



206

octubre 2013

Carta Mensual
INTAL

Publicación Electrónica Mensual



Banco Interamericano de Desarrollo





Índice de contenidos

Columna de Análisis

FINPYME ExportPlus asiste a las PYMES para aumentar su capacidad de exportación	7
---	---

Bloques de Integración

Caribe

El Caribe aborda temas prioritarios de crecimiento en la edición 2013 del Foro de Alto Nivel	15
--	----

Centroamérica

Costa Rica y El Salvador: entra en vigor el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea	17
El Salvador y Trinidad y Tobago acuerdan negociar un Acuerdo de Alcance Parcial	18
CAFTA: Costa Rica solicitó consultas a El Salvador por no aplicación de preferencias arancelarias a sus productos	19

CAN

Reingeniería del Sistema Andino de Integración	20
Colombia firmó un TLC con Israel	21
Perú promoverá la competitividad y las exportaciones de pequeños y medianos agricultores con apoyo del BID	22

Mercosur

BID apoya internacionalización de PYMES uruguayas de TIC	23
Nuevo régimen antidumping en Brasil	24

UNASUR

Chile asumió la Presidencia Pro Tempore del COSIPLAN	25
--	----

Panorama Regional y Global

De cara a la conferencia de Bali: agricultura	29
El MERCOSUR y la Alianza del Pacífico	33
Avances recientes de la Alianza del Pacífico	36

Sector de Integración y Comercio

Curso avanzado sobre comercio de servicios en el marco del AGCS para América Latina	39
Pese a desaceleración del crecimiento global, el comercio Sur-Sur sigue como opción estratégica	41
Seminario explora los beneficios derivados de la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas	42

Otras Actividades del BID

BID, OEA y varios gobiernos se unen para lanzar concurso para jóvenes periodistas	45
---	----

Centro de Documentación INTAL

Reseñas Bibliográficas

Stezano, Federico. Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina. Serie: Serie Estudios y Perspectivas. Edición: México: CEPAL, Agosto de 2013.	49
---	----

Alerta Bibliográfico

.....	51
-------	----

Bibliografía Destacada del Mes

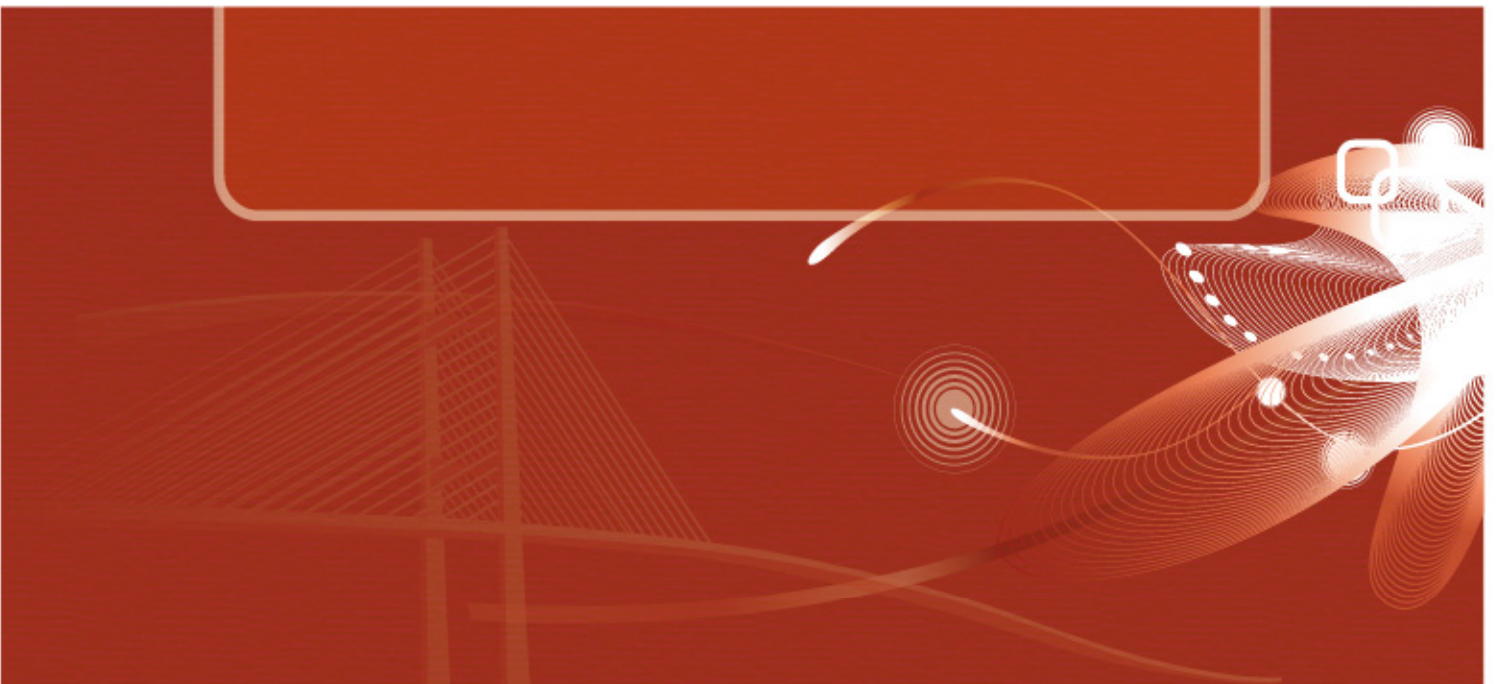
*Brandi, C. (2013). Successful trade promotion: Lessons from emerging economies. London: ODI.	52
*Trade and Development Report, 2013 : Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy. (2013). New York: UNCTAD.	54
*Llisterri, J. and García-Alba, J. (2010). High-growth SMEs in Latin America's service sector: Six case studies. (2010). In: High-Growth Enterprises : What Governments Can Do to Make a Difference. Paris: OECD.	57

Redacción

.....	59
-------	----



Columna de Análisis





FINPYME ExportPlus asiste a las PYMES para aumentar su capacidad de exportación

Como se ha venido mostrando en los números recientes de la Carta Mensual INTAL, las PYMES en América Latina y el Caribe enfrentan distintos obstáculos en el camino hacia la inserción en los mercados internacionales. Su participación en los mercados externos es muy inferior al que alcanzan las empresas pequeñas en países de Europa o de Asia Oriental (CEPAL, 2012).


Ello se deriva en parte del entorno en el que actúan, evidenciado en la estructura productiva heterogénea, el nivel educativo de la fuerza de trabajo y el clima de negocios de los países de la región. Mientras que en los países desarrollados estas empresas pueden ser proveedoras de las más grandes o bien se especializan en la producción de bienes y servicios diferenciados, las PYMES de la región se insertan en áreas de producción estandarizadas y con baja intensidad de conocimientos, suelen competir con la producción a gran escala y es difícil que cumplan con requisitos de calidad o volúmenes de producción necesarios para proveer a empresas de mayor tamaño (CEPAL, 2012).

Entre las limitaciones de las PYMES en la región se encuentran el escaso acceso de recursos humanos calificados, al financiamiento (por falta de garantías y recursos técnico-administrativos) y a las tecnologías de información y comunicación (TICs). Estas restricciones deterioran la gestión de las empresas lo que impacta sobre su productividad y su competitividad; proyectos potencialmente viables quedan fuera de su radio de acción por estos obstáculos.

Para superar el rezago productivo y exportador de las PYMES son necesarios instrumentos y servicios de apoyo específicos volcados a la gestión empresarial, a la capacitación y a la asesoría técnica. El Grupo BID ha hecho suya parte de esta agenda contribuyendo con asistencia técnica y financiamiento directo. FINPYME (acrónimo de Financiamiento Innovador para PYMES) es una iniciativa de la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) orientada a brindar asistencia técnica a las PYMES, mejorar su acceso al financiamiento y aumentar su competitividad.[1]

FINPYME tiene un enfoque práctico para que las PYMES puedan sortear distintos desafíos en materia de gestión, planificación y estrategia abriéndoles la puerta para acceder a financiamiento de mediano y largo plazo. La CII también busca movilizar recursos de otras entidades mediante préstamos sindicados y apoya a instituciones crediticias enfocadas en las PYMES de la región. Los distintos programas de FINPYME dan una idea del espectro de acción de esta iniciativa:

- FINPYME *Diagnostics*: identifica y asiste en áreas de gestión clave para mejorar la posición competitiva de las empresas.
- FINPYME *Family Business*: fomenta las buenas prácticas de administración en empresas familiares.
- FINPYME *Integrity*: promueve la ética empresarial.



GREENPYME: incentiva un uso racional de la energía mediante la inversión en tecnologías limpias.
FINPYME Credit: provee financiamiento competitivo.

FINPYME Technical Assistance: provee servicios de consultoría en áreas que van desde la normativa ambiental hasta el análisis financiero, técnico y de mercado.

Por último, el programa **FINPYME ExportPlus**, busca aumentar la capacidad exportadora de las PYMES y está enmarcado en la iniciativa de *Ayuda para el Comercio* de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Para aumentar la internacionalización de las PYMES de la región, este programa disemina conocimientos sobre cómo exportar a distintos mercados, y provee asistencia técnica grupal e individual en temas clave que afectan su habilidad para cumplir con los estándares internacionales. La diversificación de mercados y productos es el objetivo en la mira de este componente de FINPYME. ¿Por qué es beneficiosa la internacionalización de estas firmas? Porque la participación en mercados externos puede inducir un círculo virtuoso con beneficios potenciales como la transferencia de tecnología y la adquisición de capacidades de acuerdo con las prácticas internacionales, entre otros.

En este terreno, la CII trabaja en colaboración con agentes y socios locales de cada país, tales como asociaciones de empresas, universidades y las cámaras de comercio, sobre tres pilares:

- **Certificaciones**, relacionadas con estándares de calidad que permiten el acceso a mercados de exportación;
- **Procesos operacionales**, buscando mejoras del aparato productivo de la firma, ofreciendo nuevas tecnologías y procesos con beneficios para la productividad y los productos o servicios ofrecidos;
- **Capacitación de gestión**, dotando a las empresas de instrumentos para competir en el mercado global.

FINPYME ExportPlus fue lanzado en 2009 en Guatemala, y se ha extendido a otros países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y Panamá), del Caribe (República Dominicana, Bahamas, Barbados, Haití, Jamaica, Guyana y Surinam y Belice) y de América del Sur (Bolivia). Desde su creación, el programa ha atendido a más de 2.300 PYMES de la región (Cuadro 1).


**Cuadro 1. Número de empresas beneficiarias del programa FINPYME
ExportPlus**

Período Mayo 2009 – Junio 2013

Centroamérica	1.402
Guatemala	615
Nicaragua	364
República Dominicana	206
El Salvador	136
Costa Rica	81
Caribe	888
Haití	219
Suriname	210
Guyana	173
Barbados	127
Jamaica	66
Bahamas	91
Belize	2
América del Sur	13
Bolivia	13
Total	2.303

Fuente: Corporación Interamericana de Inversiones (CII)

El programa tuvo inicio en mayo de 2009 en **Guatemala** como proyecto piloto. Entre 2009 y 2013 ha realizado 47 actividades en este país principalmente en los sectores agroalimentarios, maderero, cuero, artesanías, y farmacéutico y ha apoyado a 615 empresas a través de asistencia técnica grupal, individual y servicios de consultoría. Entre los resultados del programa se destaca que la mayoría de los participantes (86%) ha implementado las acciones recomendadas durante las sesiones de capacitación y en torno a la mitad de ellos ha incrementado su capacidad para



exportar, ya sea por mayores volúmenes o a través de la diversificación de mercados. Además, el 90% de los participantes estaría dispuesto a invertir en actividades similares. Entre 2010 y 2013, en otros países de **Centroamérica y el Caribe** se llevaron a cabo distintas actividades de construcción de capacidades gerenciales (taller de técnicas de exportación, estrategias de negociación, competitividad y logística exportadora, oportunidades comerciales, gestión de costos y financiera), de mejora de procesos en sectores específicos (madera en El Salvador, café en República Dominicana, cuero en Nicaragua, industria de alimentos en Haití, turismo en Suriname) y de certificación de productos agrícolas. En 2013 se impartieron actividades de mejoras de procesos de sectores específicos de la industria alimenticia en **Bolivia**. Se destacan algunos resultados logrados por empresas participantes y que constituyen interesantes casos de estudio:

- *Berling S.A.* es una empresa familiar de Haití que produce ron y licores y que sufrió un importante daño durante el terremoto de 2010. Recibió asistencia técnica para planificar la transición hacia una línea de producción más amplia y moderna, como también el desarrollo de una estrategia de negocio destinada a alcanzar los objetivos de exportación planeados. Gracias al programa, Berling aumentó su capacidad de producción de 5 botellas por minuto a 40 botellas por minuto, y actualmente exporta a Europa y se espera que próximamente lo logre a Estados Unidos.
- *Marie Sharp's* es una empresa beliceña productora de mermeladas, jugos de fruta y salsas picantes cuya dueña asistió en 2012 a la *Seoul Food Expo*, donde cerró varios negocios.
- *Café Antigüño* es una empresa guatemalteca de distribución de café *gourmet*, que recibió apoyo en estrategias de desarrollo para ingresar en mercados internacionales de alta gama, incrementando en forma notable sus exportaciones.

Por su importancia, la CII seguirá implementando y expandiendo los programas de FINPYME, incluyendo FINPYME *ExportPlus*. Los buenos resultados del programa residen en el interés de las empresas en expandir sus mercados, y a las herramientas que la CII les otorga, a través de transferencia de conocimiento para que lo logren con éxito.

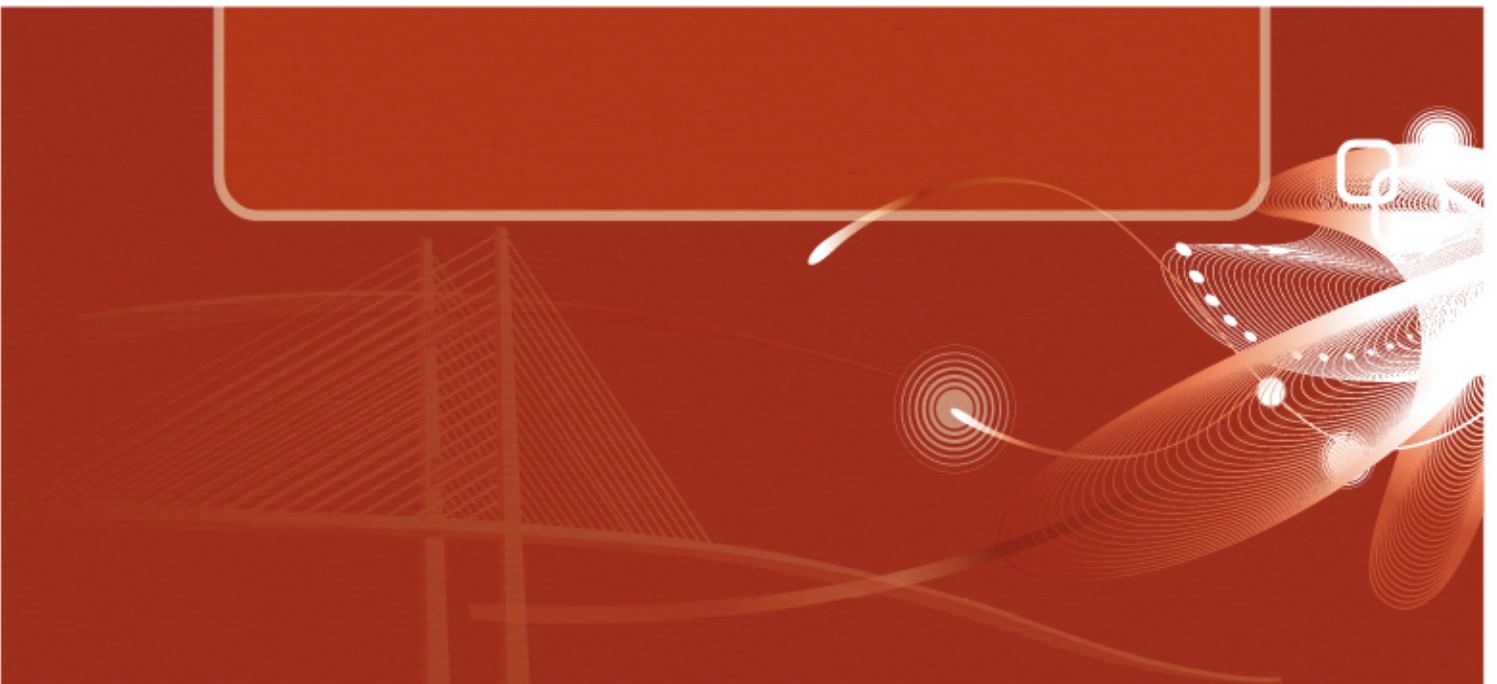
Bibliografía:

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de Pymes para el cambio estructural*. Washington: OCDE; CEPAL, 2012.
- Programa FINPYME:
 - www.finpyme.org
 - [*FINPYME ExportPlus*](#) *OECD WTO Aid for Trade Case Stories*.
 - *FINPYME: a program to improve the capacity of SMEs to compete in the global economy* [*Development Impact Honors IDB Group*](#).
 - Video: [*IIC FINPYME Caribbean May 2013*](#).

[1] Se agradece la colaboración de Jorge Roldán, David Levy y Paula Urbano (CII) para la realización de esta nota.



Bloques de Integración






El Caribe aborda temas prioritarios de crecimiento en la edición 2013 del Foro de Alto Nivel

Los Primeros Ministros, altos funcionarios y directores de bancos centrales de los países miembros de la CARICOM y representantes de instituciones financieras internacionales, se dieron cita en Nassau, Bahamas, el 19 y 20 de septiembre, en ocasión del [Foro de Alto Nivel del Caribe: Construyendo crecimiento sobre la agenda de sustentabilidad del Caribe](#) (*The 2013 High Level Caribbean Forum: Building Growth into the Caribbean Sustainability Agenda*, por su nombre en inglés), auspiciado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Gobierno de Bahamas junto con el Banco de Desarrollo del Caribe (*Caribbean Development Bank* - CDB), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Financiera Internacional (CFI) y el Banco Mundial. El Foro de Alto Nivel, que constituye una plataforma para promover el diálogo entre los responsables de la toma de decisiones, se centró en los desafíos de crecimiento y endeudamiento que enfrenta la región mediante una [agenda priorizada de acciones](#). De esta manera, dio seguimiento a los temas tratados en su [edición anterior](#), realizada en Puerto España, Trinidad, en 2012.

Las políticas y reformas necesarias para reestablecer el crecimiento ya habían sido el foco del [Foro de Crecimiento del Caribe](#) (*Caribbean Growth Forum*, por su nombre en inglés), realizado en Nassau, Bahamas en junio pasado. Sobre la base de esas discusiones es que el Foro de Alto Nivel creó cuatro grupos de trabajo orientados a buscar soluciones en las siguientes áreas: competitividad del sector privado, políticas de sustentabilidad y crecimiento, estrategias de protección a grupos vulnerables y administración del endeudamiento. Actualmente, el Foro de Crecimiento se encuentra preparando un informe que deberá contener la propuesta para la creación de una Comisión Económica, que tendrá a su cargo la elaboración de una “agenda de crecimiento” para el Caribe, que abarcará los temas que han sido priorizados en estos ámbitos de diálogo.



Al respecto ver Melgarejo, K.; Mercer-Blackman, V. y D'Acosta, M. (2013). [*Policy Benchmarking for Productivity and Growth. Review and Proposed Framework for the Caribbean*](#). Nota Técnica 578. Washington: BID.

Más información en los siguientes enlaces: [\[1\]](#); [\[2\]](#); [\[3\]](#); [\[4\]](#).



Centroamérica


Costa Rica y El Salvador: entra en vigor el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea

El Acuerdo de Asociación Centroamérica – Unión Europea (AACUE) se firmó en julio de 2012, luego de cuatro años de negociaciones, y entró en vigor para Honduras, Nicaragua y Panamá el 1 de agosto de 2013.

Costa Rica y El Salvador no habían logrado la aprobación del Consejo Europeo debido a la oposición de Italia respecto del registro de algunas indicaciones geográficas.

Ambos países realizaron negociaciones durante los últimos meses logrando que Italia levantara las objeciones, dando lugar a la ratificación del AACUE para su entrada en vigor el pasado 1 de octubre.


Más información en los siguientes enlaces: [\[1\]](#); [\[2\]](#); [\[3\]](#); [\[4\]](#); [\[5\]](#).



El Salvador y Trinidad y Tobago acuerdan negociar un Acuerdo de Alcance Parcial

La primera ronda de negociaciones se realizaría durante el mes de octubre en San Salvador. El [Acuerdo Marco](#) contempla la negociación en tres frentes: en primer lugar un Acuerdo de Alcance Parcial que incluiría temas como acceso a mercados, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, solución de controversias y disposiciones institucionales. En segundo lugar un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones y por último un Acuerdo de Cooperación para Promover al Sector Turismo en ambos países.

Se espera que las negociaciones concluyan en los primeros meses de 2014.



CAFTA: Costa Rica solicitó consultas a El Salvador por no aplicación de preferencias arancelarias a sus productos

El gobierno costarricense solicitó consultas con El Salvador en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (*Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement* - CAFTA-DR), del que participan ambos países.

Cabe recordar que el CAFTA-DR implica compromisos entre todos los miembros del acuerdo de los temas incluidos en el mismo, entre ellos la liberalización arancelaria. En este contexto, Costa Rica reclama que El Salvador ha provisto el tratamiento arancelario preferencial solo para los productos originarios de Estados Unidos y no del resto de los países.

Más información en el siguiente [enlace](#).



CAN

Reingeniería del Sistema Andino de Integración

A fines de septiembre se llevó a cabo la XXXVII reunión ampliada del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores con la Comisión de la CAN, donde Perú asumió la [presidencia pro témpore](#) del bloque.

En dicho encuentro se [decidió](#) conformar un Grupo de Alto Nivel para la revisión del marco institucional, el acervo jurídico comunitario y el sistema de solución de controversias de la CAN. A través de la reingeniería del Sistema Andino de Integración, se busca la adecuación del proceso a los cambios del contexto internacional. El Grupo de Alto Nivel estará integrado por los Viceministros de Relaciones Exteriores y Comercio de los países miembros. Entre las reformas previstas, se destaca la búsqueda de la convergencia entre los principales bloques de Sudamérica: la CAN, el MERCOSUR y la Unión Sudamericana de Naciones (UNASUR), y la preparación de un Protocolo para facilitar la salida del Parlamento Andino del Sistema Andino de Integración.

Colombia firmó un TLC con Israel

Colombia firmó un tratado de libre comercio (TLC) con Israel, el primero suscrito con un país de Oriente Próximo. Las tratativas habían comenzado en 2012 y se llevaron a cabo durante cinco rondas de negociación.


El TLC permitirá a los productos colombianos el acceso a un mercado de 7,9 millones de habitantes, con un ingreso *per cápita* de US\$ 32.212 anuales.

Además de la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias en el intercambio de bienes, el [acuerdo](#) incluye compromisos en materia de comercio de servicios, cooperación, inversiones y compras públicas, entre otros.

El comercio bilateral se ha expandido rápidamente durante la última década y la balanza es superavitaria para el país andino. En 2012 las exportaciones colombianas a Israel sumaron US\$ 526 millones y las importaciones, US\$ 160 millones. Mientras el carbón representa 94,3% de los envíos de Colombia al mercado israelí, las compras a este país se encuentran más diversificadas: más de dos tercios corresponden a maquinaria y equipo, seguidos por productos químicos y textiles.

Notas relacionadas:

- BID-INTAL. [“Colombia y Perú en 2012: avances en la agenda comercial externa”](#), en: *Carta Mensual INTAL* N° 197, enero de 2013.
- BID-INTAL. [“Finalizaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel”](#), en: *Carta Mensual INTAL* N° 203, julio de 2013.



Perú promoverá la competitividad y las exportaciones de pequeños y medianos agricultores con apoyo del BID

Mediante un préstamo de US\$ 25 millones, otorgado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Perú impulsará la [competitividad de pequeños y medianos agricultores](#). Se buscará aumentar la productividad y las exportaciones, a través de una serie de reformas de política agrícola, incluyendo agrupamiento de empresas y desarrollo de cadenas de valor agrícolas, así como la consolidación de prácticas de gestión operacional y ambiental del programa de recompensas AGROIDEAS. Se espera que durante los próximos tres años dicho programa beneficie a más de 43.000 agricultores.

Más información en el siguiente [enlace](#).

BID apoya internacionalización de PYMES uruguayas de TIC

Uruguay promoverá la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de tecnologías de la información y comunicación (TIC), a través de la herramienta denominada [ProTIC](#). Ésta forma parte del [Programa de Apoyo a los Servicios Globales de Exportación](#), que implementa Uruguay XXI con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Las exportaciones uruguayas de servicios de TIC se destinan a más de 40 países y se triplicaron durante la última década, sumando US\$ 300 millones en 2012. Se estima que 9 de cada 10 firmas del sector son PYMES.



Nuevo régimen antidumping en Brasil

Un [nuevo régimen de investigaciones antidumping](#) entró en vigor en Brasil en octubre. Los principales cambios incluyen la obligación de realizar la determinación preliminar (conclusión provisoria sobre la existencia de *dumping*, daño sobre la producción local y el nexo de causalidad entre ambos), la cual debería demorar 120 días (la mitad del tiempo que antes de la reforma). En caso de determinación positiva, podrán aplicarse derechos *antidumping* provisorios mientras tiene lugar la investigación.

Asimismo, la legislación nueva establece un plazo máximo de 60 días para el análisis de una petición, que puede extenderse en caso que se requiera información adicional.

Chile asumió la Presidencia Pro Tempore del COSIPLAN

Los países miembros de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) designaron a Chile como Presidencia *Pro Tempore* (PPT) del Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN) por el período de un año. El Ministerio de Obras Públicas de Chile ejercerá la coordinación de la PPT y tendrá la responsabilidad de liderar el trabajo de esta instancia cuyo principal objetivo es implementar la integración de la infraestructura de América del Sur.

[Chile asumió oficialmente la PPT](#) con una serie de reuniones previstas en el Plan de Trabajo 2013. Estos encuentros se celebraron entre el 24 y el 27 de septiembre en Santiago de Chile: [Grupo Técnico Ejecutivo sobre Evaluación Ambiental y Social con Enfoque Estratégico](#) (EASE); [Grupo Técnico Ejecutivo sobre Gestión y Prevención de Riesgos y Catástrofes en la Infraestructura](#); [I Reunión del Grupo de Trabajo sobre Integración Ferroviaria](#) y, [Grupo Técnico Ejecutivo sobre Integración Comercial por Envíos Postales](#).

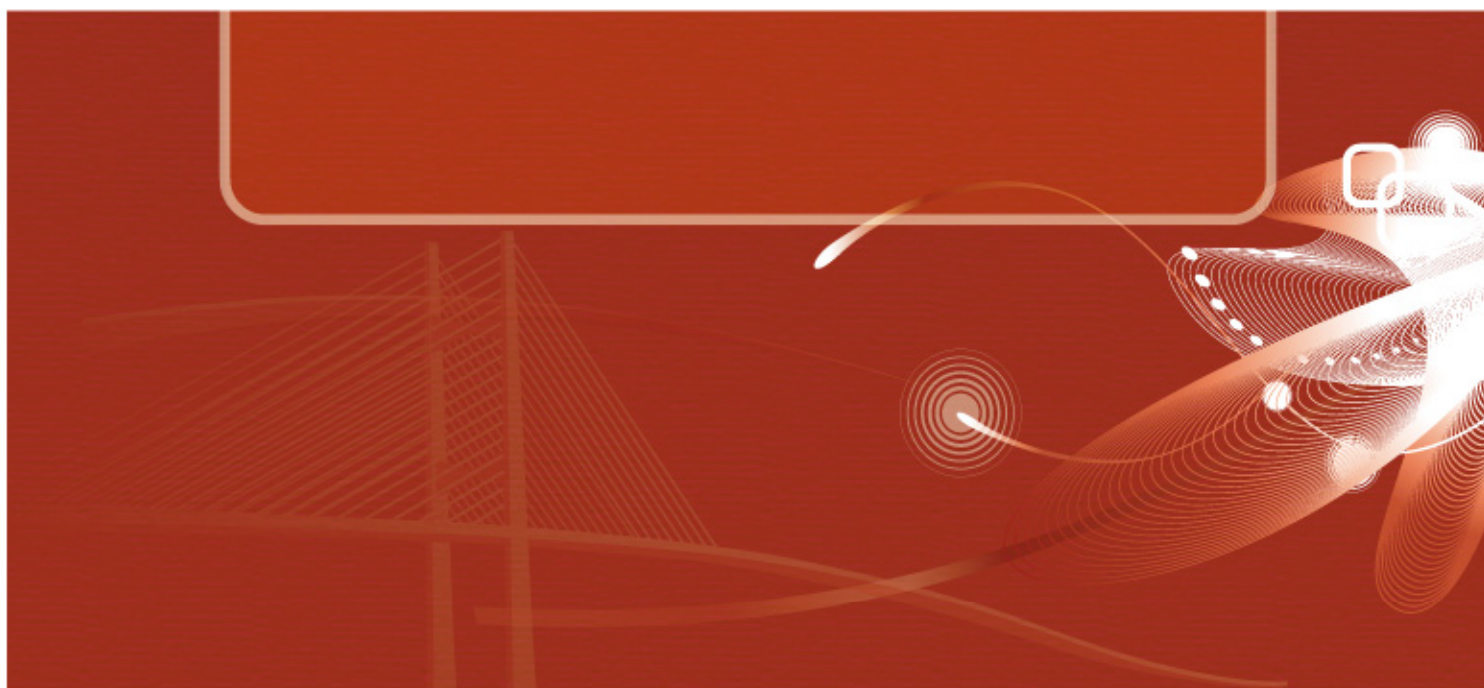
La próxima reunión ministerial del Consejo tendrá lugar el 29 de noviembre en Santiago de Chile. La agenda consistirá en analizar y evaluar las actividades realizadas en 2013 y aprobar el Plan de Trabajo 2014.

Para ver la distribución de las presidencias de los Consejos Sectoriales y otras instancias acceda al siguiente [enlace](#).





Panorama Regional y Global






De cara a la conferencia de Bali: agricultura

El comercio agrícola será uno de los temas clave en la próxima Conferencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a realizarse en Bali, Indonesia, en diciembre de este año; otros dos temas, facilitación del comercio y tratamiento de los países menos adelantados, ya fueron revisados por la *Carta Mensual INTAL*. [1] Dentro de la gran diversidad de aspectos que involucra la normativa del comercio agrícola, un paquete con solo algunos temas está siendo negociado con miras a un acuerdo en Bali: la aplicación de contingentes arancelarios (que hace parte de los temas de acceso a mercados), [2] la formación de existencias de productos alimenticios (uno de los puntos del capítulo de ayuda interna) [3] y las subvenciones a la exportación (OMC, 2013a). Antes de describirlos, es conveniente presentar elementos del contexto de este importante ámbito de normativa multilateral.

Con las negociaciones del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC realizadas en el marco de la Ronda Uruguay (1986-1994), se logró cierta reducción de aranceles, la remoción de algunas restricciones a las importaciones y el recorte de ciertos subsidios distorsivos del comercio. Estos logros fueron parciales, ya que siguieron existiendo significativas subvenciones y obstáculos al comercio agrícola. [4] Nuevas negociaciones sobre agricultura comenzaron en el año 2000 y fueron incluidas en el Programa de Doha para el Desarrollo un año después.

Es conveniente tener en cuenta que en las negociaciones sobre agricultura se reflejan los intereses de diferentes grupos de países, determinados, en parte, por su estructura productiva y también por condicionantes sociales. De hecho, en la OMC se han formado coaliciones en las que países con intereses similares coordinan posiciones. Así, por un lado se encuentra el G-20, [5] conformado principalmente por economías en desarrollo, grandes productoras de bienes agrícolas que tienen intereses ofensivos en este ámbito de negociación. Entre sus objetivos se encuentran la aplicación de ambiciosas reformas en el Acuerdo sobre Agricultura, para que los países desarrollados (que son otro de los actores de la negociación) reduzcan las políticas de apoyo al sector, y lograr una mayor liberalización del comercio de estos bienes. Por otro lado están los miembros del G-33, grupo que representa a economías en desarrollo con una gran población y que cuentan con pequeños productores agrícolas. Estos países tienen una actitud más defensiva y buscan una apertura más controlada de sus mercados agropecuarios, atendiendo a la sensibilidad de este sector, donde pueden registrarse altos niveles de pobreza y de vulnerabilidad social. Adicionalmente, el G-33 [6] también negocia sobre la base de argumentos relacionados con la seguridad alimentaria de los países.

De los tres posibles temas mencionados, el que tiene menos cuestiones por resolver antes de diciembre sería el relativo a la aplicación de *contingentes arancelarios*. El G-20 propone como objetivo modificar la forma en que se reparten las cuotas para evitar que la asignación actúe como una barrera al comercio. Algunos países administran esos contingentes (incluidos los métodos para su asignación a los importadores o exportadores) en forma engorrosa, lo cual puede dificultar el acceso de los exportadores a esos mercados. El G-20 ha propuesto, por un lado, que la Secretaría de la OMC recopile información sobre la utilización de los contingentes para incrementar la transparencia y la previsibilidad en su aplicación; y, por otro, la inclusión de algún trato especial a



los países en desarrollo. Aún restan por acercar los puntos de vista con relación a este último tema, sobre el cual han surgido observaciones de algunos miembros (OMC, 2012).

Dentro del área de ayuda interna, la *constitución de existencias de productos alimenticios* como política de seguridad alimentaria es quizás el tema más controversial en el camino a Bali. El Acuerdo sobre Agricultura permite la aplicación de estas políticas por parte de países en desarrollo si las compras se realizan a precios de mercado, es decir que se clasifican dentro del compartimento verde.[7] No obstante, si la adquisición se realiza a precios administrados,[8] la ayuda interna es considerada dentro de la caja ámbar, sobre la cual existen compromisos de reducción progresiva,[9] monitoreados a través de la Medida de Ayuda Global (MGA).[10] Los compromisos se establecieron con precios de referencia de los alimentos correspondientes a un periodo (1986-1988) en el que estaban deprimidos debido a la sobre oferta de productos agrícolas en los mercados internacionales; un escenario muy diferente del actual en el que los problemas están asociados a la volatilidad y los altos precios. En aquel momento, las compras gubernamentales y formación de inventarios actuaban como sostén de precios para muchos agricultores que de otra manera debían dejar de producir. Sin embargo, la fase alcista de precios agrícolas en la última década ha complicado la aplicación de las compras para la formación de existencias a precios administrados (OMC, 2013b), al elevar la MGA. Así, si bien los altos precios actuales garantizan un mayor espacio de producción rentable -lo que reduciría la necesidad de las ayudas-, probablemente la presencia de agricultores muy vulnerables, los argumentos de seguridad alimentaria y expectativas de baja futura de precios siguen fundamentando la concesión de ayudas internas de este tipo. En este contexto el G-33 ha propuesto que se modifique el Acuerdo, de tal forma que las compras realizadas a precios administrados a un segmento vulnerable de agricultores (los productores de bajos ingresos y de escasos recursos) no estén sujetas a compromisos de reducción (ICTSC, 2013c), evitando el incumplimiento de los compromisos de la Ronda Uruguay.

Dentro de las opciones que podrían concretarse en Bali se consideran la implementación de una excepción legal (*waiver*), o una declaración ministerial que avale las excepciones. Aunque hay algo más de consenso en cuanto a la transparencia que debe acompañar esta flexibilización que se lograría mediante notificaciones regulares y a la provisión de información adicional, no hay acuerdo respecto a la duración y cobertura -en cuanto a productos- de las excepciones para este tipo de ayudas internas. Algunos países desarrollados han mostrado su preocupación con relación a la propuesta, aduciendo que cambiar una provisión del compartimento verde para permitir la ayuda interna con precios administrados, cuando precisamente una de las condiciones de clasificación dentro de este compartimento es no otorgar ese tipo de apoyo, puede abrir una grieta en los acuerdos la OMC (ICTSD, 2013a).

Por último, existe unanimidad respecto al hecho de que todas las formas de *subvención a la exportación* son distorsivas, y de que deben ser eliminadas por completo;[11] ya en 2005, en el marco de la Conferencia de Hong Kong, los países se habían comprometido a su eliminación para finales de 2013. Pero a dos meses de la Conferencia de Bali se sabe que el acuerdo no se cumplirá. Ante esta situación, el G-20 de la OMC había propuesto la alternativa de que los países desarrollados se comprometían a recortar los subsidios a la exportación a la mitad para fines de 2013 y limiten la devolución de créditos a la exportación a 540 días (OMC, 2013a y 2013b). Algunos miembros -entre los que se encuentran las economías desarrolladas que aplican este tipo de subvenciones-, se oponen a la propuesta argumentando que esta pone en peligro los posibles resultados de Bali, ya que no podría ser aceptada sin un consenso que incluya otras cuestiones de

la reforma del Acuerdo sobre Agricultura.

Bibliografía

- ICTSD. 2013a. [“WTO Members Push On With Bali Preparations, Ahead of April”](#), en: *Bridges Weekly*, Volume 17, Issue 10. 20 de marzo.
- -----. 2013b. [“Lamy: July the “Last Petrol Stop” on the Road to Bali”](#), en: *Bridges Weekly*, Volume 17, Issue 20. 6 de junio.
- -----. 2013c. [“G-33 proposal: early agreement on elements of the draft Doha accord to address food security”](#). Nota Informativa. Septiembre.
- OMC.2004a. [“Acceso a los mercados: aranceles y contingentes arancelarios”](#). Negociaciones sobre agricultura: información general. 1 de diciembre.
- -----.2004b. [“Ayuda interna: compartimentos ámbar, azul y verde”](#). Negociaciones sobre agricultura: información general. 1 de diciembre.
- -----. 2008. [“Guía no oficial del “Proyecto revisado de modalidades” de 6 de diciembre de 2008”](#). Agricultura: Negociaciones. 9 de diciembre.
- -----. 2012. [“El Presidente informa que no hubo una respuesta negativa pero tampoco una positiva a la propuesta relativa a las negociaciones sobre la agricultura”](#). Negociaciones sobre agricultura: reunión informal. 16 de noviembre.
- -----. 2013a. [“El Presidente de las negociaciones sobre la agricultura esboza los posibles resultados para la Conferencia de Bali”](#). Negociaciones sobre agricultura: reunión informal.11 de octubre.
- -----. 2013b. [“El Presidente informa sobre las cuestiones relacionadas con la agricultura propuestas para la reunión de Bali: continúan las conversaciones sobre las diferencias fundamentales”](#). Negociaciones sobre agricultura: reunión informal. 23 de mayo.

[1] Estos temas han sido abordados en las publicaciones del mes de junio ([“OMC: De cara a la Conferencia de Bali”](#)); agosto ([“facilitación del comercio”](#)) y septiembre ([“países menos adelantados”](#)).


[2] Un contingente arancelario es una medida comercial que implica el cobro de dos aranceles diferentes, según si las cantidades importadas se encuentran por debajo (dentro del contingente) o por encima (fuera del contingente) de una limitación cuantitativa. Generalmente dentro del contingente los aranceles son más bajos; mientras que por fuera son más elevados. Como resultado de la Ronda Uruguay todos los obstáculos no arancelarios tuvieron que eliminarse o convertirse en aranceles. Como en algunos casos el equivalente arancelario calculado era demasiado alto – de forma que resultaba en un obstáculo de acceso al mercado-, se creó un sistema de contingentes arancelarios con el fin de mantener los niveles de acceso existentes para las importaciones y de ofrecer oportunidades de acceso mínimo (OMC, 2004a).

[3] La ayuda interna corresponde a las subvenciones que se otorgan a la producción agrícola.

[4] Además, muchos en varias cuestiones no se lograron acuerdos, y los compromisos de reducción arancelaria o de ayuda interna se realizaron en base a promedios o montos de referencia, que luego no dieron lugar a la liberalización del comercio esperada.

[5] No se debe confundir con el grupo G 20 de Ministros de finanzas y gobernadores de bancos centrales. Dentro del grupo que participa de las negociaciones de la OMC se encuentran algunos países latinoamericanos como: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Guatemala, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

[6] Algunos países de América Latina y el Caribe que participan de este grupo son: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Bolivia, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las



Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago y Venezuela.

[7] En la terminología de la OMC, las subvenciones se identifican compartimentos. Si no distorsionan el comercio o lo hacen mínimamente, entonces se clasifican en el compartimento verde y por lo tanto se consideran permitidas; si se considera que distorsionan la producción y el comercio, entonces están en el ámbar y deben reducirse. También existe un compartimento azul para las subvenciones que están vinculadas a programas que limitan la producción (OMC, 2004b).

[8] Los precios administrados, también denominados de sostén, son precios que se encuentran por encima de los precios de mercado. Por lo tanto implica que se paga al productor un precio mayor por su producción del que obtendría de colocar las mercancías al precio de mercado.

[9] Párrafo 3 del Anexo 2 del Acuerdo sobre Agricultura.

[10] La MGA es una fórmula que toma como base lo que se otorgaba en subvenciones anualmente en el período 1986-88. A partir de esa magnitud, los países miembros realizaron compromisos de reducción de la ayuda interna que tiene efectos distorsivos (Artículo 6 del Acuerdo sobre Agricultura).

[11] A diferencia de los subsidios a las exportaciones de productos industriales, los subsidios a la exportación de algunos productos agrícolas con límites determinados están permitidos.


EL MERCOSUR y la Alianza del Pacífico

La sucesión de hechos de la agenda interna del MERCOSUR en el último año, incluyendo la suspensión de Paraguay, la incorporación de Venezuela y la firma del Protocolo de Adhesión de Bolivia, parecen contraponerse con el menor ritmo de avance de las negociaciones con el resto del mundo. No obstante, dos temas surgen como foco de atención en la agenda externa del bloque: la creación de la Alianza del Pacífico (AP) y las negociaciones para un acuerdo de asociación con la Unión Europea (UE). Ambos temas serán abordados en profundidad en el *Informe MERCOSUR N° 18* (de próxima publicación).

La AP ha ocupado el centro de atención de la integración en la región desde 2011, y frecuentemente ha sido objeto de comparación con el MERCOSUR. En particular, se ha puesto el contraste en la dinámica de las negociaciones externas entre uno y otro bloque. La AP ha sido caracterizado como un agrupamiento muy activo: busca consolidarse como un área de libre circulación de bienes y servicios, y tiene un objetivo de integración económica y de proyección al mundo. Los países que la conforman tienen numerosos Tratados de Libre Comercio con terceros países y a través de las relaciones externas de la Alianza se procura potenciar los flujos de comercio, inversión y cooperación con el área Asia Pacífico.

Por su lado, las negociaciones externas del MERCOSUR hacia los grandes mercados de fuera de la región, particularmente con Europa, no han tenido avances significativos pese a que las negociaciones tienen larga data. La UE y el MERCOSUR decidieron recientemente que ambas partes deben realizar los respectivos trabajos preparatorios internos para diseñar las ofertas a ser intercambiadas a más tardar en el último trimestre de 2013. No obstante, algunas diferencias entre los socios han demorado los avances. Brasil y Uruguay buscan avanzar hacia un acuerdo en el corto plazo mientras [Argentina](#) busca una negociación equilibrada que permita preservar herramientas de política interna.

El contraste de resultados entre uno y otro bloque obedece a un conjunto de factores que no se prestan a una lectura lineal. En primer lugar, los marcos que definen los respectivos agrupamientos no son los mismos: mientras la AP es una asociación de libre comercio, el MERCOSUR está planteado como una unión aduanera. En este caso, y mientras se mantengan las premisas del Tratado de Asunción, la negociación con terceros mercados responde a una estrategia comercial común, más allá de la posibilidad de aplicar una “geometría variable y de distintas velocidades” para cada uno de los miembros en relación a un posible acuerdo con la UE. En segundo lugar, debe repararse que la potencial expansión del intercambio de la AP con Asia-Pacífico se apoya en una matriz de acuerdos comerciales (TLCs) que son previos a la constitución de dicho bloque. Es decir, en el caso de AP, la opción por la modalidad de los TLCs como pieza clave de la estrategia comercial externa precede a la formación de este acuerdo. Tercero, y de modo más general, la AP y el MERCOSUR presentan diferencias marcadas en sus estructuras económicas. En particular, mientras que los países de AP ya han experimentado una apertura comercial profunda, el MERCOSUR no ha recorrido el mismo camino. Más aún, la enorme ventaja del bloque del sur en materia agropecuaria es, a la vez, uno de los sectores donde se presentan mayores resistencias del lado europeo.



En cuanto a la relación entre los bloques, si bien el MERCOSUR solo absorbe 4,3% de las ventas externas de los países de la AP, existen sinergias hacia dentro de la región. Como muestra el Cuadro 1, los países de la AP venden productos con mayor valor agregado al MERCOSUR que los que colocan en el resto del mundo. En las ventas externas de la AP con destino al bloque sudamericano se destaca la maquinaria y equipo de transporte (27,0% del total, principalmente por las exportaciones mexicanas de automotores), los artículos manufacturados (22,7%) y productos químicos (19,5%). Si bien hacia el resto del mundo también se destaca la maquinaria y equipo de transporte (37,5% del total, principalmente por las ventas mexicanas a Estados Unidos) y es significativo el peso de los combustibles y lubricantes. Dado que dos terceras partes de las exportaciones de la AP se originan en México, este país determina en gran medida las características del patrón exportador de este bloque que, en realidad, tiene desde este punto de vista, una gran heterogeneidad.

El MERCOSUR (excluyendo Venezuela cuyas exportaciones son principalmente petroleras, y no tienen un patrón diferenciado según el destino) también vende a la AP mayor valor agregado que al resto del mundo (Cuadro 1). En la perspectiva del MERCOSUR, merece resaltarse la importancia de la integración con la AP (que absorbe 7,9% de las ventas del bloque), no solo a través de los flujos comerciales, sino también de la infraestructura física. En este sentido, la iniciativa IIRSA, en el marco del COSIPLAN de la UNASUR impulsa distintos proyectos para que los países del MERCOSUR tengan acceso a la ribera del Pacífico, a través de Chile y Perú. Adicionalmente, los socios de menor tamaño del MERCOSUR, Uruguay y Paraguay, son Estados Observadores de la AP, mientras que el bloque ha manifestado interés en ser aceptado como observador.

Cuadro 1. Exportaciones de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR según destino

Año 2012

2012 Secciones CUCI Rev. 3	Exportaciones de la AP		Exportaciones del MERCOSUR ^{1/}	
	al MERCOSUR	al Resto del Mundo	a la AP	al Resto del Mundo
Productos alimenticios	9,2%	7,4%	24,3%	27,3%
Bebidas y tabaco	0,9%	1,0%	0,4%	1,5%
Materiales crudos no comestibles	6,2%	8,9%	2,8%	23,3%
Combustibles y lubricantes	7,4%	18,1%	10,3%	9,9%
Aceites y grasas	0,3%	0,2%	3,3%	2,4%
Productos químicos	19,5%	3,6%	12,1%	6,3%
Artículos manufacturados	22,7%	11,5%	14,8%	9,3%
Maquinaria y equipo de transporte	27,0%	37,5%	28,9%	14,1%
Artículos manufacturados diversos	6,5%	6,6%	2,9%	1,8%
Otros	0,3%	5,1%	0,1%	4,1%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Total según destino	4,3%	95,7%	7,9%	92,1%

Nota: 1/ No incluye Venezuela. Fuente: COMTRADE.

El Capítulo 5 del *Informe MERCOSUR N°18* analiza en detalle la evolución reciente de las negociaciones externas del MERCOSUR, tanto hacia afuera como hacia adentro de la región.

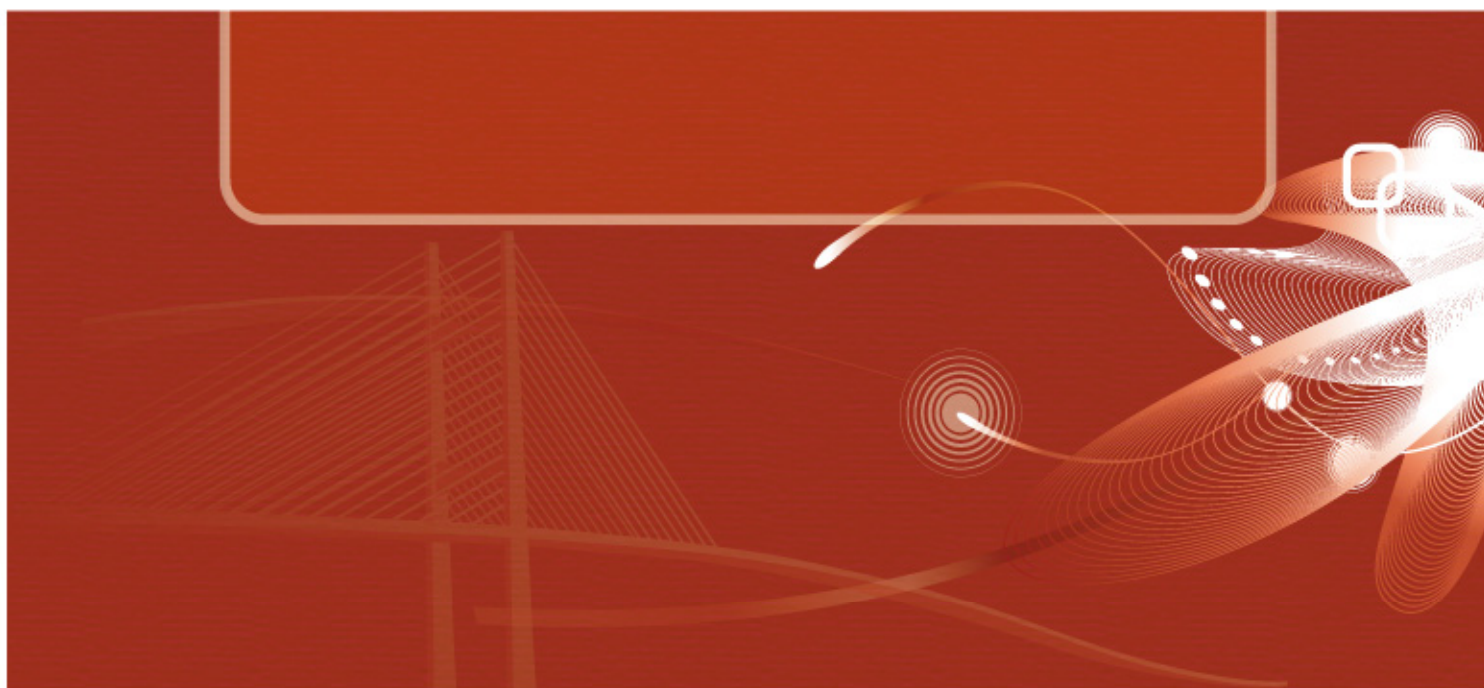


Avances recientes de la Alianza del Pacífico

Se destacan distintas actividades recientes de la Alianza del Pacífico. El 25 de septiembre los presidentes de Chile, Colombia, México y Perú promocionaron a la AP ante inversionistas durante la [Primera Cumbre Empresarial](#) en Nueva York, en el marco de la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas. Por otra parte, la AP ha despertado el interés de distintos socios: en particular, Panamá busca formalizar los requisitos para ser miembro. Dado que los nuevos Estados Parte deben tener vigente un acuerdo de libre comercio con cada una de las Partes, Panamá firmó un [Tratado de Libre Comercio \(TLC\) con Colombia](#) y tuvo lugar la segunda ronda de negociaciones para un [TLC con México](#) durante septiembre.



Sector de Integración y Comercio





Curso avanzado sobre comercio de servicios en el marco del AGCS para América Latina

Entre el 2 y el 4 de septiembre de 2013, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través de su Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y del Sector de Integración y Comercio (INT), en asociación con la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Secretaría de ALADI, llevaron a cabo en Montevideo, Uruguay, el [“Curso avanzado sobre el comercio de servicios en el marco del AGCS para América Latina”](#).


La actividad de capacitación tuvo el objetivo de contribuir al fortalecimiento de la capacidad de negociación de los países de América Latina en materia de comercio de servicios, con particular énfasis en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS).

El curso fue conducido por expertos de la División de Comercio de Servicios de la OMC y del Sector de Integración y Comercio del BID y fue dirigido a funcionarios públicos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

La actividad ofreció a los participantes conocimientos teóricos y aplicados, que abarcaron aspectos como los principios, disciplinas y obligaciones generales del AGCS; su aplicación a sectores de servicios y telecomunicaciones; las negociaciones en curso sobre reglas en el AGCS; su relación con los acuerdos de integración económica en materia de servicios y; el estado actual y perspectivas de las negociaciones sobre servicios en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo. También como parte de la [agenda](#), se realizaron talleres de trabajo y ejercicios prácticos centrados en la preparación e interpretación de listas de compromisos específicos en servicios. Asimismo, se analizaron las características y determinantes del comercio global de servicios y las oportunidades y desafíos que este tema representa para América Latina.

Curso avanzado sobre solución de diferencias en la OMC

La Secretaría de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y del Sector de Integración y Comercio (INT), en colaboración con el Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC (ACWL), el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD) y el Gobierno de Brasil, llevaron a cabo el [“Curso Avanzado sobre Solución de Diferencias en la OMC”](#), que tuvo lugar en el Instituto Rio Branco, Brasilia, del 8 al 11 de octubre de 2013. Esta actividad consistió en dos componentes mutuamente complementarios. Durante la primera parte se desarrolló el [“Curso Avanzado sobre Solución de Diferencias en la OMC”](#), que abarcó los aspectos teóricos del sistema de solución de diferencias de la OMC, al igual que aspectos prácticos relacionados con la realización de consultas, los procedimientos ante los grupos especiales y el Órgano de Apelación, y la etapa de implementación.




En la segunda parte se celebró el “[Diálogo regional sobre las controversias en la OMC: la experiencia de América Latina](#)”, que convocó a expertos de alto nivel regionales e internacionales y brindó un espacio para el intercambio de experiencias entre países en desarrollo, con el fin de identificar buenas prácticas relacionadas con el manejo de las disputas comerciales. El Diálogo Regional se enfocó en las acciones que deben adelantar las instituciones nacionales, cuando un país participa en el sistema de solución de diferencias de la OMC, como lo son la coordinación entre entidades estatales y la participación del sector privado. Como parte de la agenda del Diálogo Regional, se llevó a cabo una mesa redonda que examinó la experiencia de los países de América Latina en el uso del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, con la participación de prominentes juristas de la región.



Pese a desaceleración del crecimiento global, el comercio Sur-Sur sigue como opción estratégica

El BID presenta la nueva publicación Monitor de Comercio e Integración 2013, que documenta la creciente importancia para América Latina y el Caribe en el comercio Sur-Sur ([enlace](#)).

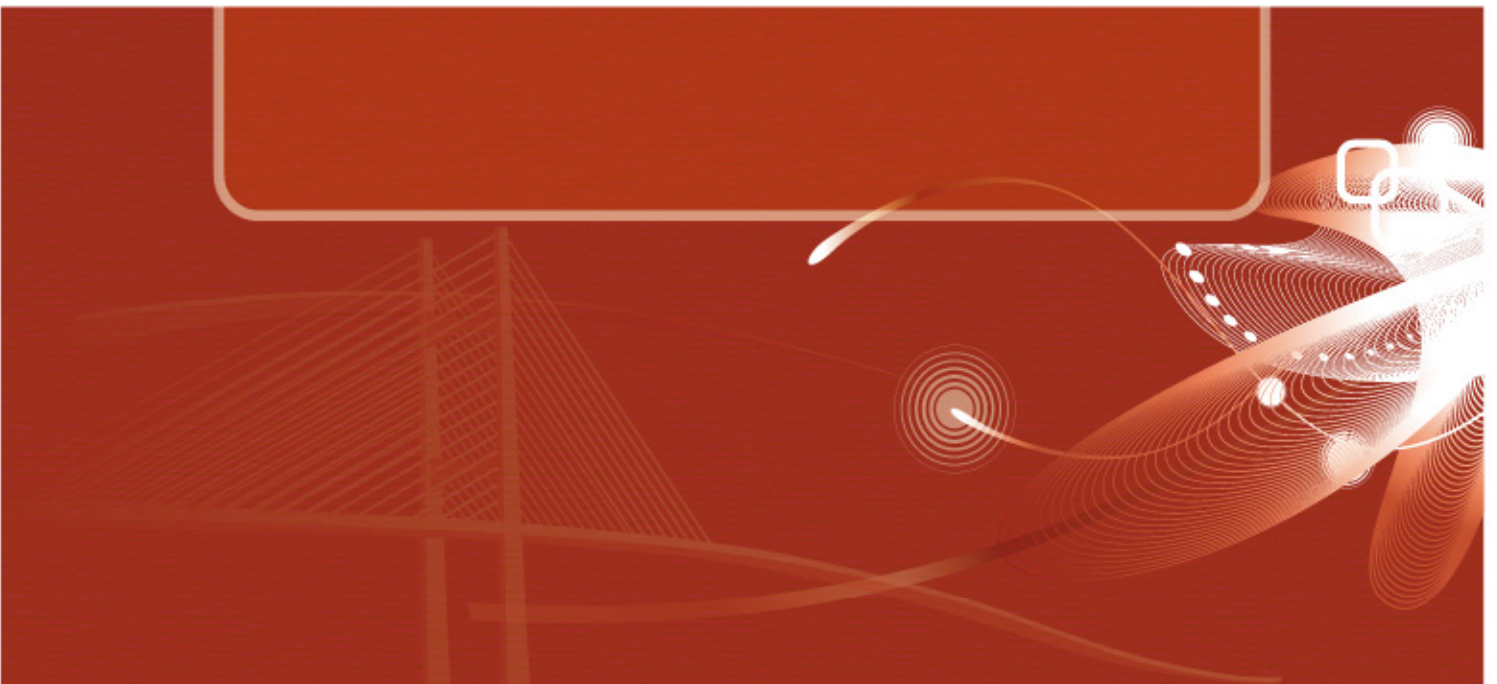


Seminario explora los beneficios derivados de la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas

Evento en Barcelona, organizado por el BID y el IBEI, destaca la importancia de promover el crecimiento de las empresas mediante la expansión a otros horizontes ([enlace](#)).



Otras Actividades del BID





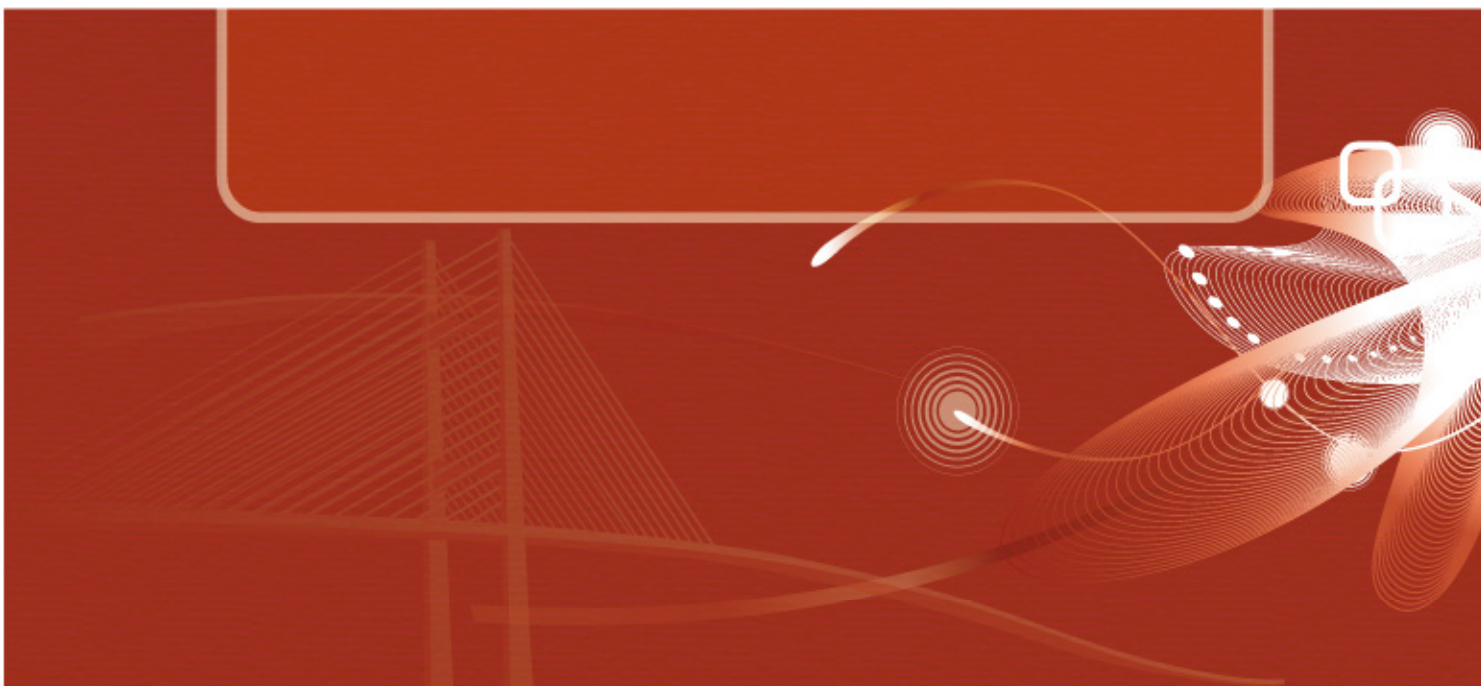


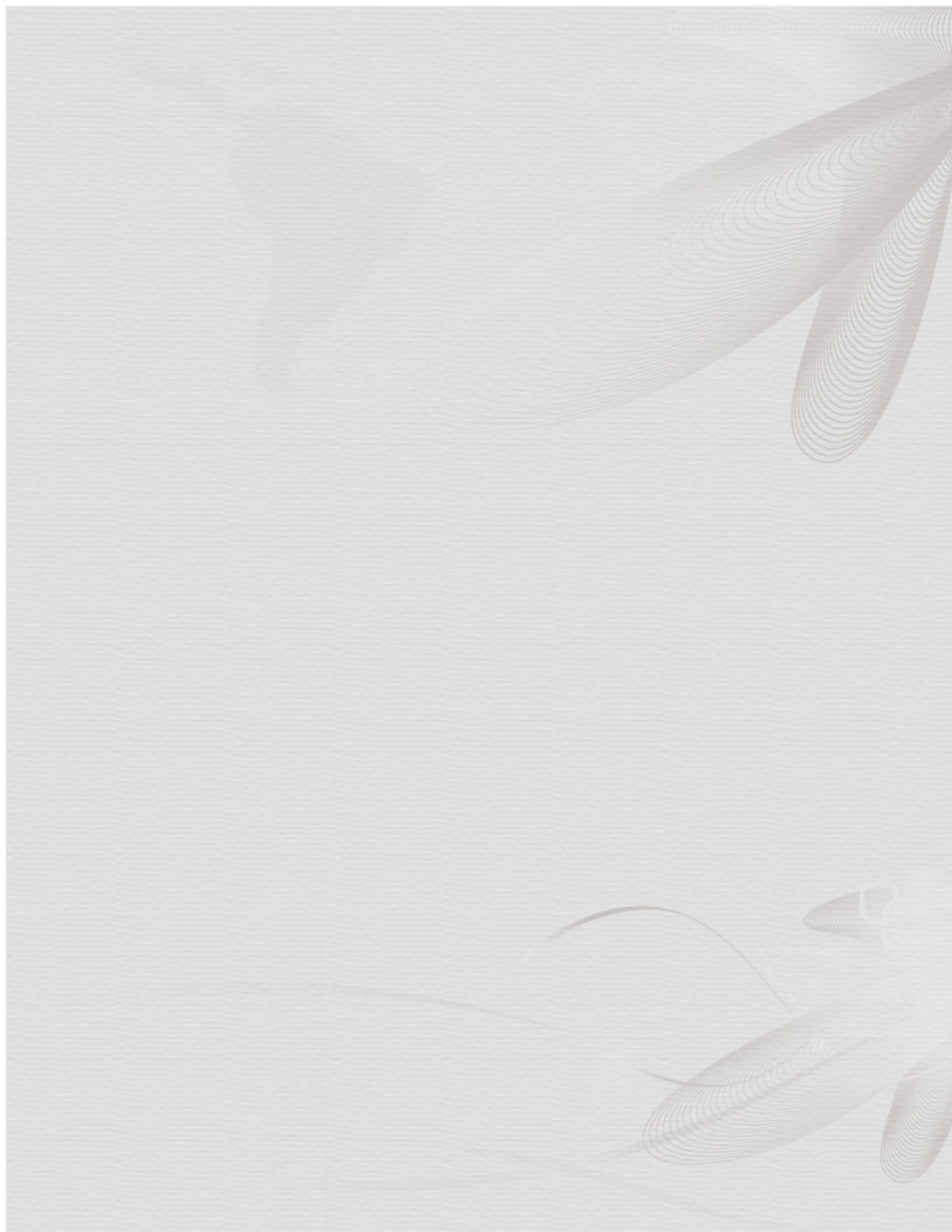
BID, OEA y varios gobiernos se unen para lanzar concurso para jóvenes periodistas

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) junto a los gobiernos de Argentina, Brasil, Colombia, Uruguay y Costa Rica, y el Campus Virtual de la Organización de Estados Americanos (OEA), lanzaron el “Premio GOBIERNO 2.0” para estudiantes, jóvenes periodistas y blogueros ([enlace](#)).



Centro de Documentación INTAL








Reseñas Bibliográficas

Stezano, Federico. Políticas para la inserción de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina. Serie: Serie Estudios y Perspectivas. Edición: México: CEPAL, Agosto de 2013.

Este trabajo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) describe un marco conceptual para las políticas de inserción en cadenas globales de valor (CGV) y para la internacionalización de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de la región, y en particular de Centroamérica.

En la primera sección se describen los principales obstáculos que enfrentan las MIPYMES para lograr dicha inserción. Se destaca que la capacidad exportadora es bastante limitada debido a su baja productividad, a que están orientadas principalmente al mercado interno, y al patrón de inserción internacional de los países de la región: en los principales rubros de exportación (productos primarios y derivados de recursos naturales) predominan las grandes empresas. Así, en América Latina y el Caribe el porcentaje de PYMES que exporta sólo alcanza la mitad de los niveles registrados en Europa y es un tercio inferiores a las de Asia Oriental (OCDE y CEPAL, 2012). La heterogeneidad de este grupo de empresas se refleja en un espectro que va desde las microempresas de autoempleo hasta aquellas innovadoras con mayor eficiencia productiva y capacidad exportadora. Incluso este segundo grupo tiene carencias de capital humano y capacidades de gestión estratégica, debe asumir mayores costos fijos para acceder a los mercados externos, a la vez que enfrenta obstáculos importantes para cumplir con normas técnicas (por ejemplo, de calidad o fitosanitarias).



En la segunda sección se indican los principales beneficios que reportan a las MIPYMES esos procesos de internacionalización: estimulan la competitividad de las empresas, permiten el acceso a nuevos mercados más complejos, a nuevas tecnologías o a insumos más baratos. Muchas de ellas no son exportadoras finales o directas, sino que participan en el comercio internacional indirectamente, en virtud de su integración en cadenas regionales o globales de valor. Ello les permite reducir su dependencia del mercado nacional, acceder a procesos de transferencia de conocimientos desde las grandes empresas (que se traduce en aprendizaje y modernización), la adopción de estándares internacionales, y el disponer de información, por ejemplo, sobre tendencias de la demanda. En definitiva, las CGV contribuyen a reducir la brecha entre las pequeñas y grandes empresas.

En la tercera sección se analizan los principales instrumentos de política que favorecen la internacionalización de las MIPYMES: (i) el acceso al financiamiento; (ii) la innovación y la modernización tecnológica; (iii) la formación de aglomeraciones y complejos productivos, y (iv) el acceso a mercados. Sobre esto último, cabe señalar que los obstáculos principales están vinculados con la falta de información sobre los mercados y las oportunidades de negocio (redes de comercialización y distribución en el extranjero) y la carencia de los recursos humanos necesarios para la gestión de procesos (que dificulta la aplicación de procesos de gestión estructurados). Por último, en la cuarta sección se presentan reflexiones sobre algunos elementos necesarios para el diseño de políticas de internacionalización de las MIPYMES de América Latina, y en particular de Centroamérica. Primero, el fomento de los procesos de innovación en las empresas, con el objetivo de aumentar sus capacidades tecnológicas. Segundo, la coordinación institucional para evitar que los esfuerzos sean aislados. Tercero, la facilitación del acceso al financiamiento.

Finalmente, se resalta la falta de una visión integral de las políticas para MIPYMES en América Latina, que se traduce en una escasa coordinación de los programas e instrumentos, aislados de una estrategia global y a largo plazo, y la inexistencia de mecanismos de evaluación sistemáticos que sustenten prácticas de retroinformación sobre los programas aplicados.

La publicación es un buen resumen de otros documentos sobre los principales problemas que dificultan la internacionalización de las MIPYMES de la región, además de los beneficios que reporta su inserción en las cadenas globales de valor. El aporte también consiste en presentar un panorama actualizado de los distintos programas aplicados para aumentar la competitividad de las MIPYMES, que se resume en distintos cuadros en el Anexo, clasificados según su objetivo (acceso al crédito, fomento a la innovación tecnológica, asociacionismo y cooperación, facilitación del comercio). Por las sugerencias para un mejor diseño de los programas, se convierte en una fuente de consulta para *policymakers* y responsables de organismos internacionales.

Bibliografía:

- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (OCDE/CEPAL). 2012. *Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de PYME para el cambio estructural*. (LC/G.2545). Santiago de Chile.



Alerta Bibliográfico

Este Alerta difunde información sobre los documentos registrados en las bases de datos del Centro de Documentación del INTAL (CDI), destacando algunas publicaciones, y brindando enlaces a boletines y revistas de acceso abierto aparecidos en el período citado. Click [aquí](#).

Bibliografía Destacada del Mes

***Brandi, C. (2013). Successful trade promotion: Lessons from emerging economies. London: ODI.**



Brandi, C. (2013). Successful trade promotion: Lessons from emerging economies. London: ODI.

Autor: Brandi, Clara

Título: Successful trade promotion : Lessons from emerging economies

Edición: London: ODI, June 2013 [67 p.]

Temas: <INFRAESTRUCTURA><FACILITACION DEL COMERCIO><RELACIONES COMERCIALES><PAISES EN DESARROLLO>
Geográficos: <CHINA><INDIA><BRASIL>

Resumen: This report reviews the cases of China, India and Brazil to describe which major activities they have implemented to improve their trade performance. The report puts the spotlight on support for trade-related infrastructure, trade facilitation and state-business relations because of their importance for trade performance. The high cost of trading in many emerging economies and developing countries is a major obstacle to the improvement of their trade performance. These costs are often the result of poor quality infrastructure and slow and cumbersome procedures at the border. Support for trade-related infrastructure such as roads, railways, ports, energy and telecommunication and, second, trade facilitation and the improvement of rules and procedures that govern how goods cross borders seek to address these binding constraints.

Nota de contenido:

Acknowledgements [p. ii]

Abbreviations [p. iii]

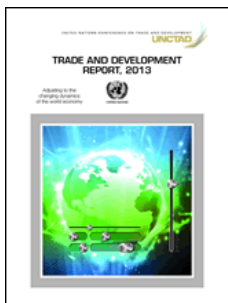
Executive summary [p. vi]

1: Introduction [p. 1]
2: Successful trade performance in emerging economies [p. 2]
 2.1: Trade performance in China, India and Brazil [p. 2]
 2.2: Introducing the framework for analysis [p. 3]
3: Country case: China [p. 10]
 3.1: Trade - related infrastructure in China [p. 10]
 3.2: Trade facilitation in China [p. 14]
 3.3: State û business relations in China [p. 18]
4: Country case: India [p. 20]
 4.1: Trade - related infrastructure in India [p. 20]
 4.2: Trade facilitation in India [p. 26]
 4.3: State û business relations in India [p. 28]
5: Country case: Brazil [p. 30]
 5.1: Trade - related infrastructure in Brazil [p. 30]
 5.2: Trade facilitation in Brazil [p. 33]
 5.3: State û business relations in Brazil [p. 35]
6: Lessons: what can we learn from emergin economies ? [p. 36]
 6.1: Lessons for trade - related infrastructure [p. 36]
 6.2: Lessons for trade facilitation [p. 40]
 6.3: Lessons for state û business relations [p. 44]
References [p. 47]

Accesos al documento:
E 339.1 / BRA-SUC / 2013

Documento Electrónico
[texto completo](#). Si no pudo acceder haga click [aquí](#)

***Trade and Development Report, 2013 : Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy. (2013). New York: UNCTAD.**



Trade and Development Report, 2013 : Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy. (2013). New York: UNCTAD.

Título:Trade and Development Report, 2013 : Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy = Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2013

Otros responsables:Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD

Edición:New York: UNCTAD, 2013 [186 p.]

ISBN:978-92-1-056284-3

Serie:Trade and Development Report

Temas:<COMERCIO INTERNACIONAL><DESARROLLO

ECONOMICO><SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL><PAISES EN

DESARROLLO><CRISIS><CRECIMIENTO

ECONOMICO><COMMODITIES><PRECIOS>

Resumen:The Trade and Development Report 2013 notes that the current global economic and financial crisis reflects a structural shift of the world economy, and that adjusting to this structural shift requires fundamental changes to the prevailing growth strategies. The world economy cannot revert to pre-crisis growth, which was built on unsustainable global demand and financing patterns. Developed countries should act more decisively to address the fundamental causes of the crisis, and should move away from contractionary fiscal policies so as not to further undermine their already slow economic growth. Nevertheless, demand growth in developed countries is likely to remain weak for a protracted period of time. Thus, developing and transition economies whose development strategies have been overly dependent on exports should move towards a more balanced growth strategy. They should give greater weight to domestic and regional demand. Wage growth, employment creation and social transfers that favour lower- and middle-income households are crucial to this development strategy, because such households tend to spend a larger share of their income on consumption, particularly of locally or regionally produced goods and services. Also needed is an expansion of production capacities, and their adaptation to the new demand pattern. This will require the provision of reliable and long-term financing. Countries should rely increasingly on domestic

sources for such financing, with central banks conducting a credit policy, so that commercial banks, development banks and specialized institutions effectively finance the real economy.

Nota de contenido:

Chapter I: Current Trends and Challenges in the World Economy [p. 1]

A: Recent trends in the world economy [p. 1]

- 1: Global growth [p. 1]
- 2: International trade [p. 4]
- 3: Recent trends in commodity prices [p. 8]

B: The structural nature of the latest crisis [p. 10]

- 1: An impossible return to the pre-crisis growth pattern [p. 11]
- 2: Roots of the crisis: the build-up of structural problems [p. 14]

C: Developing and transition economies are continuing to grow, but remain vulnerable [p. 21]

- 1: Growth performance since the early 1990s [p. 21]
- 2: Vulnerability to trade shocks [p. 25]
- 3: Vulnerability to financial instability [p. 29]

Notes [p. 32]

References [p. 35]

Annex to chapter I: Alternative Scenarios for the World Economy [p. 37]

Chapter II: Towards More Balanced Growth: A Greater Role for Domestic Demand in Development Strategies [p. 47]

A: Introduction [p. 47]

B: Global trade shocks and long-term trends: terms-of-trade and volume effects [p. 49]

- 1: Volume and price components of external trade shocks [p. 49]
- 2: Recent movements in the terms of trade [p. 50]
- 3: Factors affecting commodity prices: is a supercycle petering out? [p. 52]

4: Commodity prices: prospects [p. 59]

C: Volume effects on exporters of manufactures [p. 60]

D: Towards more domestic-demand-oriented growth strategies [p. 62]

- 1: Domestic-demand-oriented growth and balance of payments [p. 63]
- 2: Changes in the product composition of domestic demand [p. 67]

E: Policy implications [p. 70]

- 1: Policies to boost domestic demand [p. 72]
- 2: The role of the public sector in strengthening domestic demand [p. 80]

3: Policies for fostering domestic productivity growth and structural change [p. 84]

4: Conclusions [p. 87]

Notes [p. 89]

References [p. 91]

Annex to chapter II: Shifting Growth Strategies: Main Implications and

Challenges [p. 95]

Chapter III: Financing the Real Economy [p. 103]

A: Introduction [p. 103]

B: Global trends in finance and their impacts on developing and transition economies [p. 105]

1: Trends in cross-border capital movements and financial flows to developing countries [p. 105]

2: Capital flows, booms and busts in emerging market economies [p. 108]

C: The global crisis and the challenges ahead [p. 111]

1: The financial situation and monetary policies in developed countries [p. 111]

2: Impacts and policy responses in developing economies [p. 118]

D: Lessons and policy recommendations [p. 125]

1: The role and impact of financial markets: a reassessment [p. 125]

2: Countering financial instability [p. 127]

3: Orienting the financial sector towards serving the real economy [p. 132]

E: Summary and conclusions [p. 137]

Notes [p. 138]

References [p. 140]

Accesos al documento:

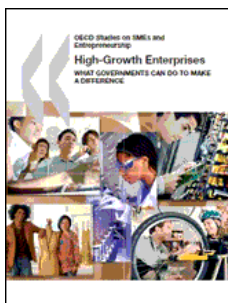
HM UNCTAD-TRADE.DEVEL.REP. [2013]

Documento Electrónico

English version ([texto completo](#)). Si no pudo acceder haga click [aquí](#)

Versión en español [Panorama general] ([texto completo](#)). Si no pudo acceder haga click [aquí](#)

*Llisterri, J. and García-Alba, J. (2010). High-growth SMEs in Latin America's service sector: Six case studies. (2010). In: High-Growth Enterprises : What Governments Can Do to Make a Difference. Paris: OECD.



Llisterri, J. and García-Alba, J. (2010). High-growth SMEs in Latin America's service sector: Six case studies. (2010). In: High-Growth Enterprises : What Governments Can Do to Make a Difference. Paris: OECD.

Título:High-Growth Enterprises : What Governments Can Do to Make a Difference

Otros responsables:Organization for Economic Co-operation and Development, OECD

Edición:Paris: OECD, 2010 [238 p.]

ISBN:978-92-64-04878-2

Serie:OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship

Temas:<CRECIMIENTO ECONOMICO><MICROEMPRESAS, MIPYMES><CRISIS>

Geográficos:<AMERICA LATINA><BRASIL><CHILE><MEXICO>

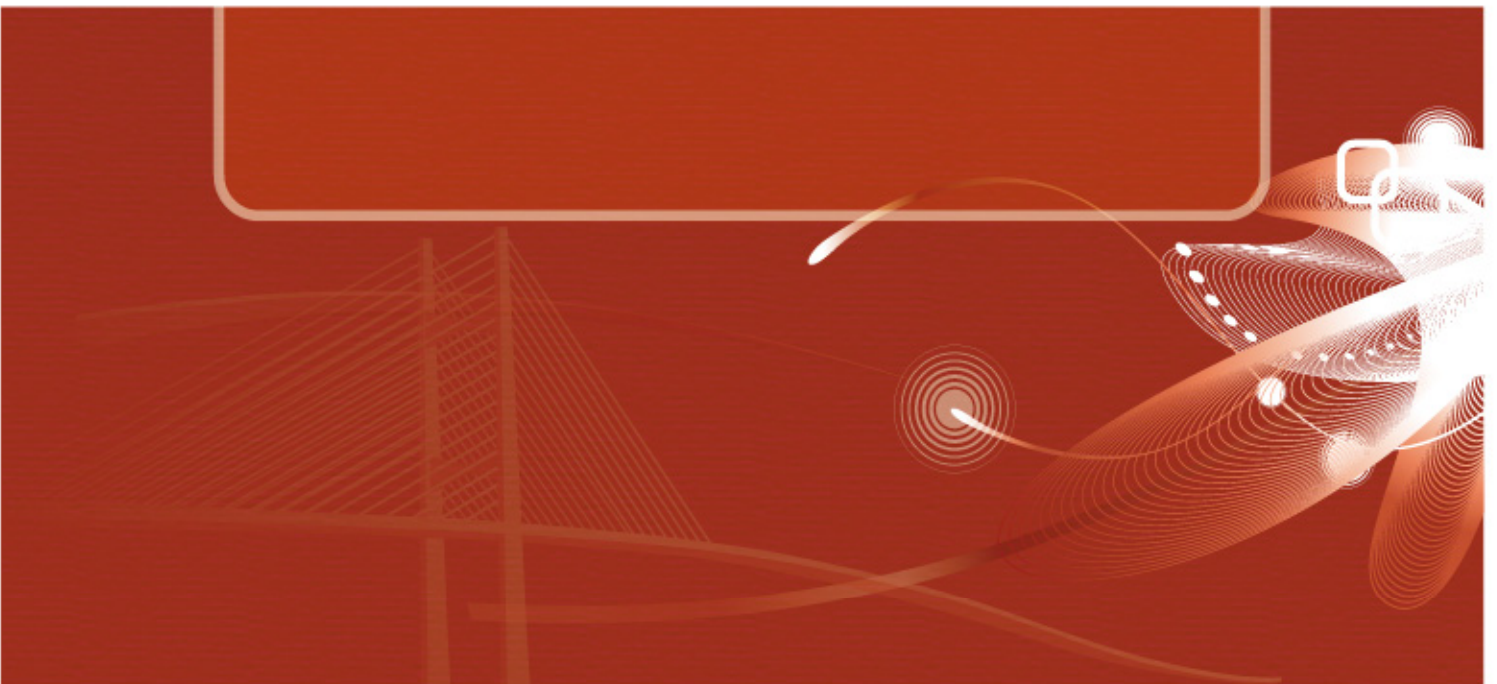
Resumen:This document presents the findings of a study carried out by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship (WPSMEE). It aimed at improving the knowledge of the links between growth and innovation factors in small and medium-sized enterprises (SMEs) in order to inform policy design. The project was structured into two parts: the main body of the project focused on the relationship between growth, innovation and intellectual assets management in SMEs; and a project module analysed the financing for innovative and high-growth SMEs and also examined the availability of comparable data on business financing. The research involved: 1) Country studies prepared by research teams, investigating the link between high growth and a number of drivers, including innovation, business practices, networking, intellectual assets management and financing; 2) A policy survey among WPSMEE member countries and observers to collect information on government programmes that foster enterprise growth, in particular SMEs ...

Accesos al documento:

eH OCDE-SMES.ENTRE. [2010] Documento Electrónico



Redacción





Esta Carta Mensual se publica en formato pdf para ser consultada en forma gratuita en la página de Internet del BID-INTAL.

Comité de Dirección:

Antoni Estevadeordal
Graciela Schamis

Coordinación:

Alejandro Ramos Martínez

Equipo de Redacción:

Rosario Campos
Romina Gayá
Andrea Kobylnik
Kathia Michalczewsky
Carolina Osorio Duque
Pablo Palumbo
Verónica Toscani

Asistencia compilación material:

Andrea Benítez
Enzo Di Muro
Eugenia Piasentini

Edición y difusión:

Susana Filippa
Pablo Palumbo
Julieta Tarquini

Edición web:

Federico Mazzella
Pedro Grondona

R.P.I.: 5095065
ISSN: 1027-1899



Esta es una publicación mensual propiedad del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo (BID-INTAL). Todos los derechos reservados.

Fuentes de información: Comunicados de Prensa y Hojas de Novedades de: AEC; ALADI; BID; CARICOM; Comunidad Andina; Euro-Lat; Grupo de Río; MERCOSUR; PARLATINO; SELA; SG-SICA; SIECA. Organismos oficiales e internacionales. Archivos de Prensa del INTAL.

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

Se prohíbe el uso comercial no autorizado de los documentos del Banco, y tal podría castigarse de conformidad con las políticas del Banco y/o las legislaciones aplicables.

Copyright © [1996] Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los derechos reservados; este documento puede reproducirse libremente para fines no comerciales.

BID-INTAL | Esmeralda 130, pisos 11 y 16 | (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina

Enlaces a fuentes originales de información utilizadas en este número:

- Comunidad Andina. (19 de setiembre de 2013). DECISION 792 : Implementación de la Reingeniería del Sistema Andino de Integración. Lima: CAN. [Enlace](#).
- UNASUR-CMRE. (29 de agosto de 2013). Resolución 9/2013: Distribución de las Presidencias de los Consejos Sectoriales y otras Instancias de UNASUR. Paramaribo: UNASUR. [Enlace](#).
- The 2013 High Level Caribbean Forum: Building Growth into the Caribbean Sustainability Agenda. (September 19-20, 2013). Agenda. Nassau: International Monetary Fund. [Enlace](#).
- Caribbean Growth Forum Regional Workshop. (June 24-25, 2013). Nassau: Compete Caribbean Program. [Enlace](#).
- G-33 proposal: early agreement on elements of the draft Doha accord to address food security. (September 2013). Rome: ICTSD FAO. (Information Note). [Enlace](#).
- Inter-American Investment Corporation. (February 2011). FINPYME Export Plus. Washington: IIC. [Enlace](#).



INTAL

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe



BID

Banco Interamericano de Desarrollo