

ACUERDOS TALLER DE NEGOCIOS Y ASPECTOS COMERCIALES

En Asunción, Paraguay, a 29 días del mes de mayo de 2008, reunida la Comisión de Infraestructura, concluye y propone a la Reunión Anual del Foro Corredor Bioceánico Central, lo siguiente:

Aspectos del trabajo

Se ha entendido este encuentro como un medio para facilitar los objetivos de intercambios comerciales exitosos intra y extra Corredor, respaldando este proceso los actores políticos y empresariales, cada uno dentro de su ámbito. Se entiende el actuar de la empresa privada como elemental para estos objetivos; sin embargo, la presencia del rol político es condición sine qua non para conseguir allanar los obstáculos que pueden encontrar los inversionistas.

Uno de los aspectos tratados se refirió a los OTCs, Obstáculos Técnicos al Comercio, definido por la Organización Mundial del Comercio como reglamentos técnicos y normas sobre productos establecidos de manera arbitraria, y que son utilizados como pretexto a efectos proteccionistas. El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio trata de garantizar que los reglamentos técnicos y las normas, así como los procedimientos de prueba y certificación, no creen obstáculos innecesarios al comercio.

Esto se halla también subrayado por el artículo 20 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), por el cual los gobiernos podrán adoptar medidas incidentes sobre las actividades comerciales con el objetivo de proteger la salud y la vida de los ciudadanos y el ambiente, en tanto no sean discriminatorias ni estén basadas en proteccionismo.

Por otro lado, existe un malestar latente entre los miembros del Foro debido a que en las ediciones anteriores se ha concluido con la necesidad de una rueda de negocios entre empresarios de los distintos países que conforman el CBC. Además de ser una brillante oportunidad para cumplir con los objetivos del Foro, se lo entiende como una demostración de que estas reuniones concluyen con un aspecto concreto. Finalmente se acotó que esta rueda de negocios debe ser un logro reconocido del CBC.

Conclusiones

1. Aunque se dé acuerdo con el concepto de la poca influencia de los gobiernos locales en las políticas arancelarias, el Taller concluyó que:
 - a. Para acuerdos de comercialización conjunta extra-Corredor se deberá contar con legislaciones estandarizadas o complementarias.
 - b. Se ha sugerido iniciar los trámites para una documentación fitosanitaria común.
2. El CBC como agente coadyuvante al intercambio comercial debe:
 - a. Entender que él mismo no organizará los intercambios comerciales, sino que los promoverá, subrayando su rol exclusivamente dentro de la actividad política, sin detrimento que sus miembros sean parte también del sector privado.
 - b. Pensar en Latinoamérica, y en especial a franja que comprende el Foro del Corredor, como proveedor de alimentos a otros países, debido a su gran capacidad productiva.

El CBC deberá apuntar a las siguientes actividades, para poder lograr sus objetivos de fortalecimiento comercial entre sus miembros:

1. Nombrar un coordinador permanente por país para llevar a cabo las actividades de este taller.

2. Creación de una Secretaría que:

- a. Haga los seguimientos de las conclusiones y tareas fijadas.
- b. Coordine las actividades del CBC en el área económica, que va de la mano con el objetivo de la Comisión de Economía de “crear (...) un Centro de Negocios que agrupe el esfuerzo e iniciativa de los empresarios del cono sur”.
- c. Recoja y analice las estadísticas de avances (negocios realizados gracias al CBC), de tránsito, servicio y comercio intra-Corredor.
- d. Establezca dentro de la página web del CBC un foro donde el sector privado pueda encontrarse para intercambios comerciales (respaldando la conclusión similar del Taller “Negocios y Aspectos Comerciales”, del VI Foro del Corredor Bioceánico Central, Montevideo – Uruguay, 31 de mayo y 1º de junio de 2007).

Con esto se podría obtener:

1. Fortalecimiento para la formación de clusters productivos en rubros hasta ahora no desarrollados.
2. Fortalecimiento de intercambios de tecnologías y educación. Por ejemplo, la escuela técnica alimenticia del Departamento de Canelones, en Uruguay.
3. Mejora de la comunicación intra-miembros del CBC.
4. Establecimiento de Redes de Zonas Francas, como un comité dentro del CBC, así como un consorcio de PyMes.
5. Desarrollo de estrategias para co-exportación con países que tienen tratados con otros mercados, pero que carecen de la cantidad del producto.

ALEJANDRO HERRNSDORF

Presidente de Comisión de Negocios y Aspectos Comerciales

VII REUNION ANUAL FORO CBC