, abril de 2004. (Policy Research Working Paper 3262)
- Brown, Andrew G. y Robert M. Stern. Concepts of fairness in the global trading system. *Pacific Economic Review* 12:3, 2007. Págs. 293 a 318.
- Cai Wenqiang. Estudio preliminar del principio de equidad en el comercio internacional: Roces en el comercio textil entre China y la UE y entre China y los Estados Unidos. Modernización del Mercado [蔡文强, 《浅析国际贸易中的公平原则——以中欧、中美纺织品贸易摩擦为例, 《商场现代化》], 522, noviembre de 2007. Págs. 18 a 20.

- Calo, Muriel y Timothy A. Wise. Revaluing peasant coffee production: organic and fair trade markets in Mexico. Medford, Mass., Global Development and Environment Institute, Tufts University, octubre de 2005.
- Carey, C. Governmental use of voluntary standards: Groningen Province (the Netherlands) and Fairtrade (FLO) Standards. Londres, ISEAL Alliance, 2008. (Case Study 3)
- Casella, A. Product standards and international trade: harmonization through private coalitions? *Kyklos* 54:2, 2001. Págs. 243 a 264.
- Certification's impacts on forests, stakeholders and supply chains. *Por* S. Bass y otros. Londres, Instituto Internacional de Medio Ambiente y Desarrollo, 2001.
- Certified organic agriculture in Mexico: Market connections and certification practices in large and small producers. *Por* L.G. Tovar y otros. *Journal of Rural Studies* 21:4, octubre de 2005. Págs. 461 a 474.
- Chang, S. W. GATting a green trade barrier: Eco-labelling and the WTO Agreement on Technical Barriers to Trade. *The Journal of World Trade* 31:1, 1997. Págs. 137 a 159.
- Chemnitz, C.; H. Grethe y U. Kleinwechter. Quality standards for food products – A particular burden for small producers in developing countries? Informe presentado en el Seminario de la Asociación Europea de Economistas Agrarios (EAAE) "Pro-poor Development in Low Income Countries: Food, Agriculture, Trade, and Environment", Montpellier (Francia) 25-27 de octubre de 2007.
- Chevassus-Lozza, E. y J. Gallezot. Preferential agreements – tariff escalation: what are the consequences of the multilateral negotiations for the access of developing countries to the European market? Informe presentado en la Conferencia Internacional sobre la Reforma de la Política Agrícola y la OMC: ¿Hacia dónde nos dirigimos? Capri (Italia), junio de 2003.
- CIRAD. Making the rich richer? Value distribution in the conventional, organic and fair trade banana chains of the Dominican Republic. *Por* S. Roquigny y otros. Informe presentado en el Simposio de la Feria de Muestras Internacional, mayo de 2008, Montpellier (Francia). (Documento n° 68)
- Cleverdon, R. y A. Kalisch. Fair Trade in Tourism. En *International Journal of Tourism Research* 2:3, 2000. Págs. 171 a 187.
- Comisión de las Comunidades Europeas. Comunicación de la Comisión al Consejo relativa al "comercio justo". Bruselas, 29 de noviembre de 1999. (COM(1999) 619 final)
- _____. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo: Cadenas de productos básicos agrícolas, dependencia y pobreza: Propuesta de plan de acción de la UE. Bruselas, 12 de febrero de 2004. (COM(2004) 89 final)
- _____. Comunicación de la Comisión al Consejo Europeo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social: Coherencia de las Políticas en favor del Desarrollo. Acelerar el avance para cumplir los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Bruselas, 12 de abril de 2005. (COM(2005) 134 final)
- _____. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones: Contratación pública para un medio ambiente mejor. Bruselas, 16 de julio de 2008. (COM(2008) 400 final)
- _____. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social: Contribución al desarrollo sostenible: el papel del comercio justo y de los sistemas no gubernamentales de garantía de la sostenibilidad comercial. Bruselas, 5 de mayo de 2009. (COM(2009) 215 final)
- _____. Libro Verde – Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Presentado por la Comisión. Bruselas, 18 de julio de 2001. (COM(2001) 366 final)
- _____. Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 81 del Tratado CE a los acuerdos de cooperación horizontal. DO [2001] C 3/2.
- Comisión Europea. Comunicación sobre Contratación Pública para un Medio Ambiente mejor. Julio de 2008. Disponible en http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/com_2008_400.pdf, sitio visitado el 25 de mayo de 2010.
- _____. Estrategia de la Unión Europea para un desarrollo sostenible. 2001. Disponible en http://europa.eu/legislation_summaries/agriculture/environment/l28117_en.htm, sitio visitado el 25 de mayo de 2010.
- _____. The European Community's rules of origin for the generalised system of preferences: A guide for users. (no disponible en español), diciembre de 2008.
- Confronting sustainability: forest certification in developing and transitioning countries. Benjamin Cashore y otros, eds. New Haven, CT, Yale School of Forestry and Environmental Studies, 2006. 617 págs.
- Consejo de la Unión Europea, Secretaría General [para el Consejo Europeo]. Nota de la Secretaría General a las Delegaciones, Asunto: Estrategia revisada de la Unión Europea para un desarrollo sostenible (EDS UE) – Estrategia revisada. Bruselas, 9 de junio de 2006. (Documento 10117/06)

- Corden, W.M. The structure of a tariff system and the effective protection rate. *Journal of Political Economy* 74, 1966. Págs. 221 a 237.
- Dankers, C. Las normas sociales y ambientales, la certificación y el etiquetado de cultivos comerciales. FAO, Roma, 2004.
- Daviron, B. y S. Ponte. The coffee paradox: Global markets, commodity trade and the elusive promise of development. Londres, Zed Books Ltd, 2005.
- De Battisti, A.B., J. Mac Gregor y A. Graffham. Standard bearers: Horticultural exports and private standards in Africa. Londres, Instituto Internacional de Medio Ambiente y Desarrollo, 2009.
- De Ferranti, D., D. Lederman y W. Maloney. From natural resources to the knowledge economy: Trade and job quality. Washington, D.C., Banco Mundial, 2002.
- De Gorter, H. y E. Kliaugá. Reducing tariffs versus expanding tariff rate quotas. En K. Anderson & W. Martin (eds.), *Agricultural trade reform and the Doha Development Agenda* (capítulo 5, págs. 117 a 160). Palgrave Macmillan y el Banco Mundial, 2006.
- Deininger, K. Collective agricultural production: A solution for transition economies? *World Development* 23:8, 1995. Págs. 1317 a 1334.
- Didier, T. y S. Lucie. Measuring consumer's willingness to pay for organic and Fair Trade products. *International Journal of Consumer Studies* 32:5, septiembre de 2008. Págs. 479 a 490.
- Dihel, N. y P. Dee. Services as outputs and intermediate inputs: The impact of liberalisation. En OCDE, *Trading up: Economic perspectives on developing in the multilateral trading system*. París, OECD Publishing, 2006.
- Dolan, C. y J. Humphrey. Governance and trade in fresh vegetables: The impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. *The Journal of Development Studies* 37:2, diciembre de 2000. Págs. 147 a 176.
- Dunoff, Jeffrey L. Is The World Trade Organization fair to developing states? En *Is the International Trade Regime Fair to Developing States?* 2-5 de abril de 2003. Págs. 153 a 157. Actas literales de la Reunión Anual, *American Society of International Law*. (Actas 97)
- Dunoff, Jeffrey L., James Gathii y Sol Picciotto. Is the international trade regime fair to developing states? *American Society of International Law*, 2003. Págs. 153 a 172. (Actas 97)
- Elamin, N. y H. Khaira. Tariff escalation in agricultural commodity markets. En *Commodity Market Review 2003-2004*. Roma, FAO, 2003. Págs. 101 a 112.
- Ellis, K. y J. Keane. A review of ethical standards and labels: Is there a gap in the market for a new 'Good for Development' label? Londres, Overseas Development Institute, 2008. (Working Paper 297)
- Fair Trade Advocacy Office. EU Legal Texts referring to Fair Trade. Disponible en http://www.fairtrade-advocacy.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=62&Itemid=125. 2010.
- Fairtrade Foundation. Respuesta al Informe del Instituto Adam Smith. Londres, 25 de febrero de 2008.
- Fairtrade Labelling Organizations International. Disponible en: http://www.fairtrade.net/what_is_fairtrade.html, sitio visitado el 3 de mayo de 2010.
- FAO. Trade reforms and food security: Conceptualising the linkages. Roma, 2003.
- Fisher, Eleanor. Introduction: The policy trajectory of fair trade. *Journal of International Development* 21:7, 2009. Págs. 985 a 1003.
- Fligstein, Neil. The architecture of markets: An Economic sociology of twenty-first century capitalist societies. Princeton, Princeton University Press, 2001.
- Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio. Para más información, véase: <http://www.standardsfacility.org/>.
- Forest Certification and small forest enterprises: Key trends and impacts – benefits and barriers. Por Rebecca Butterfield y otros. Washington, D.C., Forest Trends and Rainforest Alliance, 2005.
- Forest Peoples Programme. Protecting indigenous rights in the Republic of Congo through the application of FSC standards in forest plans: A review of progress made by Congolaise industrielle des bois (CIB) against FSC Principles 2 and 3. Moreton-in-Marsh, 2006.
- Forest Stewardship Council (Consejo de administración forestal). Market Info Pack. Disponible en: <http://www.fsc.org/facts-figures.html>, sitio visitado el 3 de junio de 2010.
- Fort, R. y R. Ruben. The impact of fair trade on banana producers in Northern Peru. En R. Ruben (ed.), *The impact of Fair Trade*. Países Bajos: Wageningen, Wageningen Academic Publishers, 2008. (Capítulo 2)
- Franck, Thomas. Fairness in international law and institutions. Oxford, Oxford University Press, 1995.
- Gereffi, G. Global production systems and third world development. En B. Stallings (ed.), *Global change, regional response: The new international context of development*. Cambridge, Cambridge University Press, 1995. Págs. 100 a 142.

_____. The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks. En G. Gereffi y M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Westport, CT, Greenwood Press, 1994.

Gereffi, G., J. Humphrey y T. Sturgeon. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy* 12:1, 2005. Págs. 78.

Giovannucci, D. y A. Villalobos. La situación del café orgánico. Actualización 2006. San José, Costa Rica, Centro de Inteligencia sobre Mercados Sostenibles (CIMS), 2007.

Giovannucci, D. y J. Potts. Seeking sustainability: COSA preliminary analysis of sustainability initiatives in the coffee sector. Winnipeg, Committee on Sustainability Assessment, 2008.

_____. Standards as a new form of social contract? Sustainability initiatives in the coffee industry. *Food Policy* 30:3, 2005. Págs. 284 a 301.

GLOBALG.A.P. Sitio web: http://www.globalgap.org/cms/front_content.php?idart=3&idcat=9&lang=1, visitado el 5 de mayo de 2010.

Graffham, A., E. Karehu y J. MacGregor. Impact of EurepGAP on small-scale vegetable growers in Kenya. Disponible en: <http://www.agrifoodstandards.net/> sitio visitado el 27 de abril de 2010. (Fresh Insight Series N° 6)

Groos, Alicia Morris. International Trade and Development: Exploring the Impact of Fair Trade Organizations in the Global Economy and the Law, *Texas International Law Journal* 34:3, 1999 (summer). Págs. 379 a 412.

Gylfason, Thorvaldur. Natural resources and economic growth: From dependence to diversification. Londres, CEPR, 2004. (CEPR Discussion Papers 4804)

Henson, S. The role of public and private standards in regulating international food markets. Informe elaborado para el Simposio de verano del consorcio IATRC: "Food Regulation and Trade: Institutional Framework, Concepts of Analysis and Empirical Evidence." Bonn, 28-30 de mayo de 2006.

Henson, S. y J. Humphrey. Los efectos de las normas privadas relativas a la inocuidad alimentaria en la cadena alimentaria y en los procesos normativos públicos. Comisión del Codex Alimentarius, 2009. (Informe elaborado para la FAO/OMS ALINORM, 09/32/9D-Part II)

Howse, Robert y Michael J. Trebilcock. The fair trade-free trade debate: Trade, labor, and the environment. *International Review of Law and Economics* 16:1, 1996. Págs. 61 a 79.

Huang Anqi (2008). "El sello del movimiento Comercio Justo – Nueva modalidad de consumo de productos

agrícolas del mundo y nueva perspectiva de productos agrícolas chinos", *Business China*, 黄安琪, [《公平贸易标签运动—世界农产品消费新模式, 中国农产品出口新出路》, 《中国商界》N° 3, 2008, págs. 153 y 154.

Huang Jin (2001a). "Un examen del Comercio Justo", *China Economic Trade Herald*, [黄进, 《公平贸易评析》, 《中国经贸导刊》], N° 9, págs. 30 y 31.

Huang Jin (2001b). "¿Es realmente justo el Comercio Justo?", *Great Economic Trade*, [黄进, 《公平贸易公平吗?》, 《大经贸》], N° 6, págs. 20 a 22.

Hughell, D. y R. Butterfield. Impacto de la certificación FSC sobre la deforestación y la frecuencia de incendios forestales en la reserva de la biosfera Maya. 2008. Disponible en <http://www.rainforest-alliance.org/es/publications/peten-study>, sitio visitado el 27 de abril de 2010.

IIED y NRI (n.d.): Costs and benefits of EurepGAP compliance for African smallholders: A synthesis of surveys in three countries. Fresh Insight Series N° 13. Disponible en: <http://www.agrifoodstandards.net/>. Sitio visitado el 27 de abril de 2010.

IIED y NRI. Small-scale producers and standards in agrifood supply chains: Key findings and policy recommendations. 2008. Disponible en: <http://www.agrifoodstandards.net/> Sitio visitado el 27 de abril de 2010.

Impact of FSC forest certification on agroextractive communities of the state of Acre, Brazil. *Por Ana Carolina B. de Lima y otros*. São Paulo, Imaflora, 2008.

International Centre for Trade and Sustainable Development. Capping unusually high tariffs: The WTO Doha Round and 'tariff peaks'. Noviembre de 2009. (Information Note Number 9)

International Livestock Research Institute, Nairobi, Kenya.

Introduction of voluntary social and ecological standards in developing countries. *Por G. Ramm y otros*. Bonn, Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ), 2009. (Informe de síntesis)

Is sustainable agriculture a viable strategy to improve farm income in Central America? Un estudio de caso sobre el café. *Por B. Kilian y otros*. *Journal of Business Research* 59:3, 2006. Págs. 322 a 330.

ISEAL. Códigos de Buenas Prácticas. 2010. Disponible en: <http://www.isealliance.org/content/codes-good-practice>, sitio visitado el 30 de mayo de 2010.

_____. State of the art in measuring the impacts of social and environmental standards – R082: Key Impact Issues: What is being measured. Londres, 2008.

- ITC. ITC TradeMap Factsheet: Developing country exports decline in 2009. Ginebra.
- _____. ITC TradeMap Factsheet: LDCs trade recovery during 2009. Ginebra, 2010.
- _____. ITC TradeMap Factsheet: LDCs terms of trade during crisis and recovery. Ginebra, 2010.
- _____. Consumer conscience: How environment and ethics are influencing exports. Ginebra, 2009. 72 págs.
- _____. What if? New challenges in export development: Consumers, ethics and environment. Ginebra, 2008. 199 págs. (Informe publicado para el Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones, octubre de 2008.)
- Jaffee, D. Better, but not great: The social and environmental benefits and limitations of fair trade for indigenous coffee producers in Oaxaca, Mexico. En R. Ruben (ed.), *The impact of fair trade. Países Bajos*, Wageningen Academic Publishers, 2008. (Capítulo 9)
- Jean, S., D. Laborde y W. Martin. Sensitive Products: Selection and Implications for Agricultural Trade Negotiations. TRADEAG (Agricultural Trade Agreements) Series, 2005. (Working paper 05/02)
- Jha, S. y C. W. Dick. Shade coffee farms promote genetic diversity of native trees. *Current Biology* 18:24, 2008: R1126-R1128. 3 de febrero de 2009.
- Kapstein, Ethan B. Fairness considerations in world politics: Lessons from international trade negotiations. *Political Science Quarterly* 123:2, 2008. Págs. 229 a 245.
- Karshenas, M. Estimating global poverty; Towards a unified approach. *Journal of Income Distribution* 19:2, 2010. Págs. 3 a 32.
- _____. Global poverty: New National Accounts Consistent Estimates based on 2005 Purchasing Power Parity Exchange Rates, with extension to the Least Developed Countries poverty trends. Documento de referencia para el *Informe sobre los países menos adelantados 2010*, Nueva York y Ginebra, UNCTAD, 2010.
- Kim, Renee, Opal Suwunnamek y Takashi Toyoda. Consumer attitude towards organic labeling schemes in Japan. *Journal of International Food & Agribusiness Marketing* 20:3, 2008. Págs. 55 a 71.
- Kollert, W. y P. Lagan. Do certified tropical logs fetch a market premium?: A comparative price analysis from Sabah, Malaysia. *Forest Policy & Economics* 9:7, 2007. Págs. 862 a 868.
- Kowalski, P. Impact of changes in tariffs on developing countries' government revenue. París, OCDE, 2005. (OECD Trade Policy Working Papers N° 18)
- Li Jun. "Análisis empírico de los efectos antidumping de China – el caso de la resina acrílica." *Journal of Yunnan University of Finance and Economics* [李君, 《中国反倾销效果实证分析—以丙烯酸酯为例》, 《云南财贸学院学报》] 21, N° 5, octubre de 2005. Págs. 111 a 115.
- Li Ruowen. "Medidas de salvaguardia contra textiles y comercio justo." *Law and Society* [李若文, 《纺织品特保措施和公平贸易》, 《法制与社会》], N° 1, 2007. Págs. 354 a 355.
- Li Tiande. "Debate sobre las características de medidas antidumping en el comercio internacional contemporáneo y reflexiones sobre el mantenimiento del Comercio Justo en las empresas chinas." Informes de la Provincia de Sichuan, [李天德, 《论当前国际贸易中反倾销的特点与维护我国企业公平贸易的思路》, 《四川省情》], N° 1, 2004. Págs. 30 a 32.
- Liang Zhutian. "Análisis de las políticas del 'Comercio Justo' unilateral y algunas contramedidas." *Journal of Xiamen Radio Television University* [梁竹田, 《单边主义的'公平贸易'政策分析及应对策略探讨》, 《厦门广播电视大学学报》], N° 1, junio de 2005. Págs. 53 a 57.
- Liu Li. "Nuevo entendimiento de la naturaleza y el significado de la política de Comercio Justo." *Journal of International Trade* [刘力, 《重新认识公平贸易政策的性质与意义》, 《国际贸易问题》] N° 3. 1999. Págs. 52 a 57.
- Liu, Pascal. La certificación en la cadena de valor de las frutas frescas: El ejemplo de la industria del banano. Roma, FAO, 2009.
- Lyon, S. We want to be equal to them: Fair-trade coffee certification and gender equity within organizations. *Human Organization* 67:3, 2008. Págs. 258 a 268.
- Ma Shangyun. "El principio estadounidense de 'Comercio Justo': su naturaleza y el peligro que representa, La Vanguardia", [马尚云, 《从美国'公平贸易'原则看其实质和危害》, 《前沿》], N° 7, 1999. Págs. 63 a 65.
- Making the rich richer? Value distribution in the conventional, organic and fair trade banana chains of the Dominican Republic. Por S. Roquigny y otros. Simposio Internacional sobre Comercio Justo, Montpellier, CIRAD, mayo de 2008.
- Mendoza, R. y J. Bastiaensen. Fair trade and the coffee crisis in the Nicaraguan Segovias. *Small Enterprise Development* 14:2, junio de 2003. Págs. 36 a 46.
- Milford, A. Coffee, co-operatives and competition: The impact of fair trade. Bergen, Chr. Michelsen Institute, 2004.
- Morton, J. y V. Miheso. Perceptions of livestock service delivery among smallholder dairy producers: Case studies from Central Kenya. *Livestock Research for Rural Development* 12:2, 2000.

- Mude, A. Weaknesses in Institutional Organization: Explaining the Dismal Performance of Kenya's Coffee Cooperatives. Documento de comunicación elaborado para su presentación en la Conferencia de la International Association of Agricultural Economists, Gold Coast, Australia, 12-18 de agosto de 2006.
- Muradian, R. y W. Pelupessy. Governing the coffee chain: The role of voluntary regulatory Systems. *World Development* 33:12, 2005. Págs. 2029 a 2044.
- Murphy, M. y A. Linton. 'Good' Markets and Public Goods: Impacts of Fair Trade in the Global South. University of California, San Diego, 2007.
- Murray, D., L.T. Reynolds y P.L. Taylor. One cup at a time: Poverty alleviation and fair trade coffee in Latin America. Fort Collins, Colorado State University, 2003.
- Nadvi, K. y F. Waltring. Making sense of global standards. En H. Schmit (ed.) *Local enterprises in the global economy: Issues of governance and upgrading*. Cheltenham, Edward Elgar, 2003.
- Narlikar, Amrita. Fairness in international trade negotiations: Developing countries in the GATT and WTO. *World Economy* 29:8, 2006. Págs. 1005 a 1029.
- Nelson, V. y B. Pound. The last ten years: A comprehensive review of the literature on the impact of Fairtrade. Sitio web de Natural Resources, 2009.
- Nemes, N. Comparative analysis of organic and non-organic farming systems: A critical assessment of farm profitability. Roma, FAO, 2009.
- Nie Yuanzhen. "Instituciones equitativas en el comercio internacional y principios básicos chinos." *Journal of Lanzhou Commercial College* [聂元贞, 《论国际贸易的公平制度与中国的基本原则》, 《兰州商学院学报》], 21, Nº 4, agosto de 2005. Págs. 53 a 58.
- Núñez Ferrer, Jorge. Increasing the market access for agricultural products from Bangladesh to the EU. Dhaka, Centre for Policy Dialogue, 2006. (Occasional Paper 58)
- OCDE. Tariff escalation and the environment. París, OCDE, 1996. (OECD/GD(96/171)
- OMC. Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Marco legal OMC de las normas privadas. Comunicación de Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), 30 de septiembre de 2009. (G/SPS/W/246)
- _____. Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Las normas privadas y el Acuerdo MSF. Nota de la Secretaría, 24 de enero de 2007. (G/SPS/GEN/746)
- _____. Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio (2009), Decisión Relativa al Proyecto de Entendimiento sobre un Sistema de Información OMC-ISO sobre Normas, disponible en http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/37-dtbt1_s.htm.
- _____. Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio. Problems Faced by Developing Countries in International Standards and Conformity Assessment, Debate del Comité OTC en el contexto del segundo examen trienal del Acuerdo OTC, Información del Presidente, 29 de noviembre de 2000. (G/L/422)
- _____. Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio. Segundo examen trienal, Anexo 4. 13 de noviembre de 2000. (G/TBT/9)
- _____. Tariff Quota Fill. Nota de la Secretaría. 4 de julio de 2005. (TN/AG/S/20)
- _____. Acuerdo Plurilateral sobre Contratación Pública (1996). Disponible en http://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/gp_gpa_s.htm TN/AG/S/20, visitado el 25 de mayo de 2010.
- _____. La labor sobre las normas privadas en materia de inocuidad de los alimentos y de sanidad pasa a una nueva etapa, OMC: 2009 Noticias, 25 y 26 de febrero de 2009, disponible en http://www.wto.org/spanish/news_s/news09_s/sps_25feb09_s.htm, visitado el 17 de mayo de 2009.
- Organic produce from the Republic of South Africa: Exploring the conditions for enhancing trade in organic vegetables, fruit and wine. *Por Y. Waarts y otros*. La Haya, LEI Wageningen UR, 2009.
- Organización Internacional del Café (OIC). <http://www.ico.org/>, sitio visitado el 22 de abril de 2010.
- Ostrom, Elinor. Understanding institutional diversity. Princeton, Princeton University Press, 2005.
- Oy, S. Effectiveness and efficiency of FSC and PEFC forest certification on pilot areas in Nordic countries. Informe de la Federation of Nordic Forest Owners' Organisations, Helsinki, 2005.
- Parlamento Europeo. Informe sobre comercio justo y desarrollo [El Informe Schmidt], 2005/2245/INI.
- _____. Informe sobre comercio justo y desarrollo (2005/2245(INI) Comisión de Desarrollo. 2006. Disponible en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A6-2006-0207+0+DOC+XML+V0//ES>, sitio visitado el 25 de mayo de 2010.
- _____. Resolución sobre un Comercio Justo entre el Norte y el Sur. 1994. (PE Documento A3-0373/93, PE 2006.396)

- _____. Resolución sobre comercio y desarrollo (2005/2245/INI). 2006. (Documento A6-0207/2006)
- Patel, Raj. *The value of nothing: How to reshape market society and redefine democracy*. Londres, Portobello Books Ltd, 2009.
- Ponte, S. y P. Gibbon. Quality standards, conventions and the governance of global value chains. *Economy and Society* 34:1, febrero de 2005. Págs. 1 a 31.
- Potts, J., G. Fernández y C. Wunderlich. Trading practices for a sustainable coffee sector. Winnipeg, Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible, 2007.
- Prebisch, R. El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Economic Bulletin for Latin America* 7, 1-12. 1950.
- PricewaterhouseCoopers, Significant y Ecofys. Collection of statistical information on Green Public Procurement in the EU. Enero de 2009. Disponible en: http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/statistical_information.pdf, sitio visitado el 25 de mayo de 2010.
- Programa 21, Naciones Unidas. Disponible en: http://www.un.org/esa/dsd/agenda21/res_agenda21_00.shtml, sitio visitado el 25 de mayo de 2010.
- Qu Ruxiao y Zhao Fangrong. "El movimiento Comercio Justo: Tendencia del comercio con más deberes socioeconómicos en el contexto global", *International Economic Cooperation*, [曲如晓、赵方荣, 《公平贸易运动: 全球化背景下更具社会经济责任的贸易潮流》, 《国际经济合作》] N° 1, 200. Págs. 46 a 50.
- Rawls, John. *A theory of justice*. Oxford, Oxford University Press, 1972.
- Raynolds, L.T. Consumer/producer links in fair trade coffee networks. *Sociologia Ruralis* 42:4, octubre de 2002. Págs. 404 a 424.
- Raynolds, L.T. Poverty alleviation through participation in fair trade coffee networks: Existing research and critical issues. Marzo de 2002. (Documento de referencia)
- Raynolds, L.T. y S.U. Ngcwangu. Fair Trade Rooibos tea: Connecting South African producers and American consumer markets. *Geoforum* 41:1, 2010. Págs. 74 a 83.
- Raynolds, L.T., D. Murray y P.L. Taylor. Fair trade coffee: building producer capacity via global networks. *Journal of International Development* 16:8, noviembre de 2004. Págs. 1109 a 1121.
- Renard, Marie-Christine. Quality certification, regulation and power in fair trade. *Journal of Rural Studies* 21:4, 2005. Págs. 419 a 431.
- Reverchon, Antoine. 200 économistes contre les dogmes du marché. *Le Monde Economie*, 27 de abril de 2010.
- Riisgaard, Lone. Global value chains, labor organization and private social standards: Lessons from East African cut flower industries. *World Development* 37:2, febrero de 2009. Págs. 326 a 340.
- Roberts, M. The compatibility of private standards with multilateral trade rules: Legal issues at stake. En "The evolving structure of world agricultural trade: Implications for trade policy and trade agreements." FAO, 2009. Págs. 253 a 287.
- Sen, Amartya. *The idea of justice*. Londres, Penguin Books, 2009.
- Setboonsarng, S. Can ethical trade certification contribute to the attainment of the Millennium Development Goals? Examen de la certificación de productos ecológicos y de comercio justo. Tokio, ADB Institute, 2008. (Discussion Paper N° 115)
- Sexsmith, K. y J. Potts. Voluntary sustainability standards and economic rents: The economic impacts of voluntary sustainability standards along the coffee, fisheries and forestry value chain. Winnipeg, Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible, 2009.
- Sidwell, M. *Unfair trade*. Londres, Adam Smith Institute, 2008.
- Singer, H. Comments to the terms of trade and economic development. *Review of Economics and Statistics* 40, 1950. Págs. 84 a 89.
- Smith, Adam. *The wealth of nations: Books I-III*. Londres, Penguin Books, 1973.
- Smith, Alastair. Fair trade, diversification and structural change: Towards a broader theoretical framework of analysis. *Oxford Development Studies* 37:4, 2009. Págs. 457 a 478.
- Smith, S. The search for sustainable markets: The promise and failures of fair trade. *Culture & Agriculture* 29:2, 2008. Págs. 89 a 99.
- Snyder, Francis. The effectiveness of European Community law: Institutions, processes, tools and techniques. *The Modern Law Review* 56:1, enero de 1993. Págs. 19 a 54.
- _____. Law and Public Policy, curso breve para el Programa ejecutivo de formación en orden público (Executive Public Policy Training Programme). Organizado por el Consorcio London School of Economics, Political Science de la Universidad de Columbia [New York], Sciences Po – París, Peking University, junio de 2009.

- _____. The EU, the WTO and China: Legal pluralism and international trade regulation. Oxford, Hart Publishing, 2010.
- Sonis, M., G.J.D. Hewings y J. Guo. A New Image of Classical Key Sector Analysis: Minimum Information Decomposition of the Leontiev Inverse. *Economic Systems Research* 12:3, 2000. Págs. 401 a 423.
- Stiglitz, Joseph E. Making globalization work. New York, W. W. Norton & Company, Inc., 2006.
- Stiglitz, Joseph E. y Andrew Charlton. Fair trade for all: How trade can promote development. Oxford, Oxford University Press, 2005.
- Sustainable public procurement (compras públicas sostenibles). Un servicio de atención al cliente de CSR Europe para Epson. Por C.M. Fletcher y otros. 2009.
- Taylor, P.L. In the market but not of it: Fair trade coffee and Forest Stewardship Council certification as market-based social change. *World Development* 33:1, 2005. Págs. 129 a 147.
- The value chain for organic and fairtrade products and its implications on producer in Latin America. Por B. Kilian y otros. IFAMA 15º Simposio Anual sobre Alimentación y la Industria Agro-alimentaria, CIMS, 2005. Disponible en: <https://www.ifama.org/>, sitio visitado el 22 de abril de 2010.
- Toth, A.G., ed. The Oxford Encyclopaedia of European Community Law: Volume III: Competition Law and Policy. Oxford, Oxford University Press, 2008.
- Tropical Commodity Coalition. Coffee Barometer 2009. Disponible en: <http://www.teacoffeecocoa.org/tcc/Publications/Our-publications>, visitado el 26 de abril de 2010.
- UNCTAD. Environmental requirements and market access for developing countries. Nota de la Secretaría de la UNCTAD. 2004. (TD/(XI)/BP/1)
- _____. Resumen N° 6. Fomento de la agricultura biológica en África. Disponible en: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=4566&lang=3>. 2009, sitio visitado el 19 de abril de 2010.
- _____. Private-sector standards and national schemes for good agricultural practices: Implications for exports of fresh fruit and vegetables from sub-Saharan Africa. Nueva York y Ginebra, 2008. (UNCTAD/DITC/TED/2007/13)
- _____. Situación arancelaria de las exportaciones de los países en desarrollo con posterioridad a la Ronda Uruguay: Crestas arancelarias y progresividad arancelaria. Estudio conjunto UNCTAD/OMC, 6 de octubre de 1997. (TD/B/COM.1/14)
- United States Trade Representative. U.S. Generalized System of Preferences (GSP) Guidebook. Enero de 2010.
- Valkila, J. Fair Trade organic coffee production in Nicaragua – Sustainable development or a poverty trap? *Ecological Economics* 68:12, 2009. Págs. 3018 a 3025.
- Van Berkum, S. Tariff escalation and EU agricultural imports: An assessment of selected products. La Haya, LEI Wageningen UR, 2009.
- Verbruggen, H., O. Kuik y M. Bennis. Environmental regulations as trade barriers for developing countries: eco-labelling and the Dutch cut flower industry. Amsterdam, VU University Amsterdam, 1995. (CREED Working Paper N° 2)
- Visseren-Hamakers, I.J. y P. Glasbergen. Partnerships in forest governance. *Global Environmental Change* 17:3-4, 2007. Págs. 408 a 419.
- Vorley, B. Food, Inc.: Corporate concentration from farm to consumer. Londres, Instituto Internacional de Medio Ambiente y Desarrollo, 2003.
- Wakhungu, J.W. y D.K. Wafula. Harnessing Bt. cotton for Kenya's smallholder farmers. *En* Introducing Bt Cotton: Policy Lessons for Smallholder Farmers in Kenya. African Centre for Technology Studies (ACTS). Nairobi, Acts Press, 2004.
- Wang Shichun (2004). "La inexactitud de los principios del comercio internacional desde la perspectiva de los países en desarrollo miembros de la Cooperación Económica Internacional", [王世春, 《从发展中成员角度看国际贸易规则的不确定性》, 《国际经济合作》*, N° 4, págs. 26 a 30.
- Webber, C.M. y P. Labaste. Building competitiveness in Africa's agriculture: A guide to value chain concepts and applications. Washington, D.C., Banco Mundial, 2009.
- Whish, Richard. Competition law. 6ª edición. Oxford, Oxford University Press, 2009.
- Wilkinson, J. (2007). Fair trade: Dynamic and dilemmas of a market oriented global social movement, *Journal of Consumer Policy* 30:3, 2007. Págs. 219 a 239.
- Wilson, B.R. Indebted to fair trade? Coffee and crisis in Nicaragua. *Geoforum* 41:1, 2010. Págs. 84 a 92.
- Xie Haixie. "Las instituciones judiciales y antidumping desde la perspectiva del derecho de la competencia." Hebei Law Society [谢海霞, 《从竞争法角度看反倾销法律制度》, 《河北法学》], 22, N° 3, 2004. Págs. 61 a 64.

Xiu Wenhui y Wu Xingguang. "Reflexiones jurídicas sobre la revisión de la Ley de Comercio Exterior de la República Popular China." *International Economics and Trade Research* [修文辉, 吴兴光, 《关于修改《对外贸易法》的法律思考》, 《国际经贸探索》], 19, N° 2, abril de 2003, págs. 45 a 48.

Yang Fangyi. "Comercio Justo y protección del medio ambiente." *World Environment* [杨方义, 《公平贸易与环境保护》, 《世界环境》], N° 6, 2006. Págs. 41 a 42.

Yang Yumo. "¿Necesita China el Comercio Justo?" *China Brand and Anti-Counterfeiting* [杨育谋, 《中国需要公平贸易》, 《中国品牌与防伪》] N° 11, 2007. Págs. 32 a 35.

Zheng Xian. "La OMC 'Excepciones del principio de Comercio Justo': su impacto en China y algunas contramedidas." *Guangxi Social Science* [郑显华. 《WTO' 公平贸易原则的例外' 对我国的影响及对策》, 《广西社会科学》], N° 2 (en edición acumulativa, N° 164), 2009. Págs. 61 a 64.

Zhi Haoyan. "Debate preliminar sobre Comercio Justo", *Journal of Shanxi Institute of Economic Management* [支好砚, 《公平贸易浅析》, 《山西经济管理干部学院学报》] 11, N° 1, marzo de 2003. Págs. 30 y 31.

Zhou Chongshan. "Problemas con los procedimientos de verificación de las empresas. Solicitudes de Certificación de FLO y algunas sugerencias." *Consumer Guide* [周重山, 《国际公平贸易标签组织对申请认证企业审核程序上存在的问题及其解决建议》, 《消费导刊》], N° 11, 2007. Pág. 246.

REFERENCIAS JURÍDICAS DE LA OMC

SCM/71 – 39S/436, “Estados Unidos – Definición de producción con respecto a los vinos y productos vitícolas.” Informe del Grupo Especial adoptado por el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias el 28 de abril de 1992, BISD 39S/436.

SCM/162, “Estados Unidos – Medidas que afectan a las importaciones de madera blanda procedentes del Canadá.” Informe del Grupo Especial aprobado por el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias el 27 de octubre de 1993, BISD 40S/358.

WT/DS44/R, “Japón – Medidas que afectan a las películas y el papel fotográficos de consumo.” Informe del Grupo Especial (98-0886), 31 de marzo de 1998, aprobado el 22 de abril de 1998.

WT/DS103/R, WT/DS113/R, (99-1924), “Canadá – Medidas que afectan a la importación de leche y a las exportaciones de productos lácteos.” Informe del Grupo Especial, 17 de mayo de 1999, aprobado el 17 de enero de 2003.

WT/DS121/R, “Argentina – Medidas de salvaguarda impuestas a las importaciones de calzado.” Informe del Grupo Especial (99-2217), 25 de junio de 1999, aprobado el 12 de enero de 2000.

WT/DS122/R, “Tailandia – Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia.” Informe del Grupo Especial (00-3717), 28 de septiembre de 2000, aprobado con el Informe del Órgano de Apelación el 5 de abril de 2001.

WT/DS177/R, WT/DS178/R, “Estados Unidos – Medidas de salvaguardia respecto de las importaciones de cordero fresco, refrigerado o congelado procedentes de Nueva Zelanda y Australia.” Informe del Grupo Especial (00-5361), 21 de diciembre de 2000, aprobado el 16 de mayo de 2001.

WT/DS207/RW, (06-5769), “Chile – Sistema de bandas de precios y medidas de salvaguardia aplicados a determinados productos agrícolas.” Recurso al apartado 5 del Artículo 21 del ESD presentado por la Argentina. Informe del Grupo Especial, 8 de diciembre de 2006, aprobado el 22 de mayo de 2007.

WT/DS264/RW, “Estados Unidos – Determinación definitiva de la existencia de dumping respecto de la madera blanda procedente del Canadá – Recurso del Canadá al párrafo 5 del artículo 21 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.” Informe del Grupo Especial (06-1385), 3 de abril de 2006; solución por acuerdo mutuo alcanzado el 12 de octubre de 2006.

WT/DS296/R, “Estados Unidos – Investigación en materia de derechos compensatorios sobre los semiconductores para memorias dinámicas de acceso aleatorio (DRAM) procedentes de Corea.” Informe del Grupo Especial (05-0600), 21 de febrero de 2005, aprobado el 20 de julio de 2005.

WT/DS315/R, “Comunidades Europeas – Determinadas cuestiones aduaneras.” Informe del Grupo Especial (06-2828), 16 de junio de 2006, aprobado el 11 de diciembre de 2006.

WT/DS337/R, “Comunidades Europeas – Medida antidumping sobre el salmón de piscifactoría procedente de Noruega.” Informe del Grupo Especial (07-4854), 16 de noviembre de 2007, aprobado el 15 de enero de 2008.

La version PDF de esta publicación puede descargarse gratuitamente del sitio del Centro de Comercio Internacional en: www.intracen.org/publications

Las publicaciones están en venta en el sitio: www.intracen.org/eshop y también a través del:

- ▶ Servicio de Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
300 E 42nd Street
9th Floor, IN-919J
Estados Unidos de América
<https://unp.un.org>
Tel: 1-800-253-9646
Fax: 212-963-3489
E-mail: publications@un.org