

E Cooperación para promover la participación de las pymes en el comercio

En las secciones precedentes de este informe se han señalado los beneficios que las pymes obtienen de la participación en el comercio internacional (sección C), así como los obstáculos que deben superar para lograrla (sección D). En esta sección se examina la manera en que la cooperación internacional está facilitando actualmente la participación de las pymes en el comercio, ya sea directa o indirectamente. Se analizarán iniciativas relacionadas con las pymes emprendidas en el marco de acuerdos comerciales regionales (ACR), instituciones regionales (como el Banco Africano de Desarrollo) y multilaterales (como el Banco Mundial) y la OMC.



Índice

1. Razones para apoyar a las pymes y tratar de favorecerlas en los acuerdos comerciales	134
2. Las pymes en los acuerdos comerciales regionales	136
3. Las pymes en otras organizaciones internacionales	148
4. Las pymes en la OMC	152
5. Conclusiones	171

Algunos hechos y conclusiones importantes

- A lo largo de los años han aumentado las referencias a las pymes en los ACR. Casi la mitad de los ACR notificados y en vigor incluyen por lo menos una disposición relacionada explícitamente con las pymes.
- Asimismo, la importancia y el alcance de las disposiciones relacionadas con las pymes han aumentado en los últimos años. Las dos categorías de disposiciones relacionadas con las pymes más comunes se refieren a las actividades de cooperación y las exenciones de las pymes de determinadas disposiciones de los ACR.
- Aunque los Acuerdos de la OMC no siempre contienen una referencia específica a las pymes, las normas multilaterales contribuyen a establecer condiciones comerciales igualitarias, mitigando así algunas de las principales limitaciones que afrontan las pymes y fomentando la participación de esas empresas en el comercio internacional.
- Las normas multilaterales reducen los costos variables y fijos del comercio que dificultan el acceso de las pymes a los mercados extranjeros. Desde la creación de la OMC, los Miembros han logrado reducir al 9% el promedio de los aranceles NMF aplicados, lo que representa una disminución en casi un tercio desde 1998. Los Acuerdos MSF y OTC, entre otros Acuerdos de la OMC, contienen disposiciones relacionadas con la información que reducen los costos fijos de acceso a los mercados extranjeros y de esta manera ayudan a las pequeñas empresas.
- Las normas de la OMC comprenden varias medidas de flexibilidad que, de manera análoga a las exenciones previstas en los ACR, responden a las preocupaciones de política pública de los gobiernos que quieren apoyar a las pymes. Estas disposiciones facilitan a los Miembros el ejercicio de sus derechos cuando actúan en nombre de las pymes; les permiten seguir otorgando contribuciones financieras a las pymes; les dan mayor margen para promover el desarrollo tecnológico de sus pymes; y les permiten otorgar un trato preferencial a esas empresas.

La sección se organiza así: en la subsección 1 se examina por qué los gobiernos intervienen para apoyar a las pymes e incluyen disposiciones sobre las pymes en los acuerdos comerciales; en la subsección 2 se analiza cómo se ha abordado la cuestión de las pymes en los ACR; a continuación, en la subsección 3 se consideran las actividades de las organizaciones internacionales que se ocupan de cuestiones relacionadas con las pymes; en la subsección 4, se examina cómo se refleja la cuestión de las pymes en los acuerdos, programas de trabajo y actividades de cooperación técnica de la OMC; y por último, en la subsección 5 se exponen las conclusiones.

1. Razones para apoyar a las pymes y tratar de favorecerlas en los acuerdos comerciales

Antes de iniciar la exposición, puede ser útil hacerse dos preguntas. En primer lugar, ¿por qué habrían de apoyar los gobiernos a su sector de pymes? En segundo lugar, ¿qué razones pueden aducirse en favor de la cooperación internacional en materia de pymes, en particular en el contexto de los acuerdos comerciales?

En respuesta a la primera pregunta, hay al menos dos motivos para la intervención y el apoyo gubernamentales. El primero se basa en la idea de que apoyando a las pymes mejorará la distribución de los ingresos; no obstante, hay que señalar que algunos investigadores no encuentran pruebas de que la existencia de un amplio sector de pymes mitigue la pobreza o reduzca la desigualdad de ingresos (Beck *et al.*, 2005). El segundo se basa en la opinión de que determinadas deficiencias del mercado repercuten de manera más desfavorable en las pymes, por lo que exigen una intervención del sector público.

Por poner un ejemplo de deficiencia del mercado, los mercados de crédito tienden a funcionar de manera imperfecta cuando los prestamistas no disponen de información adecuada sobre los prestatarios (es decir, cuando existe asimetría de la información), en particular cuando las empresas interesadas son pequeñas y no tienen una trayectoria acreditada (van der Schans, 2012). Algunos prestamistas tratan de eludir ese problema de asimetría de la información exigiendo garantías adicionales a los prestatarios. Sin embargo, no es probable que esa sea una buena solución en el caso de las pequeñas y medianas empresas, que tienen un patrimonio inicial pequeño. En consecuencia, a las empresas más pequeñas les resulta difícil obtener financiación para cubrir sus necesidades de capital circulante o ampliar la escala de su producción. Muchos gobiernos, tanto de países en desarrollo como de países desarrollados, tratan de

subsana esta deficiencia del mercado abriendo líneas de crédito para las pymes.¹

Con frecuencia, las empresas pequeñas carecen de los recursos, la escala o la experiencia necesarios para adoptar las tecnologías, los procesos de fabricación o las prácticas de gestión empresarial más recientes (Ezell y Atkinson, 2011). En principio, el “mercado” -en este caso el sector de servicios prestados a las empresas- puede ofrecer información y servicios de asesoramiento útiles para las pymes.

Sin embargo, es probable que varios factores mermen la capacidad de respuesta del mercado. Por ejemplo, cabe la posibilidad de que un proveedor de servicios prestados a las empresas desconozca el alcance o la escala de las necesidades de una pyme. También es posible que esa pyme no tenga información cabal sobre los servicios disponibles en el mercado para las empresas. Otros problemas son la selección adversa, la presencia de bienes públicos o mixtos (en parte públicos y en parte privados) y los factores externos (Atherton *et al.*, 2002). Estas deficiencias justifican que el gobierno preste “servicios de divulgación” a las pymes para ofrecerles formación en materia de innovación, desarrollo de nuevos productos y localización de nuevos clientes y mercados (Ezell y Atkinson, 2011).

La competencia en los mercados puede ser imperfecta y estar dominada por un pequeño grupo de grandes empresas, que dejan a las empresas pequeñas un espacio únicamente marginal. Lo ideal en este caso es que los gobiernos utilicen instrumentos de política de competencia para poner coto a las prácticas contrarias a la competencia, pero es posible que algunos países, principalmente países en desarrollo, no dispongan aún de capacidad legislativa e institucional para utilizar eficazmente esos instrumentos.² En tales casos, los programas de apoyo a las pymes pueden actuar como un sustituto imperfecto de las políticas de competencia, al inclinar la balanza de las condiciones de competencia a favor de las empresas más pequeñas.

Un grave problema que afecta a los países en desarrollo es el hecho de que el desempleo y el subempleo hacen que una gran parte de su mano de obra no sea utilizada de manera productiva. Ello representa una enorme pérdida de recursos humanos que los gobiernos de los países pobres no siempre pueden evitar, por carecer de los instrumentos de política apropiados. Los países industrializados suelen disponer de una amplia variedad de instrumentos de política para impulsar el empleo, desde políticas macroeconómicas hasta programas de mejora de la formación y las competencias técnicas. Dado que las pymes son una gran fuente de empleo, las políticas de apoyo a esas empresas constituyen

una respuesta (supletoria) a los graves problemas de empleo cuando no se dispone de buenos instrumentos de política.

El hecho de que los programas de apoyo a las pymes respondan en parte a deficiencias subyacentes del mercado hace que los gobiernos que aplican esos programas tengan motivos para preservarlos al firmar acuerdos internacionales.

Pasando a la segunda pregunta, la bibliografía sobre acuerdos comerciales nos ofrece actualmente al menos tres explicaciones de por qué es necesario que los países cooperen en materia de política comercial. Esa cooperación evita la pugna entre los países por mejorar su relación de intercambio (Bagwell y Staiger, 2003), ofrece a los gobiernos débiles un medio para

superar la oposición interna a las reformas comerciales (Maggi y Rodríguez-Clare, 1998), y, en algunos casos, puede ayudar a resolver un problema de coordinación (Hoekman, 2014). Hay estudios en los que se examinan las repercusiones de la heterogeneidad de las empresas en la política comercial y la cooperación comercial internacional (véase en el recuadro E.1 una breve sinopsis). Esos trabajos pueden aclarar de algún modo por qué los países cooperan en relación con las pymes en el marco de los acuerdos comerciales. Como se verá en la subsección E.2, cada vez hay más acuerdos comerciales regionales que incluyen disposiciones sobre las pymes. Es de esperar que esa tendencia aumente el interés por la cuestión y que, como resultado, los teóricos del comercio le presten más atención en el futuro.

Recuadro E.1: Heterogeneidad empresarial, política comercial óptima y acuerdos comerciales

Los teóricos del comercio han comenzado a examinar las repercusiones que tiene la heterogeneidad de las empresas en la política comercial de un país (Demidova y Rodríguez-Clare, 2009; Ossa, 2011; Felbermayr *et al.*, 2013; Costinot *et al.*, 2015). Como la productividad de una empresa está en correlación con su tamaño, esta bibliografía puede esclarecer en cierta medida, aunque de manera indirecta, las razones para la cooperación comercial en relación con las pymes.

Es útil resumir brevemente las razones por las que un gobierno que trata de maximizar el bienestar podría verse abocado a imponer un arancel a las importaciones (el *arancel óptimo*). En el modelo de comercio estándar, de competencia perfecta y rendimientos de escala constantes, los países imponen medidas de protección con el fin de mejorar la relación de intercambio (Johnson, 1953). Si se admite que la competencia es imperfecta y que los rendimientos de escala son crecientes, como se hace en la nueva teoría del comercio, los dirigentes que aspiran a maximizar el bienestar tienen dos razones más para erigir obstáculos contra las importaciones: i) pueden inducir una entrada u oferta adicional que dé lugar a una reducción de los precios en el país que impone el arancel (Venables, 1987), y ii) pueden reducir la diferencia entre el precio y el costo marginal (es decir, el margen de beneficio) generada por la competencia imperfecta (Flam y Helpman, 1987). El primer efecto se debe a que los rendimientos de escala de la producción son crecientes, por lo que cualquier perturbación que aumente el volumen de la producción en un país dado, como la imposición de un arancel sobre las importaciones, puede dar lugar a una *disminución* de los precios. El segundo efecto, la reducción del margen de beneficio o del poder de mercado de las empresas nacionales, se produce porque el arancel da lugar a un desplazamiento de la demanda hacia las opciones nacionales, aunque sus precios se mantengan fijos.³

¿Cómo afecta la heterogeneidad de las empresas a estos distintos motivos para aumentar el nivel de protección? Por decirlo sencillamente, hay que determinar cómo interactúan los efectos de la productividad y la selección con los tres motivos para imponer la protección (relación de intercambio, entrada y margen de beneficio). Demidova y Rodríguez-Clare (2009) muestran que, cuando hay heterogeneidad y selección de empresas, los motivos de margen de beneficio y de entrada dan lugar a un arancel óptimo superior. Felbermayr *et al.* (2013) muestran que, combinando los tres motivos, el arancel óptimo será más alto en un mundo en el que las empresas sean más heterogéneas y se seleccionen a sí mismas que en un mundo en el que las empresas sean más similares. Además, la cuantía del arancel óptimo se correlaciona positivamente con el tamaño relativo del país, así como con la productividad media relativa, por lo que las economías pequeñas y pobres establecen aranceles óptimos inferiores a los de las economías grandes o ricas. Que los costos de transporte sean inferiores, o que los costos fijos de entrada en el mercado sean menores, son factores que también inducen un nivel arancelario más alto.

Aunque de este análisis no se desprende ninguna explicación de por qué debe incorporarse a los acuerdos comerciales la cooperación en materia de pymes, una consecuencia que merece ser destacada es que los autores consideran que la OMC es aún más importante en un mundo caracterizado por la heterogeneidad de las empresas.

Recuadro E.1: Heterogeneidad empresarial, política comercial óptima y acuerdos comerciales (continuado)

Las precedentes respuestas se obtienen en un entorno muy específico: funciones de utilidad con una elasticidad de sustitución constante, costos fijos de exportación que son constantes para todas las empresas, productividad de las empresas ajustada a la distribución de Pareto, e impuestos sobre el comercio que son uniformes para todas las empresas. Costinot *et al.* (2015) flexibilizan todos estos supuestos y obtienen conclusiones casi opuestas. El arancel óptimo es inferior, en promedio, cuando hay heterogeneidad y selección de empresas. Y, lo que tal vez sea más sorprendente, si se permite que un país aplique aranceles para empresas específicas, la lista arancelaria óptima sería la que aplique un tipo arancelario inferior a las empresas menos productivas, que presumiblemente serán las pymes, dada la correlación positiva entre la productividad y el tamaño de la empresa. Esto pone de manifiesto la necesidad del país importador de fomentar la entrada de productores extranjeros improductivos (ya que con la variedad aumenta el bienestar del consumidor), los cuales, si tuvieran que asumir el mismo arancel, preferirían no exportar en absoluto.

El resultado es curioso, porque da a entender que para un país resultaría óptimo dar un trato más favorable a los productos extranjeros producidos por empresas pequeñas y medianas menos productivas. Aunque los resultados del estudio se refieren exclusivamente a los aranceles, podrían aplicarse de manera más general a otros instrumentos y normas de política comercial.

La repuesta a la pregunta de por qué la heterogeneidad de las empresas daría lugar a un arancel óptimo más alto parece depender en cierta medida de la especificación del modelo comercial. Sería necesario intensificar la labor analítica en el futuro para distinguir los resultados firmes de los endebles.

2. Las pymes en los acuerdos comerciales regionales

Los acuerdos comerciales, incluidos los acuerdos comerciales regionales (ACR), pueden beneficiar a las pymes al reducir o eliminar los aranceles y los obstáculos no arancelarios, simplificar los trámites aduaneros, fomentar el comercio electrónico y aumentar la transparencia de la reglamentación interna relacionada con el comercio. Sin embargo, en la bibliografía no se examinan los distintos enfoques adoptados para abordar explícitamente la cuestión de las pymes en los ACR.⁴ Esta subsección del informe tiene por objeto suplir esa carencia señalando tanto las semejanzas como las diferencias en la manera en que se ha planteado expresamente la cuestión de las pymes en los ACR.

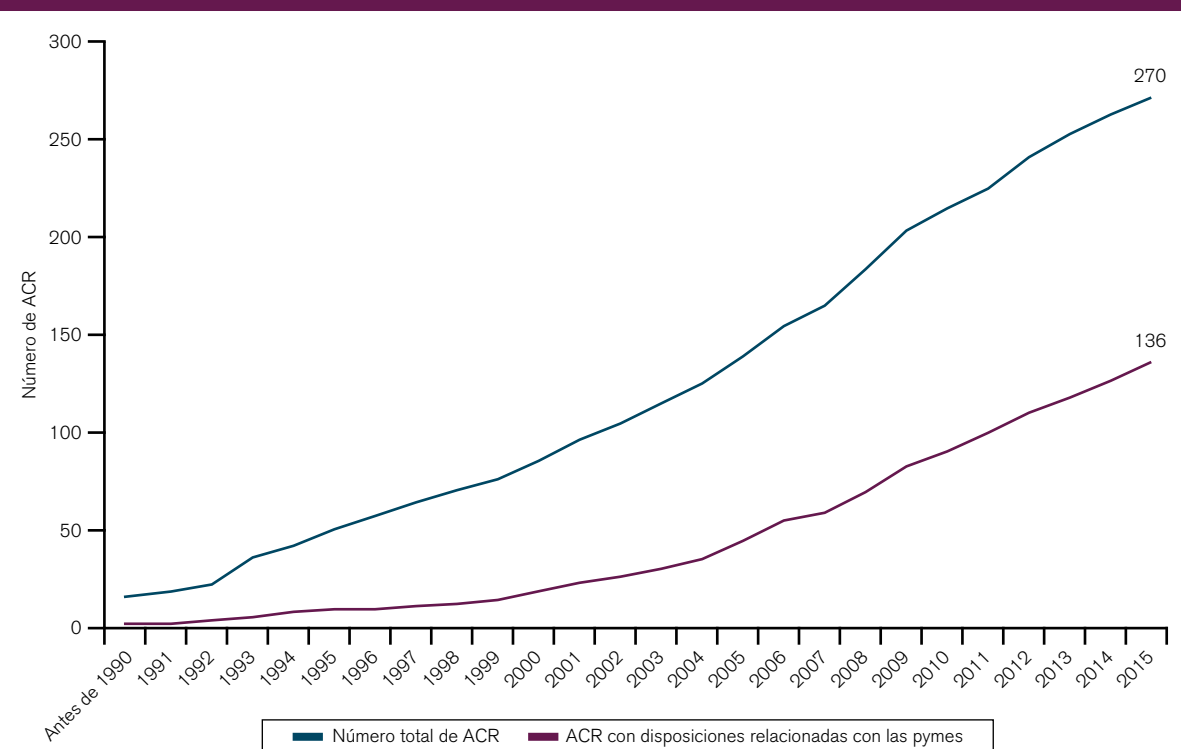
El análisis abarca los 270 ACR actualmente en vigor, notificados a la OMC entre 1957 y mayo de 2016 en virtud del artículo XXIV ("Aplicación territorial – Tráfico fronterizo – Uniones aduaneras y zonas de libre comercio") del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994), la Cláusula de Habilitación (oficialmente denominada "Decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo" y adoptada en el marco del GATT en 1979), el artículo V ("Integración económica") del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) o el Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos

Comerciales Regionales.⁵ En el análisis se ha tenido en cuenta el texto principal de los ACR, pero también documentos paralelos, como protocolos, anexos, cartas de comunicación y otros documentos conexos.

Salvo que se especifique otra cosa, se consideran disposiciones relacionadas con las pymes todas aquellas en las que se haga referencia explícita a las pequeñas y medianas empresas, incluidas las microempresas. Para localizar las disposiciones relacionadas con las pymes se han utilizado las siguientes palabras clave: *small* (pequeñas), *medium* (medianas), *micro* (micro), *SME* (pymes) y *start-up* (empresas de nueva creación). Además de las disposiciones relacionadas con las pymes, en los ACR hay muchas disposiciones que podrían ser pertinentes en relación con las pymes, aunque en ellas no se haga referencia explícita a las pequeñas y medianas empresas. Algunas de esas disposiciones de interés para las pymes se examinarán en la subsección E.2 b), en la que se presenta la tipología de las disposiciones relacionadas con las pymes.

(a) Panorama y tendencias de las disposiciones relacionadas con las pymes

Como se pone de relieve en el gráfico E.1, el número de ACR con disposiciones relacionadas con las pymes ha aumentado constantemente desde los últimos años del decenio de 1990 y los primeros años del decenio

Gráfico E.1: Evolución de los ACR con disposiciones en las que se hace referencia explícita a las pymes

Fuente: Cálculos realizados a partir de la base de datos sobre los ACR de la OMC.

de 2000. En mayo de 2016 se había incluido al menos una disposición con referencia explícita a las pymes en 136 ACR, que constituyen la mitad de los ACR notificados. Esta tendencia es paralela a la expansión, tanto en número como en alcance, de los ACR en los últimos 25 años (OMC, 2011). Mientras que, entre 1970 y 1990, solo entraron en vigor 17 ACR, desde 1990 hasta mayo de 2016 han proliferado los acuerdos de este tipo y han entrado en vigor 256 ACR.

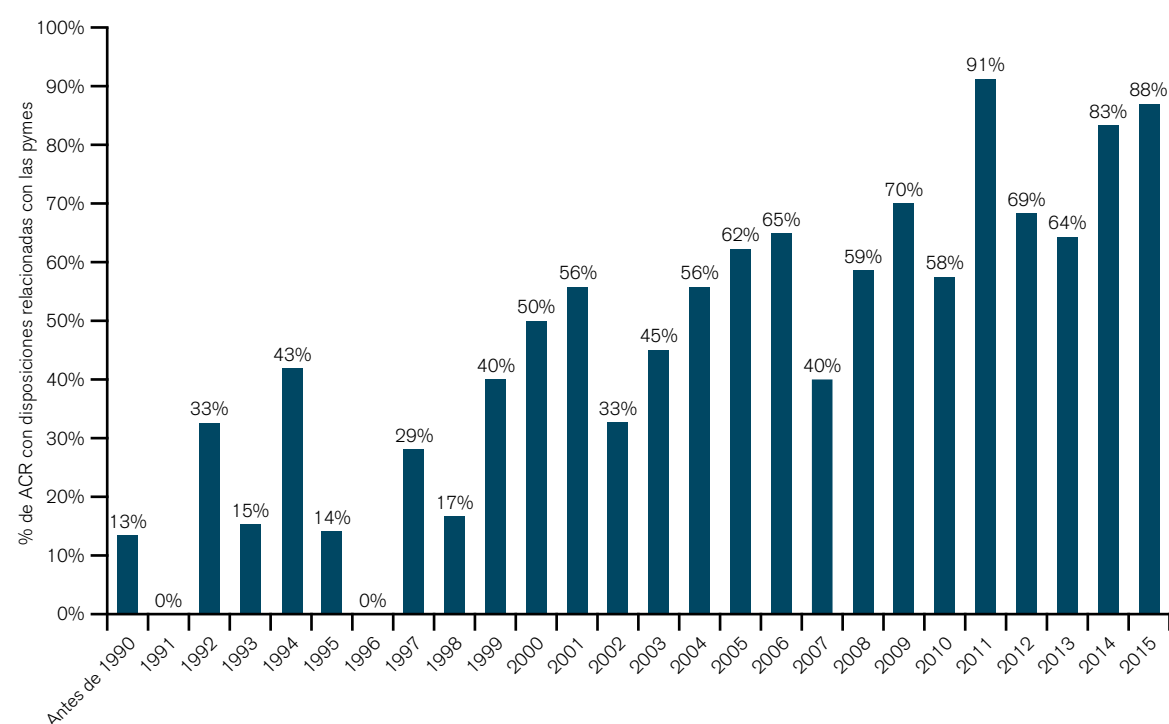
Además, como se muestra en el gráfico E.2, la proporción de ACR que contienen disposiciones relacionadas con las pymes ha seguido una tendencia ascendente y, en los cinco últimos años (2011-2015), casi el 80% de los ACR que han entrado en vigor cuenta con disposiciones de ese tipo. Esta tendencia está en consonancia con la creciente presencia de los debates sobre la participación de las pymes en el comercio internacional entre las prioridades de muchos foros y organizaciones regionales y multilaterales.

Como se aprecia en el gráfico E.3, pueden distinguirse tres períodos en la evolución de las disposiciones relacionadas con las pymes. Antes de 1990 solo se habían negociado dos ACR con disposiciones relacionadas con las pymes. El Acuerdo Regional de

Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur (SPARTECA) fue el primer ACR en el que se incluyó una disposición con referencia explícita a las pymes. En él se especifica que, entre las medidas y los programas bilaterales de asistencia al desarrollo de Australia y Nueva Zelanda, pueden incluirse los que contribuyan a la inversión en industrias, incluidas las industrias de base agrícola, con especial atención a las de pequeño o mediano tamaño. El Acuerdo de Cartagena, por el que se establece la Comunidad Andina, es el segundo ACR con disposiciones relacionadas con las pymes, en las que se estipula, entre otras cosas, que en la aplicación de los programas y proyectos de integración industrial, la Comisión y la Secretaría General tendrán en cuenta la situación y los requerimientos de la pequeña y mediana industria.

El número de ACR con disposiciones relacionadas con las pymes ha aumentado ligeramente entre 1990 y 1999; no obstante, el número de disposiciones dedicadas específicamente a las pymes ha seguido siendo pequeño, con algunas excepciones como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Tratado del Mercado Común del África Oriental y Meridional (COMESA). A partir de 2000, el aumento del número de ACR con disposiciones relacionadas con las pymes se ha acelerado significativamente, debido

Gráfico E.2: Porcentaje de ACR con disposiciones en las que se hace referencia explícita a las pymes



Nota: El total anual de ACR con disposiciones relacionadas con las pymes es la suma de los ACR de ese tipo que entraron en vigor en el año indicado. Las cifras no son acumulativas.

Fuente: Cálculos realizados a partir de la base de datos sobre los ACR de la OMC.

a la mayor participación de los países en desarrollo en este tipo de acuerdos. En mayo de 2016, el 65% y el 31% de los ACR que contenían disposiciones relacionadas con las pymes eran, respectivamente, acuerdos negociados entre países desarrollados y países en desarrollo (88 ACR Norte-Sur) y entre países en desarrollo (42 ACR Sur-Sur). Solo 6 ACR negociados entre países desarrollados contienen disposiciones relacionadas con las pymes.

Además del número de ACR en los que se hace referencia explícita a las pymes, también ha aumentado significativamente, desde 2000, el número y el nivel de detalle de las disposiciones de este tipo de acuerdos relacionadas con las pequeñas y medianas empresas. El Acuerdo de Asociación Económica entre el Japón y Tailandia es actualmente el que contiene un mayor número de disposiciones relacionadas con las pymes. Esas disposiciones se encuentran en los capítulos del ACR dedicados a la propiedad intelectual y a la cooperación, así como en el capítulo relativo a la cooperación en materia de pymes, incluido en el acuerdo de aplicación conexo. En los ACR en los que el Japón es parte junto con Filipinas, Malasia, Singapur y Viet Nam también se incluye un número relativamente elevado de disposiciones sobre las pymes. De

manera similar, el Tratado de Libre Comercio entre Colombia, El Salvador, Guatemala y Honduras contiene disposiciones detalladas relativas a las pymes en los capítulos sobre comercio electrónico, cooperación y administración del tratado, así como en los anexos de los capítulos sobre contratación pública y cooperación. Más recientemente, en el Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica también se han incluido varias disposiciones sobre las pymes, en particular un artículo dedicado específicamente a la cooperación. Los ACR negociados por la UE con Sudáfrica y el Camerún también contienen varias disposiciones relacionadas con las pymes, principalmente en materia de cooperación. En los demás ACR que tienen diversas disposiciones relacionadas con las pymes participa principalmente China.

Como se muestra en el gráfico E.4, los ACR negociados por China, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras, el Japón y Panamá tienen, en promedio, un mayor número de disposiciones relacionadas con las pymes. Sin embargo, la inclusión de disposiciones relacionadas con las pymes no deja de ser un proceso dinámico. Por ejemplo, los ACR suscritos por la Unión Europea antes de 2011 tendían a contener un número pequeño de disposiciones sobre las pymes, mientras

que en los acuerdos más recientes en los que la UE es parte hay, en promedio, un número relativamente mayor de disposiciones relacionadas con las pequeñas y medianas empresas. En último término, la decisión de incluir tales disposiciones en los ACR dependerá en gran medida de las partes que negocien el acuerdo, así como del contenido efectivo de las disposiciones.

(b) Tipología de las disposiciones relacionadas con las pymes

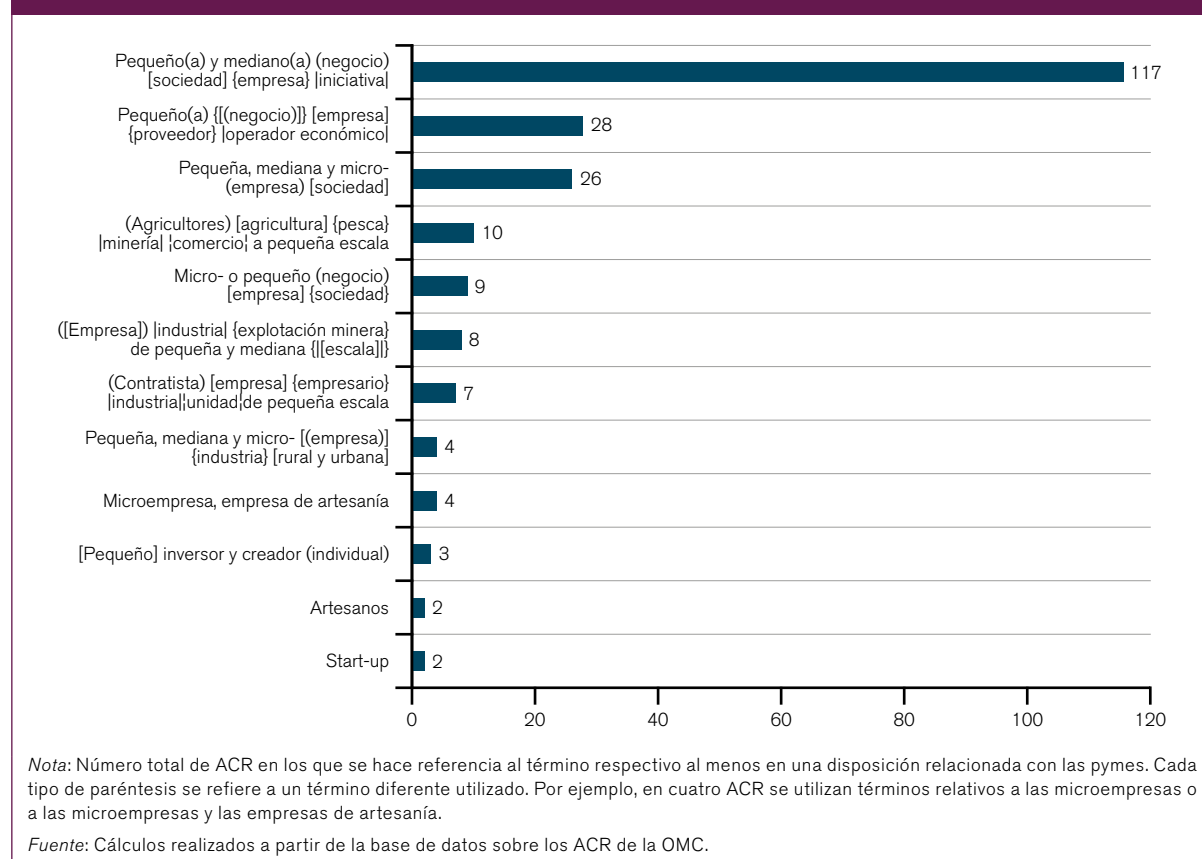
Como es sabido, no hay homogeneidad entre las disposiciones de los distintos ACR (OMC, 2011), y las disposiciones relacionadas con las pymes no son una excepción a este respecto. Aunque en los últimos años es cada vez mayor el número de ACR (38, en concreto) que contienen uno o varios artículos dedicados específicamente a las pymes, la estructura más común de las disposiciones relacionadas con las pymes consiste en una referencia en el texto de un artículo a una o varias cuestiones, entre las que figuran las pymes como caso particular. Por ejemplo, en un gran número de disposiciones sobre cooperación se incluye a las pymes como (posible) esfera de cooperación, entre otras. Los ACR en los que es parte el Japón junto con Malasia, Filipinas, Viet Nam, Singapur y Tailandia

son los únicos que contienen un capítulo específico sobre la cooperación en materia de pymes.

Las disposiciones relacionadas con las pymes difieren considerablemente, no solo en su estructura y su ubicación en el acuerdo, sino también en lo que concierne al texto, al ámbito de aplicación y a los compromisos jurídicos. Se han identificado más de 460 disposiciones diferentes relacionadas con las pymes. Este gran número de disposiciones relacionadas con las pymes se explica en parte por la terminología empleada para identificar a las pequeñas y medianas empresas. Se han acuñado más de 50 expresiones diferentes para designar a las pymes; por ejemplo, artesanos, *start-ups* (empresas incipientes), creadores individuales y microempresas.

Como se muestra en el gráfico E.5, el ámbito de aplicación de las disposiciones relacionadas con las pymes abarca empresas, negocios o sociedades de tamaño pequeño o mediano, aunque cada vez más disposiciones mencionan también explícitamente a las microempresas. En algunos casos, el término empleado deriva de la ubicación de la disposición en el ACR. Por ejemplo, el concepto de inversores y creadores a título individual o a pequeña escala solo figura en un artículo específico relativo a la propiedad intelectual del ACR

Gráfico E.5: Terminología relativa a las pymes empleada en los ACR



entre el Japón y Tailandia, en virtud del cual las partes se comprometen a estimular la creación y el desarrollo de la propiedad intelectual por los nacionales de ambas partes, en particular por los creadores e inventores individuales y las pymes. En ciertos casos, las disposiciones relacionadas con las pymes hacen referencia a un sector específico. Por ejemplo, en el acuerdo de aplicación del acuerdo de asociación económica entre el Japón y el Perú se señala como posible esfera de cooperación el desarrollo sostenible de la agricultura a pequeña escala y las áreas rurales.

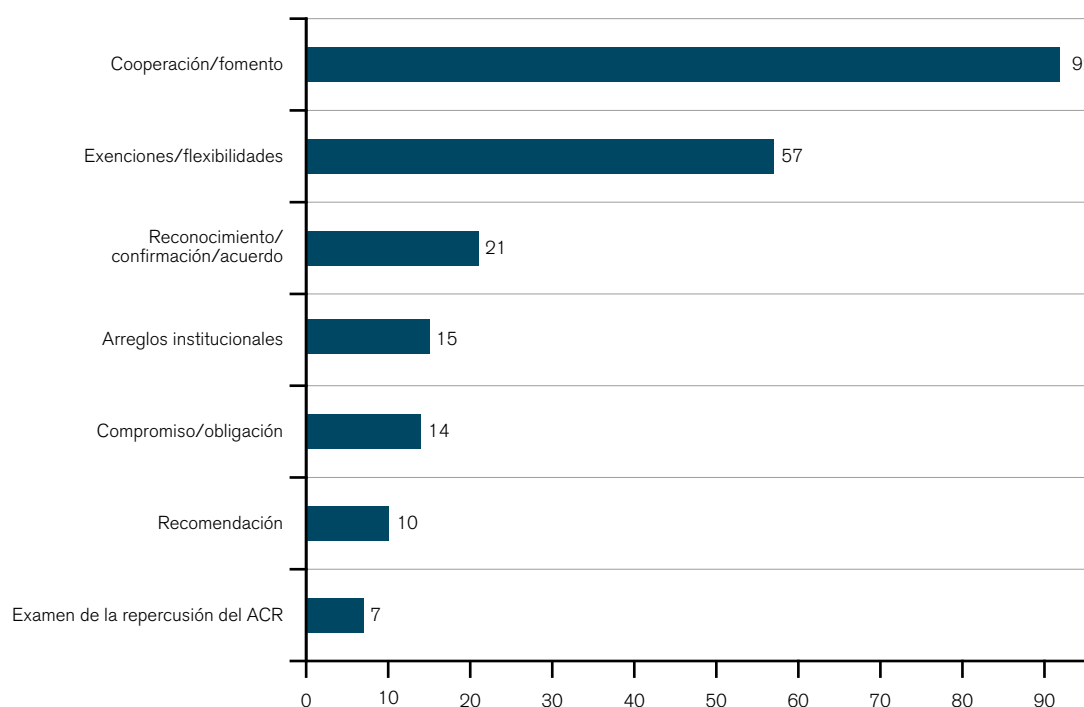
Pese a la gran heterogeneidad que caracteriza a la mayoría de las disposiciones relacionadas con las pymes, el análisis comparativo de los 136 ACR con disposiciones en las que se hace referencia explícita a las pymes ha permitido identificar ocho tipos principales de disposiciones. Como se pone de relieve en el gráfico E.6, en las disposiciones relacionadas con las pymes se prevé desde un reconocimiento de la importancia de las pymes hasta actividades de cooperación, compromisos de carácter más firme o exenciones. La disposición en materia de cooperación es el tipo de disposición relacionada con las pymes más común, ya que figura en 92 acuerdos. El segundo tipo más común de disposición relacionada con las pymes, presente en 57 ACR, abarca las disposiciones en las que se especifica que las pymes o los programas internos

destinados a apoyar a las pymes no están abarcados por el ACR o se consideran compatibles con las obligaciones que establece.

Los demás tipos de disposiciones relacionadas con las pymes figuran solo en algunos ACR. Varias disposiciones relacionadas con las pymes, establecidas en 14 ACR, se formulan en términos de obligatoriedad. Algunas de ellas, incluidas en los capítulos relativos a facilitación del comercio, transparencia y propiedad intelectual, exigen que las partes adopten medidas para garantizar que los operadores económicos, incluidas las pymes, no resulten afectados desfavorablemente. Las disposiciones relacionadas con las pymes incluidas en cuatro ACR que tienen por objeto establecer una unión aduanera tienden a ser las de mayor alcance en el apoyo a las pymes. Por ejemplo, en el acuerdo de la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO) se especifica que la comunidad económica se asegurará de que se adopten gradualmente medidas para la integración de los sectores privados, especialmente por medio de la creación de un entorno habilitador para promover las pymes.

Otras disposiciones relativas a las pymes están redactadas en términos de máximo empeño y, más que imponer obligaciones, alientan a las partes a adoptar

Gráfico E.6: Principales tipos de disposiciones relacionadas con las pymes de los ACR



Nota: Número total de ACR con al menos una disposición relacionada con las pymes perteneciente a la categoría respectiva.

Fuente: Cálculos realizados a partir de la base de datos sobre los ACR de la OMC.

medidas. En algunas disposiciones se reconoce, se confirma o se establece la importancia de las pymes. Un pequeño número de disposiciones tiene forma de recomendación.

Por último, en algunos ACR se establecen arreglos institucionales relacionados con las pymes -por ejemplo, un comité- para examinar y supervisar la aplicación de los compromisos contraídos en virtud del acuerdo, incluidas las actividades de cooperación. En ese contexto, en varios ACR se prevé la posibilidad de que el organismo institucional vigile la repercusión del ACR en las mipymes, incluidos los beneficios que se deriven del acuerdo.

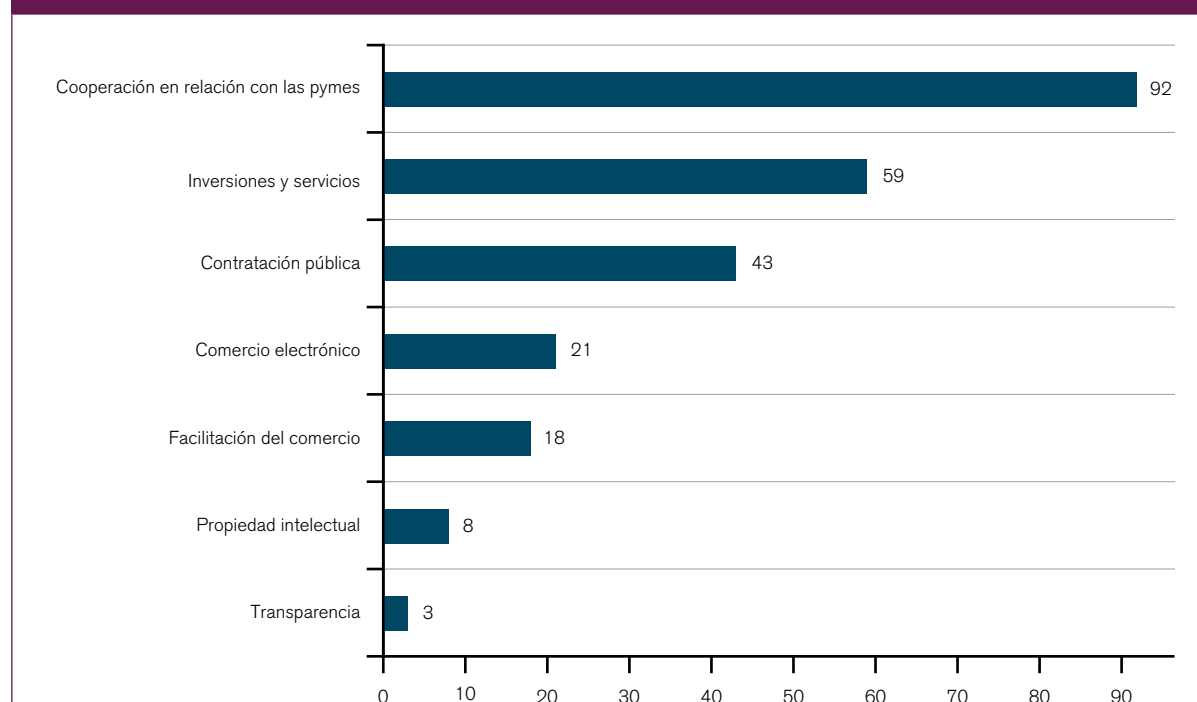
Los diferencias entre los tipos de disposiciones relativas a las pymes se pueden explicar en parte por la distinta ubicación de las disposiciones en los ACR, incluidos los negociados por un mismo país. Una ubicación distinta en el acuerdo normalmente implica también que se aborda una esfera diferente. Como se pone de relieve en el gráfico E.7, en las disposiciones relacionadas con las pymes se hace referencia principalmente a 1) la cooperación en materia de pymes y, en menor medida, a 2) los servicios y la inversión, 3) la contratación pública, 4) el comercio electrónico, 5) la facilitación del comercio, 6) la propiedad intelectual y 7) la transparencia.

(i) Cooperación en materia de pymes

Las disposiciones sobre cooperación (Ayuda para el Comercio) constituyen el conjunto de disposiciones relacionadas con las pymes más común, y también el más heterogéneo en todos los acuerdos. En 92 ACR se ha incluido al menos una disposición sobre cooperación en la que se hace referencia a las pymes. Esa heterogeneidad se deriva en parte del alcance de las disposiciones en materia de cooperación, tanto en lo que respecta a las cuestiones abordadas como al tipo de cooperación. En algunas disposiciones sobre cooperación en forma de Ayuda para el Comercio se abordan cuestiones generales, que no se circunscriben a las pymes. En otras disposiciones de este tipo se abordan cuestiones más específicas en las que se presta especial atención a las pymes.

De manera similar, en algunas disposiciones sobre cooperación se hace referencia a las pymes en general, mientras que un pequeño número de disposiciones son específicamente aplicables a las pymes que realizan actividades de exportación. Por ejemplo, en el Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica se especifica que la cooperación y asistencia técnica en materia de obstáculos técnicos al comercio puede incluir actividades destinadas a facilitar la comprensión y el cumplimiento de los requisitos de la UE, en particular por parte de las

Gráfico E.7: Principales esferas abarcadas por las disposiciones de los ACR relacionadas con las pymes



Nota: Número total de ACR que tienen al menos una disposición relacionada con las pymes perteneciente a la categoría respectiva.

Fuente: Cálculos realizados a partir de la base de datos sobre los ACR de la OMC.

pymes. En otras disposiciones únicamente se menciona a las pymes como esfera general de cooperación, sin entrar en más detalles. En cambio, otras disposiciones sobre cooperación en forma de ayuda para el comercio son más específicas y hacen referencia explícita a la materia o la forma de las actividades de cooperación relacionadas con las pymes.

El fomento y la facilitación de las inversiones, incluidos los proyectos conjuntos entre pymes de las partes, son algunos de los aspectos más frecuentemente abordados en las disposiciones sobre cooperación. Otras materias incluidas entre las actividades de cooperación son el desarrollo de oportunidades para las asociaciones, alianzas y agrupaciones comerciales, las redes de información, la innovación (incluida en algunos casos la transferencia de tecnología) y la competencia. En varios ACR también se prevé la cooperación en relación con el acceso a la financiación para las pymes y la expansión de los intermediarios financieros. En cuanto a la forma de cooperación, la actividad de cooperación más común es el intercambio de información entre las partes, incluido el intercambio de información entre las pymes. Otros tipos de cooperación en forma de ayuda para el comercio son la formación, el intercambio de experiencias, las visitas y el intercambio de profesionales, y la organización de conferencias, talleres y ferias comerciales.

El ACR entre la Unión Europea y Centroamérica contiene las disposiciones más detalladas sobre cooperación mediante ayuda para el comercio relacionadas con las pymes. El acuerdo prevé la cooperación y asistencia en la esfera de las pymes en el contexto del empleo y la protección social, los servicios, los obstáculos técnicos al comercio, los bienes artesanales y los productos orgánicos. Además, en un artículo específico sobre la cooperación en materia de microempresas y pymes se identifican varias acciones de cooperación, como la promoción de procesos de encadenamientos productivos, el intercambio de experiencias y mejores prácticas, el fomento de inversiones conjuntas, alianzas y redes empresariales, la identificación y reducción de los obstáculos para acceder a fuentes de financiación y la creación de nuevos mecanismos de financiación.

Otros ACR con disposiciones relacionadas con las pymes relativamente detalladas en las que se hace referencia a la cooperación en forma de ayuda para el comercio son el tratado entre Colombia y los países del Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), así como varios acuerdos negociados por China con Chile, Costa Rica, Hong Kong (China), Macao (China) y el Perú. En los acuerdos de asociación económica suscritos por el Japón con Malasia, Singapur, Tailandia y Viet Nam se enumeran también diversas materias y formas de cooperación. En ellos se establece además

un comité conjunto, un subcomité o un grupo de trabajo sobre las pymes, encargados, entre otras cosas, de examinar y analizar asuntos relacionados con el capítulo sobre cooperación en la esfera de las pymes, intercambiar opiniones e información sobre el fomento de esa cooperación e identificar y recomendar maneras de colaborar más intensamente.

(ii) *Servicios e inversiones*

Cada vez son más los ACR que contienen disposiciones sobre los servicios. Aunque los compromisos en materia de servicios contraídos en los ACR suelen ser superiores a los establecidos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), las disciplinas previstas en ellos son relativamente similares a las del AGCS. Un número limitado, pero creciente, de ACR ha ido más allá del AGCS en las disposiciones sobre reglamentación nacional y transparencia (OMC, 2011). En los sectores en que se han eliminado restricciones, los pequeños y medianos proveedores pueden beneficiarse de un mayor acceso a los mercados.

Además de estas disposiciones, algunos de los compromisos en materia de servicios contraídos por las partes en 30 ACR están sujetos a determinadas limitaciones o reservas relacionadas explícitamente con las pymes, que se recogen en los anexos a las listas de servicios de las partes. En muchos casos, esas reservas relacionadas con las pymes afectan exclusivamente a los servicios financieros. Por ejemplo, en el anexo relativo a los servicios del acuerdo comercial entre el Canadá y la República de Corea se explica que la medida que exige que las aseguradoras coreanas otorguen préstamos a las pymes no es incompatible con el artículo relativo al acceso a los mercados para las instituciones financieras. La pesca y la minería son otros sectores respecto de los que varios ACR establecen un pequeño número de reservas relacionadas con las pymes. Por ejemplo, en el Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos se especifica que el acceso a la pesca artesanal estará sujeto a la inscripción en un registro y que solo podrán registrarse las personas naturales chilenas, las personas naturales extranjeras con residencia permanente, o una persona jurídica constituida por las personas naturales antes mencionadas. De manera similar, en el ACR entre Marruecos y los Estados Unidos se especifica que la extracción de minerales de plomo, cinc y barita de las regiones de Tafilalet y Figuig está reservada a los mineros artesanales de esa región.

Además de reservas, en 33 ACR hay también disposiciones sobre cooperación centradas en la inversión para las pymes o en las pymes que prestan servicios. Como ya se ha explicado, el grado de detalle de las disposiciones sobre cooperación varía

considerablemente de un acuerdo a otro. Por ejemplo, en el ACR entre la AELC y Egipto se especifica que la cooperación puede incluir el desarrollo de mecanismos para realizar inversiones conjuntas, en particular con pymes. En el acuerdo de asociación económica entre los Estados del CARIFORUM y la Unión Europea se estipula que las partes acuerdan cooperar y facilitar apoyo para el desarrollo de estrategias de comercialización a través de Internet para las pymes del sector de los servicios turísticos.

(iii) Contratación pública

Son cada vez más los ACR que establecen disposiciones sobre contratación pública, y muchos gobiernos han identificado el acceso de las pequeñas y medianas empresas (pymes) a los mercados de contratación pública y su participación en estos como un elemento crucial para fomentar el desarrollo sostenible y la prosperidad mundial. Por lo general, cuando los ACR contienen capítulos en los que se trata con detalle la contratación pública, las normas de procedimiento y las disciplinas del ACR se ajustan a grandes rasgos a las establecidas en el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC. En consecuencia, en la esfera de la contratación pública, los ACR no contribuyen de manera significativa a “enmarañar” la normativa y propician la difusión de las reformas en materia de contratación, así como de normas comunes (Anderson *et al.*, 2015).

En las disposiciones relacionadas con las pymes en que se aborda específicamente la contratación pública, recogidas en 43 ACR, se prevé, por ejemplo, el reconocimiento de la importancia de la participación de las pymes en la contratación pública, la exención de los programas de apoyo a las pymes de las obligaciones establecidas en el ACR o la cooperación en el establecimiento de un comité específico sobre pequeñas empresas. En varias disposiciones sobre contratación pública relacionadas con las pymes se reconoce la importancia de la participación de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas en la contratación pública. En una disposición conexa se reconoce además la importancia de las alianzas empresariales entre proveedores, en particular las alianzas de pymes, incluida la participación conjunta en licitaciones.

Varios ACR contienen disposiciones sobre cooperación destinadas a facilitar el acceso de las mipymes al mercado de contratación pública. Por ejemplo, en el Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Corea y el Perú se especifica que las partes harán sus mejores esfuerzos en trabajar de manera conjunta con la finalidad de intercambiar información y facilitar el acceso de las pymes a los procedimientos, métodos y requisitos contractuales de la contratación pública, enfocándose en sus necesidades especiales. En un

pequeño número de ACR, en concreto en dos de ellos, se establece también, en el capítulo sobre contratación pública, un organismo institucional dedicado a las pymes, con el objetivo de facilitar las actividades relacionadas con el fomento de la participación de las pymes en las oportunidades de contratación pública. En el TLCAN y en el ACR entre Colombia y México se establecen sendos comités de pymes encargados, entre otras cosas, de facilitar la identificación de pymes interesadas en convertirse en socios comerciales de pymes de la otra parte, así como de desarrollar bases de datos sobre pymes en el territorio de cada parte para ser utilizadas por entidades de la otra parte que deseen realizar compras a pymes. En lugar de establecer un organismo institucional específico dedicado a las pymes, en otros seis ACR se establece un comité específico de contratación pública para abordar cualquier asunto relativo a la aplicación del capítulo sobre contratación pública, incluidas las pymes.

Además, en los anexos de los capítulos sobre contratación pública de 38 ACR se incluyen disposiciones que explican que esos capítulos no se aplican a los programas de contratación establecidos en beneficio de las pymes. Por ejemplo, en el anexo que contiene las listas relativas a la contratación pública del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y el Perú se explica que el capítulo sobre contratación pública no se aplica a los programas de contratación de apoyo a las mipymes. De manera similar, en la mayoría de los ACR negociados por los Estados Unidos y el Canadá se incluye al menos una disposición en la que se especifica que el capítulo sobre contratación pública no se aplica a las excepciones previstas en favor de las pequeñas empresas y las empresas cuyo titular pertenezca a un grupo minoritario. Esas excepciones pueden consistir en cualquier tipo de preferencia para beneficiar a las pymes, como el derecho exclusivo de suministrar un producto o servicio específico, o una preferencia en materia de precio.

En varios ACR en los que Colombia es parte se contemplan, en una disposición similar, medidas conducentes a facilitar la transferencia de tecnología y la subcontratación. Otras disposiciones son más específicas, como el artículo sobre las pymes del capítulo relativo a la contratación pública del ACR entre el Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (CCG) y Singapur, en el que se estipula que la partes se reservan el derecho de aplicar una preferencia de precio del 10% para las pymes en sus respectivos países.

(iv) Comercio electrónico

En los 15 últimos años se han incorporado en los ACR cada vez más disposiciones sobre comercio electrónico,

especialmente en capítulos dedicados específicamente a ese tema. El tipo de cuestiones y compromisos abarcados por los ACR varía sustancialmente de un acuerdo a otro. Una moratoria respecto de los derechos aduaneros aplicados a las transmisiones electrónicas entre las partes, compromisos en materia de transparencia y actividades de cooperación son algunas de las disposiciones relativas al comercio electrónico más comunes. En un número pequeño pero creciente de ACR también se abordan cuestiones de reglamentación nacional específicas, como los obstáculos reglamentarios, la autenticación electrónica, la protección del consumidor en línea, la protección de la información personal en línea y los mensajes comerciales electrónicos no solicitados (Herman, 2010). Las disposiciones que fomentan y facilitan el desarrollo del comercio electrónico pueden ayudar a las pymes a llegar a nuevos clientes. Además de estas disposiciones, que se aplican a empresas de cualquier tamaño, en un número pequeño pero creciente de ACR se incorporan también, en el capítulo relativo al comercio electrónico, diferentes disposiciones en las que se hace referencia explícita a las pymes.

En 21 ACR se establecen disposiciones sobre comercio electrónico relacionadas con las pymes, en las que se hace referencia a la facilitación del uso del comercio electrónico por las pymes o a la superación de los obstáculos que encuentran las pymes en el uso del comercio electrónico. Muchas de esas disposiciones son específicas de uno o dos acuerdos comerciales. El tipo más común de disposición sobre comercio electrónico relacionada con las pymes es el que especifica que las partes reconocen la importancia de facilitar el uso del comercio electrónico por las mipymes. En los demás tipos de disposiciones sobre comercio electrónico relacionadas con las pymes se hace referencia a la cooperación entre las partes.

Por ejemplo, las partes en el Acuerdo de Libre Comercio entre Singapur y el Taipei Chino reconocen la importancia de trabajar conjuntamente para superar los obstáculos que encuentran las pymes. En una disposición relativamente similar, contenida en los ACR en los que el Canadá es parte junto con la República de Corea y el Perú, se reafirma la importancia de trabajar conjuntamente para facilitar el uso del comercio electrónico por las mipymes. La disposición que contiene el Tratado de Libre Comercio entre el Canadá y Panamá es ligeramente más detallada, y en ella se declara que las partes reconocen la importancia de intercambiar información y experiencias sobre leyes, regulaciones y programas para facilitar el uso del comercio electrónico por las mipymes.

En otras disposiciones relacionadas con las pymes relativas al comercio electrónico se emplean términos

más vinculantes. Por ejemplo, en el ALC entre la República de Corea y el Perú se recoge el compromiso de las partes de trabajar en conjunto para facilitar el uso del comercio electrónico por las pymes. De manera similar, en los acuerdos de libre comercio en los que el Japón es parte con Australia y Suiza se estipula que las partes deberán cooperar para superar los obstáculos que encuentran las pymes al utilizar el comercio electrónico.

El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y el Perú es el único acuerdo en el que se prevé explícitamente la posibilidad de que el Comité de Comercio del Acuerdo establezca, en la medida en que sea necesario y esté justificado, un grupo de trabajo con el fin de realizar, entre otras, la tarea de recomendar mecanismos para ayudar a las mipymes a superar los obstáculos a los que se enfrentan en el uso del comercio electrónico.

(v) *Facilitación del comercio*

El número de ACR con disposiciones sobre facilitación del comercio ha aumentado muy rápidamente desde la década de 1990, y en el último decenio se ha ampliado también el alcance de las medidas de facilitación del comercio. Como en otras esferas abarcadas por los ACR, hay importantes disparidades entre acuerdos en lo que respecta al texto, al alcance y al nivel de compromiso de las disposiciones sobre facilitación del comercio (OMC, 2015). Pese a la heterogeneidad que caracteriza a la mayoría de las disposiciones sobre facilitación del comercio, las pymes pueden beneficiarse de la reducción del costo y de los retrasos del transporte derivada de la aplicación de las disposiciones de los ACR relativas a las pymes, que facilitan y agilizan la exportación, como se expone en la sección D.2. La reducción de los costos de transporte también puede hacer que las pymes sean más competitivas en los mercados internacionales.

Además de estas disposiciones sobre facilitación del comercio que se aplican indistintamente a las pymes y a las grandes empresas, en 18 ACR se han incluido, principalmente en el capítulo sobre facilitación del comercio, varias disposiciones diferentes sobre esa materia relacionadas con las pymes. El tipo más común de disposición sobre facilitación del comercio relacionada con las pymes, presente en 10 ACR, consiste en recomendar que se tengan en cuenta los intereses de las pymes. Por ejemplo, en ocho acuerdos negociados por los Estados de la AELC, incluidos los suscritos con el Canadá, Hong Kong (China), Serbia y Ucrania, se estipula que las partes deberán consultar a sus respectivas comunidades empresariales en relación con sus necesidades en materia de elaboración y aplicación de medidas de facilitación del comercio, y

se señala que debe prestarse especial atención a los intereses de las pymes. En un contexto más amplio, la disposición establecida en el acuerdo provisional entre el Camerún y la Unión Europea estipula que los procedimientos aduaneros deben ser transparentes y eficientes y simplificarse para reducir los costos y aumentar la previsibilidad para los operadores económicos, incluidas las pymes.

En otras disposiciones sobre facilitación del comercio relacionadas con las pymes se emplean términos más vinculantes. En los acuerdos de asociación en los que la Unión Europea es parte junto con la República de Moldova y Ucrania se especifica que las partes convienen en que sus leyes, disposiciones y procedimientos comerciales y aduaneros deberán tener por objetivo, entre otras cosas, reducir los costos y aumentar la previsibilidad para los operadores económicos, incluidas las pymes. Las disposiciones sobre facilitación del comercio incluidas en los ACR negociados por la Unión Europea con Colombia y el Perú, Côte d'Ivoire, y la República de Moldova son más específicas y en ellas se estipula que los procedimientos que garanticen el derecho de apelar resoluciones y decisiones administrativas en materia aduanera que afecten a las importaciones, exportaciones o mercancías en tránsito serán de fácil acceso, inclusive para las pymes.

En los demás tipos de disposiciones sobre facilitación del comercio relacionadas con las pymes se hace referencia a la cooperación. En el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los países del Triángulo del Norte, las partes acuerdan desarrollar el intercambio de información y programas de pasantías para funcionarios y técnicos en materia de facilitación del comercio en el marco de las actividades de cooperación relacionadas con las pymes. En un contexto diferente, los Estados miembros de la Zona de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) se comprometen a elaborar y aplicar un amplio programa de trabajo de la ASEAN sobre facilitación del comercio. En ese programa se exponen todas las acciones y medidas concretas -con objetivos y plazos de aplicación claros- necesarias para crear un entorno uniforme, transparente y previsible para las transacciones de comercio internacional, que aumente las oportunidades comerciales y ayude a las empresas, incluidas las pymes, a ahorrar tiempo y reducir costos.

(vi) *Propiedad intelectual*

El número de ACR que contienen disposiciones sobre propiedad intelectual ha aumentado con mayor rapidez desde la creación de la OMC y la entrada en vigor del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio

(Acuerdo sobre los ADPIC). Como en el caso de otros tipos de disposiciones, el número y el tipo de las relativas a la propiedad intelectual varía ampliamente de un acuerdo a otro. Aunque en la mayoría de los ACR hay disposiciones relativas a la propiedad intelectual de carácter general, un número pequeño pero creciente de acuerdos contiene disposiciones en las que se hace referencia explícita a ámbitos específicos de la legislación sobre propiedad intelectual, como las marcas de fábrica o de comercio, el derecho de autor, las patentes y las indicaciones geográficas (Valdès y McCann, 2014).

Como en otras esferas, el primer tipo de disposiciones relacionadas con las pymes, y el más común, guarda relación con la cooperación destinada a estimular la innovación y la propiedad intelectual. Por ejemplo, en el ACR entre la República de Corea y el Perú se estipula que las partes acuerdan intercambiar opiniones e información sobre el marco legal concerniente a la protección y la observancia de derechos de propiedad intelectual conforme a sus respectivas leyes, reglamentos y políticas para estimular la creación y desarrollo de la propiedad intelectual por personas de cada parte, en particular las pymes. Otras disposiciones conexas están redactadas en términos ligeramente más vinculantes. En el Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y el CARIFORUM se indica que los centros de investigación, las instituciones de educación superior y otros interesados, incluidas las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, que estén situados en las partes, participarán, según proceda, en la cooperación científica y tecnológica.

El acuerdo de asociación económica entre el Japón y Tailandia es el único ACR notificado a la OMC que contiene, en el capítulo sobre propiedad intelectual, un artículo dedicado específicamente a las pymes. En ese artículo, relativo a la asistencia para las pymes en la obtención de derechos de propiedad intelectual se estipula que cada parte, de conformidad con su leyes y reglamentos, adoptará las medidas apropiadas para prestar asistencia a las pymes en la obtención de derechos de propiedad intelectual, lo que puede incluir una reducción de las tasas oficiales.

Además, el acuerdo establece un subcomité de propiedad intelectual, encargado, entre otras cosas, de examinar las cuestiones que se planteen en ese ámbito con miras a mejorar la protección de la propiedad intelectual y la observancia de los derechos pertinentes y promover una administración eficiente y transparente del sistema de derechos de propiedad intelectual, por ejemplo con miras a la utilización y comercialización de los derechos de propiedad intelectual por las pymes.

(vii) Transparencia

En los últimos años ha aumentado el número de ACR que contienen un capítulo dedicado a la transparencia, con disposiciones destinadas a fomentar esa transparencia y el respeto de las garantías legales en la formulación de las políticas. Esos capítulos sobre transparencia suelen complementarse con compromisos más específicos en materia de transparencia incluidos en otros capítulos, por ejemplo en relación con los obstáculos técnicos al comercio (OTC) (Molina y Khoroshavina, 2015).

Los ACR en los que la Unión Europea es parte junto con la República de Corea, Georgia y Ucrania son los únicos acuerdos notificados a la OMC que contienen en el capítulo sobre transparencia una disposición relacionada específicamente con las pymes. Aunque el texto de esa disposición, incluida en el artículo relativo al objetivo del capítulo sobre la transparencia, varía de uno a otro de los tres acuerdos, en él se estipula que las partes proporcionarán un entorno reglamentario eficiente y previsible para los operadores económicos que realicen actividades comerciales en sus territorios, en especial los operadores pequeños, incluidas las pymes.

(c) Próximas disposiciones relacionadas con las pymes

A veces se considera que los ACR son un laboratorio que permite a los países idear nuevas disposiciones y abordar nuevas cuestiones y retos. En efecto, en grandes acuerdos regionales recientes que aún no han entrado en vigor o no se han notificado a la OMC se han incluido varios tipos nuevos de disposiciones relacionadas con las pymes.

(i) El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)

Como se ha expuesto en la sección D, el acceso a la información sigue siendo un reto para muchas pymes. Eso puede explicar por qué el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), negociado por 12 países de la región del Pacífico y pendiente de entrar en vigor,⁶ contiene, en un capítulo dedicado a las pymes, varios tipos nuevos de disposiciones sobre transparencia relacionadas con esas empresas.

En particular, cada una de las partes se compromete a establecer o mantener un sitio Web de acceso público que contenga información relativa al TPP, incluidos un resumen del acuerdo y una explicación de las principales disposiciones de especial relevancia para las pymes. Además, el sitio Web puede ofrecer cualquier información adicional que pueda ser útil para cualquier persona interesada en el comercio, la inversión o los negocios en su territorio, por ejemplo las reglamentaciones y

procedimientos aduaneros; las reglamentaciones y procedimientos relacionados con los derechos de propiedad intelectual; las reglamentaciones técnicas, normas y medidas sanitarias y fitosanitarias relacionadas con la importación y la exportación; las reglamentaciones sobre inversión extranjera; los procedimientos para el registro de negocios; las reglamentaciones laborales; y la información fiscal. Asimismo, se establece un comité de pymes encargado, entre otras cosas, de discutir e intercambiar las experiencias y mejores prácticas en apoyo y asistencia a las pymes exportadoras y facilitar el desarrollo de programas para ayudar a las pymes a participar e integrarse eficazmente en las cadenas de suministro mundiales.

El texto del capítulo del TPP relativo a la contratación pública también contiene un artículo específico destinado a facilitar la participación de las pymes en la contratación pública, en el que hay muchas disposiciones nuevas.⁷ Con arreglo al TPP, si una parte mantiene una medida que otorgue trato preferencial a las pymes, se asegurará de que la medida, incluidos los criterios de selección, sea transparente. En el acuerdo se insta además a las partes a proporcionar, en un portal electrónico único, información completa relacionada con las compras del sector público; hacer que las bases de licitación estén disponibles libres de todo cargo; llevar a cabo la compra por medios electrónicos; y considerar el tamaño, el diseño y la estructura de la compra para facilitar la participación de las pymes.

(ii) Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico

El Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico concertado entre Chile, Colombia, México y el Perú, que entró en vigor el 1º de mayo de 2016, incorpora también, en su capítulo sobre contratación pública, un artículo específico sobre la facilitación de la participación de las mipymes. Muchas de las disposiciones de ese artículo específico son relativamente similares a las que se encuentran en el TPP. Por ejemplo, la parte que mantenga medidas que ofrezcan un trato preferencial para sus microempresas y pymes se compromete a asegurarse de que tales medidas, incluidos los criterios de elegibilidad, sean objetivas y transparentes. Otra disposición relacionada con las pymes novedosa, y sin paralelo, estipula que cada parte hará esfuerzos para reducir las medidas que otorguen un trato preferencial a sus mipymes respecto de las otras partes.

(iii) Acuerdo Económico y Comercial Global entre el Canadá y la Unión Europea

El Acuerdo Económico y Comercial Global entre el Canadá y la Unión Europea también contiene nuevos

tipos de disposiciones relacionadas con las pymes sobre solución de diferencias en materia de inversiones entre los inversores y los Estados cuando el inversor sea una pyme, por ejemplo la posibilidad de celebrar consultas por videoconferencia u otros medios y la posibilidad de que entienda en la reclamación un solo miembro del tribunal. El comité conjunto establecido en virtud del Acuerdo también examinará normas complementarias destinadas a reducir los costos para los reclamantes que sean personas físicas o pymes.

(d) Conclusiones

En un número cada vez mayor de ACR se han incorporado disposiciones en las que se hace referencia explícita a las pymes. Paralelamente, en los últimos años ha tendido a aumentar el número de disposiciones detalladas relacionadas con las pymes incluidas en los ACR. En la mayoría de los casos, las disposiciones en que se hace referencia explícita a las pymes no se ajustan a un patrón específico.

En consecuencia, las disposiciones son muy heterogéneas en lo que respecta a su estructura, ubicación, texto y alcance. Las dos categorías más comunes son, por orden de frecuencia, las siguientes: 1) disposiciones sobre cooperación en materia de pymes en general o en un contexto específico, por ejemplo el comercio electrónico y la contratación pública; y 2) exenciones para las pymes o los programas de apoyo a las pymes respecto de obligaciones relativas, por ejemplo, a los servicios, la inversión y la contratación pública. Los demás tipos de disposiciones relacionadas con las pymes se encuentran en un pequeño número de ACR y abarcan cuestiones específicas, como la contratación pública, el comercio electrónico, la facilitación del comercio, la propiedad intelectual y la transparencia.

Un examen de los grandes acuerdos regionales recientes, como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y el Acuerdo Económico y Comercial Global entre el Canadá y la Unión Europea, que aún no han sido notificados a la OMC, confirma el carácter dinámico de las disposiciones relacionadas con las pymes, ya que aparecen nuevos tipos de disposiciones sobre contratación pública, transparencia y solución de diferencias en materia de inversiones entre inversores y Estados. En este contexto dinámico, es probable que las disposiciones relacionadas con las pymes establecidas en los ACR sigan evolucionando y sean cada vez más pragmáticas.

3. Las pymes en otras organizaciones internacionales

Varias organizaciones internacionales se ocupan de las pymes. En esta subsección se examinan sus actividades

y se explica cómo complementan el papel de la OMC. Nos centraremos en las siguientes organizaciones: el Centro de Comercio Internacional (ITC); el Banco Mundial; las comisiones regionales y los bancos regionales de desarrollo de las Naciones Unidas; la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD); la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE); la Cámara de Comercio Internacional (CCI); la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT); el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD); el Foro Mundial de las Pymes (WSF); y el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC). Las actividades relacionadas con las pymes de estas organizaciones internacionales se agrupan en dos grandes ámbitos de investigación o actuación: integración de las pymes en el comercio internacional, en particular en las cadenas de valor mundiales; e iniciativas de apoyo a las pymes de carácter más general.

(a) Integración de las pymes en el comercio internacional

Se ha trabajado y colaborado mucho en el plano internacional para ayudar a las pymes a integrarse en la economía mundial, en particular mediante la participación en las cadenas de valor mundiales. El Centro de Comercio Internacional (ITC), establecido en 1964, es la agencia conjunta de la OMC y las Naciones Unidas y está "plenamente consagrado a apoyar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas".⁸ Por lo tanto, todas las actividades del ITC se orientan a la integración de las pymes en la economía mundial. Además, esas actividades son el complemento natural de las normas multilaterales administradas por la OMC, que se examinan en la subsección E.3 y cuyo efecto es reducir tanto los costos fijos como los costos variables del comercio, reducir las asimetrías de información entre las pequeñas y las grandes empresas y mitigar algunas de las principales limitaciones que afectan a los pequeños y medianos comerciantes.

En 2015, el ITC presentó una nueva publicación anual de referencia sobre la competitividad de las pymes (ITC, 2015b). La labor actual, abarcada por el informe de 2016, se centra en las normas y reglamentaciones y en la manera en que pueden ponerse al servicio de la competitividad de las pymes. El programa de comercio y medio ambiente del ITC también ayuda a las pymes a participar en los mercados de productos ecológicos y cumplir las normas relacionadas con el medio ambiente.⁹

Como se declara en ITC (2015a), en el futuro esta organización seguirá apoyando a las pymes para que prosperen en el comercio internacional y se beneficien de las oportunidades que brindan el

comercio electrónico, las cadenas de valor mundiales y los mercados emergentes. El ITC también adoptará iniciativas encaminadas a eliminar los obstáculos al comercio y ayudar a las pymes a superar los riesgos propios del comercio internacional. Un nuevo programa que une a África y la India es el ejemplo de los programas con los que el ITC quiere ampliar las oportunidades de las pymes en el comercio Sur-Sur. El ITC también opera en la esfera del comercio electrónico. Una reciente publicación del Centro (ITC, 2016) trata de iniciar un debate entre los sectores público y privado para abordar las trabas al comercio electrónico, especialmente para las pequeñas empresas de países en desarrollo. En el recuadro E.2 se detallan otras iniciativas relacionadas con el comercio electrónico dirigidas a las pymes.

En el marco de la Presidencia turca del G-20, la OCDE y el Banco Mundial (2015) han elaborado un informe

sobre la inclusión de las pymes y de los países en desarrollo de ingresos bajos en las cadenas de valor mundiales. Ese informe pone de manifiesto dos hechos fundamentales: i) la participación en las cadenas de valor mundiales es heterogénea y desigual, tanto entre países como dentro de cada país; y ii) la participación de las pymes en las cadenas de valor mundiales está teniendo lugar principalmente por medio de una contribución indirecta a las exportaciones, y no mediante exportaciones directas. También se señala que las medidas de política propiciadas por el liderazgo del G-20 pueden ayudar a lograr unas cadenas de valor mundiales más incluyentes, por medio de i) un enfoque holístico de las reformas, que abarque las políticas de comercio e inversión y las políticas internas, tanto en los países del G20 como en los países que sean sus interlocutores comerciales; y ii) la inversión en la ampliación de la base estadística y el análisis de las

Recuadro E.2: Soluciones de comercio electrónico del ITC para las pymes

El ITC, junto con asociados de los sectores privado y público, ofrece cursos de formación y servicios de asesoramiento para ayudar a las pymes de los países en desarrollo a superar los obstáculos al comercio electrónico (véase en la subsección D.4 una reseña de esos obstáculos). El enfoque es modular, con el objetivo de resolver dificultades específicas. Los módulos pueden utilizarse por separado o en combinación y son los siguientes:

- eMall: Tienda en línea que permite compartir los costos de las soluciones de pago, logística y comercialización.
- ePayment: Módulos de pago listos para su integración en sitios y mercados de comercio electrónico; cumplimiento de la reglamentación en materia de cambio de divisas.
- eLogistics: Acceso a servicios económicos de logística de salida, almacenamiento y gestión de la entrega de los productos en los mercados destinatarios, y gestión de las devoluciones.
- eTrade: Servicios de representación que garantizan la conformidad con las prescripciones jurídicas y fiscales de mercados como los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea.
- eTrust: Certificados SSL y de firma digital cualificados y reconocidos internacionalmente, destinados a las pymes;
- eCRM. Soluciones basadas en la nube y apoyo para realizar ventas y prestar servicio al cliente con arreglo a los niveles de calidad esperados por los clientes internacionales.

Entre los ejemplos recientes cabe citar el apoyo a la plataforma "Made in Morocco", grupo de interés económico constituido por más de 300 pymes, y a los servicios de tecnología de la información de Kenya y Uganda. Las empresas de "Made in Morocco" se benefician de un mercado en línea (www.made-in-morocco.ma) y de soluciones de pago y logística y comercialización compartidas.

En el caso de los servicios del sector de la tecnología de la información de Kenya y Uganda, el ITC ha elaborado una plataforma en línea compartida (eMall). El objetivo es capacitar a las empresas de ese sector para competir más eficazmente en el mercado internacional de servicios de mayor valor añadido, por los siguientes medios: i) unificando los recursos de los diversos pequeños vendedores; ii) elaborando enfoques de comercialización comunes; iii) introduciendo una plataforma para el control de la calidad; iv) fomentando la interacción directa con los clientes potenciales; v) reforzando la confianza de los mercados destinatarios; y vi) haciendo posible la recepción de pagos internacionales.

cadenas de valor mundiales y en la difusión de los conocimientos sobre las mejores prácticas en materia de políticas y programas de capacitación.

La serie de informes anuales presentados por el programa *Doing Business* del Banco Mundial también es de interés a este respecto. Se ha examinado la reglamentación que afecta en particular a las pymes (Banco Mundial, 2013). En el último informe *Doing Business* (Banco Mundial, 2015) se otorgó mucha importancia al comercio transfronterizo, incluidas categorías nuevas como el comercio por tierra entre países vecinos, así como, en particular, a los acuerdos comerciales regionales. El Banco Mundial también tiene varios proyectos para países específicos, como el de fomento del comercio e infraestructura de calidad de Armenia, el tercer proyecto de desarrollo de las exportaciones en Túnez, y el segundo proyecto de fomento del comercio de la República Democrática Popular Lao. Entre otros objetivos, los programas pretenden beneficiar a las pymes mejorando la infraestructura del comercio y aumentando la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

Las comisiones regionales de las Naciones Unidas tienen programas e iniciativas destinados a fomentar la internacionalización de las pymes. Por ejemplo, en septiembre de 2014, la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP) de las Naciones Unidas convocó una reunión del Comité Asesor sobre la facilitación del comercio para las pymes en el marco de un proyecto más amplio encaminado a elaborar una guía para facilitar el comercio "sin papel" para las pymes y crear capacidad en los gobiernos nacionales para establecer sistemas que permitan prescindir del uso del papel en el comercio transfronterizo y facilitar el transporte.

También es digna de mención la actividad de los bancos de desarrollo regionales. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) presta apoyo operacional y financiero a las empresas, en particular mediante programas de fomento de las exportaciones, captación de inversiones, facilitación del comercio e integración transfronteriza, ayuda en la negociación y aplicación de acuerdos comerciales y gestión del comercio exterior (BID, 2014a). El BID también ha realizado investigaciones que llevan a concluir que la internacionalización requiere también un nuevo conjunto de políticas comerciales, así como cambios en las prácticas operativas de las pymes (BID, 2014b). Hay varios proyectos para países específicos destinados a ayudar a las microempresas y las pymes.¹⁰ El Banco Africano de Desarrollo (BAfD) trata de facilitar el acceso a los mercados para los pequeños agricultores y las mipymes (BAfD, 2013). El Banco Asiático de Desarrollo (BAsD) mantiene proyectos e iniciativas para ayudar a las pymes de los

países asiáticos, incluidos diferentes estudios sobre la importancia de las pymes y las dificultades que entraña la integración de las pymes en las cadenas de valor mundiales, así como sobre las políticas encaminadas a lograrla (BAsD, 2015). Otras iniciativas son los seminarios sobre la internacionalización de las pymes organizados conjuntamente con otros bancos regionales,¹¹ y proyectos específicos, como el establecimiento de una plataforma en línea para compartir información regional sobre las exportaciones de las pymes.¹²

La UNCTAD tiene en marcha varias iniciativas para apoyar la competitividad comercial de las pymes. En el octavo período de sesiones de la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo, dedicado al tema "Opciones de política para fortalecer la competitividad de las PYMES", la Comisión decidió continuar su labor en el ámbito de la competitividad de las exportaciones, en particular mediante posibles vinculaciones con cadenas de suministro internacionales (UNCTAD, 2004). Se ha realizado una investigación conjunta con la OCDE en relación con los obstáculos que encuentran las pymes al incorporarse a las cadenas de valor mundiales, entre los que se incluyen los siguientes: i) la necesidad de mejorar la capacidad en materia de tecnología e innovación; ii) la insuficiencia de financiación y capital humano para ese proceso; iii) la falta de capacidades para cumplir las normas y requisitos de certificación; iv) la necesidad de mejorar la gestión de los activos intelectuales, incluida la protección de los derechos de propiedad intelectual, cuando proceda; v) la difícil posición negociadora de las pymes frente a los grandes contratistas; y vi) la necesidad de diversificación para reducir la dependencia de uno o pocos clientes (UNCTAD, 2007). La UNCTAD ha formulado directrices para las pymes de los países en desarrollo y países menos adelantados interesadas en vender servicios de procesos empresariales (extraterritoriales) a organizaciones del mundo desarrollado (UNCTAD, 2005).

Otras iniciativas más recientes son el Marco de Políticas de Fomento de la Iniciativa Empresarial de la UNCTAD y las orientaciones para su aplicación, y el Programa de Vinculación Comercial, aplicado en colaboración con la red EMPRETEC de la UNCTAD para fomentar el espíritu emprendedor y la modernización de las pymes (UNCTAD, 2013). Ambas iniciativas tienen por objeto contribuir a la elaboración de políticas y a la mejora del entorno empresarial para ayudar a las pymes a aumentar su competitividad. Otra importante contribución de la UNCTAD se ha centrado en las oportunidades de comercio electrónico para las pymes. Un informe reciente (UNCTAD, 2015) muestra que, aunque tengan dificultades para usar esos servicios,

las pequeñas empresas disponen de diversas opciones. Además, en el informe se indican opciones para lograr mejoras en la esfera de la regulación del comercio electrónico, lo que podría ayudar a las pymes a superar los obstáculos que encuentran en esta esfera.

Varias de las principales esferas de actividad de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), como la ciberseguridad, el acceso a la banda ancha, la brecha digital e Internet, son de interés para la conectividad de las pymes y su participación en el mercado internacional. También merece ser mencionada en este contexto la iniciativa BASIS (*Business Action to Support the Information Society*) de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), cuyo objetivo es servir de portavoz de las empresas en los debates mundiales sobre la sociedad de la información, dedicando especial atención a las pymes (ICC, 2010).

Además del estudio realizado conjuntamente con el Banco Mundial bajo la égida del G-20 (OCDE y Banco Mundial, 2015), la OCDE ha llevado a cabo varios estudios sobre los obstáculos a la internacionalización de las pymes. El principal resultado de esas investigaciones es que los acuerdos multilaterales, regionales o bilaterales pueden ayudar a las pymes a superar los obstáculos al comercio (Fliess y Busquets, 2006). Además, en el marco de una iniciativa conjunta del BIAC (Comité Consultivo Económico e Industrial ante la OCDE) y la OCDE destinada a facilitar el acceso de las pymes a los mercados internacionales se han hecho varias propuestas, como crear un portal Web del BIAC dedicado a las pymes para mejorar el flujo de información hacia las pymes, y un sitio Web solo para miembros, protegido por contraseña, para permitir la interacción entre las pymes y las empresas multinacionales (OCDE, 2008). Más recientemente, la OCDE ha publicado un informe (OCDE, 2013) con el objetivo de identificar y proponer maneras de superar los obstáculos a la internacionalización de las pymes.

El Foro Mundial de las Pymes (WSF), establecido en 2015 a raíz de la Presidencia de Turquía en el G-20, ha comenzado a trabajar en dos iniciativas distintas, pero interrelacionadas, que tienen por objetivo, entre otros, el acceso de las pymes a las cadenas de valor mundiales, y son las siguientes: i) la creación de un agregador digital de ventanilla única para las pymes, denominado e-WSF; y ii) la puesta en marcha de un programa de asistencia técnica para las pymes en materia de certificación y normas. El eWSF, diseñado como plataforma y agregador en línea dirigido a las pymes, ofrece un servicio de “enlace con cadenas de valor mundiales” (*GVC Matchmaking Service*) en línea. El programa de certificación del WSF comprenderá un amplio sistema de respaldo de ventanilla única, accesible en el país del usuario, que aprovechará

las normas nacionales, regionales e internacionales existentes para acelerar la conexión de las pymes a las cadenas de valor mundiales.

Como se expone en la sección D de este informe, el acceso a la financiación del comercio es uno de los principales obstáculos para la internacionalización de las pymes. El Banco Mundial, junto con la OMC y la CCI, así como otras instituciones financieras internacionales, ha establecido varios programas para fomentar la intervención en materia de financiación del comercio, como el Programa de liquidez para el comercio mundial (ITC y OMC, 2014). Los bancos regionales, por ejemplo el BAfD, el BAsD y el BID, también intervienen en esta esfera.

El BAfD trata de ayudar a las empresas que desean obtener financiación del comercio y declaran tener grandes dificultades para obtener esa financiación, en particular a largo plazo. El BAsD ha establecido su Programa de Financiación del Comercio (TFP) para subsanar la falta de acceso a la financiación del comercio en los países en desarrollo miembros. En el marco de ese Programa, los bancos comerciales asociados reciben préstamos y garantías para apoyar el comercio, lo que les ayuda a ofrecer a los importadores y exportadores un acceso fiable a la financiación del comercio. Una iniciativa similar es el Programa de facilitación de la financiación del comercio (TFFP) del BID, establecido en 2005 para apoyar el acceso de los bancos de América Latina y el Caribe a los mercados financieros internacionales de financiación del comercio, a través de asistencia técnica, creación de capacidad y productos financieros (garantías y préstamos).

(b) Otro apoyo a las pymes

Como se expone en la sección A de este informe, las pymes contribuyen a las economías de sus países especialmente creando empleo. La Oficina Internacional del Trabajo (OIT) tiene como principal objetivo alentar la creación de oportunidades de empleo dignas. Por ello, las cuestiones relativas a las pymes revisten interés para la OIT, que presta servicios de asesoramiento sobre políticas en materia de pymes y también lleva a cabo investigaciones sobre los aspectos cuantitativos y cualitativos de la creación de empleo. Su unidad de pequeñas y medianas empresas ofrece formación, servicios de apoyo, servicios de asesoramiento y orientación sobre el terreno en cuatro esferas: i) desarrollo de las competencias empresariales y de gestión;¹³ ii) acceso a los mercados (desarrollo de las cadenas de valor); iii) reforma del entorno de capacitación; y iv) productividad y condiciones de trabajo.¹⁴

En 1998 la Conferencia Internacional del Trabajo adoptó la Recomendación relativa a la creación de empleo en las pequeñas y medianas empresas, cuyo objetivo es aportar orientaciones a los miembros en la elaboración y puesta en práctica de políticas en materia de creación de empleos en las pymes. En su último informe (OIT, 2015) se pone de relieve que las condiciones de trabajo tienden a ser peores en las pymes que en las grandes empresas, con una considerable heterogeneidad entre los distintos sectores. En consecuencia, la meta 8.3 de los nuevos Objetivos de Desarrollo Sostenible guarda relación con las pymes y el empleo. Esa meta es la siguiente: "Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de empleos decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación y alentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, entre otras cosas mediante el acceso a servicios financieros".

Otras organizaciones internacionales también mantienen iniciativas que apoyan a las pymes en general (es decir, no encaminadas exclusivamente a la internacionalización). El Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) ha emprendido una iniciativa en favor de las pequeñas empresas (*Small Business Initiative*) que ayuda a las pymes a obtener recursos financieros a través de instituciones financieras, así como mediante financiación directa, ofrece asesoramiento empresarial y organiza debates sobre políticas con los encargados de su formulación, con el fin de propiciar un entorno económico favorable para las pequeñas empresas. Recientemente, la CCI ha publicado una guía (CCI, 2015) para ayudar a las pymes a cumplir las exigencias en materia de diligencia debida. En 2000, la OCDE adoptó la Carta de Bolonia sobre las políticas en materia de pymes con el fin de fomentar la competitividad y el crecimiento de las pymes.

La misión general del Foro Mundial de las Pymes (WSF) es ayudar a las pymes a lograr una eficiencia y competitividad sostenibles. Además de la dimensión de internacionalización, que se ha examinado *supra*, la iniciativa e-WSF tiene el objetivo general de aumentar el acceso de las pymes a las competencias, la formación, los conocimientos, la innovación, las redes, los conocimientos especializados y la información, y mejorar su acceso a la financiación. El WSF también realiza investigaciones sobre la repercusión de la reglamentación financiera mundial en el desarrollo y el crecimiento de las pymes, y ha iniciado trabajos para reforzar los sistemas de información crediticia sobre las pymes en todo el mundo. El Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) tiene un Grupo de Trabajo sobre pequeñas y medianas empresas, que presenta, en su plan estratégico para 2013-2016, una hoja de ruta para abordar cuestiones determinantes en

relación con el crecimiento de las mipymes en la región del APEC, sobre la base de tres pilares: i) creación de capacidad de gestión, emprendimiento e innovación; ii) financiación; y iii) entorno empresarial, acceso a los mercados e internacionalización.

Para concluir, hay motivos para afirmar que las pymes no son una cuestión nueva para la comunidad internacional. Las iniciativas relacionadas con esa cuestión son múltiples, y buena parte de ellas se centra en la internacionalización de las pymes. Es de esperar que, con una mayor coordinación entre las organizaciones internacionales, se reduzcan las duplicaciones innecesarias de esfuerzos y aumente la complementariedad entre ellos.

4. Las pymes en la OMC

En la sección D del presente informe se señalan los obstáculos a los que se enfrentan las pymes para aumentar su participación en el comercio internacional. En esta parte del informe se examina la forma en que la cooperación comercial mundial ayuda a disminuir esos obstáculos. Esto se consigue por varios medios: reduciendo tanto los costos variables como fijos del comercio; disminuyendo la carga en materia de información que algunos Acuerdos de la OMC imponen a las pymes; haciendo más fácil que un Miembro ejerza sus derechos cuando actúa en nombre de una pyme; permitiendo a los Miembros que sigan aportando contribuciones financieras a las pymes; dando a los Miembros más margen para promover el desarrollo tecnológico de sus pymes; permitiendo a los Miembros que otorguen un trato preferencial a sus pymes; mitigando las principales limitaciones de los comerciantes de las pymes; y aumentando la capacidad de "oferta" de las pymes.

- (a) Los Acuerdos de la OMC ayudan a las pymes mediante la reducción de los costos comerciales fijos y variables y el aumento de la transparencia

Una de las principales conclusiones de la sección D es que los costos comerciales, ya sean variables o fijos, perjudican más a las pymes que a las grandes empresas en su capacidad para participar en el comercio. Lo mismo ocurre con la falta de transparencia en torno a las normas y reglamentos comerciales. La cooperación multilateral que reduce los costos comerciales y aumenta la transparencia debería disminuir la carga sobre todas las empresas comerciales (incluidas las que están a punto de emprender actividades de exportación), independientemente de su tamaño, pero es posible que las pymes resulten más beneficiadas.

(i) *Reducción de los costos comerciales variables*

Desde el establecimiento de la OMC, hace más de 20 años, sus Miembros han logrado reducir los obstáculos arancelarios hasta el promedio actual del 9%, lo que equivale a un recorte de casi un tercio desde 1998 (véase el cuadro E.1). El promedio de los aranceles aplicados en régimen de la nación más favorecida (NMF) es del 8,1% para los productos no agrícolas y del 14,9% para los productos agrícolas.

Este panorama solo tiene un pequeño defecto: los aranceles consolidados se siguen estableciendo en niveles muy elevados. La brecha entre los tipos aplicados y consolidados genera incertidumbre con respecto a la política comercial, ya que un Miembro de la OMC siempre puede elevar su tipo aplicado al nivel del tipo consolidado. Esta incertidumbre política puede ser una fuente de costos comerciales (Osnago *et al.*, 2015) que perjudicarían a todas las empresas, pero tal vez más gravemente a las pymes.¹⁵

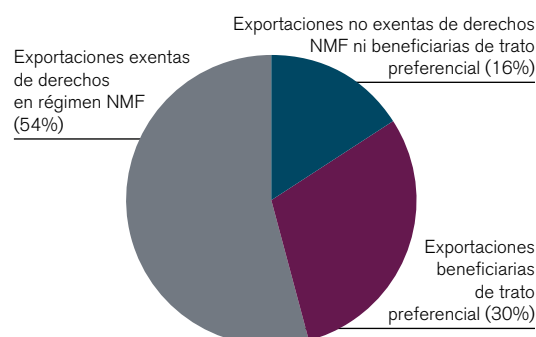
Además de reducir los aranceles NMF en los 20 últimos años, muchos Miembros de la OMC (tanto desarrollados como en desarrollo) han otorgado acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para los países menos adelantados (PMA).¹⁶ En la medida en que estas iniciativas reducen los aranceles aplicables a las empresas establecidas en PMA, es probable que estas reducciones de los costos comerciales variables beneficien más a las pymes que a las grandes empresas.

La Decisión sobre el acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para las exportaciones de los PMA se formuló en la Declaración Ministerial de Hong Kong de 2005. Los países desarrollados y los países en desarrollo que estén en condiciones de hacerlo deberán otorgar acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes con carácter perdurable para todos los productos originarios de todos los PMA. Los Miembros de la OMC que tengan dificultades para

cumplir este mandato otorgarán acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para al menos el 97% de los productos originarios de los PMA, definidos a nivel de línea arancelaria.

Existen muy pocos estudios que evalúen la repercusión causal de estas decisiones en las exportaciones de los PMA. En un estudio relativamente reciente de Vanzetti y Peters (2012) se simulan los efectos de una observancia más generalizada de la Decisión sobre el acceso a los mercados libre de derechos por los Miembros de la OMC. Se aportan pruebas de que el trato preferencial puede tener efectos significativos en las exportaciones de los PMA, y cabe suponer que también en las exportaciones de las pymes de los PMA, aunque esta cuestión no se aborda directamente en el estudio. En primer lugar, Vanzetti y Peters indican que, en 2010, alrededor del 30% de las exportaciones de los PMA ya era objeto de un trato preferencial, mientras que otro 54% estaba libre de derechos (en régimen NMF) (véase el gráfico E.8). La sexta parte restante de las exportaciones de los PMA estaba sujeta a un promedio arancelario del 7%. Vanzetti y Peters utilizaron el modelo del Proyecto de Análisis del

Gráfico E.8: Exportaciones y aranceles NMF aplicables a los PMA, 2010



Fuente: Vanzetti y Peters (2012).

Cuadro E.1: Aranceles NMF aplicados y consolidados

Productos	Aranceles NMF aplicados		Aranceles consolidados	
	Promedio: 2012-2014	Reducción desde 1998*	Promedio de los derechos	Cobertura de las consolidaciones
Agrícolas	14,9	2,9	55,7	100
No agrícolas	8,1	4,1	29,6	76,4
Todos	9,0	3,9	38,8	79,5

*Puntos porcentuales.

Fuentes: Perfiles arancelarios en el mundo, varios números; Base Integrada de Datos de la OMC.

Comercio Mundial (GTAP) para simular los efectos de la concesión del acceso libre de derechos para todas las importaciones procedentes de PMA por los países desarrollados y algunos grandes países en desarrollo (Brasil, China, la India y Sudáfrica). Se estimó que podría aumentar las exportaciones de los PMA entre 4.000 y 6.000 millones de dólares EE.UU., lo cual beneficiaría a todas las regiones en desarrollo, aunque la mayor parte de esos beneficios se concentrarían en dos PMA.

A los PMA a veces les ha resultado difícil aprovechar los regímenes preferenciales debido a las normas de origen restrictivas. Por ello, en la Décima Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en diciembre de 2015, los Miembros de la OMC adoptaron nuevas disposiciones en materia de normas de origen preferenciales para facilitar la exportación de mercancías de los PMA a los países desarrollados y los países en desarrollo que les ofrecen acceso preferencial. En las disposiciones se proporcionan orientaciones detalladas sobre cuestiones específicas de las normas de origen, como los métodos para determinar cuándo un producto puede considerarse "fabricado en un PMA" y cuándo los insumos procedentes de otras fuentes pueden acumularse al considerar el origen. Por ejemplo, en las disposiciones se establece que los Miembros que otorguen las preferencias considerarán la posibilidad de permitir la utilización de materiales no originarios que representen hasta el 75% del valor final del producto.

Además de las mercancías, la OMC también ha permitido a los Miembros dispuestos a hacerlo que otorguen acceso preferencial a sus mercados a los servicios y los proveedores de servicios de los PMA. En la Octava Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en 2011, los Miembros adoptaron una decisión que permitía a los Miembros de la OMC otorgar acceso preferencial a sus mercados a los servicios y los proveedores de servicios de los PMA durante 15 años. Más adelante, en 2013, se adoptó la decisión de conceder una exención a estos Miembros, ya que al otorgar esas preferencias se estarán desviando de sus obligaciones en materia de NMF. Posteriormente, en la Décima Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en 2015, la vigencia de la decisión de 2011 se prorrogó otros cuatro años, hasta el 31 de diciembre de 2030.

A finales de 2015, la OMC había recibido en total 21 notificaciones de trato preferencial en favor de los servicios y proveedores de servicios de los PMA, presentadas por 48 Miembros (contando individualmente a los Estados miembros de la UE). Al evaluar las notificaciones, los PMA señalaron que en ellas figuraba un número considerable de sectores y modos de suministro para los que habían tratado de obtener preferencias. No obstante, consideraban que

había que desplegar más esfuerzos para atender las peticiones de medidas preferenciales con respecto al modo 4 (referente a la presencia de personas originarias de un Miembro de la OMC en el territorio de otro Miembro con el fin de suministrar un servicio) previsto en el AGCS, así como en relación con las medidas conexas relativas a visados, permisos de trabajo, permisos de residencia y reconocimiento de títulos y acreditaciones de aptitud profesional. Cabe señalar que en otras partes del presente informe se ha indicado que esas medidas preocupan especialmente a las pymes por lo que se refiere a sus esfuerzos para participar en el comercio.

(ii) Reducción de los costos comerciales fijos

Además de reducir los costos variables del comercio, los Acuerdos de la OMC también disminuyen los costos fijos, ayudando así a las empresas más pequeñas. Este análisis se centra en tres Acuerdos de la OMC, pero podría aplicarse de manera más generalizada a otros acuerdos. Asimismo, la labor de los comités que supervisan actualmente la transparencia de estos acuerdos aporta más ideas sobre la forma en que se podrían beneficiar las pymes.

Aunque aún no está en vigor, la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio puede reducir algunos de los costos fijos originados por los procedimientos comerciales ineficientes, lo cual aumentaría la participación de las pymes en el comercio. Como se señala en la sección D, se observa una correlación positiva entre el tamaño mínimo de las empresas exportadoras y el plazo necesario para exportar (OMC, 2015). Además, es más probable que las pymes exporten sus productos y aumenten su participación en las exportaciones en comparación con las grandes empresas si se reduce el plazo necesario para exportar. Por otro lado, las mejoras de la facilitación del comercio que aumentan la disponibilidad de información aduanera, permiten la adopción de resoluciones anticipadas y mejoran los procedimientos de recurso y, hasta cierto punto, benefician más a las pymes (Fontagné *et al.*, 2016).

Otros Acuerdos de la OMC que cabe destacar son el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF). Los gobiernos utilizan los OTC y las MSF para alcanzar objetivos importantes de política interna -como la protección de la salud de las personas-, que, sin embargo, pueden tener efectos secundarios en el comercio. Una posibilidad es que el cumplimiento de esas medidas solo incremente los costos del comercio y reduzca, por tanto, las oportunidades comerciales.

Otra posibilidad es que esas medidas -cuando abordan un fallo del mercado, como la incertidumbre de los consumidores acerca de la calidad o la seguridad de un producto- pueden aumentar la demanda del producto, aunque la puesta en conformidad eleve los costos, por lo que el comercio crecería. Esta ambigüedad queda reflejada en los estudios empíricos. Existe un gran número de estudios empíricos que muestran que probablemente, a nivel global, esas medidas no reducen el comercio (Swann *et al.*, 1996; Temple y Urga, 1997; Kox y Nordås, 2007). Por otro lado, los estudios empresariales suelen mostrar que los OTC y las MSF reducen el comercio, tanto en términos de volumen como de acceso a los mercados, especialmente en el caso de las empresas pequeñas (Maertens y Swinnen, 2009; Reyes, 2011; Fontagné *et al.*, 2015).

Es importante señalar que los Acuerdos OTC y MSF contienen disciplinas que limitan los efectos de aumento de los costos comerciales que pueden tener estas medidas. En el Acuerdo OTC se establece que los reglamentos técnicos no restringirán el comercio más de lo necesario para que los Miembros alcancen sus objetivos de política. Asimismo, se alienta a los Miembros a utilizar normas internacionales cuando corresponda. Igualmente, en el Acuerdo MSF se anima a los Miembros de la OMC a basar sus medidas en normas, directrices o recomendaciones internacionales. Si se establecen o mantienen medidas que representen un nivel de protección más elevado, deberán basarse en una justificación científica o en una evaluación del riesgo adecuada.

La importancia que se concede a las normas internacionales en ambos Acuerdos es especialmente pertinente para las pymes, ya que es muy probable que les resulte más gravoso cumplir un sinnúmero de normas nacionales diferentes. En líneas más generales, sin las disciplinas de los Acuerdos OTC y MSF, las autoridades nacionales tendrían más margen para determinar la severidad de los reglamentos técnicos y las MSF, lo que daría lugar a costos comerciales fijos más elevados.

(iii) *Aumento de la transparencia*

Tal como se señala *supra*, las normas y los reglamentos también tienen efectos de mejora del bienestar, en la medida en que dan mayor legitimidad a los objetivos de política (por ejemplo, en cuanto a la protección de la salud humana, la seguridad y el medio ambiente). No obstante, pese a las buenas intenciones, muchas de estas medidas no arancelarias pueden resultar opacas e ineficientes al tratar de alcanzar objetivos que, por lo demás, son legítimos (OMC, 2012). La aplicación puede plantear problemas, por ejemplo: la reglamentación puede ser poco clara, lo que crearía incertidumbre para los proveedores y productores; sus efectos pueden ser

diferentes y afectar más a las pequeñas empresas que a las grandes; o su cumplimiento puede ser difícil de evaluar y verificar. Estas son preocupaciones habituales que suelen examinarse en los Comités OTC y MSF de la OMC. Este tipo de factores, ya sean aislados o conjuntos, pueden generar costos innecesarios y ser motivo de desavenencia en el comercio internacional. A continuación se exponen a título ilustrativo dos ejemplos extraídos de la labor de los Comités.

En el Comité OTC se debatió en profundidad el posible impacto en las pymes del Reglamento relativo al registro, evaluación, autorización y restricción de sustancias y preparados químicos (REACH) de la Unión Europea (UE). Varios Miembros señalaron que a las pymes que exportan productos químicos a la UE, les resultaría difícil cumplir el complejo, gravoso y costoso reglamento relativo al registro de productos químicos, dadas sus limitaciones de capacidad financiera y humana. El requisito de que los importadores -incluidas las pymes- mantengan un representante en el mercado de la UE (la denominada disposición del "representante exclusivo") es especialmente prohibitivo para las pymes, ya que carecen de los medios necesarios para encontrar representantes adecuados.

Las pymes también están en desventaja en cuanto a la participación en los órganos establecidos para que las empresas compartan los costos de la conformidad con el REACH (en los foros de intercambio de información sobre sustancias (FIIS)).¹⁷ En 2013, la UE revisó el REACH, y, seguidamente, redujo los derechos de registro para las pymes y puso en marcha un programa de asistencia técnica y divulgación a fin de colaborar con las pymes con respecto a este reglamento específico.¹⁸

En lo referente a las MSF, algunos Miembros plantearon preocupaciones sobre un reglamento de la UE que afecta al comercio de "nuevos alimentos". Se pusieron de relieve los posibles efectos negativos de este nuevo reglamento en las pymes de los países en desarrollo, en particular, con respecto a la cantidad de información necesaria y los costos que conllevaría la realización de los estudios científicos requeridos para los pequeños agricultores y exportadores. El reglamento fue revisado y, en diciembre de 2013, se adoptó un nuevo reglamento sobre nuevos alimentos. El nuevo proyecto de reglamento se centraba en facilitar el acceso al mercado para los alimentos tradicionales, incluidos los de pequeños productores, mediante la simplificación de los procedimientos de autorización. La UE también llevó a cabo otras iniciativas destinadas a ayudar a las empresas, incluidas las pymes, a cumplir el reglamento; por ejemplo, mediante la preparación de un Catálogo de Nuevos Alimentos, un documento en el que se explicaba el modo en que los operadores interesados podrían

determinar si un producto alimenticio o un ingrediente alimentario se había consumido anteriormente en la UE.¹⁹

Los obstáculos creados por las normas y los reglamentos son especialmente perjudiciales para las pequeñas empresas. Por ejemplo, las pequeñas empresas pueden carecer de los recursos necesarios para: i) obtener información sobre los reglamentos extranjeros que pueden afectar a su comercio (más adelante haremos referencia a los servicios de información); ii) colaborar con los interlocutores comerciales con el fin de asegurar que los nuevos reglamentos no afecten innecesariamente a sus exportaciones; iii) participar en actividades de normalización a nivel nacional o internacional para que, al elaborar las normas, se tengan en cuenta sus intereses comerciales; o, por último, iv) garantizar la conformidad: las empresas más pequeñas simplemente pueden carecer de la capacidad (humana o financiera) necesaria para adaptarse a los reglamentos (independientemente de su legitimidad). En resumen, a menudo, las pequeñas empresas pueden estar desinformadas y carecer de una voz colectiva o coherente en el contexto internacional o los foros comerciales, y lo más probable es que tengan que acatar las normas, en lugar de elaborarlas.

Además de tener que cumplir las normas y los reglamentos, las pymes también soportan una pesada carga para *demostrar* su cumplimiento, mediante procedimientos de evaluación de la conformidad, como las pruebas y la certificación. De hecho, un número creciente de preocupaciones planteadas en el Comité OTC se refiere más a este tipo de procedimientos que a los requisitos subyacentes en sí. En una comunicación al Comité OTC, el Taipei Chino presentó los resultados de una encuesta que ponía de relieve los problemas a los que se enfrentan las pymes en los procedimientos de evaluación de la conformidad en los mercados extranjeros, incluida la falta de información y la incertidumbre respecto de los plazos y los costos para llevar a cabo el procedimiento, los que impone costos suplementarios a las pymes exportadoras que, en muchos casos, deben trabajar con una rotación rápida de mercancías para seguir siendo competitivas.²⁰

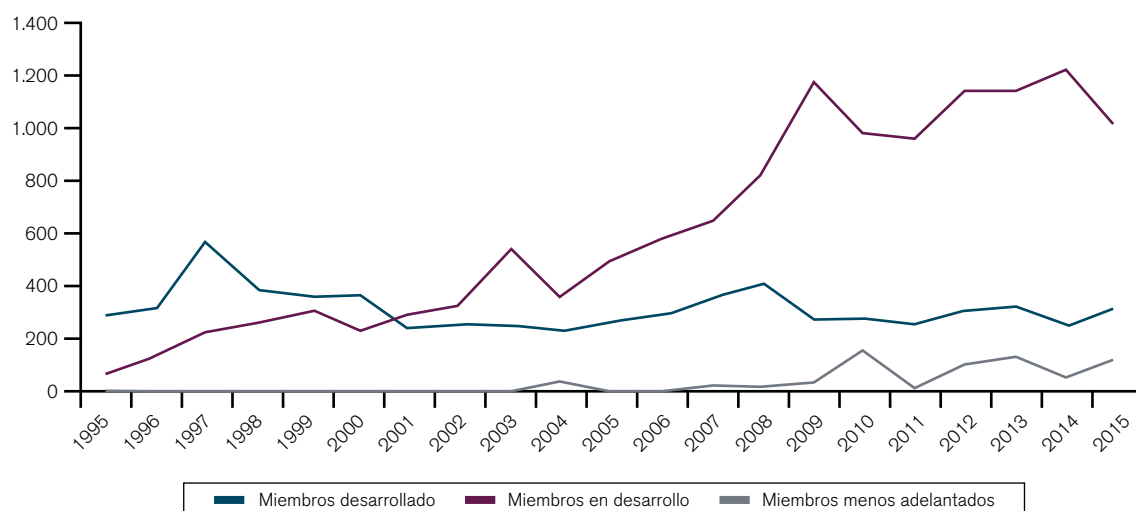
Tanto el Comité MSF como el Comité OTC de la OMC han hecho mucho hincapié en el desarrollo de procedimientos que permitan a todos los Miembros aprovechar plenamente las disciplinas en materia de transparencia que figuran en sus respectivos Acuerdos. El propósito esencial de estas disposiciones es que los Miembros tengan conocimiento de los proyectos de reglamentos mediante "notificaciones" antes de que entren en vigor. De hecho, la falta de información sobre los obstáculos reglamentarios -o la incertidumbre en torno a sus efectos- es la razón principal por la que

las medidas se someten a examen en los Comités MSF u OTC. Si los interlocutores comerciales reciben información temprana sobre nuevos reglamentos o normas, antes de que se hayan finalizado y adoptado, se podrán presentar observaciones, de manera bilateral o en el Comité, y se podrán tomar en consideración las opiniones de las partes interesadas. Este diálogo puede ayudar a mejorar la calidad de los proyectos de reglamentos y evitar posibles costos comerciales innecesarios más adelante. Por ejemplo, la presentación de notificaciones OTC ha aumentado de manera constante desde 1995, con una proporción cada vez mayor de notificaciones realizadas por los países en desarrollo, mientras que las de los países desarrollados se han mantenido relativamente estables (véase el gráfico E.9).²¹

Mientras que las grandes empresas pueden invertir en la contratación de personal para recabar información sobre las medidas OTC/MSF (personal especializado en asuntos reglamentarios), las pymes carecen de los recursos necesarios para hacerlo. Tanto en el Acuerdo OTC como en el Acuerdo MSF se dispone que los Miembros establezcan servicios de información para suministrar información y responder las preguntas de otros Miembros y partes interesadas sobre las medidas OTC o MSF en proyecto o ya adoptadas. De este modo, las funciones desempeñadas por los servicios de información sobre OTC y MSF ayudan a crear condiciones de igualdad para las pymes en cuanto al acceso a la información sobre esas medidas.

Últimamente, se está insistiendo en mejorar la divulgación de la información sobre las normas y los reglamentos por medio de un "sistema de alerta para las notificaciones MSF y OTC". Esta medida es el resultado directo de un mandato impartido a los Miembros por el Comité OTC a finales de 2015.²² El sistema de alerta (descrito en el recuadro E.3) será un servicio público de autosuscripción destinado a dar acceso de manera oportuna a las notificaciones MSF y OTC que revistan un interés particular para los usuarios, sobre la base de criterios como la cobertura de productos o los Miembros que notifican. Este sistema ayudará a las partes interesadas públicas y privadas a vigilar, consultar y comentar las medidas que se están elaborando y adaptarse a las nuevas condiciones reglamentarias cuando sea necesario. El sistema está concebido particularmente para mantener una fuente de información fiable y sostenible para los países en desarrollo y los PMA.

El mecanismo, que se pondrá en marcha en noviembre de 2016, es el resultado de un esfuerzo conjunto de la OMC, el proveedor de datos, el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas -responsable del diseño inicial y del proyecto

Gráfico E.9: Notificaciones nuevas al Comité OTC por nivel de desarrollo (1995-2015)

Fuente: Documento de la OMC G/TBT/38/Rev.1 (gráfico 7, página 8), de 24 de marzo de 2016.

Recuadro E.3: Sistema de alerta para las notificaciones MSF y OTC de la OMC

El aumento significativo del número de notificaciones MSF y OTC presentadas en los últimos años por los Miembros de la OMC, especialmente por los países en desarrollo, ha constituido un avance positivo en cuanto a la transparencia y la disponibilidad de información sobre las normas y los reglamentos. No obstante, también ha planteado una nueva dificultad: la de supervisar y vigilar esta información, y adaptarse a la evolución del panorama reglamentario de forma oportuna.

En consecuencia, recientemente se ha alentado la sensibilización acerca de los reglamentos mediante un sistema de alerta para las notificaciones MSF y OTC de la OMC. Como se señala en la sección C.3 a), este es el resultado directo de un mandato impartido a la Secretaría de la OMC por el Comité OTC a finales de 2015. Por otro lado, en su labor relativa a la creación de capacidad institucional en los PMA, el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas ha señalado el acceso a la información comercial pertinente como uno de los retos a que se enfrentan los PMA, y ha emprendido una iniciativa para facilitar la divulgación de las notificaciones MSF y OTC. Las dos organizaciones han aunado esfuerzos, y también se han puesto en contacto con el ITC, que ya ofrece una serie de herramientas en línea para obtener información sobre el comercio, en particular para ayudar a las pymes.

Aunque algunos Miembros ya han desarrollado su propio sistema de alerta, un sistema global que utilice los conocimientos técnicos de los tres organismos garantizará la fiabilidad de los datos y la sostenibilidad y evitará, a un tiempo, la duplicación innecesaria de esfuerzos, especialmente para los países en desarrollo y los PMA.

El sistema de alerta de notificaciones (que se pondrá en marcha en noviembre de 2016) será un servicio público de autosuscripción que permitirá a los usuarios recibir alertas por correo electrónico (en un futuro, también mediante mensajes de texto) sobre las notificaciones MSF y OTC relativas a productos o mercados que revistan un interés particular para ellos. Además, ofrecerá una herramienta de gestión para facilitar a los servicios nacionales de información el intercambio de información y el debate, tanto a nivel nacional como internacional. Se espera que el sistema ayude a las partes interesadas públicas y privadas, en particular a las pymes, a vigilar, consultar y comentar las medidas que se estén elaborando y/o adaptarse a la evolución de las condiciones reglamentarias cuando sea necesario. Si además se despliegan esfuerzos adicionales para la coordinación y la creación de capacidad, este sistema puede constituir una contribución importante a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, por ejemplo, la meta 11 del objetivo 17: aumentar de manera significativa las exportaciones de los países en desarrollo, en particular con miras a duplicar la participación de los PMA en las exportaciones mundiales.

piloto-, y el Centro de Comercio Internacional (ITC), que albergará y administrará el servicio.

Cabe señalar que la mayor parte de los Acuerdos de la OMC contiene obligaciones de transparencia, y los Acuerdos MSF y OTC no son los únicos que prescriben el establecimiento de servicios de información en los países Miembros. Por ejemplo, en el párrafo 3.1 del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio se dispone que cada Miembro “establecerá o mantendrá, dentro de los límites de los recursos de que disponga, uno o más servicios de información para responder a las peticiones razonables de información presentadas por gobiernos, comerciantes y otras partes interesadas sobre las cuestiones abarcadas por el párrafo 1.1” (procedimientos, normas, derechos y cargas, y demás disposiciones en materia de importación, exportación y tránsito). Además, si los solicita una parte interesada, los servicios de información suministrarán los formularios y documentos exigidos para la importación, la exportación y el tránsito. Como se sostiene en la sección D.2 en referencia a los resultados de Fontagné *et al.* (2016), en cierta medida, estas mejoras de la facilitación del comercio relacionadas con la disponibilidad de información benefician más a las pequeñas empresas exportadoras que a las grandes empresas.²³

(b) La función de los demás acuerdos, acuerdos plurilaterales y programas de trabajo de la OMC

En varios acuerdos, acuerdos plurilaterales y programas de trabajo de la OMC se reconoce y aborda la situación especial de las pymes. En la presente sección se describen las disposiciones pertinentes de los acuerdos o los programas de trabajo, y se explica el contexto o la dificultad existentes. Aunque es un poco arriesgado tratar de clasificar las disposiciones y los programas de trabajo relativos a las pymes, también puede resultar útil, ya que ello nos ayuda a entender mejor la forma en que la OMC intenta paliar las dificultades con que tropiezan esas empresas.

- Los Acuerdos de la OMC a menudo imponen prescripciones en materia de información a los Miembros que repercuten en las empresas. Algunas disposiciones de los Acuerdos de la OMC (por ejemplo, del Acuerdo Antidumping) reducen la carga de estas prescripciones para las pymes.
- Algunas disposiciones hacen más fácil que un Miembro ejerza sus derechos en el marco de un Acuerdo de la OMC (por ejemplo, del Acuerdo Antidumping) cuando actúa en nombre de una pyme.

- En determinadas condiciones, los Acuerdos de la OMC permiten a los Miembros aportar contribuciones financieras a las pymes (por ejemplo, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC)).
- Algunas disposiciones de los Acuerdos de la OMC dejan a los Miembros un mayor margen para promover el desarrollo tecnológico de sus pymes (por ejemplo, el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC)).
- Algunos acuerdos plurilaterales (por ejemplo, el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP)) permiten a los Miembros otorgar un trato preferencial a sus pymes.
- Algunos programas de trabajo de la OMC (por ejemplo, sobre el comercio electrónico o las pequeñas economías) se centran principalmente en las pymes, y estudian la mejor forma en que estas pueden aprovechar las ventajas del comercio electrónico o conectarse a las cadenas de valor mundiales.
- Algunas iniciativas de la OMC, como la relativa a la financiación del comercio, mitigan una importante limitación que aqueja a los comerciantes de las pymes en los PMA y los países en desarrollo.
- Por último, muchos de los esfuerzos de creación de capacidad desplegados por la OMC benefician a las pymes de los países pobres, mejorando su capacidad productiva o ayudándolas a conectarse a los mercados.

Aunque en el presente informe se señalan y destacan estas disposiciones y programas de trabajo, no se puede evaluar su efectividad para ayudar a las pymes. No obstante, dado el interés de los responsables de la formulación de políticas por el tema de las pymes y el comercio, resultaría útil contar con nuevos estudios analíticos de este tipo.

(i) Antidumping

En el Acuerdo Antidumping se reconoce que el tamaño puede afectar a la capacidad de una empresa para recurrir a medidas antidumping si sufre un daño causado por importaciones objeto de dumping o, en el caso de que sea objeto de una investigación antidumping, si tiene que afrontar exigencias de los investigadores en materia de información.

Es probable que a una rama de producción integrada por una multitud de pequeñas empresas (“rama de producción

fragmentada”) le resulte más difícil obtener protección antidumping que a una compuesta por un puñado de grandes empresas. En el primer caso, no solo resultará mucho más costosa la organización de dicha protección, sino que además, seguramente, las empresas tropezarán con el problema del “beneficiario sin contrapartida”. Ninguna empresa querrá tomar la iniciativa, ya que, aun en el mejor de los casos, si lograra aplicar un derecho antidumping a las importaciones extranjeras, la protección antidumping redundará en beneficio de todas y cada una de las empresas nacionales rivales. Todas las empresas preferirán no hacer nada y aprovechar la iniciativa tomada por otra empresa.

Otra dificultad que puede plantearse en una rama de producción fragmentada al iniciar una investigación antidumping es que las autoridades nacionales tienen que determinar que la “rama de producción nacional” ha solicitado la iniciación de una investigación. Desde el punto de vista de la información, es más fácil hacer esa determinación cuando la rama de producción nacional está compuesta por unas pocas empresas grandes que cuando la forman un gran número de empresas pequeñas. Aunque seguramente se podrá hacer muy poco para solucionar el problema del “beneficiario sin contrapartida” mediante el Acuerdo Antidumping, al menos a este respecto, el Acuerdo permite a las autoridades nacionales determinar el apoyo o la oposición a una investigación mediante la utilización de técnicas de muestreo (estadísticamente válidas),²⁴ lo cual reducirá las trabas para las empresas de una rama de producción fragmentada.

El párrafo 6 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping permite a las autoridades nacionales iniciar una investigación antidumping en “circunstancias especiales”, incluso sin haber recibido una solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional. Aunque en el Acuerdo Antidumping no se aclara el carácter de esas circunstancias especiales, la historia de la negociación del Acuerdo sugiere que una de esas situaciones es precisamente cuando la rama de producción nacional está sumamente fragmentada.²⁵

Cuando los exportadores sean objeto de una investigación antidumping, las autoridades investigadoras les pedirán información. También podrán presentar a las autoridades pruebas que consideren pertinentes a la investigación. La carga de la prueba y la información de una investigación puede resultar más pesada para los pequeños exportadores. Por lo tanto, en el Acuerdo Antidumping se establece que “las autoridades tendrán debidamente en cuenta las dificultades con que puedan tropezar las partes interesadas, en particular las pequeñas empresas, para facilitar la información solicitada y les prestarán toda la asistencia factible”.²⁶

(ii) Subvenciones y medidas compensatorias

Muchos gobiernos tienen programas de apoyo a su sector de las pymes, en particular mediante la concesión de subvenciones. De conformidad con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC), las subvenciones no específicas no podrán estar sujetas a derechos compensatorios de otros Miembros o ser impugnadas en la OMC (siempre que no estén supeditadas a los resultados de exportación o al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados). Una subvención no se considera específica cuando i) hay criterios o condiciones objetivos que rijan el derecho a obtener la subvención y su cuantía y ii) el derecho a obtener la subvención sea automático.

En el Acuerdo SMC se aclara que “[l]a expresión ‘criterios o condiciones objetivos’ [...] significa criterios o condiciones que sean imparciales, que no favorezcan a determinadas empresas con respecto a otras y que sean de carácter económico y de aplicación horizontal; cabe citar como ejemplos *el número de empleados y el tamaño de la empresa*” (sin cursivas en el original).²⁷ De esto se desprende que los programas de apoyo a las pymes que cumplan las estipulaciones de la nota a pie de página -condiciones imparciales, de carácter económico y de aplicación horizontal- y en cuyo caso el derecho a recibir la ayuda sería automático si se cumplen las estipulaciones, por lo general estarán exentos de los derechos compensatorios impuestos por otros Miembros, así como de las disciplinas del Acuerdo SMC.²⁸

La cuestión de las pymes también se ha planteado en las negociaciones de la Ronda de Doha sobre las normas de la OMC. En el recuadro E.4 se dan detalles sobre las exenciones que tratan de obtenerse para las pymes en ciertas esferas de las negociaciones en curso sobre las normas relativas a las subvenciones a la pesca.

(iii) Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)

Incluso en el caso de los países de la OCDE, los hechos sugieren que las pymes no siempre pueden utilizar el sistema de la propiedad intelectual de forma efectiva (OMPI, 2010). Esto parece deberse a diversas razones: su conocimiento del sistema es limitado; tienen costos elevados; y carecen de los conocimientos jurídicos, empresariales y técnicos necesarios para transformar sus recursos de propiedad intelectual en un plan empresarial satisfactorio (OMPI, 2010).

Recuadro E.4: Las subvenciones a la pesca y las pymes

En la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha (Qatar) en 2001, los Miembros de la OMC acordaron celebrar negociaciones para aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC con respecto a las subvenciones a la pesca. Posteriormente, en la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Hong Kong, China en 2005, los Miembros alcanzaron un amplio acuerdo en el sentido de fortalecer esas disciplinas, incluso mediante una prohibición de determinadas formas de subvenciones a la pesca que contribuyan al exceso de capacidad y la sobrepesca.

El alcance de las prohibiciones de subvenciones estaría modulado por excepciones generales, que se concederían a condición de que cumplan determinadas disposiciones de ordenación pesquera. En el caso de los Miembros en desarrollo, además de las excepciones generales, habría un trato especial y diferenciado consistente en una escala móvil de excepciones adicionales a prohibiciones particulares, calibradas en función de la naturaleza, la escala y el alcance geográfico de las actividades pertinentes. Como en el caso de las excepciones generales, el acceso a la mayoría de las excepciones de trato especial y diferenciado dependería de la aplicación de determinadas obligaciones de ordenación pesquera.

Un tipo de subvención a la pesca que se ha señalado como posible excepción respecto de la prohibición es la que beneficia a la pesca "artesanal" o "en pequeña escala" de los Miembros. Aunque parece que la idea goza de un respaldo generalizado, los Miembros tienen opiniones contrapuestas sobre si la exención debería aplicarse a la pesca "artesanal" o "en pequeña escala" de *todos* los Miembros o únicamente de los países en desarrollo Miembros.

Quienes defienden la exención de toda prohibición mantienen que independientemente del nivel de desarrollo de los Miembros, quienes trabajan en la pesca en pequeña escala o artesanal suelen estar en una situación económica y socialmente desfavorecida y, por la reducida escala de estas pesquerías, la posibilidad de que contribuyan al exceso de capacidad o a la sobrepesca globales es escasa o nula.

Sin embargo, otras delegaciones no ven justificación alguna para que los Miembros desarrollados puedan acogerse a una excepción de ese tipo, y consideran que la pesca artesanal y en pequeña escala de esos Miembros es mucho más próspera y está mejor equipada que la pesca artesanal y en pequeña escala de los países en desarrollo. Esos Miembros sostienen que no se han presentado descripciones ni criterios claros para identificar la pesca "en pequeña escala" de los Miembros desarrollados, ni ninguna razón convincente de por qué es preciso subvencionar esas actividades pesqueras. Por consiguiente, consideran que cualquier excepción que se refiera a las subvenciones a la pesca artesanal y en pequeña escala debería limitarse estrictamente a las disposiciones sobre trato especial y diferenciado.

En varias propuestas se recoge una cuestión que guarda cierta relación con la anterior, a saber, el establecimiento de una excepción general *de minimis* con un umbral más elevado para los Miembros en desarrollo, posiblemente diferenciado en función de su tamaño y/o de la proporción del total mundial que representen sus capturas. Con arreglo a este planteamiento, los Miembros podrían conceder subvenciones de cualquier tipo hasta el umbral fijado (expresado en términos absolutos o como porcentaje del valor total de las capturas o de otro indicador). Los partidarios de este enfoque argumentan que sería una respuesta sencilla y fácil de administrar a las preocupaciones tanto de los Miembros desarrollados como de los Miembros en desarrollo en lo que se refiere a sus actividades pesqueras artesanales o en pequeña escala, que evitaría tener que abordar cuestiones de definición difíciles de resolver.

Fuente: Comunicación del Presidente del Grupo de Negociación sobre las Normas, documento TN/RL/W/254 de la OMC, de 21 de abril de 2011.

Es muy probable que la situación resulte aun más compleja para las pymes de los países en desarrollo. Esto explicaría por qué muchos Miembros de la OMC, tanto desarrollados como en desarrollo, suelen tener programas para tratar de ayudar a las pymes a mejorar su acceso al sistema de propiedad intelectual. En el

artículo 8 del Acuerdo sobre los ADPIC se permite a los Miembros de la OMC "promover el interés público en sectores de importancia vital para su desarrollo socioeconómico y tecnológico, siempre que esas medidas sean compatibles con lo dispuesto en el [...] Acuerdo".

Los debates mantenidos en varias reuniones del Consejo de los ADPIC -el órgano de la OMC encargado de vigilar el funcionamiento del Acuerdo sobre los ADPIC- constituyen una rica fuente de información sobre las numerosas iniciativas en materia de propiedad intelectual aplicadas por los Miembros de la OMC para

apoyar a sus pymes.²⁹ En el cuadro E.2 figuran varios ejemplos de iniciativas descritas por los Miembros.

Otra medida adoptada por algunos Miembros consiste en aplicar a las pymes derechos mucho más bajos que a las grandes empresas por la solicitud de patentes

Cuadro E.2: Iniciativas en materia de propiedad intelectual destinadas a apoyar a las pymes

Miembro de la OMC	Programas de propiedad intelectual para las pymes
Chile	Se ha adoptado una nueva ley en materia de investigación y desarrollo que contempla incentivos fiscales para aumentar la competitividad de las pymes chilenas, con miras a fomentar el desarrollo y la utilización de nuevas tecnologías. En virtud de esa ley, el costo de los recursos destinados por las pymes a investigación y desarrollo podrá reducirse un 35% mediante ventajas fiscales. Start-Up Chile trata de atraer a emprendedores de alto potencial cuyas empresas estén en etapas incipientes o tempranas para que vayan a Chile y utilicen el país como plataforma para realizar actividades internacionales. En 2010, el programa, que estaba entonces en su etapa piloto, atrajo a Chile a las primeras 22 empresas en esa situación, de 14 países, y proporcionó a cada una de ellas 40.000 \$EE.UU. de capital y un visado de un año para desarrollar sus proyectos en el país durante seis meses.
República de Corea	La Oficina de la Propiedad Intelectual de Corea otorga a las pymes una reducción del 70% de los derechos. Además, se han establecido diversas medidas encaminadas a simplificar las prescripciones en materia de presentación de documentos probatorios de cada solicitud en el caso de las pymes y se ha ampliado su validez hasta un máximo de cuatro años. Atención a las consultas relacionadas con la propiedad intelectual de las pymes. Asistencia para que las pymes desarrollen sus marcas. Ayuda personalizada en materia de formación sobre patentes para las pymes.
Taipei Chino	El Sistema de Gestión de la Propiedad Intelectual presta servicios de consulta a las pymes acogiendo sesiones de intercambio de experiencias, talleres, cursos de formación, etc. Se ha establecido una plataforma de servicios de propiedad intelectual para las pymes denominada Proyecto sobre el valor de la propiedad intelectual para las pymes innovadoras, dedicada a intercambiar métodos de consulta sobre la propiedad intelectual, aumentar los conocimientos y la capacidad de las pymes y mejorar la calidad de sus decisiones en materia de propiedad intelectual. También se prestan a las distintas pymes servicios personalizados de consulta y diagnóstico en materia de propiedad intelectual, con miras a fortalecer su desarrollo de patentes en la etapa de investigación y desarrollo, y abreviar ese proceso.
Estados Unidos	La Ley "America Invents", firmada y promulgada en 2012, prevé un programa de apoyo financiero gratuito para inventores independientes y pequeñas empresas con recursos insuficientes. La iniciativa "Startup America" lanzada por la Administración de los Estados Unidos está encaminada a: ■ aumentar el acceso al capital para las empresas incipientes de rápido desarrollo; ■ aumentar la formación empresarial y los programas de mentores; ■ reforzar la comercialización de las actividades de investigación y desarrollo financiadas por el Gobierno federal que pueden dar origen a empresas incipientes innovadoras; ■ detectar y eliminar los obstáculos innecesarios a las empresas incipientes de rápido desarrollo; y ■ ampliar la colaboración entre las grandes empresas y las empresas incipientes.

Cuadro E.3: Derechos especiales de solicitud de patente para las pymes de determinados Miembros de la OMC

País	Derechos de solicitud de patente especiales para las pymes	Enlaces
Argentina	Sí, las pymes reciben un descuento para la renovación.	http://www.inpi.gov.ar/index.php?Id=107&criterio=2
Brasil	Sí, descuento para las microempresas.	http://www.inpi.gov.br/arquivos/patentes.pdf
Canadá	Sí, descuento para las pequeñas entidades.	http://www.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/eng/wr00142.html?Open&wt_src=cipo-patent-main
Estados Unidos	Sí, derechos especiales para las pequeñas empresas y las microempresas.	http://www.uspto.gov/learning-and-resources/fees-and-payment/uspto-fee-schedule
Francia	Sí, descuento para las pymes.	https://www.inpi.fr/fr/services-et-prestations/aides-aux-pme-et-aux-centres-de-recherche
India	Sí, distinción para las pequeñas empresas.	http://ipindia.nic.in/ipr/patent/patent_FormsFees/Fees.pdf

y demás servicios suministrados por sus oficinas de patentes. Aunque dista de ser exhaustiva, la información que figura en el cuadro E.3 muestra qué Miembros de la OMC han proporcionado este tipo de asistencia a sus pymes. Esta asistencia reduce los costos que supone para las pymes solicitar la protección de la propiedad intelectual de sus invenciones. Los descuentos aplicados pueden llegar a ser sustanciales: del orden del 50% para las “pequeñas” empresas y hasta del 75% para las que se consideran “microempresas”.

(iv) Servicios

Los Miembros de la OMC han señalado, tanto en sus comunicaciones como en sus intervenciones orales, múltiples cuestiones que representan un problema para la exportación de servicios de las pymes. Las cuestiones mencionadas con más frecuencia comprenden los marcos reglamentarios discriminatorios y faltos de transparencia; la insuficiencia de la información sobre la reglamentación; las prescripciones en materia de presencia comercial; el no reconocimiento de los títulos de aptitud; la dificultad para el movimiento de personal; las prescripciones onerosas en materia de licencias; la incertidumbre en torno a las leyes aplicables; el acceso limitado a los mecanismos de pago; la falta de claridad con respecto a las normas de suministro electrónico de servicios; y las dificultades para acceder a servicios de apoyo tan necesarios como Internet, servicios jurídicos, y servicios de publicidad y de contabilidad. Así pues, se puede ver claramente que las observaciones de los Miembros sobre los obstáculos y las dificultades que afrontan las pymes en el comercio de servicios coinciden en gran medida con los señalados en las investigaciones económicas, los estudios y demás trabajos a que se hace referencia en la sección D del presente informe.

Durante los primeros años de las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo (PDD),

los Miembros solían plantear a menudo cuestiones relacionadas con el comercio de servicios que afectaban a las pymes. También había opiniones, especialmente de los países en desarrollo, que defendían la adopción de enfoques de negociación que tomaran en cuenta el tamaño del proveedor y el tipo de economía de que se tratara; y enfoques que comprendieran, por ejemplo, un trato preferencial para las pymes de los países en desarrollo. Entre 2001 y 2005 este debate volvió a plantearse en ocasiones. Algunas delegaciones advirtieron que las perspectivas de negociación basadas en el tamaño de la empresa -por ejemplo, que pueden discriminar entre empresas de diferentes tamaños- podrían obstaculizar la competencia y la asignación de recursos eficiente. Más recientemente, en 2011 y 2012, la delegación de Suiza presentó comunicaciones sobre la función de las pymes en la economía de servicios suiza y sobre el suministro electrónico de servicios por las pymes exportadoras. Turquía también presentó información sobre el comercio de sus pymes. Sin embargo, los debates sobre los servicios pasaron a centrarse cada vez más en las propuestas de que el AGCS tuviera un mecanismo para otorgar un trato preferencial a los PMA, similar a la cláusula de habilitación del GATT. Los dos temas no eran mutuamente excluyentes, ya que seguramente muchos de los beneficiarios finales de dicho mecanismo en estas economías serían pymes que operan, o esperan operar, en los mercados de exportación de servicios.

Conversaciones sobre la clasificación para mejorar la seguridad de los compromisos de acceso a los mercados

El Comité de Compromisos Específicos del AGCS se ocupa, entre otras cosas, de las cuestiones relacionadas con la clasificación y la consignación en listas que podrían mejorar la claridad y la previsibilidad de las listas de compromisos de los Miembros en

materia de acceso a los mercados y trato nacional para el comercio de servicios.

Durante algún tiempo, el Comité de Compromisos Específicos del AGCS ha examinado la cuestión de los “nuevos servicios”. Entre la información general facilitada por la Secretaría para ayudar a los Miembros en sus debates se ha incluido, por ejemplo, una lista ilustrativa de los servicios que, según han señalado los Miembros en debates anteriores, no son objeto de referencia explícita en el sistema de clasificación del AGCS. En muchos casos, esos ejemplos corresponden a los servicios de tecnología de la información o los servicios basados en la tecnología de la información que, gracias a las nuevas tecnologías, se han convertido en servicios comercializables o, al menos, se pueden comercializar con más facilidad que antes. Además, en algunos casos, esos servicios pueden estar vinculados a actividades como la externalización de los procesos empresariales, mediante la cual muchas veces las pymes han logrado entrar en cadenas de valor mundiales en los últimos años.

El sistema de clasificación del AGCS no alcanzaba forzosamente un nivel de especificidad que permitiera a los Miembros indicar claramente en sus listas los sectores en que esas actividades podrían beneficiarse de los compromisos. Los servicios de centros de llamadas y computación en la nube figuraban entre los ejemplos examinados. Pese a la importancia de reflejar algunos de esos servicios de forma más adecuada en la clasificación, utilizada sobre todo para la consignación en listas, los Miembros expresaron opiniones discrepantes al respecto. Algunas delegaciones sugirieron que había pocos servicios realmente “nuevos” porque la mayor parte podría encajar en alguna de las categorías de clasificación existentes. A otras delegaciones les preocupaba que ese enfoque llevara a una reinterpretación regresiva de los compromisos existentes en el marco del AGCS.

Por otro lado, algunos gobiernos, como los que participan en un grupo de negociación plurilateral sobre el suministro transfronterizo encabezado por la India, han tratado de señalar actividades específicas en el marco del sistema de clasificación del AGCS, así como algunas modalidades más actualizadas, que tendrían probabilidades de ser externalizadas por medio de pymes de países en desarrollo. También se desplegaron esfuerzos similares para señalar servicios que podrían ser objeto de la exención para los PMA.

Labor en curso sobre las normas del AGCS

También se han planteado cuestiones relativas a las pymes en el Grupo de Trabajo sobre las Normas del AGCS, que estudia la posibilidad de completar

normas del AGCS “inacabadas” en las esferas de las salvaguardias, las subvenciones y la contratación pública. En declaraciones en que se promovía la conveniencia de establecer un mecanismo de salvaguardia urgente (MSU) en el comercio de servicios, las delegaciones de las economías de la ASEAN citaron algunos casos en que la viabilidad del comercio minorista de las pymes podría verse amenazada por la entrada repentina de grandes minoristas competidores aprovechando los compromisos establecidos en el marco del AGCS en el modo 3 (presencia comercial); en este caso, las cadenas extranjeras podrían reemplazar a los pequeños comercios independientes, lo que causaría un daño a las pequeñas empresas.

Según los proponentes, un mecanismo de salvaguardia urgente supondría un respiro para las pymes proveedoras que les permitiría adaptarse y sobrevivir. Otras delegaciones seguían sin estar convencidas de la necesidad de adoptar una medida de salvaguardia para abordar lo que consideraban esencialmente un problema estructural para el que, en caso necesario, podría haber otros instrumentos disponibles.

(v) Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico

Cuando la OMC puso en marcha su Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico en 1998, los Ministros acordaron establecer una moratoria provisional para los derechos de aduana sobre las transmisiones electrónicas, y encomendaron al Consejo General de la OMC que definiera la labor al respecto. Poco tiempo después, el Consejo General distribuyó una nota de antecedentes sobre el comercio electrónico y los Acuerdos de la OMC, y designó las cuestiones que debían examinarse en los Consejos de la OMC con respecto al comercio de mercancías, al comercio de servicios y a los derechos de propiedad intelectual, así como en el Comité de Comercio y Desarrollo. El Programa de Trabajo ha seguido vigente desde entonces; recientemente se ha ampliado en virtud de la Decisión Ministerial adoptada en Nairobi en diciembre de 2015, por la que también se ha mantenido la moratoria sobre los derechos de aduana.

Desde los inicios del Programa de Trabajo, el desarrollo fue indudablemente una de las cuestiones designadas para ser examinada y, en ese contexto, su importancia para las pymes no se desatendió. Las pymes fueron mencionadas de forma explícita por primera vez como tema de debate a nivel ministerial en la Decisión sobre el comercio electrónico de la Séptima Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en 2009 (relativa a la prórroga de la moratoria sobre la imposición de derechos de importación a las transmisiones electrónicas hasta la Octava Conferencia Ministerial).

Aunque los órganos encargados de aplicar el Programa de Trabajo todavía no han publicado conclusiones formales, hay un principio de consenso según el cual las disposiciones de los respectivos Acuerdos parecen ser neutrales desde el punto de vista tecnológico, por lo que son aplicables al comercio en todas sus formas, incluido el comercio a través de Internet. También se ha reconocido ampliamente la importancia para las pymes de la labor sobre el comercio electrónico en los distintos órganos, especialmente en el Comité de Comercio y Desarrollo y el Consejo del Comercio de Servicios.

A raíz de la reactivación del Programa de Trabajo en 2011, se reanudaron los debates sobre los servicios en esta esfera. Durante ese período, los Miembros presentaron algunas cuestiones nuevas para su examen en los debates. Entre ellas figuraban, por ejemplo, los posibles principios comerciales relativos a las tecnologías de la información y las comunicaciones, la función de las pymes, la evolución de los servicios de computación en la nube y de las aplicaciones móviles, las prácticas en materia de licencias, la protección de los consumidores y la autenticación. Concretamente, Suiza presentó una comunicación sobre la experiencia con respecto a las pymes y sus actividades relacionadas con el comercio electrónico en Suiza.³⁰ Una de sus conclusiones es que, cuanto más grande es la empresa, mayor es su volumen de ventas por Internet. Las pymes y las grandes empresas se enfrentan a los mismos obstáculos al comercio electrónico transfronterizo, a saber, la falta de conocimientos sobre el mercado extranjero (preferencias de los consumidores, idioma, marco reglamentario, etc.). No obstante, adquirir los conocimientos necesarios resulta más fácil para las empresas más grandes.

El Consejo del Comercio de Servicios examinó diversas comunicaciones presentadas por los Miembros en 2015, una de ellas destinada a aumentar la atención prestada a las pymes. En esa comunicación, China propuso que el Consejo emprendiera un ejercicio de intercambio de información estructurado sobre temas pertinentes al Programa de Trabajo, y sugirió que las dificultades para la participación de las pymes en el comercio electrónico eran una cuestión que podría abordarse en ese ejercicio. La propuesta de China fue aceptada posteriormente y, al final del año, China y Nigeria aportaron contribuciones sobre los progresos realizados en sus respectivos países en materia de comercio electrónico, en particular en las pymes.

Con respecto a otras cuestiones, los Miembros volvieron a examinar una comunicación de los Estados Unidos relativa a los flujos de información transfronterizos, las prescripciones en materia de ubicación, la protección de la privacidad y la computación en la nube, con objeto

de fomentar el diálogo y el intercambio de información sobre estos temas. Según se señala en la sección D, algunas de estas cuestiones, como la computación en la nube y las prescripciones en materia de ubicación, pueden resultar útiles para reducir los costos del comercio de las pymes, ya que tratan de emplear las nuevas tecnologías para aumentar su participación en el comercio.

En 2015, el Consejo de los ADPIC examinó cuestiones relativas a la propiedad intelectual, incluidas las últimas tecnologías y sus aplicaciones, así como la forma en que los derechos de propiedad intelectual pueden promover la innovación en las tecnologías de la información. Por lo tanto, uno de los puntos recurrentes del orden del día del Consejo de los ADPIC es "propiedad intelectual e innovación". En particular, en una reunión dedicada a este tema se examinó "el espíritu empresarial y la innovación". En el marco de este punto, los Miembros compartieron sus experiencias y proporcionaron ejemplos de pymes y empresas incipientes en la esfera de las nuevas tecnologías móviles para ilustrar el papel que desempeña la propiedad intelectual en la comercialización de las innovaciones. El examen se centró en particular en las empresas de nueva creación que comercializan tecnologías y aplicaciones móviles, incluidos los beneficios que pueden aportar en el contexto de los países en desarrollo.

Otros temas de interés tratados por el Consejo de los ADPIC, incluido el examen realizado en 2015, comprendían la transferencia de tecnología a los países en desarrollo y la supervisión de la asistencia técnica a esos países.

En la reunión del CCD de abril de 2012, los Miembros examinaron la Decisión Ministerial de 2011 sobre el comercio electrónico, en la que se les encomendaba que "desta[caran] y revitali[zan] la dimensión de desarrollo en el Programa de Trabajo, especialmente a través del Comité de Comercio y Desarrollo, para el examen y la vigilancia de las cuestiones relacionadas con el desarrollo, como la asistencia técnica, la creación de capacidad y la facilitación del acceso al comercio electrónico de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluidos los pequeños productores y proveedores, de los países en desarrollo y, en particular, de los países menos adelantados Miembros". En julio de 2012, el Ecuador y Cuba presentaron un documento titulado "Mandato: taller sobre el comercio electrónico, el desarrollo y las PYME". En febrero de 2013, a raíz de la petición de celebración de un taller, la Secretaría y el Comité de Comercio y Desarrollo (CCD) elaboraron una nota de antecedentes. La nota se centraba en la relación entre el desarrollo del comercio electrónico y las pymes, y en la forma en que algunas pymes han utilizado el

comercio electrónico para promover y comercializar sus productos, prestar servicios de mantenimiento de esos productos y venderlos a escala nacional e internacional.

En la conferencia sobre el comercio electrónico, el desarrollo y las pymes, organizada por el CCD en abril de 2013, se destacó que las organizaciones internacionales podían promover y abordar algunas cuestiones relativas al comercio electrónico, como la asistencia técnica y la creación de capacidad, teniendo en cuenta las necesidades específicas de los países. Se sugirió además que las organizaciones internacionales, incluida la OMC y el ITC, podían ayudar a divulgar el conocimiento y la comprensión y a explicar las cuestiones y los problemas, e indicar los modelos y enfoques que habían dado mejores resultados.

En las reuniones del CCD celebradas en 2014, el Presidente pidió a los Miembros que estudiaran la forma de abordar algunas de las cuestiones que habían surgido de los debates sobre el comercio electrónico, por ejemplo, la cuestión de cómo mejorar las oportunidades económicas y de desarrollo, con especial atención a la situación de los países en desarrollo, en particular de los países menos adelantados Miembros y de los países menos conectados.

Asimismo, se pidió a los Miembros que siguieran examinando las oportunidades y dificultades de acceso al comercio electrónico que tienen las microempresas y las pymes, incluidos los pequeños productores y proveedores.

(vi) Financiación del comercio

Como se señala en la sección D, la falta de acceso a la financiación suele afectar a las pymes en una medida desproporcionada, y estas limitaciones del crédito se perciben especialmente en el acceso a la financiación del comercio. La OMC ha estado trabajando para mantener el flujo de financiación del comercio. Se ha prestado especial atención a las dificultades con que tropiezan los comerciantes de los PMA y los países en desarrollo, donde, en general, las empresas son pequeñas.

En 2011, el Director General de la OMC y el Presidente del Banco Mundial, junto con los directores de los bancos multilaterales de desarrollo, señalaron a la atención de la comunidad internacional las dificultades de la financiación del comercio, que preocupan mucho a las pymes de los países de bajos ingresos. El objetivo principal de esta iniciativa era apoyar a los bancos multilaterales de desarrollo en el establecimiento de una red mundial de programas de facilitación de la financiación del comercio. En resumen, los programas multilaterales de facilitación de la financiación del comercio ayudaron a facilitar más de 30.000 millones de dólares EE.UU. de transacciones comerciales en 2014 en países de bajos ingresos (véase el cuadro E.4).³¹ Casi un tercio de las operaciones totales de la Corporación Financiera Internacional (CFI) se concentraron en el África Subsahariana, y el apoyo a la mitigación de los riesgos prestado por el Banco Asiático de Desarrollo (BAsD) se dirige principalmente

Cuadro E.4: Esquema de los principales programas de facilitación del comercio de los bancos multilaterales de desarrollo

	BERD	CFI	BID	BAsD
Título del programa	Programa de facilitación del comercio	Programa mundial de financiación del comercio	Programa de facilitación de la financiación del comercio	Programa de financiación del comercio
Número de países en los que se aplica	23	96	21	18
Inicio del programa	1999	2005	2005	2004
Número de transacciones desde el inicio (final de ejercicio: 31 de diciembre de 2012)	15.508	31.600	4.457	8.338
Valor de las transacciones en 2013	\$ 1.200 millones EE.UU.	\$ 2.200 millones EE.UU.	\$ 1.200 millones EE.UU.	\$ 4.200 millones EE.UU.
Número de bancos confirmantes	800+	1,100	297	124
Reclamaciones hasta la fecha	2 – ninguna pérdida	cero	cero	cero

Fuente: CFI (2014), página 75.

a las regiones más pobres de Asia, como Bangladesh, Nepal, el Pakistán, Sri Lanka, Uzbekistán y Viet Nam.

Pese a estas iniciativas, más de la mitad de las solicitudes de financiación para el comercio de las pymes son rechazadas, frente a tan solo el 7% en el caso de las empresas multinacionales (DiCaprio *et al.*, 2015). Las pymes de los países en desarrollo tienen dificultades aun mayores a la hora de acceder a financiación del comercio. Se estima que, en 2012, en África la demanda insatisfecha de financiación del comercio ascendió a 120.000 millones de dólares EE.UU. (BAfD, 2014), y en el conjunto de los países asiáticos en desarrollo esa cifra ascendió a 700.000 millones de dólares EE.UU. (DiCaprio *et al.*, 2015).

En un esfuerzo por mitigar estos problemas, en abril de 2016, el Director General de la OMC hizo un llamamiento para que se tomaran medidas destinadas a ayudar a subsanar las diferencias existentes en la disponibilidad de financiación del comercio que afectan a las perspectivas comerciales de las pymes, especialmente en África y Asia. El Director General alentó a los organismos multilaterales de crédito, al sector privado y a los organismos de regulación financiera a que adoptaran medidas adicionales, como por ejemplo:

- aumentar los actuales programas de facilitación de la financiación del comercio con el fin de reducir las carencias de financiación en 50.000 millones de dólares EE.UU.;
- impartir formación en los próximos cinco años a, por lo menos, 5.000 profesionales de los sectores bancarios nacionales para que conozcan mejor los instrumentos de financiación del comercio;
- mantener un diálogo abierto con los reguladores en el ámbito de la financiación del comercio para que al aplicar los reglamentos se tengan plenamente en cuenta consideraciones comerciales y de desarrollo; y
- mejorar la supervisión de la concesión de financiación del comercio a fin de detectar y responder a las deficiencias, en especial de cara a futuras crisis financieras.

(vii) Contratación pública

El Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC (ACP) es un instrumento plurilateral por el que se rigen las actividades de comercio internacional en los mercados de contratación pública. El ACP fue renegociado recientemente, y el Acuerdo revisado entró en vigor en abril de 2014. El objeto del ACP

es promover la competencia, la transparencia y la equidad procesal en los mercados de contratación que abarca (especificados en los anexos de su apéndice I). El ACP también contribuye al objetivo más amplio de fomentar el buen gobierno y la gestión eficiente y eficaz de los recursos públicos, y alcanzar una mejor relación calidad-precio en los sistemas nacionales de contratación.

En su planteamiento, el ACP promueve la mayor participación posible en los mercados de contratación y, por lo tanto, está concebido para ayudar a los gobiernos a atraer a los mejores proveedores posibles que ofrezcan productos y servicios a los precios más competitivos. Su objetivo es ayudar a los gobiernos a alcanzar la mejor relación calidad-precio, y ayudar a los proveedores a acceder a mercados anteriormente cerrados para ellos, ya fuera por razones de forma, como las políticas discriminatorias, o debido a obstáculos prácticos, como la falta de transparencia respecto a las oportunidades y las condiciones de participación.

La función del ACP en la facilitación de la integración de las pymes en los mercados de contratación es importante por dos motivos (Nicholas y Müller, 2016). En primer lugar, al igual que los acuerdos comerciales regionales (ACR), la razón de ser del ACP se basa, en última instancia, en su utilidad para facilitar el acceso a los mercados de contratación extranjeros para los proveedores del sector privado. En este sentido, las pymes contribuyen a su efectividad, ya que representan la gran mayoría de empresas de todo el mundo. En segundo lugar, el ACP forma parte y se deriva de un modelo emergente de mejores prácticas internacionales de la contratación pública, y tiene por objeto aumentar el buen gobierno y la eficiencia de los sistemas de contratación pública en beneficio de los gobiernos y los ciudadanos. Para poder alcanzar estos objetivos y aumentar la efectividad de los sistemas de contratación mundiales, las medidas de reducción de obstáculos propuestas en el ACP deben aplicarse junto con medidas de apoyo a las pymes. Aunque el ACP no contiene disposiciones específicas sobre esta cuestión entre sus disposiciones básicas, el Comité de Contratación Pública ha adoptado una decisión sobre el establecimiento de un programa de trabajo relativo a las pymes.³²

Esta Decisión reconoce la importancia de facilitar la participación de las pymes en la contratación pública y la necesidad de evitar la introducción o la continuación de medidas discriminatorias que distorsionen la contratación abierta. El objetivo global del programa de trabajo es examinar las medidas y las políticas que afectan a las pymes y a las que las Partes en la Decisión pueden recurrir para apoyar, promover o facilitar la participación de las pymes en la contratación

pública y preparar un informe sobre los resultados de este examen.

La Decisión también contiene varios elementos importantes. Uno de ellos es la transparencia, ya que se establece que las Partes mantendrán disposiciones específicas sobre las pymes en sus listas del Apéndice I para notificar esas medidas y políticas al Comité de Contratación Pública. Un segundo elemento del programa de trabajo relativo a las pymes es la realización de una encuesta sobre las pymes con objeto de obtener información acerca de las medidas y políticas empleadas para apoyar, promover, alentar o facilitar la participación de las pymes en la contratación pública. Las Partes en el ACP utilizarán la encuesta sobre las pymes para determinar las medidas y políticas que a su juicio son las mejores prácticas para promover y facilitar la participación de las pymes en la contratación pública. Se alentará a las Partes en el ACP a i) adoptar las mejores prácticas señaladas al evaluar la encuesta, y ii) examinar las medidas restantes con miras a eliminarlas o aplicarlas a las pymes de las otras Partes en el Acuerdo.

El Comité de Contratación Pública inició su labor sobre el programa de trabajo relativo a las pymes en junio de 2014; desde entonces, se han celebrado varios debates específicos sobre este tema. La gran mayoría de las Partes en el ACP ha facilitado sus respuestas a la encuesta sobre las pymes, y en febrero de 2016 se distribuyó a las Partes una recopilación de todas las respuestas. Se espera que el programa de trabajo sea un tema de interés especial para el Comité a partir de 2016.

En su conjunto, el ACP fomenta la participación de las pymes y promueve medidas conexas de diversas maneras. En primer lugar, el Acuerdo resulta útil para identificar las medidas que pueden mejorar las características generales de la legislación y los sistemas de contratación en materia de transparencia, integridad y competencia. Esas medidas establecen condiciones igualitarias para todos los posibles proveedores y, como primer paso, cabe esperar que eliminen los obstáculos a la participación, lo cual interesa especialmente a las pymes. Por lo tanto, existen sinergias importantes entre las políticas relativas a las pymes y los objetivos, las normas y los principios del ACP.

El ACP promueve de forma activa las medidas de transparencia, apertura e integridad necesarias para que las pymes superen los obstáculos a la participación en la contratación pública: a este respecto, las pymes se parecen mucho a los proveedores internacionales, y las políticas sobre las pymes y el ACP están concebidas para facilitar la participación de estas empresas en los mercados de contratación. Por consiguiente, los

objetivos y las normas específicas de procedimiento establecidas en las políticas relativas a las pymes y el ACP para fomentar una amplia participación y competencia en los mercados de contratación, son plenamente compatibles con el objetivo de favorecer la inclusión de las pymes en la base de proveedores de los gobiernos por esos medios.

En el ACP también se prevé flexibilidad en la aplicación por las Partes de medidas específicas relativas a las prácticas de contratación, que se puede ejercer al aplicar las normas generales a fin de facilitar la participación de las pymes. Algunos ejemplos son la desagregación de la demanda, la utilización adecuada de los acuerdos marco y los sistemas de contratación electrónica, la creación de oportunidades de subcontratación y licitación conjunta, el pronto pago de los proveedores, y la impartición de formación. Esas medidas podrían resultar necesarias para superar obstáculos a la participación de las pymes que podrían persistir pese a la existencia de un sistema, por lo general, abierto y transparente.

En este sentido, el enfoque básico del ACP consiste en dejar las distintas opciones a elección de cada Gobierno, siempre que se cumplan los principios generales de transparencia y no discriminación. Las opciones y soluciones adoptadas pueden tener un impacto significativo en la contratación por las pymes y en la eficiencia del sistema de contratación en su conjunto, por lo que deben meditarse debidamente. Aunque el ACP, en tanto que instrumento jurídico vinculante, delimita cuidadosamente el margen de actuación a este respecto, el programa de trabajo relativo a las pymes establecido por el Comité de Contratación Pública permite celebrar debates de política conexos.

La tercera esfera de interacción se refiere a las medidas o programas preferenciales concebidos para dar a las pymes un acceso privilegiado a los contratos públicos. En este marco, algunas Partes han consignado excepciones específicas a las prescripciones en materia de no discriminación y otras disposiciones del ACP en sus listas del apéndice I.

(viii) Desarrollo

En la Parte IV del GATT, sobre "Comercio y Desarrollo", no hay referencias explícitas a las pymes. No obstante, las pymes han sido inevitablemente objeto de especial atención en los debates y las actividades sobre el desarrollo celebrados en la OMC.

Como se ha señalado más arriba, las pymes de los países en desarrollo constituyeron uno de los principales elementos de la labor realizada en 2013, cuando el Comité de Comercio y Desarrollo de la

OMC examinó los vínculos y las dificultades de las pymes en la esfera del comercio electrónico. En ese examen, se mencionó una amplia gama de dificultades relacionadas con la infraestructura, la adquisición de conocimientos técnicos y el sector de los servicios, y se consideró que eran elementos fundamentales que los gobiernos debían abordar para ayudar a las pymes a aprovechar esta nueva tecnología en expansión.

Las pymes fueron uno de los temas examinados en los debates del CCD sobre medidas no arancelarias en el marco del Programa de Trabajo sobre las Pequeñas Economías. La cuestión consistía en cómo pueden cumplir los productos industriales y agrícolas de las empresas de las pequeñas economías los reglamentos técnicos y las medidas sanitarias cuyo cumplimiento se exige en los mercados de los principales países desarrollados. En 2016 se ha seguido trabajando en esta esfera, centrándose no solo en la forma en que las pequeñas empresas pueden cumplir las normas internacionales y privadas, sino también en cómo pueden utilizar esas normas para integrarse y progresar en las cadenas de valor mundiales tanto de mercancías como de servicios.

La OMC, en colaboración con otros organismos, mantiene diversas iniciativas de creación de capacidad destinadas a ayudar a los países en desarrollo y los PMA a superar sus limitaciones y aprovechar las oportunidades comerciales. Reforzar la capacidad productiva y ayudar a los exportadores a entrar o a aumentar su presencia en mercados extranjeros son algunos de los principales objetivos de la iniciativa de Ayuda para el Comercio. Existe un programa específico para los PMA, el Marco Integrado mejorado (MIM), que ayuda a los gobiernos a incorporar el comercio en sus estrategias de desarrollo. Una tercera iniciativa es el Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (STDF), que ayuda a los exportadores a asegurar que sus sectores de frutas y hortalizas, especias y ganadería cumplan las normas sanitarias y fitosanitarias.

Cada una de estas iniciativas pone de relieve la amplia gama de medidas de asistencia de que disponen los gobiernos, y a través de ellos las pymes y el sector privado en general, para aprovechar las oportunidades comerciales y de desarrollo. Más adelante se ofrece un examen más detallado de estas cuestiones.

Además de examinar las cuestiones relacionadas con el apoyo a las pymes en el marco de la iniciativa de Ayuda para el Comercio, los gobiernos también negocian nuevos acuerdos multilaterales que facilitan las exportaciones de las pequeñas empresas, especialmente de los PMA. Como se ha señalado antes, estos acuerdos comprenden la iniciativa de acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes, la

Decisión Ministerial relativa a las normas de origen preferenciales para los países menos adelantados (adoptada en la Décima Conferencia Ministerial en 2015) y la exención en la esfera de los servicios, que permite a los países desarrollados y en desarrollo otorgar preferencias a los proveedores de servicios de los PMA para darles un mayor acceso a sus mercados.

Programa de Trabajo sobre las Pequeñas Economías

En la Cuarta Conferencia Ministerial, celebrada en Doha en 2001, los Miembros convinieron en establecer un programa de trabajo para examinar cuestiones relativas al comercio de las pequeñas economías. El objetivo de ese programa es formular respuestas a las cuestiones relativas al comercio identificadas con miras a la mayor integración de las economías pequeñas y vulnerables en el sistema multilateral de comercio.

En la Novena Conferencia Ministerial, celebrada en 2013, los Miembros de la OMC encomendaron a la Secretaría de la OMC que proporcionase la información y el análisis fáctico pertinentes para su examen por los Miembros en el CCD en Sesión Específica, en particular en relación con las dificultades y las oportunidades que encuentran las pequeñas economías al incorporarse a las cadenas de valor mundiales en el comercio de mercancías y servicios.

En octubre de 2014, el ITC y la OMC emitieron una nota conjunta sobre las limitaciones con que se enfrentan las pymes al participar en el comercio internacional, especialmente las destacadas por las pymes de los PMA; también se examinó la manera en que la Ayuda para el Comercio aborda esos obstáculos. El examen se centró en el hecho de que las instituciones de financiación del desarrollo, y la Ayuda para el Comercio, no pueden por sí solas suplir la carencia de financiación de las pymes ni abordar todas las limitaciones relacionadas con el comercio que afectan a esas empresas. La nota conjunta recordaba la necesidad de mantener una estrecha colaboración con los gobiernos de los países asociados y con el sector privado tanto en la aplicación como en la búsqueda de soluciones a largo plazo para los fallos del mercado.

El taller conjunto del ITC y la OMC sobre la Ayuda para el Comercio y la competitividad de las pymes, celebrado en octubre de 2014, fue el primero de una serie de talleres previstos en el Programa de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio de 2014-2015. El taller se basó en la nota de antecedentes conjunta del ITC y la OMC, y en él se abordó de forma específica la cuestión de la integración de las pymes en las cadenas de valor mundiales.

En la reunión del CCD en Sesión Específica celebrada en mayo de 2015, la OMC emitió una nota de antecedentes sobre las dificultades y las oportunidades que encontraban las pequeñas economías al incorporarse a las cadenas de valor mundiales en el comercio de bienes y servicios. En la nota se ponen de relieve las dificultades a que se enfrentan las pymes de las pequeñas economías, como el acceso a la financiación, la cualificación de la mano de obra, la disponibilidad de información de mercado y el reducido tamaño de sus mercados, que les impide crecer. Las pequeñas economías se enfrentan a diversos problemas que ponen de manifiesto el importante papel de las iniciativas y políticas relacionadas con la OMC, como la Ayuda para el Comercio y la facilitación del comercio.

(ix) Creación de capacidad

La OMC aspira a que todos sus Miembros participen y se beneficien del comercio mundial de forma efectiva. Uno de sus desafíos es lograr que los numerosos mecanismos de asistencia para el desarrollo existentes colaboren de manera más eficaz en apoyo de los países en desarrollo y los PMA Miembros. A este respecto, la OMC tiene que desempeñar una función catalizadora: garantizar que los organismos encargados del desarrollo entiendan las necesidades comerciales de los Miembros de la OMC y alentarlos a que busquen soluciones.

En la siguiente subsección se exponen estudios de casos o relatos de experiencias concretas comprendidos

en el ámbito de la Ayuda para el Comercio, el MIM y el STDF, iniciativas que ayudan a las pymes a aumentar su capacidad de oferta.

Ayuda para el Comercio

La iniciativa de Ayuda para el Comercio contribuye a que los países en desarrollo, especialmente los PMA, mejoren su capacidad comercial al participar en los mercados mundiales. La Ayuda para el Comercio forma parte de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD), destinada a programas y proyectos relacionados con el comercio. La iniciativa, que comprende asistencia técnica y asistencia para las infraestructuras y el reajuste, ha logrado que los PMA, los países en desarrollo y los donantes sean más conscientes de la función positiva que puede desempeñar el comercio en la promoción del crecimiento económico y el desarrollo. En el recuadro E.5 se expone el caso de un proyecto dirigido a las microempresas de Jamaica.

Marco Integrado mejorado (MIM)

El MIM es un programa al que contribuyen múltiples donantes -OMC, Fondo Monetario Internacional (FMI), ITC, UNCTAD, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y Banco Mundial- y que ayuda a los PMA a participar más activamente en el sistema mundial de comercio. El Marco está operativo en 48 de las economías más pobres del mundo -así como en 3 que han dejado de tener la condición de PMA- en Asia, el Pacífico, África y las Américas, y se financia

Recuadro E.5: Integración productiva de las microempresas de los sectores de la artesanía y la agroindustria de Jamaica

En Jamaica, las pequeñas empresas y las microempresas representan el 80% de todas las empresas y el 36% del empleo. Tanto en el sector agroindustrial como en el artesanal, algunas microempresas participan en actividades de exportación como proveedoras de empresas más grandes. El Gobierno considera que estos sectores tienen un gran potencial de desarrollo económico. Por ello, se elaboró un proyecto para los sectores de la agroindustria y la artesanía, que se puso en marcha en 2006, para ayudarles a ser más competitivos y a vender más productos en el exterior.

El objetivo específico del proyecto era aplicar un programa integrado a 14 grupos de microempresas de los subsectores de la artesanía y la agroindustria, empleando un modelo sostenible de integración productiva. El grupo beneficiario estaba compuesto por organizaciones comunitarias o grupos informales, que a menudo operan a nivel de subsistencia y producen y venden diversos productos agroindustriales (confituras, jaleas, artículos de confitería, alimentos fermentados) y artículos artesanales (de madera, paja y fibras naturales) en régimen de cooperativa. El proyecto tenía por objeto trabajar con los productores para abordar las dificultades que impedían a los grupos operar de forma eficiente y rentable. Entre estas dificultades figuraban el diseño y el desarrollo de productos, la gestión empresarial y la comercialización.

Cuando el proyecto finalizó en 2011, la asistencia técnica proporcionada dio lugar a la mejora de 14 productos y la introducción de 3 nuevos productos. Tres grupos de la comunidad han mejorado considerablemente la calidad y los estándares de sus productos. Ahora estos productores fabrican productos comercializables. La mayor parte de los demás grupos están trabajando para tener sus productos listos para ser comercializados. Por último, todos los grupos han aumentado su nivel de ventas.

con cargo a un fondo fiduciario de múltiples donantes cuyo objetivo de financiación es de 250 millones de dólares EE.UU.

El estudio de diagnóstico sobre la integración comercial (EDIC) aplicado por el MIM ayuda a los PMA a identificar, jerarquizar y abordar las limitaciones que afectan a la competitividad, el potencial de crecimiento o las deficiencias de la cadena de suministro. Entre estas limitaciones figuran las que afectan a las pymes, como el acceso a la infraestructura y los servicios de logística, la financiación, la tecnología y los conocimientos técnicos. En el recuadro E.6 se destacan dos proyectos que muestran la forma en que se han venido abordando estas limitaciones de las pymes a través del MIM en Burkina Faso y Zambia.

Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (STDF)

El STDF fue establecido en 2002 por la OMC, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), el Banco Mundial y

la Organización Mundial de la Salud (OMS) para apoyar la creación de capacidad sanitaria y fitosanitaria en los países en desarrollo. El Fondo ofrece financiación mediante donaciones para la ejecución de proyectos por una cuantía máxima de 1 millón de dólares EE.UU.

Con el tiempo, el STDF ha pasado de ser un mecanismo de financiación a ser una plataforma de coordinación y conocimientos. Al reunir las técnicas y los conocimientos especializados en materia sanitaria y fitosanitaria de sus socios fundadores y de otras organizaciones y donantes, el STDF constituye un foro excepcional para fomentar la sensibilización en esta esfera, intercambiar información, determinar y divulgar las buenas prácticas, promover la colaboración y las sinergias, y mejorar, en líneas generales, la efectividad de la creación de capacidad sanitaria y fitosanitaria. Algunos de los temas abordados recientemente en el STDF son: i) la evaluación y determinación de prioridades en el ámbito sanitario y fitosanitario; ii) el establecimiento de asociaciones entre los sectores público y privado para crear capacidad sanitaria y fitosanitaria; y iii) la mejora de la efectividad y la eficiencia de los controles sanitarios y fitosanitarios en

Recuadro E.6. La cadena de valor del sésamo en pequeña escala en Burkina Faso, y la miel y los apicultores en Zambia

El proyecto del MIM en Burkina Faso tiene por objeto introducir mejoras en el sector del sésamo y sus agentes -muchos de los cuales operan a pequeña escala- mediante el establecimiento de organizaciones interprofesionales, el aumento de la capacidad técnica de los productores y la facilitación del acceso a la financiación. También tiene como finalidad contribuir al aumento de los ingresos de exportación del sésamo y mejorar los ingresos de los agricultores, productores y empresarios rurales que participan en la cadena de valor de ese producto. En el proyecto del sésamo se presta especial atención al empleo de las mujeres, que representan el 43% del sector.

El proyecto ha permitido al sector del sésamo de Burkina Faso estudiar oportunidades de mercado y establecer relaciones empresariales con países de África, las Américas, Asia, Europa y Oriente Medio. Ha mejorado las cosechas de más de 5.000 productores y agentes de divulgación, lo que ha dado lugar a un aumento del rendimiento del sésamo por hectárea (de 521 kg en 2012 a 602 kg en 2014), y un incremento en más del triple de la producción de semillas de sésamo entre 2012 y 2014. Se ha mejorado la capacidad de 102 colectivos interesados femeninos para cumplir las medidas sanitarias y fitosanitarias. Además, siete pymes recibieron ayuda para desarrollar sus planes empresariales de 2014 y 2015, y en 2015 se celebraron reuniones con instituciones financieras locales y colectivos interesados del sector del sésamo para examinar cuestiones relacionadas con el acceso a la financiación.

En el proyecto del MIM en Zambia, que empezó en enero de 2013, se impartió formación a más de 5.000 pequeños productores de miel de todo el país, con especial atención a los jóvenes y las mujeres. Esa formación les permitió entablar contacto con los principales compradores de productos apícolas. Además, el proyecto ha facilitado la construcción de centros de agrupación de cargas a granel utilizados como almacenes y puntos de venta, lo que ha reducido considerablemente los costos de transacción y ha mejorado la comercialización y la productividad. En el proyecto sobre la miel y la apicultura también se examinan posibles inversiones en soluciones empresariales respetuosas con el medio ambiente para los hogares rurales, que podrían reforzar su capacidad para comerciar sin dejar de gestionar el medio forestal, y estimular y aumentar el rendimiento de diversos cultivos, árboles y plantas mediante la polinización por las abejas. Hasta la fecha, el proyecto ha aumentado la capacidad de producción de los apicultores de 500 a 753 toneladas de miel.

Recuadro E.7: CocoaSafe: creación de capacidad e intercambio de conocimientos sanitarios y fitosanitarios sobre el cacao en el sudeste asiático

La producción y la exportación de cacao es el medio de subsistencia de miles de pequeños agricultores de Asia Sudoriental. En Indonesia, tercer mayor productor y exportador de cacao del mundo, 500.000 pequeños agricultores representan aproximadamente el 87% de la producción de cacao. No obstante, los productores se enfrentan a tres problemas principales. En primer lugar, la mayor parte del cacao en grano producido en Asia Sudoriental es de calidad media. En segundo lugar, por lo general, la productividad de los pequeños agricultores es baja. En tercer lugar, estas pymes no suelen aplicar las mejores prácticas de producción. Como resultado, el cacao en grano puede contaminarse durante la etapa de producción, pero también durante las etapas de secado, almacenamiento y transformación.

Para mantener el acceso a los mercados de alto valor -como los de los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea- los productores de cacao de Asia Sudoriental deben minimizar la contaminación del cacao y cumplir un número creciente de medidas de inocuidad de los alimentos y MSF. A fin de ayudarles a cumplir estos objetivos, el STDF, junto con varias organizaciones asociadas, han puesto en marcha el proyecto CocoaSafe, que promueve las mejores prácticas agrícolas y manufactureras y otras prácticas óptimas en todas las etapas de la cadena de valor del cacao, con miras a producir cacao en grano de alta calidad que cumpla con las normas de inocuidad de los alimentos y las MSF internacionales. Además, también se espera mejorar la seguridad de los agricultores gracias a la formación sobre la manipulación de productos, la aplicación de productos químicos de forma más segura y la integración de mejores prácticas de almacenamiento.

Asimismo, se espera que mediante el desarrollo de la base de conocimientos y la capacidad de los productores, otras pymes participantes en la cadena de valor distintas de los productores -como los comerciantes agrícolas- también se beneficien del programa de formación del proyecto, ya que este mejorará su capacidad para prestar asesoramiento efectivo a los agricultores y venderles insumos selectivos. En Indonesia, por ejemplo, los facilitadores están realizando actividades de formación para las pequeñas empresas de transformación, al tiempo que expertos en el proyecto procedentes de Malasia están prestando apoyo a los comerciantes y las empresas de transformación de tamaño medio. La experiencia y los conocimientos adquiridos mediante este proyecto sobre el sector del cacao se pueden emplear para apoyar a las pymes que operan en otros sectores de productos básicos, como el café y el arroz.

frontera, en el contexto más amplio de la facilitación del comercio. Los resultados de estos y otros trabajos del STDF se resumen en breves notas informativas prácticas que ponen de relieve las recomendaciones y las enseñanzas extraídas, en particular para las pymes.

Por ejemplo, basándose en las investigaciones realizadas en las regiones de Asia Sudoriental y África Meridional, así como en otros proyectos, el STDF publicó en 2015 una nota informativa en la que se señalan prácticas adecuadas de control sanitario y fitosanitario y reducción de los costos de transacción.³³ La simplificación de los procedimientos sanitarios y fitosanitarios determina a un mayor número de pequeños comerciantes a utilizar los canales oficiales, lo que puede redundar en beneficios adicionales para la salud. En octubre de 2015, Zambia informó al Comité MSF de la OMC sobre la forma en que se estaban aplicando algunas de las conclusiones y recomendaciones de los trabajos del STDF, y señaló que uno de los beneficios obtenidos consistía en una mayor participación de las pymes y los pequeños comerciantes de Zambia en el comercio internacional, así como en la obtención de más apoyo para la integración en las cadenas de valor agrícolas mundiales.

En el recuadro E.7 se expone un ejemplo de un proyecto centrado en las pymes del sector del cacao de Asia Sudoriental.

5. Conclusiones

En esta sección se han documentado las múltiples modalidades de la cooperación internacional dirigida a la participación de las pymes en el comercio. La conclusión general es que las pymes ocupan un lugar prominente tanto en los acuerdos comerciales multilaterales y preferenciales como en los programas de trabajo de las organizaciones internacionales.

El análisis de los 269 ACR vigentes y notificados a la OMC hasta marzo de 2016 sugiere que casi la mitad de todos los ACR notificados (133 acuerdos) contiene al menos una disposición en que se hace referencia explícita a las pymes, principalmente en forma de cláusula de máximo empeño. Al mismo tiempo, el número de disposiciones detalladas relativas a las pymes incluidas en cualquier ACR ha ido aumentando en los últimos años. Asimismo, un número limitado, pero creciente, de acuerdos contiene disposiciones

específicas en artículos, o incluso capítulos, dedicados a las pymes. A juzgar por la Asociación Transpacífico y el Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y el Canadá, es probable que el texto y la forma de las disposiciones de los ACR relativas a las pymes sigan evolucionando y se vuelvan más pragmáticos.

La categoría más común de disposiciones relativas a las pymes es la que promueve la cooperación con respecto a las pymes en general o en un contexto específico, como por ejemplo, el comercio electrónico y la contratación pública. Las disposiciones que prevén exenciones de medidas relativas a las pymes o programas de apoyo a las pymes con respecto a las obligaciones establecidas en los ACR constituyen la segunda categoría más frecuente. Lo cual no es de extrañar, dado que las pymes se ven afectadas de manera más negativa por los costos comerciales y los fallos del mercado que las empresas de mayor tamaño. Muchos gobiernos, especialmente en los países en desarrollo, pueden carecer de los instrumentos de política adecuados para corregir esos fallos del mercado. En su lugar, se utilizan programas de apoyo a las pymes como segunda opción de política para subsanar esas deficiencias. Por lo tanto, los gobiernos prefieren mantener estos programas incluso cuando firman acuerdos internacionales.

Aunque en los Acuerdos de la OMC no siempre hay una referencia específica a las pymes, las normas multilaterales contribuyen a establecer condiciones comerciales igualitarias, mitigando así algunas de las principales limitaciones que afrontan las pymes comerciantes y fomentando su participación en el comercio internacional. Las normas multilaterales reducen tanto los costos comerciales variables como fijos que obstaculizan la entrada de las pymes en los mercados extranjeros, y pueden ayudar a reducir la carga de información que algunos Acuerdos de la OMC imponen a las pymes. La labor de la OMC en la esfera de la creación de capacidad, mediante la cual trata de ampliar las oportunidades comerciales de los países en desarrollo Miembros, tiene un destacado componente relativo a las pymes.

Las normas de la OMC también comprenden varias flexibilidades que, de manera similar a las exenciones establecidas en los ACR, dan respuesta a las preocupaciones de política pública de los gobiernos que desean apoyar a las pymes. Esas flexibilidades facilitan a los Miembros el ejercicio de sus derechos cuando actúan en nombre de las pymes. Por ejemplo, permiten que los Miembros sigan aportando contribuciones financieras a las pymes, tengan un mayor margen para promover el desarrollo tecnológico de estas empresas y puedan otorgarles un trato preferencial.

Existen varias esferas en que la cooperación a nivel multilateral podría contribuir a aprovechar el potencial de comercio de las pymes.

Una esfera en la que todavía cabe avanzar es la de la transparencia. El presente informe ha mostrado que la transparencia sería especialmente beneficiosa para las pymes.³⁴ Aunque casi todos los Acuerdos de la OMC contienen disposiciones sobre transparencia, su objetivo no es forzosamente informar a las pymes. La transmisión de la información pertinente a las empresas del sector privado, y a las pymes en particular, es competencia del ITC (véase la sección E.3). No obstante, hay varias esferas en que la introducción de cambios en los mecanismos de transparencia podría ayudar a las pymes a participar en el comercio. El sistema de alerta para las notificaciones MSF y OTC examinado en esta sección es un ejemplo de avance importante hacia una mayor transparencia, en particular con respecto a las normas y los reglamentos, con potencial para fomentar la participación de las pymes en el comercio. El sistema de alerta podría mejorarse aun más facilitando de forma específica la participación de las pequeñas empresas en el seguimiento, la celebración de consultas y la formulación de observaciones con respecto a los proyectos de reglamentos de interés.

Los procedimientos en materia de transparencia también podrían mejorarse. Actualmente, solo deben notificarse los proyectos de normas y reglamentos técnicos que no están basados en normas internacionales. Los Comités MSF y OTC han recomendado notificar incluso los reglamentos basados en normas internacionales. Los Miembros podrían tomar el acuerdo de avanzar en esa dirección y notificar también sus reglamentos definitivos.

Por otro lado, como se ha señalado en esta sección, varios Acuerdos de la OMC comprenden la obligación de proporcionar información sobre las medidas pertinentes por medio de los servicios de información. Ya se percibe una ampliación *de facto* en la utilización de los servicios de información. Por ejemplo, los servicios nacionales de información son cada vez más utilizados por las empresas nacionales (grandes y pequeñas) para obtener información sobre el acceso a los mercados, es decir, se están convirtiendo de manera progresiva en repositorios de información sobre los mercados de exportación. Esto resulta muy útil para las empresas, en particular para las pymes, que quieren diversificar los destinos de sus exportaciones, ya que, en lugar de buscar información en el servicio de cada mercado potencial de exportación, pueden obtener toda la información en el servicio de su propio país.

Una segunda esfera que puede mejorarse es la cooperación entre las organizaciones internacionales

que abordan la cuestión de las pymes y, en particular, su participación en el comercio. La iniciativa del Director General de la OMC de abril de 2016 -destinada a potenciar los programas de facilitación de la financiación del comercio para reducir la brecha financiera que afecta particularmente a las pymes- es un claro ejemplo de la forma en que la OMC puede favorecer la mejora de la cooperación interinstitucional. Otros ejemplos de este tipo son el sistema de alerta para las notificaciones MSF y OTC mencionado *supra*, en que participan la OMC y el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas; el MIM, constituido por la OMC, el FMI, el ITC, la UNCTAD, el PNUD y el Banco Mundial; y el STDF, al que contribuyen la OMC, la FAO, la OIE, el Banco Mundial y la OMC.

En las esferas en que no existen arreglos formales de colaboración o programas de trabajo conjuntos, también es conveniente reforzar la coordinación entre las organizaciones internacionales a fin de reducir la duplicación innecesaria y desplegar esfuerzos

más complementarios. Por ejemplo, en el comercio electrónico, que tiene la capacidad de aumentar sobremedida la participación de las pymes, existe una división natural entre la labor de la OMC y la del ITC. La OMC es un foro en que los gobiernos nacionales negocian compromisos basados en los principios básicos de no discriminación. El ITC colabora directamente con el sector empresarial, en particular con las pymes de los países en desarrollo.

Por último, cabría realizar más estudios al menos en dos esferas. En primer lugar, es importante entender mejor cómo pueden las pymes aprovechar más la asistencia técnica destinada a promover su internacionalización. En segundo lugar, es necesario analizar la efectividad de las disposiciones de los ACR y los Acuerdos de la OMC relativas a las pymes, es decir, determinar qué disposiciones funcionan y cuáles no funcionan. Los resultados de esta investigación resultarían sumamente útiles para los responsables de la formulación de políticas y los negociadores comerciales.

Notas finales

- 1 Debe ponerse de relieve que tanto los países en desarrollo como los desarrollados ofrecen asistencia financiera específica a sus pymes. Por poner el ejemplo de un país industrializado, el Gobierno del Reino Unido aplica diversas políticas para ofrecer más financiación a las pymes y corregir las deficiencias del mercado que impiden obtener financiación a algunas pymes viables. Entre otras medidas, ha creado los denominados *Enterprise Capital Funds*, fondos de capital riesgo administrados con criterio comercial que adquieren participaciones en el capital de pymes con gran potencial de crecimiento que soliciten inicialmente hasta 2 millones de libras de financiación. Véase van der Schans (2012).
- 2 Piénsese en el caso de Filipinas, que ha establecido su autoridad en materia de competencia muy recientemente, en enero de 2016. Véase <http://www.wsj.com/articles/philippines-hopes-to-unleash-its-entrepreneurial-upstarts-1460574000>
- 3 Este efecto debe ser objeto de una explicación mucho más detenida, como la que puede consultarse en Flam y Helpman (1987) o en Helpman y Krugman (1989).
- 4 La única excepción es el reciente estudio de Cernat y Lodrant (Cernat y Lodrant, 2016) en el que se analizan las disposiciones relacionadas con las pymes de los 28 acuerdos comerciales regionales negociados por la Unión Europea y los Estados Unidos entre 1990 y 2014.
- 5 La base de datos sobre los ACR de la OMC (<http://rtais.wto.org>) contiene información detallada sobre todos los ACR notificados al GATT y a la OMC. En mayo de 2016 se habían recibido unas 629 notificaciones de ACR (contando por separado los acuerdos relativos a las mercancías, los servicios y las adhesiones) presentadas al GATT o a la OMC. De esos acuerdos, siguen en vigor 423. Las cifras de la OMC indicadas corresponden a 458 ACR físicos (contando conjuntamente las mercancías, los servicios y las adhesiones), de los cuales 270 están en vigor. Las adhesiones a ACR ya existentes no se incluyen en el análisis realizado en este informe.
- 6 Las partes en el TPP son Australia, Brunei Darussalam, el Canadá, Chile, los Estados Unidos, el Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, el Perú, Singapur y Viet Nam.
- 7 El capítulo del TPP sobre contratación pública guarda un estrecho paralelismo con el ACP (Anderson y Pelletier, 2016).
- 8 Véase <http://www.intracen.org/itc/acerca-del-itc/>
- 9 Véase <http://www.intracen.org/itc/projects/trade-and-environment>
- 10 Un ejemplo es el programa de promoción de las exportaciones de la Argentina (2011), entre cuyos objetivos figuraba la elaboración de instrumentos para fomentar las exportaciones de las pymes.
- 11 Por ejemplo, en enero de 2015 tuvo lugar en Tokio el seminario sobre internacionalización de las pymes de la Asociación de Economía y Empresa de América Latina y el Caribe y Asia y el Pacífico (LAEBA) organizado por el Instituto del Banco Asiático de Desarrollo (ABDI) y el BID.
- 12 Véase <http://www.adb.org/projects/48342-001/main>
- 13 Inicie y mejore su negocio (IMESUN); Desarrollo de la iniciativa empresarial de la mujer (WED); Conozca su negocio (KYB).
- 14 Promoviendo empresas competitivas, responsables y sostenibles (SCORE).
- 15 Los autores también proporcionan estimaciones del equivalente *ad valorem* de la incertidumbre creada por la diferencia entre los tipos aplicados y los tipos consolidados.
- 16 En el anexo F de la Declaración Ministerial de Hong Kong se establece que “[l]os países desarrollados Miembros [...] y los países en desarrollo Miembros que se declaren en condiciones de hacerlo [...] otorgarán acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para al menos el 97% de los productos originarios de los PMA, definidos a nivel de línea arancelaria”.
- 17 Un FIIS es un foro concebido para intercambiar datos y otra información sobre una sustancia determinada.
- 18 El REACH fue examinado durante varios años en el Comité OTC, desde 2003 hasta 2014. Para más información sobre los últimos debates, véanse, por ejemplo, los párrafos 2.44 a 2.48 del documento G/TBT/M/61 (5 de febrero de 2014).
- 19 Para más información, véanse los documentos G/SPS/GEN/733, G/SPS/GEN/735, G/SPS/R/69 y G/SPS/R/74 de la OMC.
- 20 Véanse los documentos G/TBT/417/Rev.1 y RD/TBT/123 de la OMC.
- 21 En marzo de 2016, se había recibido un total de 45.000 notificaciones MSF y OTC.
- 22 Séptimo examen trienal del funcionamiento y aplicación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (G/TBT/37, párrafo 5.12.d).
- 23 El establecimiento de servicios de información también se prevé en el Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición (artículo 7). El artículo III del AGCS también contiene una obligación aplicable a todos los Miembros de mantener uno o más servicios de información.
- 24 Párrafo 4 del artículo 5 y nota 13 del Acuerdo Antidumping.
- 25 Véase el documento SCM/162 del GATT, de 19 de febrero de 1993.
- 26 Párrafo 13 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping.
- 27 Nota 2 del Acuerdo SMC.
- 28 Como se señala al principio de la sección E, algunos fallos del mercado afectan a las pymes de forma desproporcionada y podrían ser la justificación económica de esta disposición del Acuerdo SMC.
- 29 Véanse los documentos IP/C/M/71 y IP/C/M/72 de la OMC.
- 30 Véanse los documentos S/C/W/340 y S/C/W/345 de la OMC.
- 31 Los programas de facilitación de la financiación del comercio tienen un “límite” máximo de garantías y financiación para el comercio que corresponde a la cantidad que cada institución está dispuesta a conceder

en un determinado momento. Sin embargo, estas garantías y financiación directa solo se aplican a transacciones comerciales a corto plazo, por lo general con un vencimiento de 60 a 90 días. Por tanto, en el plazo de un año el valor de las transacciones comerciales financiadas y garantizadas por estas instituciones es superior al límite general, puesto que, por ejemplo, las garantías para transacciones con un vencimiento de 90 días pueden utilizarse cuatro veces al año (90 días x 4 = 360 días).

32 Véase el documento GPA/113, anexo C del apéndice 2, páginas 440 a 442.

33 Tanto la nota como los informes y demás documentación pertinente figuran en el sitio Web del STDF: <http://www.standardsfacility.org/es/msf-y-facilitacion-del-comercio>

34 Cabe señalar que la transparencia no es gratuita, en el sentido de que probablemente no beneficia a todos los grupos de representación nacionales (véase OMC, 2012, subsección E.4).