

# Documento de posición de la OIE: Entender el comercio

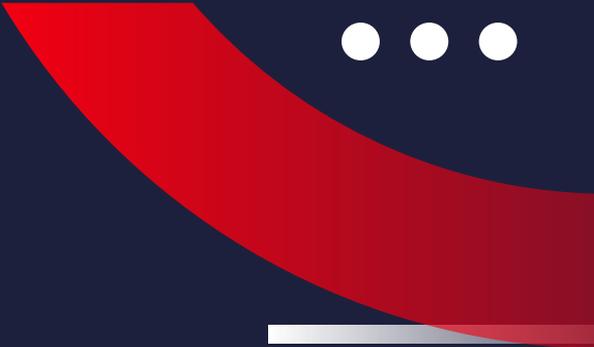


A powerful  
and balanced  
voice for business



## Índice

Resumen ejecutivo .....	3
Introducción .....	5
Contexto: acontecimientos en materia de comercio.....	8
1. Mayor fragmentación de los procesos de producción .....	8
2. Mayor comercio de servicios .....	10
3. Aumento de los acuerdos comerciales bilaterales y regionales .....	11
4. Ampliación del ámbito de aplicación de los acuerdos comerciales para integrar disposiciones sobre sostenibilidad (en materia de trabajo, medioambiente, participación política y transparencia) e inversión .....	12
Entender el comercio: discernir entre hechos y opiniones .....	15
1. La balanza comercial no refleja de forma precisa los beneficios del comercio .....	16
2. Los inconvenientes del comercio suelen ser exagerados y engañosos .....	18
3. La liberalización del comercio tiene efectos muy positivos en la economía que suelen pasarse por alto.....	19
Recomendaciones de políticas.....	23
Políticas nacionales .....	23
Políticas de crecimiento inclusivo .....	23
Políticas estructurales .....	25
Políticas compensatorias.....	26
Políticas internacionales.....	28
Liberalización del comercio.....	28
Acuerdos comerciales internacionales y disposiciones laborales.....	30
Llamamiento a la acción de las organizaciones empresariales nacionales.....	33



## Resumen ejecutivo

La apertura del comercio y los mercados siempre ha ido acompañada de un mejor desempeño económico en países de distinto nivel de desarrollo. Pese a la correlación positiva que existe entre el comercio y el crecimiento económico y a los esfuerzos por promover la apertura comercial, la retórica política y los cambios en el comercio no han sido demasiado positivos. El comercio mundial lleva perdiendo fuelle desde 2012 y, debido a las recientes tensiones comerciales, en particular entre Estados Unidos y China, a las crecientes restricciones comerciales y a la pandemia del COVID-19, se prevé que el comercio mundial se ralentice aún más entre 2020 y 2021.

Estas tensiones y crecientes restricciones comerciales se deben, en gran parte, a la retórica negativa que envuelve al comercio. Con este documento, pretendemos abordar esta retórica a la luz de los recientes acontecimientos ligados al comercio. Nuestro objetivo es desmentir algunos mitos extendidos sobre el comercio y, con ello, proporcionar a los miembros de la OIE los argumentos adecuados para impulsar iniciativas de liberalización del comercio adecuadas y fundamentadas, no basadas en ideas erróneas, y las recomendaciones políticas pertinentes.

La apertura comercial es un fenómeno positivo que lleva al mejor desempeño económico de países en distintos estadios de desarrollo, lo que brinda nuevas oportunidades a ciudadanos, consumidores y empresas y permite sacar de la pobreza a millones de personas. No obstante, es importante reconocer que los beneficios del comercio no siempre se distribuyen de forma equitativa e inmediata. Los resultados económicos negativos que se detectan, en particular para los países en desarrollo, como puede ser la destrucción de empleo, no suelen ser resultado de la liberalización del comercio en sí misma, sino que se deben a cuestiones económicas más amplias, como los cambios en la productividad y la demanda.

Los efectos del comercio mundial en la población dependen tanto del marco político nacional

de cada país como del tipo de cooperación económica internacional y su grado de implantación. Para poder explotar al máximo y distribuir de forma equitativa los frutos del comercio, los gobiernos deben actuar en diversos frentes de forma simultánea. Esto conlleva operar en distintos sectores y adoptar un enfoque político mucho más integrado, tanto a escala nacional como internacional. A nivel nacional, esto implica contar con la infraestructura adecuada, instituciones fuertes y atajar la rigidez de los mercados de trabajo, los mercados financieros y las normativas. A pequeña escala, también es importante que los trabajadores cambien de mentalidad y que estén dispuestos a perfeccionar y actualizar sus competencias en el cambiante mundo del trabajo actual. Habrán de tenerse en cuenta las políticas de crecimiento inclusivo, como la readaptación profesional y la inversión en productividad y competitividad, y garantizar un mejor acceso a la salud, la protección social y la educación para todos. A nivel internacional, es necesario desplegar esfuerzos de cooperación internacional para la liberalización del comercio.

Estas recomendaciones políticas son aún más necesarias en estos momentos de pandemia derivada del COVID-19. Debido a la propagación del virus, los gobiernos se han visto obligados a adoptar medidas firmes, como el cierre de fronteras, para proteger la vida de los ciudadanos. Estas medidas tendrán, inexorablemente, consecuencias nefastas para los hogares y las empresas. Para mitigar las consecuencias económicas de la crisis, los responsables de la formulación de políticas deberán sentar las bases para una recuperación sólida, duradera e inclusiva. El comercio será un componente integral de esta solución. Será imprescindible hacer que los mercados sigan siendo abiertos y predecibles, y fomentar un entorno más favorable para las empresas con el fin de incentivar las inversiones necesarias para reavivar la economía mundial y mitigar sus grandes consecuencias sobre el empleo. Esto pasaría por contrarrestar las medidas proteccionistas adoptadas antes y durante la pandemia. Asimismo, la cooperación multilateral entre países es esencial para garantizar una recuperación más rápida de lo que sería si actuaran por separado.

Las empresas y el comercio siempre han tenido una estrecha relación. Por ello, a las empresas les interesa ser partícipes de políticas comerciales que garanticen el progreso social y el crecimiento económico sostenibles e inclusivos que las empresas requieren para constituirse y prosperar, generando así empleo y riqueza. No obstante, para que las iniciativas de liberalización del comercio den más frutos económicos, no se puede ni debe esperar que las empresas trabajen solas.

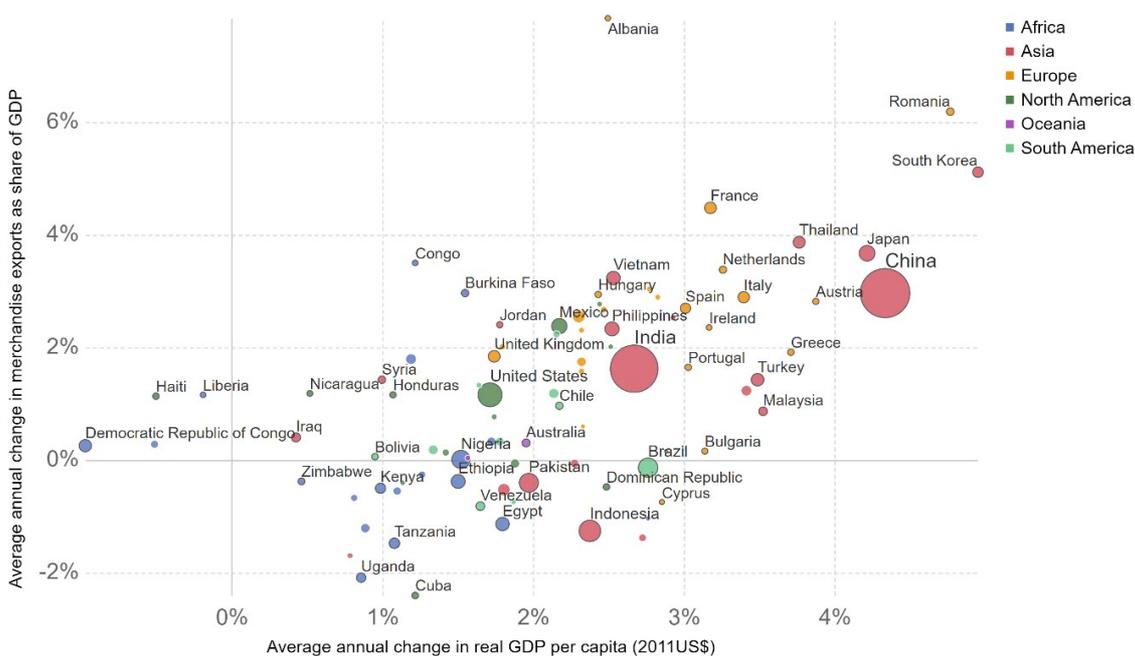
## Introducción

El comercio y la apertura de los mercados siempre han ido de la mano de un mejor desempeño económico en países en diferentes estadios de desarrollo<sup>1</sup>. El siguiente gráfico ilustra el crecimiento del PIB y el crecimiento del comercio, donde se aprecia que ha existido una correlación entre el crecimiento económico y el comercial<sup>2</sup> en todo el mundo durante el último siglo y que los países con índices más altos de crecimiento de PIB suelen tener un mayor índice de crecimiento comercial en forma de porcentaje de PIB.

### Growth of income and trade, 1945 to 2014

Average annual change in real GDP per capita vs Average annual change in export volumes.

Our World  
in Data



Source: Fouquin and Hugot (CEPII 2016), Maddison Project Database (2018), Population (Gapminder, HYDE(2016) & UN (2019))  
CC BY

A pesar de la correlación positiva que existe entre el comercio y el crecimiento económico y del empeño por promover la apertura comercial, la retórica política y los avances en comercio no han sido todo lo positivos que hubieran podido ser. El informe de la UNCTAD titulado *Statistics and Trends in International Trade* (Estadísticas y tendencias del comercio

<sup>1</sup> Organización Mundial del Comercio (OMC), 2017, *Making Trade an Engine of Growth for All* (Convertir el comercio en motor de crecimiento para todos).

<sup>2</sup> En concreto, este gráfico utiliza las exportaciones como variable del comercio. Por ello, lo que pretende es analizar cómo puede afectar al PIB de un país la capacidad de estos de vender sus productos a otros países. Por otra parte, las importaciones no se toman en consideración en este gráfico, pese a que también se empleen como indicador indirecto del comercio. Las importaciones hacen referencia a la adquisición de productos extranjeros por parte de un país, ya sea para su consumo final o para su uso como insumo para producir otros productos. En los países emergentes, un aumento de las importaciones puede ser indicativo de un periodo de grandes inversiones y crecimiento económico.

internacional) expone que, en los últimos años, el comercio internacional se ha visto marcado por un crecimiento muy somero entre 2012 y 2014, que fue sucedido por un periodo de contracción entre 2015 y 2016 y un periodo de recuperación entre 2017 y 2018<sup>3</sup>. En concreto, el comercio mundial de mercancías creció un 3 % en 2018, superando ligeramente el PIB. Este crecimiento fue notablemente menor que en 2017, que registró un crecimiento del 4,6 %. Debido al brote de COVID-19 en todo el mundo a principios de este año, el comercio se ha contraído aún más, y la Organización Mundial del Comercio (OMC) prevé que el comercio mundial caiga entre un 13 y un 39 % este año<sup>4</sup>.

Pero, dejando de lado la pandemia del COVID-19, existen dos factores principales que instigan a la ralentización de la economía mundial: las crecientes tensiones comerciales, en particular, entre Estados Unidos y China, y las restricciones al comercio, que han alcanzado cotas históricas. Según el informe de monitorización del comercio en 2019 de la OMC<sup>5</sup>, las nuevas restricciones implantadas por los países de la OMC han seguido registrando altas cotas históricas entre mediados de octubre de 2018 y mediados de mayo de 2019. En concreto, las disputas comerciales entre Estados Unidos y China han resultado en un gran declive del comercio bilateral en 2019, lo que ha llevado a una ralentización general del comercio mundial<sup>6</sup>. Las medidas proteccionistas han suscitado incertidumbre en el mercado mundial y han desencadenado una serie de medidas y contramedidas.

Las tensiones comerciales que hoy presenciamos no son del todo nuevas, sino que llevan fraguándose durante la última década. Aunque en las economías en desarrollo existe, por lo general, una visión positiva del comercio como fuente de crecimiento, desarrollo y empleo, hay algunas economías avanzadas en las que, aunque en principio se esté a favor del comercio, no hay una opinión uniforme sobre ciertos acuerdos comerciales o relaciones comerciales concretos. Por ejemplo, las complejas renegociaciones en torno al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, también conocido como NAFTA, por sus siglas en inglés) entre Estados Unidos, México y Canadá, es un ejemplo reciente de cómo las economías históricamente abiertas y liberales están replanteándose sus relaciones comerciales.

---

<sup>3</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 2019, *Statistics and Trends in International Trade* (Estadísticas y tendencias del comercio internacional).

<sup>4</sup> Organización Mundial del Comercio (OMC), 2020, *Desplome del comercio ante la pandemia de COVID-19, que está perturbando la economía mundial*, comunicado de prensa.

<sup>5</sup> Organización Mundial del Comercio (OMC), 2019, *Informe del Director General al OEPC sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio*, datos de mediados de octubre de 2018 a mediados de mayo de 2019.

<sup>6</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 2019, *Trade and Trade Diversion Effects of United States Tariffs on China* (Comercio y los efectos de desviación del comercio de los aranceles de Estados Unidos a China).

La apertura comercial es un fenómeno positivo que lleva al mayor desempeño económico de países en distintos estadios de desarrollo, lo que brinda nuevas oportunidades a ciudadanos, consumidores y empresas, y permite sacar de la pobreza a millones de personas. No obstante, es importante reconocer que los beneficios del comercio no siempre se distribuyen de forma equitativa e inmediata. Los resultados económicos negativos que se detectan, en particular para los países en desarrollo, como puede ser la destrucción de empleo, no suelen ser resultado de la liberalización del comercio en sí misma, sino que se deben a cuestiones económicas más amplias, como los cambios en la productividad y la demanda.

Los efectos del comercio mundial sobre la población dependen tanto del marco político nacional del país en el que se vive como del tipo de cooperación económica internacional y su grado de implantación. Para poder explotar al máximo y distribuir de forma equitativa los frutos del comercio, los gobiernos deben actuar en diversos frentes de forma simultánea, lo que conlleva operar en distintos frentes y adoptar un enfoque político mucho más integrado, tanto a escala nacional como internacional.

Como mínimo, 80 países han adoptado restricciones a las exportaciones<sup>7</sup> como respuesta a la crisis del COVID-19. Estas medidas tendrán, inexorablemente, consecuencias nefastas para los hogares y las empresas. En estos momentos de pandemia derivada del COVID-19, es aún más importante que las iniciativas de liberalización del comercio se basen en los hechos, y no en las opiniones. Además, el cierre de las fronteras para prevenir la expansión del virus hace aún más turbulento el desarrollo del comercio. Para mitigar las consecuencias económicas de la crisis, los responsables de la formulación de políticas deberán sentar las bases para una recuperación sólida, duradera e inclusiva. El comercio será un componente integral de esta recuperación. Será imprescindible hacer que los mercados sigan siendo abiertos y predecibles y fomentar un entorno más favorable para las empresas para incentivar las inversiones necesarias para reavivar la economía mundial. Asimismo, la cooperación multilateral entre países es esencial para garantizar una recuperación más rápida que si cada país actúa de forma aislada.

Este documento de la OIE aspira a discernir entre hechos y opiniones con miras a que se entiendan mejor los acontecimientos en materia de comercio. Para ello, también se expondrán las trabas que impiden que el comercio aproveche al máximo su potencial, para que los miembros de la OIE puedan identificar cuáles de esas trabas existen en sus economías y, así, plantear posibles soluciones.

---

<sup>7</sup> [https://www.wto.org/english/news\\_s/news20\\_s/rese\\_23apr20\\_s.htm](https://www.wto.org/english/news_s/news20_s/rese_23apr20_s.htm)

## Contexto: acontecimientos en materia de comercio

El comercio se ha visto sometido a grandes cambios a lo largo de la historia. Las economías de antaño eran herméticas y se centraban, ante todo, en producir y consumir sus propios productos. Con la apertura de las economías, el comercio comenzó a implicar el intercambio de productos de origen local y, con el paso del tiempo, las economías comenzaron a producir bienes y servicios. Cuando las economías aprendieron a externalizar los procesos de producción a otros sectores u otros países, la producción de bienes comenzó a fragmentarse. Todos estos avances se fueron viendo reflejados tanto en el comercio como en los acuerdos comerciales.

En general, existen cuatro tendencias comerciales principales:

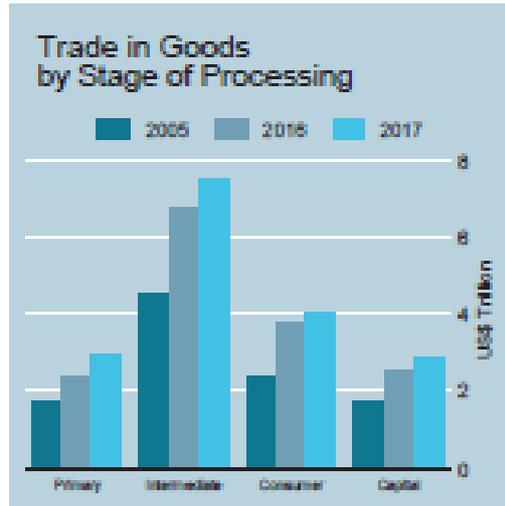
1. Los procesos de producción están cada vez más fragmentados.
2. El comercio de servicios es cada vez mayor.
3. Los acuerdos comerciales se negocian cada vez más de forma bilateral o a escala regional.
4. Los acuerdos comerciales tienen un ámbito de aplicación cada vez mayor, que incluye disposiciones de sostenibilidad (laboral, medioambiental, etcétera) y de inversión.

Estos avances han transformado la forma en que se estructuran el comercio y los acuerdos comerciales, lo que tiene consecuencias positivas y, en ocasiones, negativas.

Reconocer que el comercio ha cambiado, tal y como se ha expuesto hasta ahora, es un primer paso importante para formular iniciativas de liberalización del comercio sólidas y adecuadas, que garanticen que los beneficios del comercio se aprovechen al máximo y se distribuyan de forma equitativa entre países y dentro de cada economía. Si se conserva una visión anticuada del comercio, se pasará por alto su naturaleza realista y se generarán aún más ideas erróneas negativas sobre este.

### 1. Mayor fragmentación de los procesos de producción

Antes, el comercio entre países consistía fundamentalmente en el intercambio de productos acabados. Sin embargo, la situación ha cambiado. De hecho, el comercio de bienes y servicios finales solo representa el 30 % del comercio actual. El 70 % del comercio mundial se estructura en torno a cadenas de valor mundiales en las que se comercia con productos intermedios. El siguiente gráfico muestra que el comercio de productos intermedios ha crecido de forma significativa desde 2005.



Fuente: UNCTAD (2018)<sup>8</sup>

Según la base de datos sobre Comercio en Valor Añadido de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el proceso de ensamblado de un iPhone de Apple en China solo genera el 4 % del valor total del iPhone; el resto de su valor se atribuye a los insumos de otros países a lo largo de la cadena de suministro. Estos complejos sistemas mundiales de producción han cambiado la naturaleza del comercio de muchas maneras, aunque la retórica política sigue describiendo el comercio como el simple intercambio entre quienes producen y quienes demandan un producto particular.

Al participar en las cadenas de valor mundiales, muchos más países han podido integrarse en el comercio mundial, y los países en desarrollo cada vez participan más en las exportaciones e importaciones mundiales. Por ejemplo, un alto porcentaje del PIB de países como Vietnam, Tailandia y Malasia viene dado de la importación de productos intermedios, y son los que más se benefician de las cadenas de valor mundiales. No obstante, no todos los países que participan en las cadenas de valor mundiales se benefician por igual. Por ejemplo, hay estudios que demuestran que los países de ingresos medio-altos y altos suelen beneficiarse más que los de ingresos medio-bajos o bajos, pues los primeros se centran en producir productos de alto valor añadido, lo que genera empleos de mayores ingresos<sup>9</sup>.

En estos estudios se menciona que las instituciones y los obstáculos estructurales al comercio son trabas que impiden a los países de ingresos medio-bajos y bajos sacar más partido de su

<sup>8</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 2018, *Key Statistics and Trends in International Trade* (Estadísticas y tendencias clave en el comercio internacional).

<sup>9</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2018, *Market Opening, Growth and Employment* (Apertura del mercado, crecimiento y empleo), documentos de políticas de comercio de la OCDE, N.º 214.

participación en las cadenas de valor mundiales: las infraestructuras ineficientes o deficientes (ya sea de transporte, logística o aduana), la mala conectividad de las telecomunicaciones, de los mercados financieros o de las tecnologías de la información y los entornos normativos rígidos que desalientan la inversión, la innovación y el crecimiento de los mercados. Estos obstáculos al comercio suelen aumentar los costes del comercio para las empresas productivas de estos países, lo que las incapacita para competir de forma eficaz en el mercado mundial<sup>10</sup>.

## 2. Mayor comercio de servicios

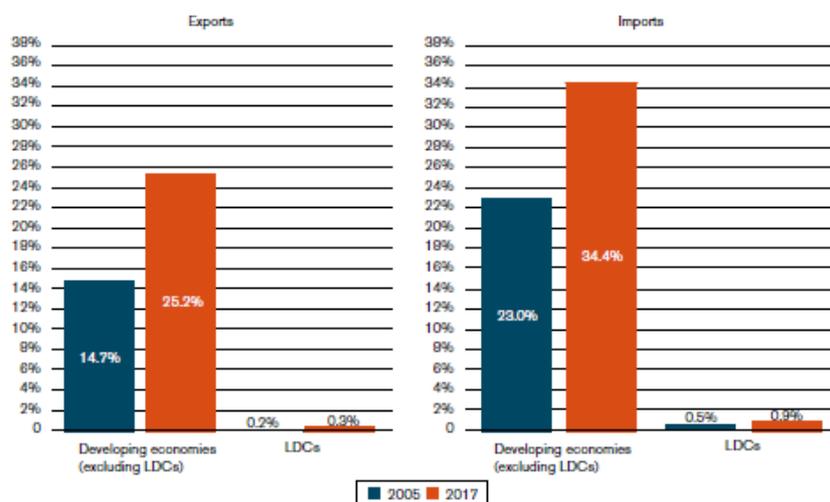
Además de la participación en las cadenas de valor mundiales, otro cambio en el comercio que se suele malinterpretar es el comercio de servicios. El comercio de servicios se ha vuelto un componente cada vez más integral del comercio mundial. Entre 2005 y 2017, el comercio de servicios creció más rápido que el comercio de bienes, a un ritmo promedio del 5,4 % anual. Los servicios más intercambiados son los financieros y de distribución, que constituyen, cada uno, un quinto del comercio de servicios. Una idea errónea muy extendida es que las economías en desarrollo están más capacitadas para producir bienes que servicios a bajo coste, dado que dependen más del trabajo que del capital, y que pueden quedarse a la zaga ante estos cambios<sup>11</sup>. Aunque el comercio de servicios, en concreto los relacionados con la propiedad intelectual, está dominado por economías desarrolladas, las economías emergentes contribuyen cada vez más al comercio de servicios. La OMC expone que la contribución de las economías emergentes al comercio de servicios creció en más de un 10 % entre 2005 y 2017, lo que apunta a la creciente participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Grupo Banco Mundial, 2018, «Apertura del comercio: políticas más sólidas posibilitan el crecimiento económico en beneficio de todos», reseña de resultados, <https://www.bancomundial.org/es/results/2018/04/03/stronger-open-trade-policies-enables-economic-growth-for-all>.

<sup>11</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 2014, *Trade in Services: A New Frontier for Developing Countries* (El comercio de servicios: una nueva frontera para los países en desarrollo).

<sup>12</sup> Organización Mundial del Comercio (OMC), 2019, *Informe sobre el Comercio Mundial 2019*.



Fuente: OMC (2019)

Los servicios no solo son un insumo importante para la manufactura, sino que integran actividades posventa importantes, como la formación, el mantenimiento, el suministro de recambios para servicios de reparación y toda una serie de servicios de atención al cliente<sup>13</sup>. En las economías desarrolladas, la mayor terciarización de la economía hace que el valor generado por los servicios constituyera en 2015 el 33 % de las exportaciones de manufacturas, frente al 29 % en las economías en desarrollo. Aunque el valor agregado de los servicios en las exportaciones de manufacturas se mantuvo estable en los países en desarrollo entre 2005 y 2015, este aumentó en las economías en desarrollo, en Asia en particular, lo que vuelve a demostrar la creciente presencia de las economías emergentes en el comercio de servicios.

### 3. Aumento de los acuerdos comerciales bilaterales y regionales

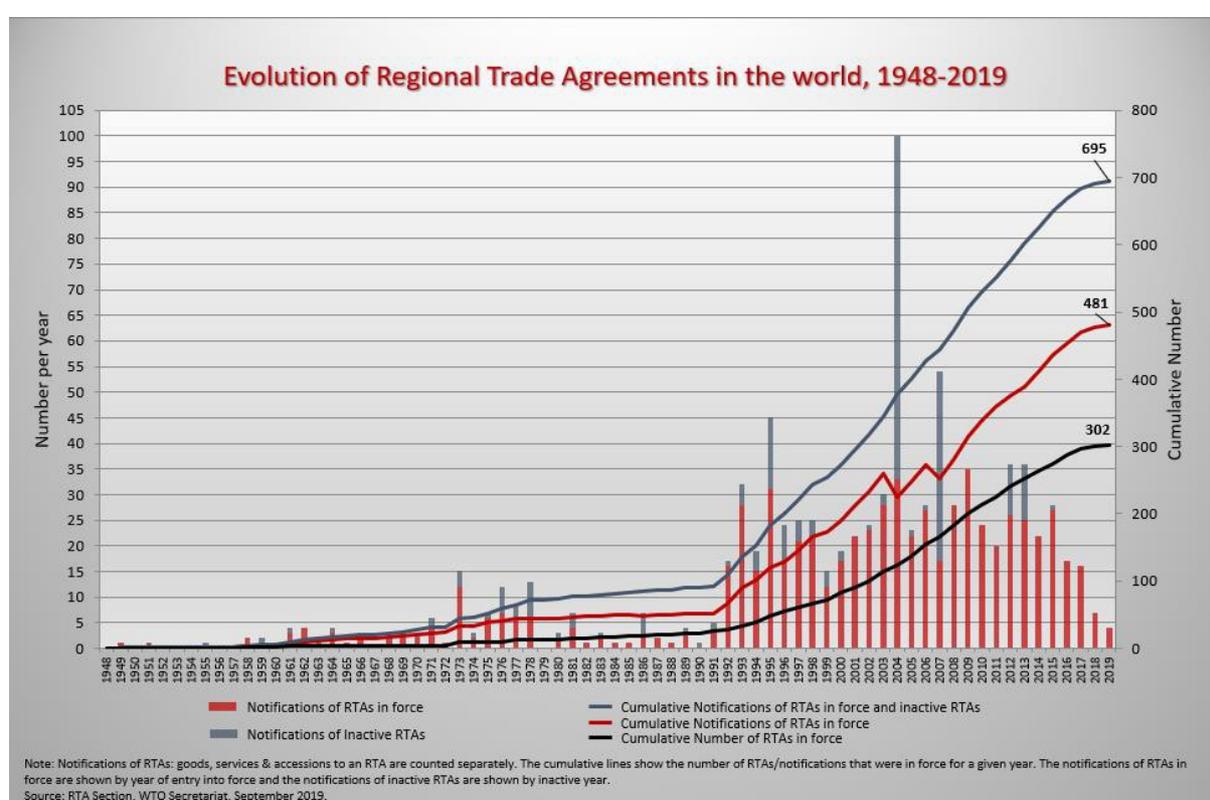
Otro cambio importante en el comercio es el tipo de acuerdos comerciales que se negocian. Tras la Segunda Guerra Mundial, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y, más tarde, la OMC, sentaron las normas para las negociaciones comerciales. Con frecuencia, las negociaciones que se concluían en la OMC acababan aplicándose a todos los miembros de la OMC y, con ello, al comercio en más de 160 países.

Cada vez más miembros de la OMC participan en negociaciones para elaborar nuevos acuerdos comerciales, ya sean bilaterales o regionales. Estas negociaciones suelen ser más sencillas, ya que hay menos partes implicadas que, además, suelen acordar disposiciones que sobrepasan

<sup>13</sup> Gaiardelli, P., Saccani, N.; Songini, L., 2007, «Performance measurement systems in after-sales service: an integrated framework» (Sistemas de medición de la productividad en los servicios posventa: un marco integrado), *International Journal of Business Performance Management*, Inderscience Enterprises Ltd., Vol. 9(2), 145-171.

las normas multilaterales de la OMC.

La OMC ha constatado que, en la actualidad, hay más de 290 acuerdos comerciales regionales en vigor y que se están negociando más de 30 nuevos acuerdos<sup>14</sup>, como las negociaciones en la región de Asia y el Pacífico en aras de un Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), con 11 partes implicadas, y el empeño en América Latina por crear una Alianza del Pacífico entre Chile, Colombia, México y Perú. Cuando estos acuerdos entran en vigor, tienen el potencial de reducir la panoplia de acuerdos comerciales regionales existentes, en particular si estos desbancan a los acuerdos bilaterales y elaboran normas comunes aplicables a todas las partes implicadas.



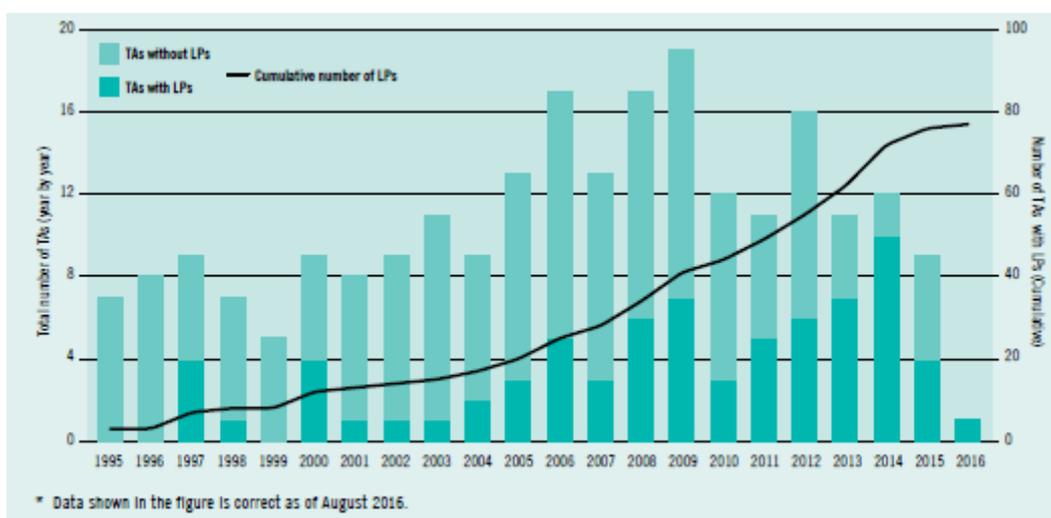
#### 4. Ampliación del ámbito de aplicación de los acuerdos comerciales para integrar disposiciones sobre sostenibilidad (en materia de trabajo, medioambiente, participación política y transparencia) e inversión

Aunque los acuerdos comerciales regionales tengan vigencia en paralelo a los acuerdos multilaterales mundiales de la OMC, muchos se están formulando para ir más allá de las normas multilaterales en vigor en la OMC. Muchos de estos nuevos acuerdos comerciales regionales incluyen las nociones de inversión (en su mayoría, la inversión extranjera directa, o

<sup>14</sup> Organización Mundial del Comercio (OMC), 2018, a partir de la Base de Datos sobre Acuerdos Comerciales Regionales.

IED) y disposiciones laborales (que integran tanto los derechos fundamentales del trabajo como aspectos de la protección de los trabajadores). Estas nociones se vinculan cada vez más a otras disposiciones de sostenibilidad, como las cláusulas sobre medioambiente, participación política, transparencia, conducta empresarial o derechos de los consumidores.

En las dos últimas décadas, las disposiciones laborales ligadas al comercio se han vuelto cada vez más frecuentes y extensas. Según la OIT, el número de acuerdos comerciales con disposiciones laborales aumentó de 3 en 1995 a 77 en 2016<sup>15</sup>. Además, desde 2010, el número de acuerdos comerciales con disposiciones laborales que se cierran cada año ha aumentado. En consecuencia, el porcentaje de acuerdos comerciales con disposiciones laborales ha pasado del 7,3 % del total de acuerdos comerciales en 1995 al 28,8 % en 2016.

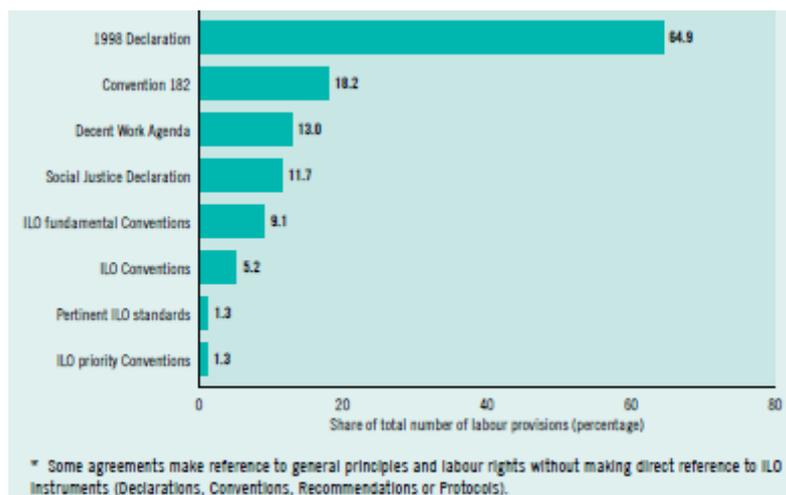


Fuente: OIT (2017)

Asimismo, las disposiciones laborales ligadas al comercio cada vez abarcan más aspectos, en su mayoría ligados a las normas fundamentales del trabajo, a los convenios fundamentales de la OIT y a otros instrumentos de la OIT, como la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo de 1998, entre otros, así como a mecanismos de implantación y cooperación, como la implicación de las partes interesadas. En lo que respecta al ámbito de aplicación, en algunos casos, las partes se comprometen a cumplir estas obligaciones en el seno de marcos internacionales ligados a las normas internacionales del trabajo que versan sobre los derechos y principios del trabajo. El siguiente gráfico ilustra las normas del trabajo incluidas en los acuerdos comerciales en 2016<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2017, *Manual de evaluación de las disposiciones laborales en acuerdos comerciales y de inversión*.

<sup>16</sup> Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2017, *Manual de evaluación de las disposiciones laborales en acuerdos comerciales y de inversión*.



Fuente: OIT (2017)

Aunque la intención cuando se incluyen estas disposiciones sea buena, se pueden poner en entredicho aquellas disposiciones laborales en los acuerdos comerciales que imponen sanciones económicas o mecanismos para el arreglo de controversias y que afectan de forma directa al sector privado. Si bien los países coinciden en que las disposiciones destinadas a promover el cumplimiento de los principios y derechos fundamentales en el trabajo pueden mejorar las condiciones del mercado de trabajo para sus trabajadores, lo que temen los países de ingresos bajos es que las economías avanzadas usen estas disposiciones para revocar concesiones comerciales legítimas, lo que llevaría al deterioro de su acceso al mercado<sup>17</sup> o de la ventaja competitiva de los países de ingresos bajos.

Asimismo, el debate de larga data en torno a la interpretación extensiva de los órganos de control de la OIT supone una gran presión para algunos países, pues no tienen capacidad suficiente como para aplicar de forma eficaz algunas observaciones cuestionables de la Comisión de Expertos en Aplicación de Convenios y Recomendaciones de la OIT, como las observaciones relacionadas al Convenio núm. 87 (libertad sindical) y al Convenio núm. 98 (negociación colectiva).

En lo que respecta a los capítulos relativos a la inversión, hay estudios que demuestran la pertinencia de estas disposiciones en los acuerdos comerciales actuales. Según la OCDE, las empresas vinculadas a las inversiones internacionales constituyen el 55 % del comercio mundial. Este solapamiento entre comercio e inversión es una característica definitoria de las cadenas de valor mundiales, que requieren que los acuerdos comerciales incluyan

<sup>17</sup> Bhagwati, J., 2001, «After Seattle: Free Trade and the WTO» (Después de Seattle: libre comercio y la OMC), *International Affairs*, Vol. 77, 1, 15-29.

disposiciones ligadas a la inversión para así responder un abanico más amplio de cuestiones normativas que influyen en las estrategias de las empresas. Las disposiciones en materia de inversión suelen brindar protección a los inversores de un país que inviertan en otro, lo que reduce los riesgos no comerciales para estos inversores y genera un entorno de inversión sólido en general.

Hay indicios de que los capítulos destinados a la inversión en los acuerdos comerciales regionales o en los acuerdos de asociación económica más amplios tienen un mayor impacto en los flujos de inversión que los tratados de inversión bilaterales<sup>18</sup>. Esto podría atribuirse a la reestructuración económica y laboral derivada de que las economías se adhieran a las condiciones de estos acuerdos<sup>19</sup>. Una reestructuración que integre el fortalecimiento de las infraestructuras físicas vinculadas al comercio, en particular en las economías de bajos ingresos, genera un contexto propenso para que los inversores liberalicen, faciliten, promuevan y protejan la IED transfronteriza.

En general, el comercio ha cambiado mucho a lo largo de la historia. Ignorar estos cambios puede llevar a malinterpretar cómo funciona el comercio y a generar una imagen negativa. Si estas percepciones erróneas se utilizan para regir las políticas de liberalización del comercio, estas políticas podrían acabar perjudicando a las mismas economías, personas y empresas a las que trataban de proteger. El próximo capítulo tratará tres ideas erróneas ligadas al comercio en el marco de estos acontecimientos comerciales, con el fin de proporcionar a los responsables de la formulación de políticas recomendaciones políticas con base empírica para que pueda aprovecharse al máximo el potencial de la apertura comercial.

## **Entender el comercio: discernir entre hechos y opiniones**

Las opiniones importan, sobre todo en debates tan politizados como el de la liberalización del comercio. Como resultado de las ideas erróneas ligadas al comercio, muchos países se han ido decantando por políticas proteccionistas, como demuestran las crecientes restricciones comerciales en distintos países. No obstante, los datos y los estudios ponen en cuestión algunas percepciones frecuentes sobre los acuerdos comerciales desfavorables. Tres ideas erróneas sobre el comercio muy extendidas son: asumir que la balanza comercial es un

---

<sup>18</sup> Leshner, M.; Miroudot, S., 2007, «The Economic Impact of Investment Provisions in Regional Trade Agreements» (El impacto económico de las disposiciones sobre inversión en los acuerdos comerciales regionales), *Aussenwirtschaft*, Vol. 62, 2, 193-232.

<sup>19</sup> Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (CESPAP), 2017, *Aumento de la contribución de los acuerdos de comercio preferencial al comercio inclusivo y equitativo*.

resultado del comercio, atribuir los aspectos económicos negativos únicamente al comercio e ignorar los aspectos positivos del comercio. Este capítulo responderá a estas ideas erróneas tan extendidas con datos, para que se entienda mejor qué es la liberalización del comercio.

### 1. La balanza comercial no refleja de forma precisa los beneficios del comercio

La balanza comercial mide el flujo de exportaciones e importaciones en un periodo determinado. Es decir, la balanza comercial es la diferencia entre lo que un país produce y lo que compra de otros países. Si un país exporta más de lo que importa, se dice que tiene superávit comercial, mientras que si un país importa más de lo que exporta, se dice que tiene déficit comercial. Aparte de indicar las preferencias de los consumidores locales, la balanza comercial no refleja si los resultados comerciales son buenos o malos.

Si bien el superávit comercial se suele considerar un balance comercial positivo, sobre todo cuando deriva de una economía competitiva y de la internacionalización de empresas, no siempre es indicio de la fortaleza de una economía. De hecho, un superávit comercial continuado puede deberse a una escasa demanda nacional, lo que a su vez apuntaría a que los ciudadanos prefieren ahorrar antes que consumir. Por ejemplo, Alemania y Japón se caracterizan por tener una gran tasa de ahorro y superávit comercial. Una demanda nacional escasa puede ser problemática, en particular en periodos poscrisis, cuando se habría de fomentar la demanda para favorecer el crecimiento y el empleo<sup>20</sup>. No obstante, no puede olvidarse que las personas tienen la libertad de elegir si quieren posponer el consumo y si prefieren ahorrar y vender sus productos en el extranjero.

Lo mismo ocurre a la inversa: si bien el déficit comercial suele interpretarse como un balance comercial negativo, no siempre tiene por qué ser algo malo. No obstante, en Estados Unidos, una encuesta de marzo de 2018<sup>21</sup> indicó que más de dos tercios de los estadounidenses creen que su país debería reducir su déficit comercial con China, aunque ello suponga el posible aumento del precio de consumo de los bienes que importan. Hay quien considera que el déficit comercial lleva a la pérdida de empleo en un país. No obstante, esta idea es equívoca. De hecho, los Estados Unidos nos demuestran que existe una correlación inversa entre el déficit comercial y el desempleo; es decir, que cuando aumenta el déficit comercial, el desempleo es bajo y cuando se reduce el déficit comercial, el desempleo aumenta. Cuando hay un bajo índice de desempleo, los ciudadanos tienen más dinero para gastar, lo que lleva a un aumento del

---

<sup>20</sup> Fondo Monetario Internacional (FMI), 2014, *Germany – Staff Report for the 2014 Article IV Consultation* (Informe del personal técnico sobre las consultas del Artículo IV de Alemania), julio de 2014.

<sup>21</sup> Harvard CAPS / Harris Poll, 2018.

déficit comercial; cuando el índice de desempleo es alto, tienen menos dinero, lo que lleva a una reducción del consumo de productos extranjeros, lo que desemboca en un déficit comercial menor.



Fuente: [https://saylordotorg.github.io/text\\_international-finance-theory-and-policy/s06-02-trade-imbalances-and-jobs.html](https://saylordotorg.github.io/text_international-finance-theory-and-policy/s06-02-trade-imbalances-and-jobs.html) (en inglés)

Las políticas destinadas a reducir el déficit comercial no siempre son positivas. El déficit comercial puede fomentar la creación de empleo y el aumento del crecimiento económico. Por ejemplo, Estados Unidos tiene déficit comercial con China, lo que significa que los estadounidenses adquieren más bienes y servicios de China que los que los chinos adquieren de Estados Unidos. En consecuencia, hay un flujo de efectivo de Estados Unidos a China, lo que a su vez se traduce en mayores oportunidades de inversión productiva para China, y a veces también en Estados Unidos. En 2017, los estadounidenses importaron unos 552 000 millones de dólares más en bienes y servicios que lo que exportaron a otros países. Pero esta cantidad se reinvertió en los Estados Unidos, por lo que se generó más empleo y crecimiento económico<sup>22</sup>.

El déficit comercial también permite a los consumidores acceder a productos por un precio más bajo que los productos locales. Esto permite a estas economías redistribuir sus recursos para producir productos de mayor valor añadido y adquirir productos más baratos de países exportadores. Por ejemplo, el déficit comercial de Japón con otras economías asiáticas ha permitido que el país se centre en producir bienes de calidad y de gran densidad de capital, lo que ha creado muchos empleos de altos ingresos para los trabajadores locales<sup>23</sup>.

<sup>22</sup> Federal Reserve Bank of St. Louis, 2017, *Trade Balance: Goods and Services, Balance of Payments Basis* (Balanza comercial: bienes y servicios, según balanza de pagos), <https://fred.stlouisfed.org/series/BOPGSTB>.

<sup>23</sup> The Japan Times, 2019, «Japan logs trade deficit for third straight month on weak exports to Asia» (Japón registra un déficit comercial por tercer mes consecutivo de pobres exportaciones a Asia).

La balanza comercial no refleja de forma precisa los beneficios del comercio. La balanza de pagos es importante. Cada vez es más difícil registrar las nuevas formas del comercio, como el comercio digital.

En general, los desequilibrios comerciales derivan de las fuerzas del mercado naturales y son reflejo de las diversas prácticas de empréstitos y de préstamos en todo el mundo, que suelen desembocar en un crecimiento económico mundial mayor, en general. El déficit comercial problemático se da cuando los gobiernos obtienen préstamos de países con instituciones políticas o económicas débiles, o cuando la libre circulación de capitales de las economías más pequeñas es débil o inestable. Asimismo, aunque el superávit comercial puede ser positivo, si este se mantiene en el tiempo, podría ser reflejo de una escasa demanda nacional. Un país puede tener superávit comercial con algunos países, pero déficit comercial con otros. En una economía que funciona bien, el déficit o el superávit comercial no es un problema inherente y no se debería emplear como forma de medir el rendimiento comercial de un país.

## 2. Los inconvenientes del comercio suelen ser exagerados y engañosos

El comercio es, en sí mismo, un potente motor de cambio estructural, que permite redistribuir los recursos hacia los sectores que pueden sacarles más provecho. Al reasignar los recursos de los sectores menos eficientes a los más eficientes, los trabajadores de los sectores más eficientes salen beneficiados, mientras que los de los menos eficientes pueden salir perjudicados. Algunas de las industrias que compiten con las importaciones en las economías avanzadas han registrado importantes pérdidas de empleo, en particular, en el sector de la manufactura, lo que lleva a pensar, de forma equívoca, que el comercio es la causa subyacente al declive de dicha industria en las economías avanzadas. De hecho, el descenso de empleos en el sector de la manufactura en las economías avanzadas viene impuesto por los cambios en la composición de la demanda y por el constante crecimiento de la productividad. Por ejemplo, en Estados Unidos, los 5,8 millones de empleos perdidos en el sector de la manufactura entre el 2000 y el 2010 son resultado, en su mayoría, del creciente aumento de la productividad, según un estudio del McKinsey Global Institute. Asimismo, según dicho estudio, solo el 20 % de los trabajos perdidos en este sector en los Estados Unidos puede atribuirse al comercio o a la deslocalización<sup>24</sup>. Esta tendencia es también consecuencia de la eficiencia de las políticas

---

<https://www.japantimes.co.jp/news/2019/10/21/business/economy-business/japan-trade-deficit-third-straight-month-on-weak-exports-to-asia/>

<sup>24</sup> McKinsey Global Institute, 2012, *Trading myths: Addressing misconceptions about trade, jobs and competitiveness* (Los mitos del comercio: abordar los malentendidos ligados al comercio, al empleo y a la competitividad).

nacionales (sistema del bienestar, políticas industriales neutrales, educación, formación, etcétera). Cuando las economías avanzadas registran una mayor productividad en sectores de gran densidad de capital, como el sector servicios, en lugar de en manufactura, los recursos del sector menos productivo suelen redistribuirse de forma más eficiente en los sectores más productivos, lo que lleva a la pérdida de trabajo en el sector de la manufactura. También se ha detectado que las regiones y provincias más desfavorecidas que han sufrido largos periodos de decadencia industrial y demográfica tienen problemas para cosechar los frutos de los acuerdos comerciales.

Cuando desaparece un sector poco productivo, con la pérdida de empleos que ello conlleva, la liberalización del comercio puede hacer obsoletos los empleos de algunos trabajadores. Si bien esto supone que se redistribuyan mejor los recursos, que podrán ir a sectores más productivos, los trabajadores que no puedan adaptarse al empleo en los nuevos sectores experimentan largos periodos de desempleo e incertidumbre. La retórica política se centra en estos trabajadores desplazados de sus puestos y aboga por un mayor proteccionismo comercial, para amparar a estos trabajadores. No obstante, los datos demuestran que la tasa de trabajadores desplazados de sus puestos puede ser menor que lo que se refleja en los medios. Según un estudio de la OCDE<sup>25</sup>, solo un máximo del 6 % de los trabajadores cambia de sector como respuesta a la liberalización del comercio, un porcentaje similar a la media de los trabajos que quedan obsoletos. La puesta en marcha de medidas comerciales proteccionistas no protegerá estos empleos, pues solo pondrá trabas al crecimiento de sectores y empleos más productivos y de mayores ingresos. En su lugar, lo más conveniente son las políticas centradas en el perfeccionamiento de las competencias de los trabajadores y otras políticas activas del mercado de trabajo<sup>26</sup>.

### 3. La liberalización del comercio tiene efectos muy positivos en la economía que suelen pasarse por alto

Al centrarse en la opinión pública sobre los costes de los ajustes resultantes de las iniciativas de liberalización del comercio, la retórica política pone el foco sobre los aspectos negativos del comercio y desdeña los positivos. De hecho, la liberalización del comercio ha desempeñado un papel importante en la promoción del crecimiento económico, en el perfeccionamiento de las

---

<sup>25</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2016, *Market Opening, Growth and Employment* (Apertura del mercado, crecimiento y empleo), documentos de políticas de comercio de la OCDE, N.º 214.

<sup>26</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2019, *Perspectivas de empleo de la OCDE 2019*.

competencias y en la generación de oportunidades de empleo de calidad, lo que ha llevado al crecimiento de las personas. Por ejemplo, hay estudios que concluyen que la liberalización del comercio de Bangladesh desde 1990 ha ocasionado un aumento de las importaciones y las exportaciones, un crecimiento más rápido de su PIB y una reducción del índice de pobreza del país<sup>27</sup>.

Existen pruebas de sobra que confirman que las economías relativamente abiertas crecen más rápido que las economías relativamente cerradas, y que los salarios y las condiciones de trabajo suelen ser mejores en las empresas que comercian frente a las que no lo hacen<sup>28</sup>. Existe una correlación positiva entre el comercio mundial y el crecimiento del PIB: en las épocas en las que el crecimiento fue débil, la integración económica también fue lenta o dio marcha atrás<sup>29</sup>. Por el contrario, un índice de comercio en alza suele estar, por lo general, correlacionado con un aumento general de la productividad a largo plazo<sup>30</sup>.

Al favorecer el crecimiento, el comercio ha contribuido a sacar de la pobreza a cientos de millones de personas: el porcentaje de población mundial que vive con menos de 1,90 dólares al día cayó de un 35 % en 1990 a menos del 11 % en 2013<sup>31</sup>. Los datos sobre los efectos del comercio en la pobreza en los países en desarrollo entre 1993 y 2008 demuestran que existe una fuerte correlación entre los ingresos reales del 20 % más pobre de la población y la apertura comercial en ese mismo periodo<sup>32</sup>. La desigualdad entre países también se ha reducido<sup>33</sup>. Por eso, es un error definir el comercio como «una carrera descendente».

Las economías emergentes y en desarrollo también están desempeñando un papel más importante que nunca en el comercio actual, al participar en cadenas mundiales de valor y en el comercio de servicios<sup>34</sup>, como demuestra el siguiente gráfico.

---

<sup>27</sup> Peterson Institute for International Economics, 1999, *Evaluating the Success of Trade Liberalisation in Bangladesh* (Evaluación del éxito de la liberalización del comercio en Bangladesh).

<sup>28</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2012, *Policy priorities for international trade and jobs* (Prioridades políticas en materia de empleo y comercio internacional).

<sup>29</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2016, *Perspectivas Económicas de la OCDE*, noviembre de 2016.

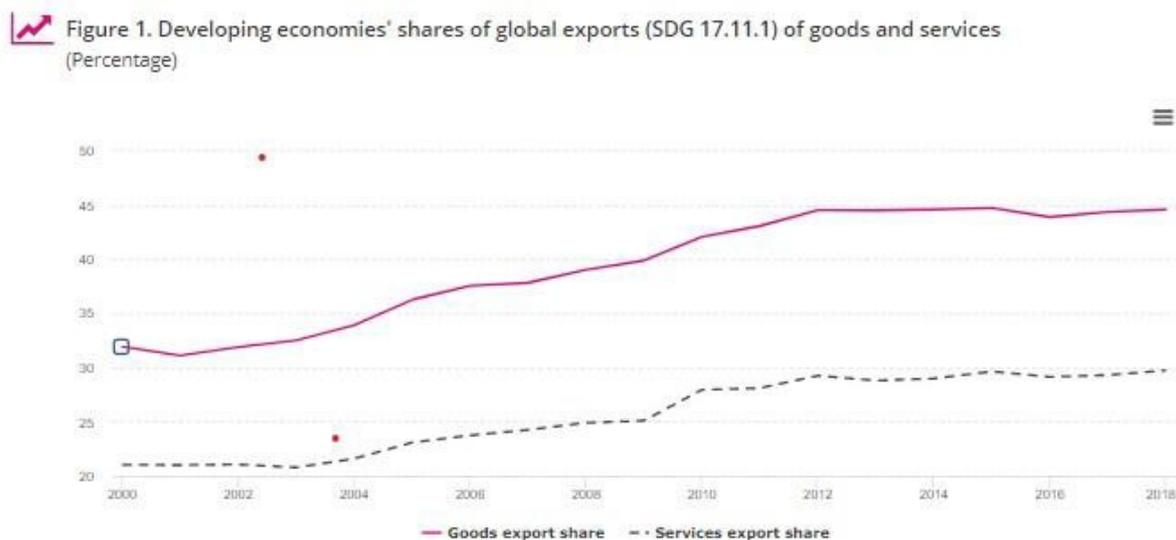
<sup>30</sup> Newfarmer, R.; Sztajerowska, M., 2012, «Trade and employment in a fast-changing world» (Comercio y empleo en un mundo cambiante), en OECD (2012), *Policy priorities for international trade and jobs* (Prioridades políticas en materia de empleo y comercio internacional).

<sup>31</sup> Banco Mundial, 2016, *Indicadores del desarrollo mundial*.

<sup>32</sup> Fondo Monetario Internacional (FMI), 2017, «Observaciones sobre la tendencia decreciente de la participación del trabajo en la renta nacional», en *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2017.

<sup>33</sup> Dabla-Norris, E.; Kocher, K.; Ricki, F.; Suphaphiphat, N.; Tsounta, E., 2015, *Causes and consequences of income inequality: A global perspective* (Causas y consecuencias de la desigualdad de género: una panorámica mundial), documento de debate del FMI.

<sup>34</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2017, cálculos de la OCDE a partir de los datos de la Solución Comercial Integrada Mundial (WITS).



Fuente: UNCTAD (2019)<sup>35</sup>

Esto no solo ha mejorado vidas y generado nuevas oportunidades en los países pobres, sino que también ha abierto nuevos mercados y creado oportunidades para las economías avanzadas. El aumento de la prosperidad y de las oportunidades en todo el mundo también promueve una mayor estabilidad y seguridad para todos.

La participación en las cadenas de valor mundiales también está vinculada a beneficios económicos, como el crecimiento de la productividad, la diversificación y la creciente sofisticación de las exportaciones<sup>36</sup>. Los datos también apuntan a que lleva a la mayor difusión de la tecnología de vanguardia y de la innovación (en los procesos industriales y empresariales) entre las empresas participantes en las cadenas de valor mundiales y las empresas más punteras<sup>37</sup>. En especial, las pequeñas y medianas empresas (pymes) pueden salir beneficiadas de la difusión indirecta de la tecnología y del conocimiento sobre gestión, y tendrán la oportunidad de aumentar y mejorar su productividad. Cuanto más comercia un país, más se difunden las ideas y la tecnología; los trabajadores son, así pues, más productivos, lo que lleva a la subida de los salarios.

<sup>35</sup> UNCTADStat, 2019.

<sup>36</sup> Kowalski, P., Lopez-Gonzalez, J., Ragoussis, A.; Ugarte, C., 2015, *Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies* (Participación de los países en desarrollo en las cadenas mundiales de suministro: implicaciones sobre las políticas comerciales y políticas relacionadas con el comercio), documentos de políticas de comercio de la OCDE, N.º 179.

<sup>37</sup> Saia, A.; Andrews, D.; Albrizio, S., 2015, *Productivity spillovers from the global frontier and public policy: Industry-level evidence* (Los efectos de las fronteras globales y la política pública sobre la productividad: evidencias a nivel de la industria), documentos de trabajo del Departamento Económico de la OCDE, N.º 1238.

El comercio ha permitido un acceso sin precedentes a un amplio abanico de bienes y servicios, así como una reducción de los precios de consumo en todo el mundo. Por ejemplo, debido a la liberalización del comercio, ahora los productos electrónicos están sujetos a unos obstáculos al comercio mínimos. La reducción ostensible de los obstáculos al comercio, así como otros factores, han llevado a una caída extraordinaria del precio de los productos electrónicos: entre 1980 y 2014, el precio de una televisión (de características más o menos comparables) se ha reducido un 73 %, y el precio de un microondas, un 93 %—y las televisiones inteligentes y los microondas que compramos hoy son infinitamente mejores que los que existían en los ochenta (Base de datos WITS de la OCDE, 2017). Esta reducción de los precios derivada de la liberalización del comercio beneficia, en particular, a los hogares con menos recursos.

Ignorar la relación positiva que existe entre la liberalización del comercio y los resultados económicos provoca que el discurso político se posicione contra las iniciativas de liberalización del comercio, generando una atmósfera de desconfianza y descontento con el sistema actual de comercio. Retóricas y equívocas como estas son, en parte, los responsables del creciente proteccionismo comercial, que ha lastrado aún más el crecimiento económico mundial. De hecho, se ha demostrado que el creciente proteccionismo es contraproducente, pues suele perjudicar de forma desproporcionada a los hogares de bajos ingresos y a las economías emergentes. Un estudio de la OCDE estima que, en un escenario hipotético en el que Europa, Estados Unidos y China aumentarían en un 10 % los costes comerciales a todos sus socios en todos los productos, el PIB mundial caería en un 1,4 % y el comercio mundial en un 6 %, y que el PIB de los países que impusieran estos obstáculos al comercio sería el que más caería<sup>38</sup>. Lo mismo ocurriría con los empleos. Las empresas nacionales necesitan importar productos a precios competitivos, por lo que las políticas simplistas que solo suben los aranceles corren el riesgo de destruir empleo, pues llevarán a la quiebra a las pymes e instarán a las grandes empresas a externalizar aún más empleos al extranjero.

Por tanto, es indispensable que el discurso político y el debate público sobre comercio se sustenten en hechos, y no en ideas equívocas, con el fin de preservar los logros obtenidos y seguir avanzando a buen ritmo en la senda hacia la desmantelamiento de las restricciones comerciales existentes. Pero, para garantizar que los beneficios del comercio se distribuyen de forma equitativa, no basta con solo centrarnos en las políticas de apertura y liberalización del comercio. Para que la apertura comercial tenga un efecto positivo sobre el empleo, el crecimiento económico y el desarrollo, la economía nacional debe presentar condiciones propicias. Esto significa que hace falta contar con la infraestructura adecuada, con instituciones

---

<sup>38</sup> OCDE, 2016, *Perspectivas Económicas de la OCDE*, noviembre de 2016.

fuertes y mercados de trabajo, mercados financieros y normativas óptimas. Esto debería ir acompañado de un sistema de educación y formación sólido. En definitiva, para que las economías puedan cosechar los frutos del comercio, los gobiernos deben garantizar que haya un entorno empresarial y de inversión propicio para la apertura comercial, lo que requiere que existan políticas nacionales e internacionales adecuadas. Las políticas nacionales deben integrar la noción de crecimiento inclusivo y sostenible, políticas estructurales y compensatorias, mientras que las políticas internacionales deben centrar sus esfuerzos en la liberalización del comercio y en la interpretación y aplicación adecuadas de las disposiciones laborales de los acuerdos comerciales.

## Recomendaciones de políticas

Para aprovechar al máximo y distribuir de forma equitativa los beneficios del comercio, los gobiernos han de actuar en diversos frentes de forma simultánea y reconocer que los efectos del comercio mundial sobre la población dependen tanto del marco político nacional del país en el que se vive como del tipo de cooperación económica internacional y su grado de implantación. Esto conlleva operar en distintos frentes y adoptar un enfoque político mucho más integrado, tanto a escala nacional como internacional. Esta sección abordará algunas de las políticas nacionales e internacionales que pueden ayudar a materializar los beneficios de la liberalización del comercio por completo.

### Políticas nacionales

#### Políticas de crecimiento inclusivo

El efecto de la liberalización del comercio en el crecimiento y, con ello, en el empleo depende en gran medida de si las condiciones de la economía nacional permiten que estos beneficios se materialicen y se distribuyan de forma justa y que las empresas estén capacitadas para beneficiarse estas nuevas oportunidades<sup>39</sup>. Para que la liberalización del comercio pueda dar todos sus frutos, es necesario que existan políticas que promuevan la estabilidad macroeconómica y el crecimiento inclusivo. Esto incluye políticas de adaptación, formación y desarrollo de competencias de la fuerza de trabajo.

Cuando se ponen en marcha políticas de adaptación de la fuerza de trabajo, estas no siempre suelen funcionar según lo previsto. Estos programas suelen tener recursos limitados, un mal

---

<sup>39</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2019, *Going for Growth 2019* (Apuesta por el crecimiento 2019).

enfoque, medidas contradictorias y poca coordinación. En algunas economías avanzadas, los trabajadores del sector de la manufactura cuyos trabajos quedan obsoletos suelen tener dificultades para adoptar un empleo nuevo, en particular, en el sector servicios. Esto afecta en particular a aquellos contextos donde las perturbaciones comerciales van de la mano de otros factores, como un crecimiento lento u otros obstáculos estructurales, como la corrupción, unas instituciones débiles o una mala infraestructura para el comercio físico o la inversión, entre otros. Por ello, las políticas de crecimiento inclusivo deberían centrarse en colmar las brechas en las políticas de adaptación de la fuerza de trabajo vigentes.

Además, las políticas de adaptación de la fuerza de trabajo que solo se centran en los empleos que quedan obsoletos no son suficientes. Cuando las inversiones favorecen tanto a los ciudadanos como al crecimiento, garantizando el acceso a una salud y educación de calidad para todos, se generan oportunidades para todos, entre ellos los más desfavorecidos. Hacen falta marcos eficaces que integren a más personas en la fuerza de trabajo y que hagan que trabajar sea rentable. Es imprescindible contar con una fuerza de trabajo dotada de competencias adecuadas y adaptables para garantizar la distribución equitativa de los beneficios del comercio. Hace falta una política de competencias adecuada y actualizada para garantizar que los trabajadores estén equipados con las competencias técnicas necesarias para trabajar en sectores nuevos y con demanda.

Además de en las competencias técnicas, la inversión en educación y formación debe centrarse también en dotar a los trabajadores de competencias cognitivas, sociales y emocionales, que cada vez se requieren más en la economía digital. Se ha demostrado que estas competencias ayudan a los trabajadores a cambiar de profesión, industria o región. Además, los trabajadores altamente cualificados y aquellos que reciben formación profesional en sus empresas corren un menor riesgo de despido que sus homólogos con peor cualificación o formación, lo que en gran parte se debe a que están más capacitados para adaptarse a nuevas tareas. Se ha demostrado que estos trabajadores, en caso de despido, encuentran trabajo con mayor rapidez<sup>40</sup>. Por ello, los trabajadores han de cambiar de mentalidad y estar dispuestos a perfeccionar y actualizar sus competencias en el cambiante mundo del trabajo actual.

Para garantizar que la fuerza de trabajo esté bien preparada, las políticas educativas no solo tendrán que adaptarse a las cambiantes competencias necesarias derivadas de los avances tecnológicos, sino que también deberán anticiparse a las cambiantes necesidades de las

---

<sup>40</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2019, *Perspectivas de habilidades en la OCDE 2019: Prosperar en un mundo digital*.

empresas del futuro y elaborar programas adecuados para formar en esas competencias. Es importante que estas políticas se formulen en colaboración estrecha con los empleadores, y que los empleadores reciban más apoyo de las políticas públicas para poder invertir más en formación profesional y en las empresas para los trabajadores cuyos empleos queden obsoletos. En la actualidad, las disposiciones vigentes sobre inversión y trabajo en los acuerdos comerciales no tratan el ámbito de aplicación de las políticas educativas o formativas. Se ha de prestar a estos aspectos la atención que merecen en las futuras negociaciones de acuerdos comerciales.

### Políticas estructurales

Para abordar los costes de los ajustes comerciales, puede ser necesaria una reforma estructural, sobre todo en las economías con instituciones rígidas o débiles. Entre los obstáculos estructurales se encuentran las instituciones débiles, la presencia extendida de una economía informal y las escasas infraestructuras físicas y de servicios comerciales, que a su vez influyen en la aplicación de las políticas comerciales y nacionales. Un estudio reciente del Fondo Monetario Internacional ha determinado que las reformas estructurales han tenido, por lo general, un efecto positivo en la producción y en el empleo, pues garantizan la sólida aplicación de las políticas comerciales y la distribución equitativa de los beneficios del comercio<sup>41</sup>.

Los proyectos para infraestructura nueva o la mejora de la calidad de la infraestructura existente pueden ser muy útiles para reducir los obstáculos al comercio y los costes de producción. La OCDE indica que, por lo general, los proyectos en infraestructura que se han efectuado llevan al aumento del PIB per cápita a largo plazo, aunque esta influencia varía en función del tipo de gasto y del país<sup>42</sup>. La inversión en infraestructuras físicas, incluyendo la inversión en infraestructuras digitales, no solo influye en el desempeño económico, sino que permite que los ciudadanos tengan un mayor acceso a la sanidad y a la educación y que las empresas accedan a sectores de mayor productividad. En concreto, la OCDE señala que la digitalización ha beneficiado a las empresas, al permitirles un mayor acceso a competencias

---

<sup>41</sup> Antoun de Almeida, L.; Balasundharam, V., 2018, *On the Impact of Structural Reforms on Output and Employment: Evidence from a Cross-Country Firm-level Analysis* (El impacto de las reformas estructurales en la producción y el empleo: evidencias de un análisis internacional a escala de las empresas), documento de trabajo del FMI n.º WP/18/73.

<sup>42</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2019, «Chapter 1. Structural Reform at a Time of Financial Crisis» (Capítulo 1. Reformas estructurales en tiempos de crisis financiera), en *Economic Policy Reforms: Going for Growth* (Reformas de política económica: Apuesta por el Crecimiento).

técnicas, directivas y organizativas esenciales, lo que mejora aún más su productividad<sup>43</sup>.

La inversión en la capacidad de oferta de una economía necesita el respaldo de un marco normativo sólido que conecte a los ciudadanos con empleos y mercados, y les permita acceder a nuevas oportunidades. Además, contar con un acervo normativo claro que rijan el lugar de trabajo puede ayudar a combatir la corrupción y a prevenir la economía informal. Las inversiones que favorecen la productividad permiten aumentar las inversiones en oferta a largo plazo y la demanda a corto plazo<sup>44</sup>.

En concreto, un desafío primordial para la integración de los países en desarrollo en el sistema comercial internacional es la variedad y el contenido tecnológico de los bienes y servicios que producen para exportar. Por tanto, es fundamental promover la creación de valor y mejorar la capacidad productiva nacional de los países en desarrollo, para que puedan participar y beneficiarse del comercio mundial<sup>45</sup>.

#### Políticas compensatorias

Si bien la liberalización del comercio beneficia a algunos sectores, al redistribuir los recursos a los sectores más productivos, también puede conllevar que se adopten políticas compensatorias para aquellos sectores, como la agricultura o la manufactura, que salgan perjudicados con la apertura económica. Por ello, es importante elaborar de forma progresiva un plan de protección social moderno y sostenible cuando haya el margen fiscal suficiente, para garantizar no solo que existan redes de protección social sostenibles y adecuadas para los trabajadores cuyos empleos queden obsoletos, sino también para dotar a los trabajadores de más oportunidades de readaptación profesional a lo largo de su vida laboral y para proporcionarles acceso a crédito y a servicios sociales que faciliten la movilidad.

Esto significa que han de elaborarse un amplio abanico de sistemas de protección social, y no un enfoque único. Aunque esto es lo deseable, puede que no siempre sea factible a corto plazo, en particular para las economías en desarrollo. En estos casos, una alternativa conveniente podría ser poner en marcha durante un tiempo determinado programas sociales específicos.

---

<sup>43</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2019, *Digitalisation and productivity* (Digitalización y productividad), <https://www.oecd.org/economy/growth/digitalisation-productivity-and-inclusiveness/>

<sup>44</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2016, *Perspectivas Económicas de la OCDE*, noviembre de 2016.

<sup>45</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 2019, *Promoting value addition and the enhancement of domestic productive capacity through local economic empowerment* (Generar valor añadido y fomentar la capacidad productiva nacional a través del empoderamiento económico local).

Para determinar cuáles son los programas sociales más adecuados y asequibles y para evitar el círculo vicioso de la pobreza, es imprescindible hacer un seguimiento continuado de la eficiencia y del impacto de estos programas.

La presencia de un sector informal amplio impide que los beneficios del comercio se distribuyan de forma equitativa. Por ejemplo, el empleo informal supone el 58,7 % del empleo no agrícola en Oriente Medio y Norte de África, el 64,6 % en América Latina, el 79,4 % en Asia y el 80,4 % en África Subsahariana<sup>46</sup>. Para los trabajadores, aquellos insertos en el trabajo informal pueden verse privados de acceder a prestaciones laborales, como la seguridad social o la sanidad, que pueden mejorar gracias a los beneficios comerciales. Además de no poder acceder a estas prestaciones, los trabajadores informales no cuentan con la protección de la legislación laboral, tienen problemas para ahorrar debido a los bajos salarios, lo que lleva a un consumo menor, y pueden pasar desapercibidos ante las autoridades fiscales, lo que lleva a la evasión fiscal. Para las empresas, aquellas insertas en la economía informal eluden cumplir las legislaciones pertinentes, lo que lleva a una evasión fiscal considerable que puede socavar la capacidad fiscal y de adquisición de bienes públicos de un país. Además, también puede conllevar la asignación desacertada de los recursos y minar el crecimiento, pues las empresas que no son productivas pueden sobrevivir evadiendo impuestos y eludiendo el cumplimiento de las normas del mercado de trabajo. Es por eso por lo que es esencial erradicar la economía informal y combatir la corrupción, que deberían ser prioritarias. El trabajo informal impide a los trabajadores beneficiarse de la liberalización del comercio. Puede permitir que los beneficios del comercio lleguen a trabajadores y empresas a las que estas políticas antes no afectaban. La cooperación internacional también es imprescindible para abordar la evasión y la elusión fiscales a escala internacional, lo que a su vez permitiría reducir el trabajo informal en los países. En la Unión Europea se ha demostrado que estas iniciativas merecen la pena, donde se han recogido más de 80 000 millones de euros gracias a la puesta en marcha de programas de declaración voluntaria de ingresos y unos estándares de transparencia reforzados<sup>47</sup>.

Se ha demostrado que muchos regímenes fiscales y de prestaciones de los países de la OCDE se han hecho menos distributivos, lo que lleva a la distribución desigual de los beneficios del

---

<sup>46</sup> Charmes, J., 2016, *The informal economy: Definitions, Size, Contribution, Characteristics and Trends* (La economía informal: definiciones, dimensiones, contribución, características y tendencias), Research, Network and Support Facility (RNSF), Roma.

<sup>47</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2017, *Hacer que el comercio beneficie a todos*.

comercio<sup>48</sup>. Según la OCDE, el principal origen del aumento de los ingresos tributarios han sido los impuestos sobre el trabajo y el aumento del impuesto sobre el valor añadido, que afectan en particular a los hogares de clase media y de ingresos bajos, respectivamente. Por ello, es importante garantizar que, cuando se diseñen los sistemas fiscales y de prestaciones, se tenga en cuenta el fomento del crecimiento y la equidad, para garantizar la distribución equitativa de los beneficios del comercio.

## Políticas internacionales

### Liberalización del comercio

Desde hace décadas, se han demostrado las ventajas de reducir los obstáculos arancelarios al comercio. En 70 años, el promedio arancelario ponderado mundial ha descendido de forma drástica, del 22-40 % en 1947 al 2-5 % en los últimos años, lo que ha reducido el coste de bienes y servicios en todo el mundo<sup>49</sup>. Aunque en algunos sectores, en particular en la agricultura, los aranceles siguen siendo un obstáculo importante para el comercio, en otros sectores, acabar con los obstáculos no arancelarios existentes es lo que podría traer mayores beneficios. Entre ellos se encuentran las políticas proteccionistas como los requisitos de origen, los procedimientos de adquisición discriminatorios y los obstáculos al comercio de servicios.

La eliminación de los obstáculos no arancelarios puede permitir a las empresas jóvenes, y en concreto a las pymes, participar en los mercados internacionales y generar empleo. Se ha demostrado que la reforma de los trámites aduaneros lentos o farragosos reduce el coste del comercio entre un 12 y un 18 %, según el nivel de desarrollo del país, lo que permite a más empresas exportar o importar insumos de calidad en los mercados mundiales<sup>50</sup>.

Garantizar el acceso a servicios comerciales eficientes y asequibles es esencial tanto para la competitividad de las empresas como el bienestar individual. La restricción del comercio de servicios genera costes a las empresas locales que dependen de tener un servicio eficiente para ser competitivas en los mercados de exportación. Se estima que este impacto es equivalente a un impuesto sobre las ventas de entre el 3 % y el 38 % de los servicios adquiridos dependiendo del sector, lo que perjudica en particular a las pymes<sup>51</sup>. Mejorar el comercio digital puede

---

<sup>48</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2015, *Todos juntos. ¿Por qué reducir la desigualdad nos beneficia?*

<sup>49</sup> Brown, C.; Irwin, D., 2015, «The Urban Legend: Pre-GATT Tariffs of 40%» (La leyenda urbana: aranceles antes del GATT eran del 40 %), VOX, <http://voxeu.org/article/myth-40-pre-gatt-tariffs>.

<sup>50</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2015, *Implementation of the WTO Trade Facilitation Agreement: The potential impact on trade costs* (Aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC y su potencial impacto en los costes comerciales), documento de políticas.

<sup>51</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2016, *Perspectivas Económicas de la*

reducir en gran medida los costes de transacción, permitiendo así una notable mejora de la eficiencia y facilitando la integración de los países en desarrollo y de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en las cadenas de valor mundiales.

No obstante, para lograr estos beneficios, antes es necesario que mejoren de forma considerable su preparación para el comercio electrónico, lo que viene derivado que haya una infraestructura eficaz para las tecnologías de la información y las comunicaciones, un marco jurídico adecuado y una ciudadanía dotada de las competencias digitales adecuadas. Se están disponiendo un creciente número de obstáculos que puede socavar de forma notable el potencial del comercio digital, como son las normas y regulaciones discriminatorias o incompatibles que afectan al comercio digital, los requisitos de origen y la limitación de la libre circulación de los datos. Eliminar estos obstáculos supone un potencial de crecimiento mayor y beneficia a los consumidores.

El crecimiento exponencial de los flujos y fondos de IED en las últimas décadas ha estimulado la globalización, el crecimiento y la interconexión de las economías por medio de las cadenas mundiales de suministro<sup>52</sup>. La inversión extranjera directa es importante para todos los países, pero puede beneficiar en particular a los países en desarrollo. La IED genera empleo en los mercados nacionales, favorece el desarrollo de infraestructuras y permite que se produzcan y vendan nuevos productos en contextos en los que el comercio no sería posible como consecuencia de los costes prohibitivos, de las políticas en vigor u otros factores.

Hasta la fecha, la facilitación de la inversión no ha recibido demasiada atención, en comparación con la facilitación del comercio. Según el índice de restricción normativa de la IED de la OCDE, aún existen numerosas restricciones a la inversión internacional en muchos sectores económicos de los miembros del G20, lo que dificulta que haya una IED propicia para el crecimiento<sup>53</sup>. Aunque muchos países han desplegado iniciativas para promover la inversión nacional (como la mejora de su imagen, la distribución de información sobre los mercados o el establecimiento de incentivos), entre el 2010 y el 2015, menos de un cuarto de las medidas aplicadas incluían la facilitación de la inversión<sup>54</sup>. Además, los acuerdos internacionales de

---

OCDE, noviembre de 2016.

<sup>52</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 2014, *Informe sobre las inversiones en el mundo*.

<sup>53</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2017, *FDI Regulatory Restrictiveness Index* (Índice de restricción normativa de la IED).

<sup>54</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2016, *16th Report on G20 Investment Measures (November 2016)* (16.º informe sobre las medidas de inversión del G20, noviembre de 2016), consultado el 8 de febrero de 2017, [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad\\_oecd2016d16\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_oecd2016d16_en.pdf).

inversión integran pocos elementos destinados a la facilitación de la inversión. En consecuencia, sigue habiendo aún mucho margen de mejora en las iniciativas nacionales e internacionales para facilitar la inversión, lo que podría ser muy rentable para empresas y países.

Facilitar la inversión eliminando las barreras a la IED, sean estas políticas, trabas administrativas o logísticas, o desplegar esfuerzos que mejoren la capacidad de inversión. Muchos países en desarrollo se beneficiarían de un plan definido de facilitación de la inversión para conseguir su propuesta de valor, pero no cuentan con la capacidad interna para formular su propio plan. Las organizaciones internacionales y las economías desarrolladas podrían brindarle apoyo compartiendo sus recomendaciones sobre mejores prácticas y ayudando a fomentar las capacidades de las economías en desarrollo.

En la actualidad, el sistema mundial de inversiones sigue siendo un complejo sistema de tratados bilaterales y regionales. Si bien estos tratados suelen propiciar los flujos de inversión, la disparidad de acuerdos genera ambigüedad y costes innecesarios tanto para empresas como para gobiernos. Si se reduce la complejidad, se aumenta la responsabilidad jurídica y se facilita la inversión extranjera directa, un marco de inversión multilateral podría llevar a una asignación de inversiones más eficiente, lo que conllevaría notables beneficios de crecimiento y desarrollo.

#### Acuerdos comerciales internacionales y disposiciones laborales

Los acuerdos comerciales, ya sean multilaterales, regionales o bilaterales, son esenciales para disponer las normas entre socios comerciales. Estos acuerdos recogen de forma explícita estas normas con el fin de garantizar la igualdad de condiciones entre todos los socios comerciales implicados. Si bien los acuerdos comerciales bilaterales y regionales pueden complementar al sistema multilateral de comercio, las ganancias de estos intercambios suelen restringirse a los países integrados en el acuerdo y no tienen por qué llegar a los no participantes. Contar con numerosos acuerdos comerciales bilaterales también puede crear una compleja panoplia de condiciones que difieren según cada socio comercial. Por ello, es importante garantizar que cada vez más países se sumen a estos acuerdos, para explotar al máximo las ventajas de la liberalización del comercio. La cooperación internacional es imprescindible para igualar las reglas de juego. Por ejemplo, una simulación de la OCDE mostró que si un acuerdo comercial regional que solo integra a los países de altos ingresos se extendiera para integrar a todas las economías asiáticas, el PIB se duplicaría.

Aunque la sección previa ha demostrado el aumento de las disposiciones laborales en los acuerdos comerciales, sigue existiendo polémica sobre el impacto de estas disposiciones en los resultados comerciales. Hay estudios que no consiguen determinar que las disposiciones laborales tengan un impacto positivo, o ni si quiera significativo, en los resultados comerciales, lo que pone en cuestión la pertinencia de estas disposiciones en los acuerdos comerciales. Por ejemplo, Kamata<sup>55</sup> demuestra que la integración de disposiciones laborales no tiene consecuencias apreciables en las condiciones de trabajo reales, como pueden ser los salarios, las horas trabajadas, la tasa de lesiones profesionales mortales o el número de normas fundamentales del trabajo de la OIT ratificadas. Hay estudios similares, como los de Aggarwal<sup>56</sup>, Rodrik<sup>57</sup> y Brown<sup>58</sup>, que han encontrado resultados insignificantes o no concluyentes en lo que respecta al impacto de las disposiciones laborales en el trabajo y otras condiciones laborales.

Sea como fuere, la decisión de incluir disposiciones laborales o no en los acuerdos comerciales solo debería tomarse tras consultar con las instituciones pertinentes, incluyendo las organizaciones empresariales y sindicales nacionales, pues son las más idóneas para evaluar el potencial efecto que dichas disposiciones tendrían. Pero nada más lejos de la realidad: es muy común que los gobiernos decidan sobre estas disposiciones sin las debidas consultas con los interlocutores sociales implicados. Además, es importante garantizar la correcta interpretación y aplicación de dichas disposiciones. El 72 % de las disposiciones laborales en el ámbito del comercio hacen referencia a instrumentos de la OIT. La mayoría incluyen compromisos jurídicamente vinculantes ligados a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, a las condiciones de empleo y a los mecanismos para el arreglo de controversias en los casos de incumplimiento de dichas obligaciones. Merece la pena subrayar que estos instrumentos de la OIT son el fruto de largas discusiones tripartitas y que la aplicación de las normas de la OIT incluidas en las disposiciones laborales exige comprender bien el fondo de estas discusiones.

---

<sup>55</sup> Kamata, I., 2015, *Labour Clauses in Regional Trade Agreements and Effects on Labour Conditions: An Empirical Analysis* (Las cláusulas de trabajo en los acuerdos comerciales regionales y su impacto en las condiciones laborales: un estudio empírico), documento de debate del Institute of Developing Economies (IDE) N.º 609.

<sup>56</sup> Aggarwal, M., 1995, *International Trade, Labour Standards and Labour Market Conditions: An Evaluation of the Linkages* (Un análisis de los vínculos entre el comercio internacional, las normas del trabajo y las condiciones del mercado de trabajo), Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), documento de trabajo de la Oficina de Economía N.º 95-06-C.

<sup>57</sup> Rodrik, D., 1996, «Labour Standards in International Trade: Do They Matter and What Do We Do About them?» (Las normas del trabajo en el comercio internacional. ¿Son relevantes? ¿Cómo nos afectan?), en Robert Z. Lawrence, Dani Rodrik, John Whalley, *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries* (La agenda emergente para el comercio mundial, de gran interés para los países en desarrollo). Washington, D. C.: Overseas Development Council.

<sup>58</sup> Brown, D. K., 2000, *International Trade and Core Labour Standards: A Survey of the Recent Literature* (Comercio internacional y normas fundamentales del trabajo: estado de la cuestión), OECD Labour Market and Social Policy Occasional Papers, N.º 43.

Una interpretación errónea o controvertida de una norma en concreto puede llevar al fracaso de la aplicación de la norma en una economía, lo que podría ser contraproducente.

Además, el compromiso jurídico de las partes implicadas en el comercio para con los convenios de la OIT integrados en un acuerdo difiere, según si el Estado ha ratificado o no el convenio en cuestión. Cuando un país ya ha ratificado el convenio integrado en el acuerdo, el país no tiene por qué enfrentarse a nuevas obligaciones jurídicas derivadas de dicha norma. No obstante, cuando un país no ha ratificado un convenio, el Estado puede verse obligado a modificar su legislación y sus prácticas en materia de trabajo. En algunos casos, el país puede hallar obstáculos para cambiar la legislación o las prácticas y, por ende, para aplicar el convenio de la OIT correspondiente. Acceder a ratificar un convenio cuando se debate un acuerdo comercial sin tomar en consideración los problemas prácticos derivados de la ratificación y aplicación de dicho convenio puede generar confusión a la hora de aplicar la legislación nacional, lo que puede ser contraproducente. Es importante involucrar a los mandantes.

Las disposiciones laborales de los acuerdos comerciales pueden llevar a la igualdad de condiciones entre los países participantes en dichos acuerdos. Integrar disposiciones laborales en los acuerdos también puede ayudar a consolidar e implantar aún más los principios y derechos fundamentales en el trabajo. Sin embargo, cuando existen desacuerdos sobre la integración de disposiciones laborales, en particular, cuando un país, por algún motivo, no ha ratificado la norma de la OIT pertinente, se ha de analizar con cuidado si ha de incluirse o no esta disposición, con la participación plena de los mandantes.

Las recomendaciones políticas precedentes son aún más necesarias en estos momentos de pandemia del COVID-19. Debido a la propagación del COVID-19, los gobiernos se han visto obligados a adoptar medidas firmes, como el cierre de las fronteras para proteger la vida de los ciudadanos. Estas medidas tendrán, inexorablemente, consecuencias nefastas para los hogares y las empresas. Para mitigar las consecuencias económicas de la crisis, los responsables de la formulación de políticas deberán sentar las bases para una recuperación sólida, duradera e inclusiva. El comercio será un componente integral. Será imprescindible hacer que los mercados sigan siendo abiertos y predecibles y fomentar un entorno más favorable para las empresas para incentivar las inversiones necesarias para reavivar la economía mundial. Asimismo, la cooperación multilateral entre países es esencial para garantizar una recuperación más rápida que si cada país actúa de forma aislada.

## **Llamamiento a la acción de las organizaciones empresariales nacionales**

Un planteamiento político integrado exige que la formulación de políticas comerciales se vuelva una conversación abierta y que esté orientada a la acción. Esto supone que, a su vez, los interlocutores sociales participen en la formulación de políticas nacionales, pues será a ellos a quien repercutirán las políticas nacionales e internacionales que rigen los términos del intercambio comercial. Esto es particularmente evidente en algunos países de la OCDE. En este sentido, las organizaciones empresariales nacionales pueden ser decisivas para garantizar que se tomen en debida consideración los intereses de las empresas en los debates sobre las políticas nacionales y en la negociaciones de las cláusulas de trabajo de los acuerdos comerciales.

En particular, las organizaciones empresariales están en una buena posición para participar en la formulación de políticas nacionales, pues pueden aportar información y datos actualizados que respalden una formulación de políticas empírica. Asimismo, las organizaciones empresariales también pueden aportar la experiencia y pericia auténticas de empresas que no solo operen a nivel local, sino también internacional, lo que permitiría ilustrar cuáles son los obstáculos al comercio y a la inversión para las empresas.

Además de asistir en la formulación de políticas nacionales, las organizaciones empresariales pueden ayudar a sus miembros proporcionándoles información actualizada sobre el comercio mundial, para que las empresas cuenten con información suficiente para operar tanto de forma local como internacional. La OIE y su amplia red mundial de organizaciones de empleadores es un recurso útil en esta materia, pues puede proporcionar a sus miembros información actualizada sobre tendencias comerciales mundiales y la facilidad de hacer negocios en las distintas economías. Además, la OIE puede asistir a sus miembros en su empeño por promocionar iniciativas de liberalización del comercio progresivas y enmarcadas de forma correcta en sus economías.

En lo que respecta a las cláusulas de trabajo, implicar a los mandantes en los debates comerciales puede esclarecer aún más si se ha de priorizar una norma del trabajo en particular y, en consecuencia, cómo interpretar de forma correcta las cláusulas de trabajo que pudieran incluirse en los acuerdos comerciales. Las organizaciones empresariales pueden aportar a estos debates su conocimiento sobre cómo interpretar y aplicar de forma correcta estas cláusulas con el fin de eliminar cualquier confusión sobre cómo interpretar estas disposiciones. En algunos países, la implicación de las organizaciones empresariales en las negociaciones

comerciales abre la puerta a una fuente de conocimiento técnico que incluye, entre otros, a las asociaciones industriales. La OIE puede brindar apoyo a sus miembros para que interpreten de forma adecuada estas disposiciones laborales. La apertura comercial y el libre comercio son esenciales para el empleo y el crecimiento.

Solo un paquete de políticas nacionales e internacionales moderno, flexible, integral y coherente permitirá garantizar que el comercio mundial sea libre, justo y abierto. En este sentido, las empresas desempeñan un papel fundamental en este afán, pero no se puede ni debe esperar que porten solas esta carga.



A powerful  
and balanced  
voice for business



© IOE Julio de 2020