



Centro de
Comercio
Internacional

EXPORTACIONES PARA UN
DESARROLLO SOSTENIBLE

2da Mesa Redonda sobre Comercio y Desarrollo Sostenible

Iniciativas de apoyo al comercio para la región

Matias Urrutigoity

Montevideo 8 de noviembre de 2011



Desafíos

Crisis de los mercados tradicionales

Gran dinamismo del comercio de Asia

Peso de las exportaciones de materias primas para América Latina

Integración de cadenas de valor

Procesos de integración regional

Acuerdos de libre comercio

Medidas no Arancelarias y normas privadas

Cambio climático

Oportunidades

Importancia de la integración física regional y la logística

Integración regional de cadenas de valor

Armonización regulatoria

Fortalecimiento de la productividad

Comercio Intraregional (sur-sur)

Liderazgo del sector privado (diálogo público-privado)

Experiencia del Centro de Comercio Internacional

Transparencia y acceso a información comercial para la toma de decisiones

Información cuantitativa

Flujos comerciales (www.trademap.org)

Aranceles (www.macmap.org)

Información cualitativa

Normas privadas (www.standradsmap.org)

Medidas no Arancelarias (Barreras No Arancelarias)

MNA incluyen un amplio número de políticas o medidas que dificulten la comercialización de productos y que incluyen categorías tales como regulaciones técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, requisitos de certificación, restricciones de cantidad, cargos adicionales y medidas financieras.

Importancia de las Medidas no Arancelarias (MNA)

Los productos necesitan cumplir con un gran número de MNA, las cuales difieren por productos y países y pueden modificarse rápidamente

La naturaleza de las MNA ha cambiado, volviéndose menos visibles y directas pero más complejas

Las limitaciones que las empresas enfrentan para el cumplimiento de las MNA están muchas veces relacionadas con falta de capacidades, problemas de infraestructura y la eficiencia de los procedimientos en el país

La falta de transparencia y de fácil acceso a la información sobre las MNA que aplica un mercado destino

Muchas veces el sector público carece de una comprensión clara sobre los obstáculos que enfrenta en sector privado para exportar o importar, lo cual dificulta la definición de políticas y estrategias para superar esos problemas.

Respuesta del ITC – proyecto sobre MNA

Encuesta amplia a las empresas exportadoras e importadoras por país

Busca identificar, a nivel de producto, aquellas MNA que constituyen barreras no arancelarias (BNA) y comprender por qué perjudican al comercio

También se entrevista a las empresas sobre procedimientos y asuntos administrativos e infraestructura relacionadas al proceso de exportación e importación

Permite tener una visión global, ya que cubren el 90% del comercio total (excluyendo minerales, petróleo y armas)

Presenta la visión y prioridades del sector privado

Se adapta a los requisitos específicos de cada país, tales como incluir empresas de zonas económicas especiales, sectores estratégicos, representación de zonas geográficas, etc.

Respuesta del ITC – proyecto sobre MNA

Objetivo global

Actores claves en 27 países beneficiarios (primera etapa) están informados sobre los obstáculos no arancelarios que afectan a sus productos y disponen de mayores elementos para la formulación de planes de acción enfocados a solucionar dichos obstáculos

Actividades claves

1. Encuestas a empresas en 27 países sobre MNA
2. Recolección, clasificación y diseminación de regulaciones sobre MNA, en colaboración con la UNCTAD, el Banco Mundial

En LAC: Perú, Uruguay, Paraguay, Jamaica y Trinidad y Tobago

Encuesta a las empresas sobre MNA

Perspectiva del sector privado

Los exportadores (y los importadores) son quienes enfrentan en su día a día y son quienes mejor conocen los principales desafíos y su efecto directo

Principal herramienta: Análisis empírico directo a través de encuestas a nivel de empresas

La realización de encuestas directamente al sector privado permite realizar un análisis del impacto que los obstáculos no arancelarios tienen por productos y sectores

El trabajo se realiza en colaboración directa con los principales socios nacionales

Principal objetivo

Brindar un análisis sobre los principales problemas relacionados con MNA para todos los sectores de exportación, identificando por producto y socio comercial aquellas MNA que las empresas consideran barreras al comercio y comprender los problemas relacionados.

Permitir al sector privado que indique sus preocupaciones y necesidades con relación a las MNA y poder crear un diálogo entre los principales actores nacionales

Identificar necesidades específicas para generar capacidades tanto a nivel nacional, como en los procedimientos entre países y de infraestructura que necesitan ser fortalecidos para brindar un mejor apoyo al sector privado y definir recomendaciones para políticas y planes de acción

Metodología

- Enfoque global, ajustado a los requerimientos específicos de cada país/región
- Sectores de exportación que representan más del 90% del valor de exportaciones e importaciones, excluyendo servicios, minerales, petróleo y armamento
- Implementación en 2 pasos:
 - 300-600 entrevistas telefónicas (6-8 min)
 - 120-600 entrevistas personales (40-60 min)
- Basados en la clasificación de MNA para productos (2009) se identifican las MNA que generan mayores dificultades
- La información se organiza a nivel de producto y con código de la MNA, por país que la aplica
- Razonas específicas que dificultan el cumplimiento de las MNA son documentadas por cada caso y en detalle (ej. Requisitos son muy estrictos, carencias de laboratorio de acreditación, demoras)
- Se realiza un análisis detallado de los resultados de la encuesta por especialistas locales, complementadas con entrevistas abiertas con otros expertos sectoriales y análisis complementarios

Resultados de la encuesta

Permiten llevar a cabo un análisis detallado de las MNA desde la perspectiva del sector empresarial, permite identificar:

- Las MNA más problemáticas por sectores, tamaño de empresa, país socio, así como acciones requeridas a nivel nacional para solucionarlas
- Posibles deficiencias de la información a la hora de comprender las MNA que aplican los distintos países o para productos concretos
- Los procedimientos e infraestructura nacionales existentes que necesiten ser reforzados para dar mayor apoyo al sector empresarial para la importación y exportación de sus productos

Validación y diseminación de los resultados

- Los resultados de la encuesta son validados por expertos nacionales
- La discusión y diseminación de los resultados de la encuesta se realiza a través de un seminario nacional para fortalecer el diálogo público privado
- Se elabora un informe detallado para el país en colaboración con expertos nacionales en comercio y en políticas comerciales
- Los resultados de las encuestas proveen información que puede ser utilizada para la definición de planes de acción nacionales y sectoriales

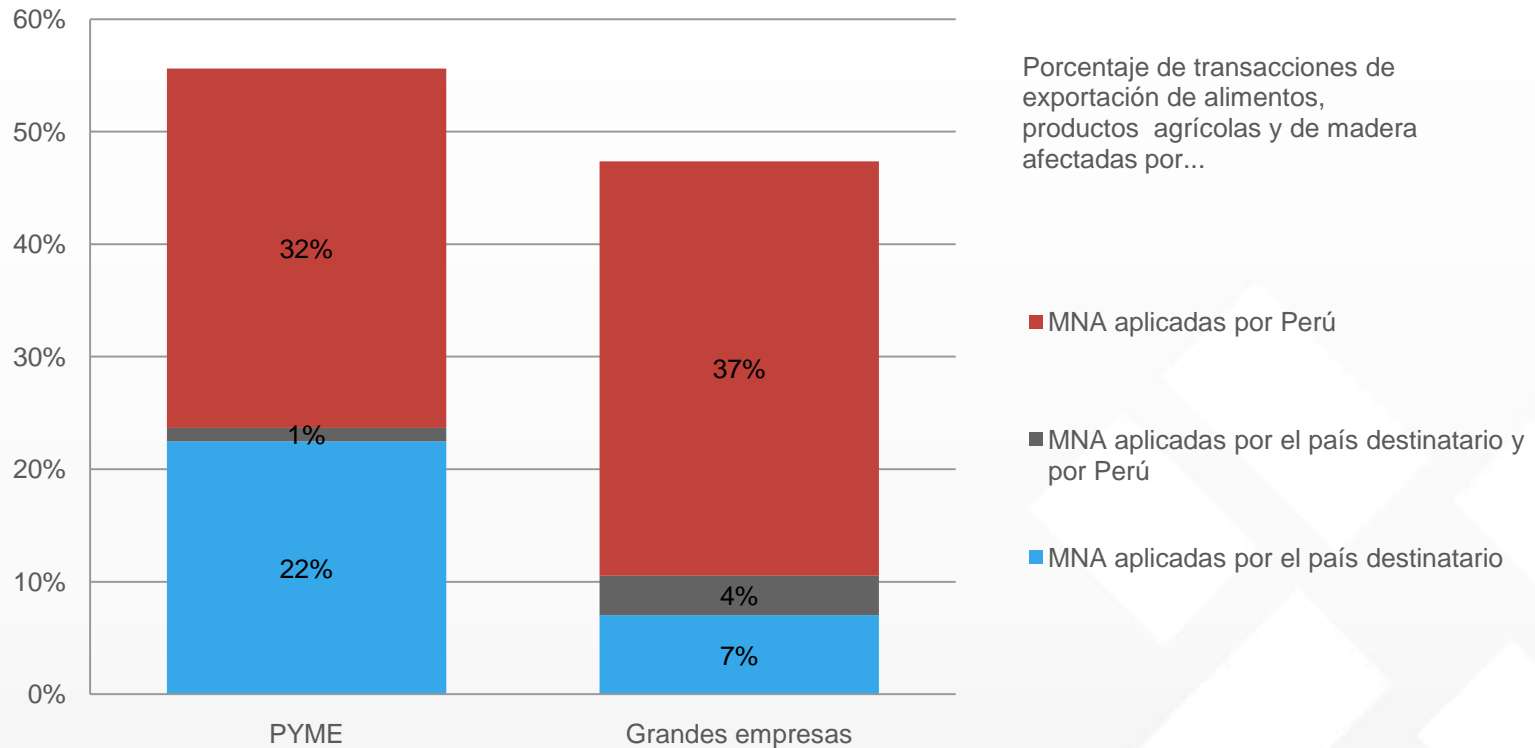
Importancia de los resultados

Gobiernos	Instituciones de apoyo al comercio	Exportadores e importadores
<p>Permite una mejor comprensión sobre aspectos específicos y necesidades actuales del sector privado</p> <p>Definición de planes de acción y programas específicos para solucionar los principales obstáculos identificados</p>	<p>Mejor entendimiento de las necesidades específicas de cada sector, permitiendo la adecuación del apoyo al sector privado y facilitando la transparencia en la actividad comercial</p>	<p>Expresar sus dificultades y experiencias</p> <p>Intercambio de experiencias con otros exportadores e importadores que enfrentan problemas similares (a través del diálogo nacional y de una plataforma web)</p> <p>Mejora la comprensión y el acceso a la información</p>

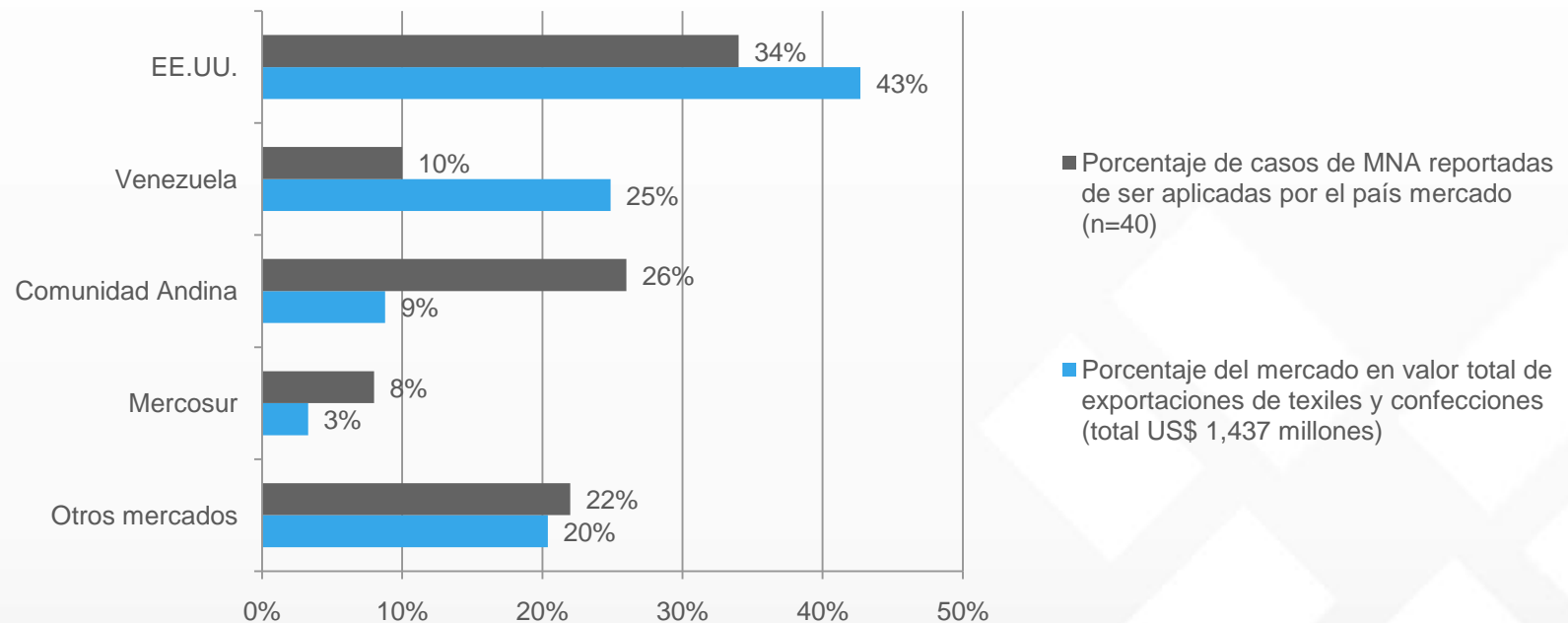
Ejemplo Perú: Visión general del número de entrevistas y de los impedimentos más comunes al nivel de sectores

Sector	Valor total de comercio peruano en 2009 (US\$ millones)		Número de empresas entrevistadas			Medidas no arancelarias (MNA) más comunes con respecto a la dirección de comercio más prevalente, (número de casos de MNA)**	Obstáculos Procedimentales (OP) más comunes con respecto a la dirección de comercio más prevalente, (número de casos de OP)**
	Exportación	Importación	por teléfono		cara-a-cara		
			total	porcentaje afectado por MNA u OP			
Alimentos, productos agrícolas frescos y procesados; madera y sus productos	4,969	3,289	256	46.5%	32	Exportación: - Certificación técnica requerida por Perú (16) - Autorización por razones de seguridad nacional, protección de la salud humana o del medio ambiente, (15) - Certificación técnica (10)	Exportación: - Retrasos en procesos administrativos (22) - Red de transporte inaccesible/ limitada (5)
Manufacturas de metal y otras manufacturas básicas	3,276	2,109	131	34.4%	14	Exportación: - Licencias no automáticas (4) - Medidas aplicadas por Perú (3) - Pruebas técnicas (3)	Exportación: - Tarifas y cargas inusualmente elevadas (4) - Gran número de documentos (4)
Textiles y Confecciones	1,438	723	170	42.9%	27	Exportación: - Certificación técnica (8) - Etiquetado (7)	Exportación: - Retrasos en procesos administrativos (19) - Gran número de documentos (9)
Productos químicos	745	3,614	146	37.0%	19	Importación: - Inspección técnica(7) - Registro de productos (5) - Certificación técnica (5)	Importación: - Retrasos en procesos administrativos (9) - Gran número de documentos (4) - Tarifas y cargas inusualmente elevadas (4)
Manufacturas diversas	651	8,872	165	33.3%	31	Importación: - Certificación técnica (13) - Honorarios por manutención o almacenado (11) Exportación: - Inspección técnica (9)	Importación: - Retrasos en procesos administrativos (27) - Tarifas y cargas inusualmente elevadas (10) Exportación: - Retrasos en procesos administrativos (6)
No especificado	n.a.	n.a.	92	43.5%	0		
Total*	11,078	18,607	960	40.2%	123		

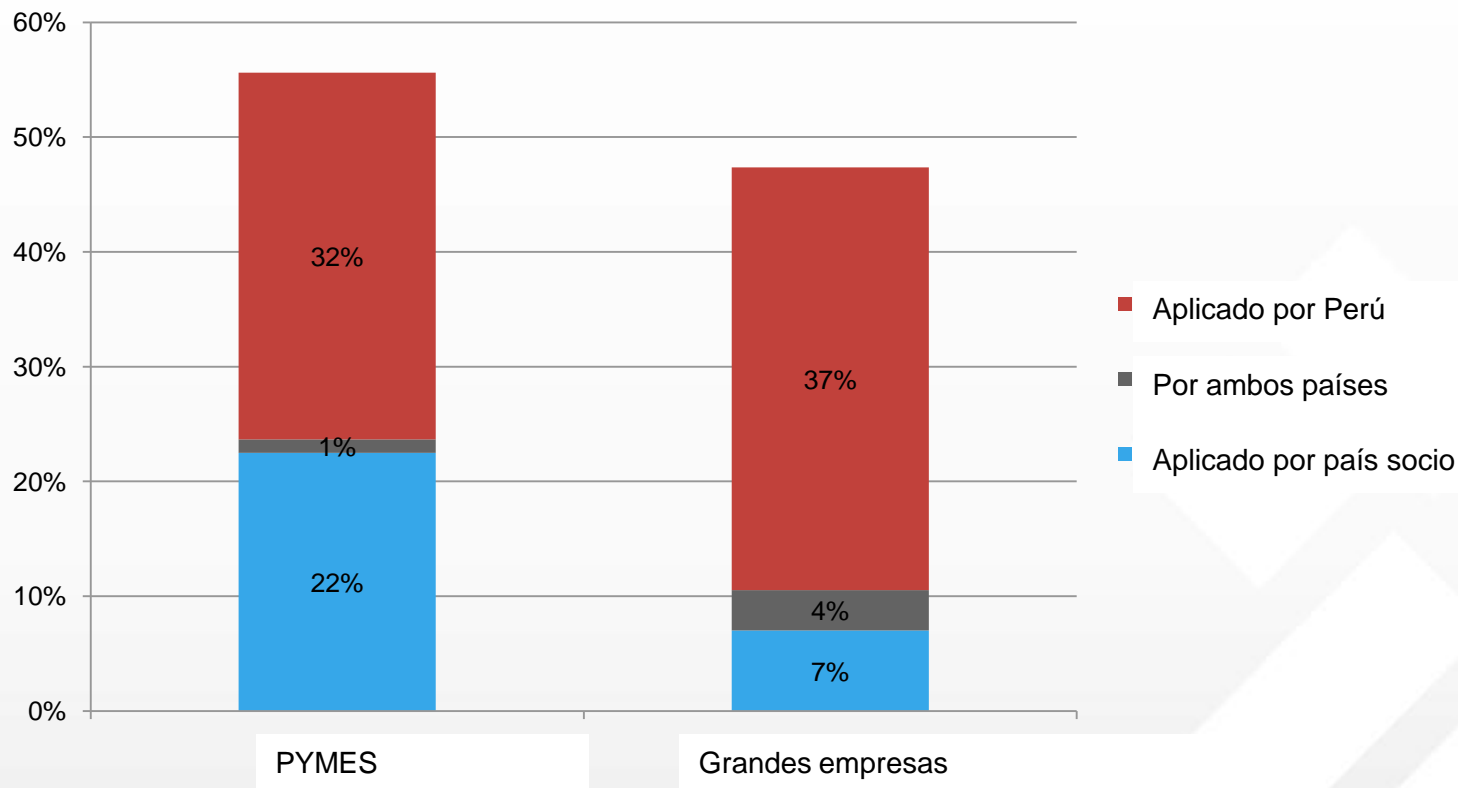
Porcentaje de transacciones de exportación de alimentos, productos agrícolas y de madera afectadas por MNA aplicadas por el país destino o por Perú, por tamaño de empresa



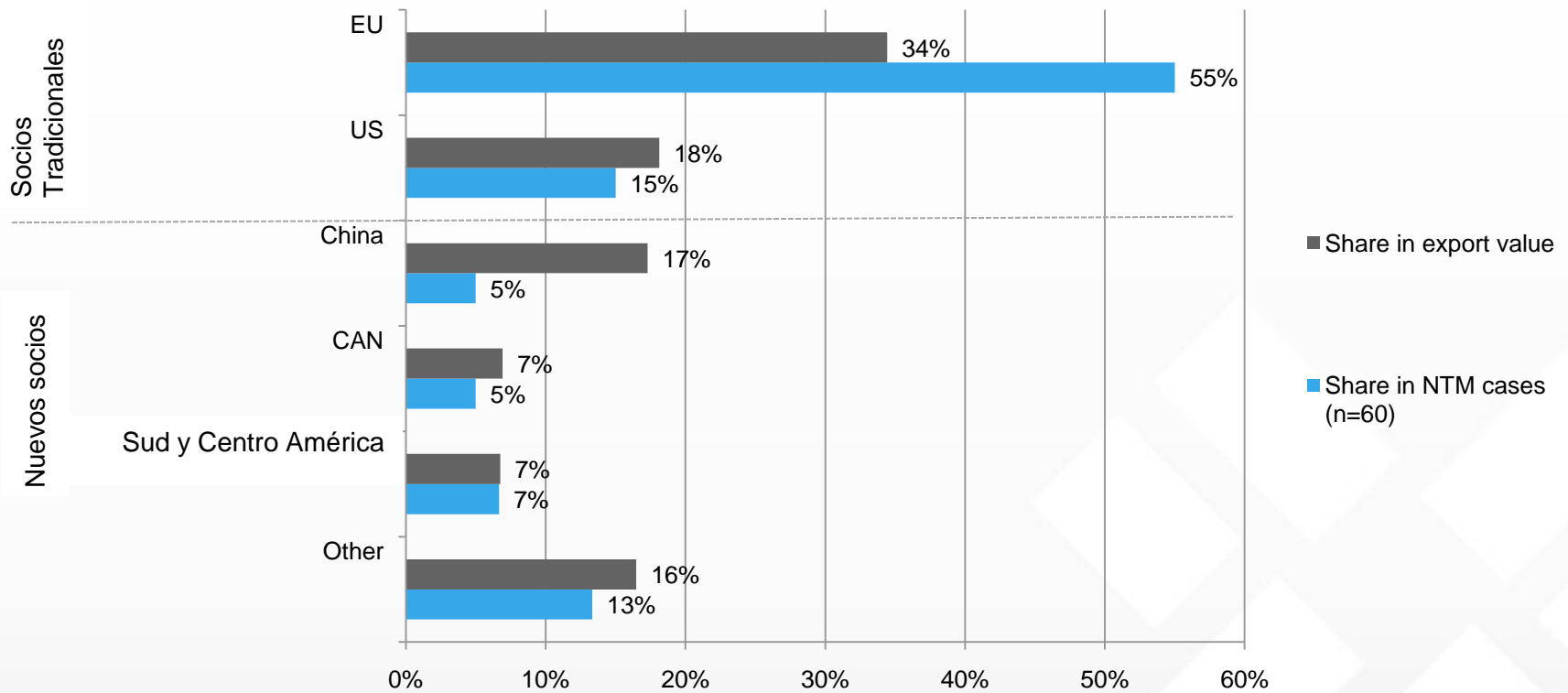
Porcentaje de transacciones de exportación afectadas por MNA aplicadas por los mercados más importantes del sector peruano de textiles y confecciones, relativo al valor de comercio respectivo



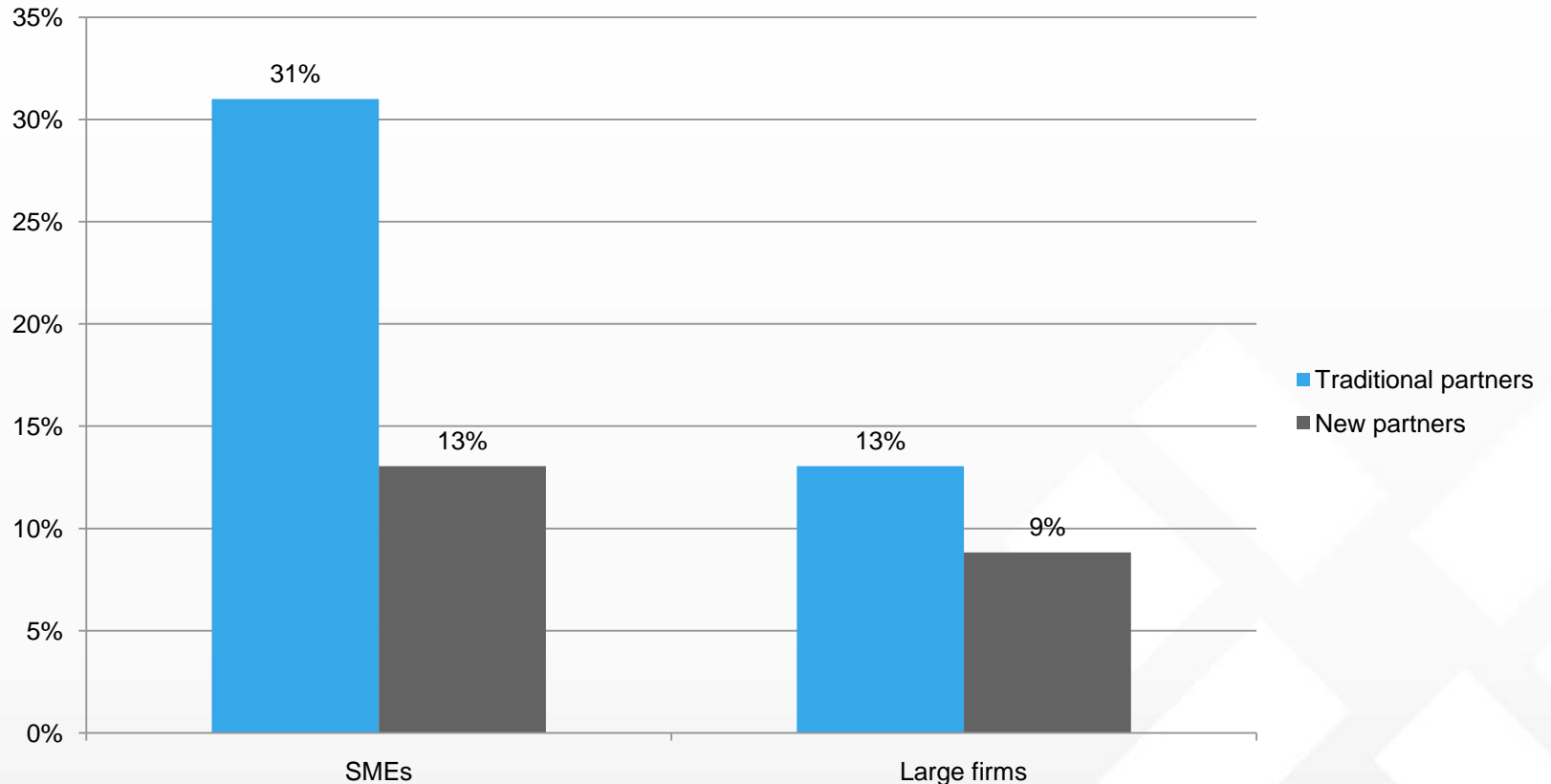
Productos agrícolas: porcentajes de transacciones de exportación afectadas por MNA reportados por tamaño de empresa y país que lo aplica



Porcentajes de transacciones de exportación afectadas por MNA por mercados destino para productos agrícolas (2009)



Porcentaje de transacciones de exportación que reportaron MNA de aplicadas por los países destino, por tamaño de empresa y comparando mercados tradicionales y nuevos



Para que sirven los resultados y las recomendaciones

- Pueden ser utilizados tanto por Gobiernos, IAC y el sector privado
- Se pueden utilizar para la diseño e implementación de planes específicos de mejora de la productividad en lo que se refiere a MNA
- Permite realizar análisis complementarios y de características regionales
- Por ser una herramienta global facilita la realización de análisis comparativos con otros países o regiones
- Presenta un potencial claro para América Latina



Matias Urrutigoity

Oficial Principal de Promoción Comercial

Oficina para América Latina y el Caribe

Centro de Comercio Internacional (ITC)

Ginebra, Suiza

Tel.: +41 (0)22 730 0436

urrutigoity@intracen.org



EXPORTACIONES PARA UN
DESARROLLO SOSTENIBLE