



## Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Distr. general  
7 de agosto de 2019  
Español  
Original: inglés

**Junta de Comercio y Desarrollo**  
**Comisión de Comercio y Desarrollo**  
**Reunión de Expertos sobre la Promoción del Valor Añadido**  
**y de la Mejora de la Capacidad Productiva Nacional**  
**mediante la Potenciación de la Economía Local**  
Ginebra, 16 de octubre de 2019  
Tema 3 del programa provisional

### **Promoción del valor añadido y de la mejora de la capacidad productiva nacional mediante la potenciación de la economía local**

#### **Nota de la secretaría de la UNCTAD**

##### *Resumen*

Un reto fundamental para la integración de los países en desarrollo en el sistema comercial mundial reside en la gama y el contenido tecnológico de los productos y servicios que esos países producen para la exportación. Por consiguiente, la promoción del valor añadido y de la mejora de la capacidad productiva nacional siguen siendo importantes para los países en desarrollo que tratan de participar provechosamente en el comercio mundial. Además de la capacidad productiva nacional, las condiciones de acceso a los mercados de bienes y servicios representan enormes retos. En la presente nota se analizan cuestiones de política comercial pertinentes para responder a esos retos, con miras a contribuir a una mayor participación de los países en desarrollo en los mercados internacionales.

Una estrategia cuidadosamente planificada podría combinar la diversificación horizontal, vertical y cualitativa. Los costos de entrada a los mercados, así como la mejora de la calidad, entrañan mayores dificultades para las empresas pequeñas y los países de renta baja. La cooperación regional en relación con los sistemas de evaluación de la conformidad y los marcos regulatorios es un medio para abrir camino a nuevas exportaciones no tradicionales, que pueden prosperar gracias a las redes de producción regionales. Los Gobiernos y las partes interesadas pertinentes deberán asociarse con ese propósito.



## Introducción

1. La evidencia empírica indica que el incremento de la participación en el comercio internacional puede acelerar el crecimiento económico y propiciar el desarrollo sostenible. En la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Objetivos de Desarrollo Sostenible, en particular en relación con el Objetivo 17, se indican varias acciones mediante las cuales el comercio internacional y la política comercial pueden contribuir a una integración más completa y beneficiosa de los países en desarrollo en el comercio mundial de mercancías. En 1995, la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial de mercancías fue del 27,7 % y en 2018 había aumentado al 44,6 %. Sin embargo, muchos países en desarrollo, como los países menos adelantados, los pequeños Estados insulares en desarrollo y los países en desarrollo dependientes de los productos básicos tienen un papel marginal en el comercio mundial de mercancías o participan en él de un modo que no reporta los resultados previstos. En 1995, la participación de los países menos adelantados en el comercio mundial de mercancías fue del 0,5 % y en 2018 del 1 %. La mejora de la integración de los países en desarrollo en el sistema comercial internacional depende de muchos factores, entre los que destacan por su importancia la capacidad de producción para la exportación y las condiciones de acceso a los mercados que afectan a las importaciones y las exportaciones. La presente nota trata de los retos que afrontan los países en desarrollo en esos ámbitos.

### I. Retos para la generación de valor añadido y la mejora de la capacidad productiva

2. Las experiencias de los países en desarrollo que dependen de los productos básicos ofrecen ejemplos de los retos que suelen encontrarse a la hora de generar valor añadido e impulsar la capacidad productiva nacional en los países en desarrollo. Algunos países desarrollados y países con economías en transición son igualmente productores de productos básicos. Por ejemplo, Australia es uno de los principales productores de minerales, petróleo y alimentos; el Canadá es un gran productor de petróleo, alimentos y madera; la Federación de Rusia es uno de los mayores productores mundiales de petróleo y gas; y los Estados Unidos de América son el principal productor de petróleo y alimentos. Sin embargo, los sectores de los productos básicos de los países en desarrollo cumplen un papel más importante en la integración de esos países en el comercio mundial que los de las economías desarrolladas. Alrededor del 65 % de los países en desarrollo dependen de los productos básicos. En esos países, los ingresos de exportación procedentes de los productos básicos representan al menos el 60 % del total de ingresos de exportación de mercancías. La dependencia de algunos países en desarrollo con respecto de los productos básicos los hace vulnerables a las fluctuaciones de los precios de esos productos y a los estímulos del crecimiento económico y el desarrollo generados por el comercio de productos básicos. Los datos relativos a los países en desarrollo que abarcan desde los años sesenta del siglo XX hasta mediados de la segunda década del siglo XXI muestran que el coeficiente de correlación entre las variaciones de los precios de los productos básicos y las variaciones de la renta per cápita es de 0,79, y que África y América del Sur son las regiones donde la dependencia de los productos básicos presenta mayor incidencia<sup>1</sup>. En esas regiones, el crecimiento económico es vigoroso en los períodos en que los precios de los productos básicos son elevados y débil cuando el ciclo de los precios tiende a la baja. Dado que los precios de los productos básicos siguen ciclos que se caracterizan por episodios prolongados de precios bajos y por episodios relativamente breves de precios elevados, el crecimiento económico de esos países sigue un ciclo similar.

3. La evolución cíclica de los precios de los productos básicos influye en el crecimiento económico de distintas formas, por ejemplo, a través de la volatilidad de los precios y el deterioro de la relación de intercambio; los efectos de los precios de los productos básicos en las políticas fiscal y monetaria; y los efectos directos e indirectos que tienen los precios de los productos básicos en las empresas y los hogares. En cuanto a la volatilidad de los precios, según postula el argumento de la relación de intercambio, a largo plazo los precios de los productos básicos presentan un deterioro de la relación de intercambio, lo que erosiona los ingresos de los países en desarrollo que dependen de esos productos. La consiguiente disminución de recursos limita la capacidad para financiar proyectos de desarrollo, afectando así a la capacidad de crecimiento y promoción del desarrollo humano. Además, la gran volatilidad de los precios

<sup>1</sup> UNCTAD, 2016, *[Group of] 20 Policies and Export Performance of Least Developed Countries* (publicación de las Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra).

agudiza la incertidumbre en esos países, desalentando la inversión y dificultando la planificación del desarrollo, lo que pone en peligro la sostenibilidad de los proyectos de desarrollo. Los efectos de los precios de los productos básicos en las variables económicas pueden concretarse en el fenómeno conocido como el “mal holandés”. En el período consecutivo al descubrimiento de un recurso natural importante, muchos países en desarrollo registran un proceso de desindustrialización. La disolución de las economías de los países en desarrollo dependientes de los productos básicos aumenta su vulnerabilidad ante los caprichos de los mercados internacionales de mercancías. La dependencia de los productos básicos también va unida a elevados déficits presupuestarios cuando disminuyen los ingresos de exportación; a fluctuaciones de los tipos de cambio como consecuencia de los movimientos de capitales; y, en los períodos de precios bajos, a una deuda insostenible. Una gran volatilidad a nivel macroeconómico conduce a una desaceleración de la economía en esos países. En cuanto a los efectos de los precios de los productos básicos en las variables microeconómicas, las empresas y los hogares de esos países están expuestos a los efectos macroeconómicos adversos mencionados, que merman la rentabilidad de las empresas y erosionan la renta real de los hogares. De manera más directa, aunque los hogares compradores netos de alimentos pueden beneficiarse de la disminución del precio de estos, los exportadores de alimentos y bebidas como el café y el cacao ven reducidos sus ingresos. Ello puede tener efectos directos en la seguridad alimentaria y el gasto en salud y educación y en otros aspectos de la protección social. Otros agentes económicos de los sectores de los productos básicos, como los productores, los comerciantes y los exportadores, también pueden verse afectados por las disminuciones de ingresos.

4. La relación que existe entre la dependencia de los productos básicos y el crecimiento económico pone de relieve el reto que esa dependencia representa para el desarrollo. La manera más eficaz de proteger a las economías de los efectos perjudiciales que se derivan de ella consiste en diversificar la producción. Las formas de abordar la diversificación son dos: la diversificación vertical, añadiendo valor a los productos primarios; y la diversificación horizontal, produciendo y exportando más productos. Existe una tercera alternativa, no exclusiva, denominada diversificación horizontal cualitativa, que consiste en añadir valor a un producto mejorando la calidad, en sentido amplio, por ejemplo, reconociendo el valor que se aporta al medio ambiente o su conformidad con unas normas sanitarias o técnicas más exigentes.

5. La diversificación vertical implica que los países productores añadan valor a las materias primas, para conseguir que sus economías no queden estancadas en el nivel de entrada de la cadena de valor de los productos básicos y pasen a ocupar segmentos en niveles más altos en la cadena. Si el proceso de transformación de un producto básico es suficientemente profundo, da lugar a la creación de un producto nuevo menos expuesto a los problemas que afectan al sector de los productos básicos, como sucede al diversificar la producción de algodón gracias a los subproductos del algodón (recuadro 1). Otro beneficio derivado de la generación de valor añadido es que el nuevo producto puede tener un precio más elevado, por lo que crece la proporción de valor capturada por el país productor. Este es un aspecto importante, habida cuenta de la desigual distribución del valor, que hace que los agentes en las últimas etapas de la cadena de valor (venta minorista, envasado y creación y gestión de marcas (*branding*)) capturen una cantidad desmesurada. Si la transformación del producto primario no es suficientemente profunda, puede aparecer un producto nuevo, aunque este seguirá estando afectado por los mismos problemas que los productos primarios. Por consiguiente, para que la estrategia de diversificación pueda considerarse viable, la generación de valor añadido debe dar lugar a un producto sustancialmente distinto del producto primario a partir del que se elabora. En otras palabras, la adición de valor debe ser suficientemente profunda.

#### **Recuadro 1** **Explotación de los subproductos del algodón**

Los usos comerciales o con fines de subsistencia de los cultivos se basan únicamente en una parte específica de la planta, como las semillas, las fibras o los frutos, lo que puede representar solo una pequeña proporción de la masa vegetal. Si no se encuentran aplicaciones comerciales para los tallos, las hojas y las vainas o cáscaras, los residuos vegetales a menudo se desperdician, al infrutilizarlos como alimento no transformado para animales o como combustible doméstico, o bien se destruyen. De manera semejante, en cada nodo de la cadena de valor de la transformación agrícola, los residuos que carecen de usos rentables a menudo se eliminan como desechos. Ello representa un volumen considerable de pérdida de energía de la biomasa, materiales orgánicos y nutrientes. En los países productores de algodón de África Oriental y Meridional, los principales residuos de la cosecha

son los tallos y las hojas, que representan alrededor del 70 % de la masa total de la planta. En esos países, las normas de lucha contra las plagas obligan a los productores a destruir los tallos. En otros países productores, se han desarrollado tecnologías innovadoras para transformar los residuos en productos comerciales viables. Por ejemplo, en la India, el Central Institute for Research on Cotton Technology, ha creado métodos para usar la gran cantidad de celulosa presente en los restos de fibras de algodón para la fabricación de billetes y aplicaciones de nanocelulosa; las empresas han comenzado a utilizar los residuos del desmotado y el hilado para producir algodón hidrófilo, en particular para usos médicos, y en el último decenio ha surgido una industria pujante de transformación de los tallos del algodón, que compacta esa biomasa en briquetas y *pellets*, para los que existe una enorme demanda como sustitutos de los combustibles sucios como el carbón y los no renovables como el fuelóleo y el gas de petróleo licuado.

Siguiendo ese ejemplo, los países productores de algodón de África podrían considerar la posibilidad de diversificar la producción de algodón y aumentar su valor añadido transformando los tallos en briquetas y *pellets* de biomasa. Sería viable aplicar en África los modelos de negocio y las tecnologías de pequeña escala simples que tuvieron éxito en la India. Esa transformación de la producción representaría un logro significativo al añadir valor al algodón y otros cultivos y ampliar el acceso a fuentes de energía modernas y más limpias, reduciendo así la deforestación y las emisiones de gases de efecto invernadero, lo que contribuiría al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y las metas del Acuerdo de París relativo a la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático. Ello plantea algunos retos. El primer reto comercial consiste en establecer un suministro costoeficiente de materias primas, tallos de algodón y otros residuos agrícolas. Los retos subsidiarios incluyen dar a conocer a los agricultores y los empresarios las posibles aplicaciones de los tallos de algodón y crear incentivos para que los usuarios finales adquieran cocinas de *pellets* o transformen las calderas.

*Fuente:* UNCTAD, basado en el informe sobre el proyecto 1617K de la Cuenta de las Naciones Unidas para el Desarrollo, para la promoción de los subproductos del algodón en África Oriental y Meridional, ejecutado en la República Unida de Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe en 2016-2019.

6. La diversificación horizontal significa que los países diversifican el número de bienes que producen y exportan. Pueden hacerlo generando valor añadido, como se ha explicado, o bien produciendo nuevos productos que no estén directamente relacionados con el principal producto básico del que depende su economía, o por ambos medios. Por ejemplo, una economía que depende del cacao puede diversificarse no solo produciendo y exportando cacao en polvo, sino también cultivando otros productos básicos agrícolas como banano, café y palmito, además de produciendo bienes no agrícolas, como productos manufacturados. Así se ve en el caso de Costa Rica presentado en el recuadro 2.

#### Recuadro 2 Costa Rica: un ejemplo de diversificación

En 1965, el café representaba el 42 % del total de las exportaciones de mercancías de Costa Rica y el banano, el 26 %. En 2016, el café representaba menos del 3 % del ingreso total por exportación de mercancías y el banano alrededor del 12 %. El sector más importante era el de instrumental y aparatos médicos, que representaba el 18 % de los ingresos totales de exportación de mercancías. Otros sectores importantes eran los de la fruta, fresca o seca (11 %); los aparatos ortopédicos (5 %); y los circuitos electrónicos (3 %). Costa Rica ha diversificado la producción incorporando productos que no se enfrentan a los mismos riesgos y vulnerabilidades que los productos de exportación tradicionales. A medida que Costa Rica pasó a exportar productos manufacturados de un valor elevado, incluidas frutas como la piña cortada, la economía ha mejorado su relación de intercambio y reducido su exposición a las crisis de precios que afectan más a los productos básicos que a los manufacturados.

*Fuente:* UNCTAD y Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2017 *Commodities and Development Report 2017: Commodity Markets, Economic Growth and Development* (Naciones Unidas y Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, núm. de venta E.17.II.D.1, Nueva York y Ginebra).

7. La experiencia de Costa Rica en cuanto a diversificación económica y política industrial permite extraer varias enseñanzas en materia de políticas. En primer lugar, es preciso contar con una estrategia de diversificación clara y realista, así como con instituciones que se encarguen de implementarla. En Costa Rica, a fin de fomentar la diversificación, se creó un ministerio para la exportación, además de centros de promoción de las exportaciones y las inversiones. En segundo lugar, es preciso reflexionar cuidadosamente acerca del tipo de diversificación que se pretende lograr. Costa Rica fomentó la producción de exportaciones no tradicionales tanto en el sector agrícola como en los demás sectores, por ejemplo, la producción de camarones, flores cortadas, piña, palmito, textiles y manufacturas. El establecimiento de zonas francas ofreció incentivos a los inversores potenciales, que debían exportar al menos el 75 % de su producción. En esas zonas se produjeron manufacturas de alta tecnología, incluidos circuitos electrónicos, lo que representó un primer paso para la industria manufacturera electrónica y digital en el país, que posteriormente evolucionó hacia actividades de investigación e innovación y otros servicios conexos. También supuso una señal importante a nivel mundial, que permitió atraer más inversión extranjera directa. En tercer lugar, para que una estrategia de diversificación tenga éxito es indispensable el capital humano. La elevada tasa de alfabetización existente en Costa Rica, fruto de una política de educación universal permitió que la mano de obra aprovechara las oportunidades creadas por la estrategia de diversificación. En cuarto lugar, se necesitan décadas de esfuerzo continuado y de ajustes constantes de las reformas y políticas. En Costa Rica una primera estrategia de industrialización mediante sustitución de importaciones no tuvo éxito, principalmente por el pequeño tamaño de la economía nacional. Se adoptó entonces el crecimiento de las exportaciones como estrategia a largo plazo. Se llevaron a cabo reformas fiscales, como la oferta de incentivos financieros para atraer a industrias exportadoras no tradicionales, mediante subvenciones y otros incentivos fiscales. El sector agrícola fue uno de los primeros beneficiarios. Lo que antecede muestra que la diversificación debe considerarse una estrategia de largo plazo que se debe ir ajustando a medida que se aplica. En quinto lugar, puede utilizarse una combinación de diversificación vertical y horizontal. En Costa Rica, se utilizó la agricultura como motor de la diversificación, mediante la ampliación de la producción de varios cultivos para la exportación y, en su caso, la generación de valor añadido. Costa Rica empezó a exportar piña en los años ochenta del pasado siglo y creó una industria manufacturera en torno a ese producto básico, invirtiendo en las actividades de corte, envasado y enlatado, a fin de exportar piña cortada lista para el consumo. En 2012, Costa Rica se había convertido en el mayor exportador mundial de piña. Otras exportaciones que también incluyen valor añadido son el jugo de naranja, la mandioca y muchas frutas transformadas. En sexto lugar, la estabilidad macroeconómica es un factor que contribuye al éxito. La estabilidad del tipo de cambio, especialmente tras el ajuste estructural efectuado en los años ochenta, ayudó a que, con el tiempo, Costa Rica fuera ampliando sus exportaciones y estabilizara su relación de intercambio.

8. El ejemplo de Costa Rica sirve para ilustrar una conclusión empírica más general, a saber, que los insumos que presentan una productividad baja y no son fácilmente sustituibles tienen efectos negativos en el conjunto de una cadena de valor. Se trata de vínculos débiles en una economía y su presencia reduce el impacto de la diversificación si no se abordan de manera coherente e integral<sup>2</sup>. La estructura sectorial de una economía y las interacciones entre los distintos sectores influyen en los resultados a nivel nacional.

## II. Retos relativos al acceso a los mercados

9. Para incrementar el valor añadido es preciso disponer de conocimientos, acceso a la tecnología, infraestructuras y otros insumos. La participación en una cadena de producción es una manera de crear valor añadido. Las redes de producción aprovechan la ventaja comparativa de las distintas tareas y las capacidades disponibles en el país. Los países en desarrollo pueden formar parte de una etapa de la cadena y unirse a la red de producción mundial sin necesidad de participar y ser competitivos en cada una de las fases de la producción y la comercialización. Las actividades comerciales más comunes tienen lugar en el marco de una cadena de valor regional o mundial. Esa posibilidad crea oportunidades, aunque plantea algunos problemas.

10. Los países que diversifican su producción y sus exportaciones deben competir en los mercados internacionales con sus nuevos productos, finales o intermedios, y asegurar el acceso a esos mercados. Aparte de los aranceles, las medidas regulatorias de control del comercio afectan de hecho al acceso a los mercados y aumentan los costos. La fragmentación de las cadenas de producción expone a los productores a unos costos comerciales más elevados, ya que los productos intermedios atraviesan

<sup>2</sup> UNCTAD, 2014, *Weak Links and Diversification* (publicación de las Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra).

fronteras varias veces antes de alcanzar su mercado de destino. A fin de participar efectivamente en las cadenas de valor regionales o mundiales, los países deben considerar los costos de importación y exportación; el acceso efectivo a los mercados, determinado no solo por los aranceles sino, sobre todo, por las medidas no arancelarias; y las normas privadas sobre comercio y sostenibilidad aplicables a los productos.

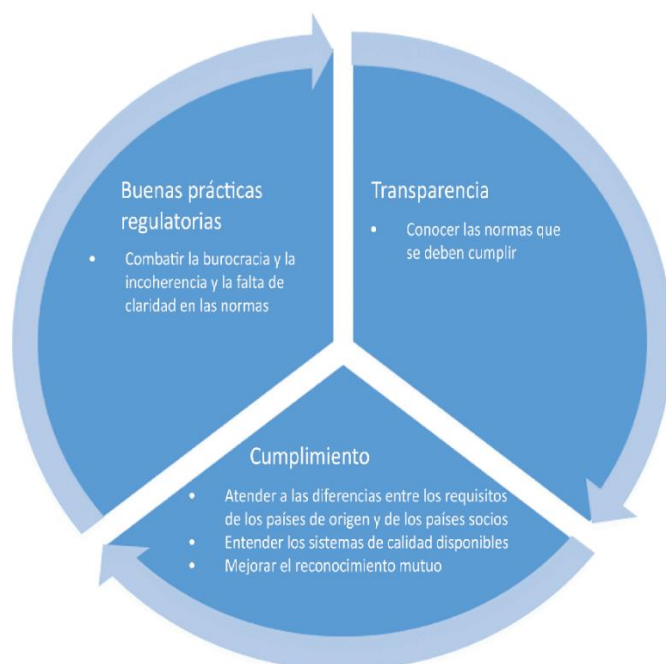
## 1. Costos comerciales

11. En lo que respecta a los costos comerciales, los procedimientos de importación y exportación deben ser eficientes, teniendo presente que son necesarias algunas importaciones para desarrollar las exportaciones. Las regulaciones y los procedimientos de importación y exportación afectan a la productividad y la viabilidad de un producto comercial. La burocracia, la incoherencia o la complejidad de las regulaciones y su variabilidad o falta de transparencia aumentan los costos de transacción finales, dificultando la diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo. No se suele prestar atención a este aspecto de las políticas comerciales. Los bienes atraviesan fronteras varias veces antes de llegar al mercado de exportación final. Por consiguiente, los costos comerciales se acumulan a lo largo de la cadena de valor. Las medidas no arancelarias conllevan trampas para los países que tienen un nivel de desarrollo bajo, haciendo inviable la participación de estos en las cadenas de producción de países con costos más elevados. Las redes de comercio basadas en las cadenas de valor requieren una estrecha coordinación y puntualidad en el suministro, y prosperan cuando los costos son bajos, en particular los originados por la administración pública<sup>3</sup>.

12. Las políticas de reducción de los costos comerciales no están orientadas directamente hacia una estrategia de diversificación, pero son un paso en esa dirección. Los costos comerciales elevados pueden impedir que las medidas estratégicas de diversificación propicien y produzcan resultados efectivos. Los costos comerciales de las medidas no arancelarias incluyen los relativos a la obtención de información sobre la manera de exportar a determinado mercado (el valor de la transparencia); los costos de cumplimiento de los requisitos, una vez que se dispone de información; y los costos generados por la burocracia del país de origen y los países asociados cuando no se aplican prácticas reglamentarias correctas (figura 1). Existe asimismo una conexión estrecha con el costo del despacho aduanero o la facilitación del comercio, que suele medirse en días de retraso, cuyo análisis no se aborda en la presente nota.

Figura 1

**Aspectos de las políticas que deben considerarse a fin de reducir los costos comerciales de las medidas no arancelarias**



Fuente: UNCTAD.

<sup>3</sup> M. J. Ferrantino, 2012, Using supply chain analysis to examine the costs of non-tariff measures and the benefits of trade facilitation, disponible en [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr12\\_forum\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_forum_e.htm).

13. En lo que respecta a la transparencia, están disponibles varias herramientas relativas a los requisitos de importación de los principales mercados. Durante los últimos años, la UNCTAD ha encabezado la labor de compilación y sistematización de la información relativa a las medidas no arancelarias a fin de posibilitar la comparación entre países y asegurar una cobertura fiable de la totalidad de los datos de cada país. Esa información está disponible, a nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía, para más de un centenar de países.

14. El sistema de calidad de un país, a saber, sus laboratorios y entidades de acreditación, influye en la capacidad para cumplir las normas relativas a muchos productos en los mercados de exportación. Casi tres de cada cuatro dólares de valor de las exportaciones mundiales están afectados por al menos una medida no arancelaria; los tipos de medidas más comunes son los obstáculos técnicos al comercio, en particular para productos no alimentarios. Además, no solo existen reglamentaciones para casi todos los productos agroalimentarios, sino que, en promedio, el número de las medidas, usualmente sanitarias y fitosanitarias, que se aplican a cada uno de esos productos es más elevado. Los productos deben ajustarse a la reglamentación y ser objeto de un proceso de evaluación de la conformidad que acredite que cumplen los requisitos establecidos en las normas pertinentes. Las evaluaciones son inherentes a la exportación, por lo que los países en desarrollo requieren una capacidad considerable de verificación de la conformidad. La evaluación independiente de la conformidad resulta más importante cuando los insumos o los productos finales proceden de un país que puede tener normas de producción distintas. La manera más sencilla de que un país asegure la conformidad con sus requisitos es que la certificación y las pruebas se lleven a cabo de manera independiente por laboratorios internacionales e instituciones de certificación acreditadas; “son necesarias normas para proteger a los consumidores y el interés por la información y la trazabilidad se agudiza en un mundo de cadenas de valor globalizadas”<sup>4</sup>. El sistema de calidad disponible determina la capacidad en cuanto al cumplimiento de las regulaciones y la conformidad para la importación.

15. En el plano nacional, es importante implementar buenas prácticas en materia de regulación a fin de evitar los trámites burocráticos innecesarios y la incoherencia regulatoria derivada de la intervención de distintos departamentos de la administración. Las estadísticas muestran que son comunes las medidas no arancelarias relativas a las exportaciones<sup>5</sup>. Los exportadores a menudo encuentran dificultades en su país, antes de llegar al mercado de exportación. Los procedimientos aduaneros y administrativos, u obstáculos de procedimiento, constituyen un ámbito en el que cabría reducir considerablemente los costos. La aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio, que conduce a la instalación de una infraestructura de facilitación del comercio, puede reducir considerablemente los costos del comercio, permitiendo a los países en desarrollo participar más eficazmente en el comercio mundial.

16. Los países pueden resolver la cuestión de los costos del comercio mediante la cooperación regional. En general, la cooperación para combatir las barreras al comercio entre socios comerciales, en particular mediante la integración regional, reduce los obstáculos que afrontan los agentes y permite consolidar la diversificación de las exportaciones incorporando otras exportaciones nuevas o no tradicionales emergentes. Por ejemplo, una iniciativa adoptada en el marco de la Zona de Libre Comercio Continental Africana pretende superar las barreras no arancelarias a las que el sector privado atribuye el aumento indebido de los costos del comercio. Además, la reducción simultánea de los costos comerciales en varios países vecinos probablemente conlleve beneficios generales que se añaden a los que obtiene cada uno de los países<sup>6</sup>. La cooperación en el plano regulatorio puede alentar la diversificación al reducir los costos comerciales. Una manera directa de conseguirlo es el reconocimiento mutuo de las evaluaciones de conformidad en los sectores de interés y, en algunos casos, una mayor armonización en relación con productos clave.

## 2. Medidas no arancelarias

17. En lo que respecta a los costos generados por las medidas no arancelarias, cabe destacar que casi las tres cuartas partes de las exportaciones mundiales están afectadas por al menos una de esas medidas. Las regulaciones que afectan al comercio incluyen los obstáculos técnicos al comercio y las medidas

<sup>4</sup> Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2018, Trade policy implications of global value chains, Policy brief, puede consultarse en <https://www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade/>.

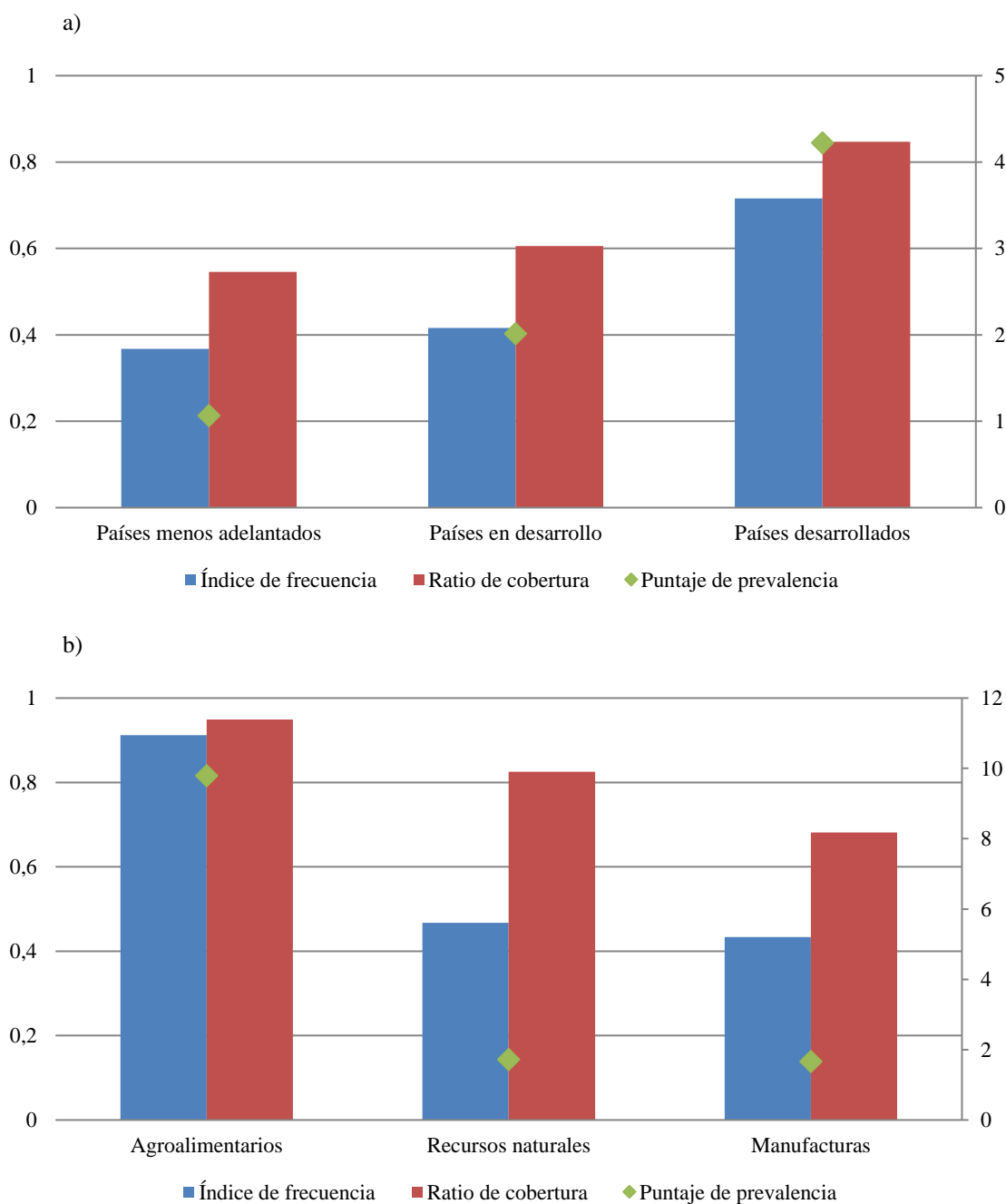
<sup>5</sup> UNCTAD y Banco Mundial, 2018, *The Unseen Impact of Non-Tariff Measures: Insights from a New Database* (Naciones Unidas y Banco Mundial, Ginebra).

<sup>6</sup> Ferrantino, 2012.

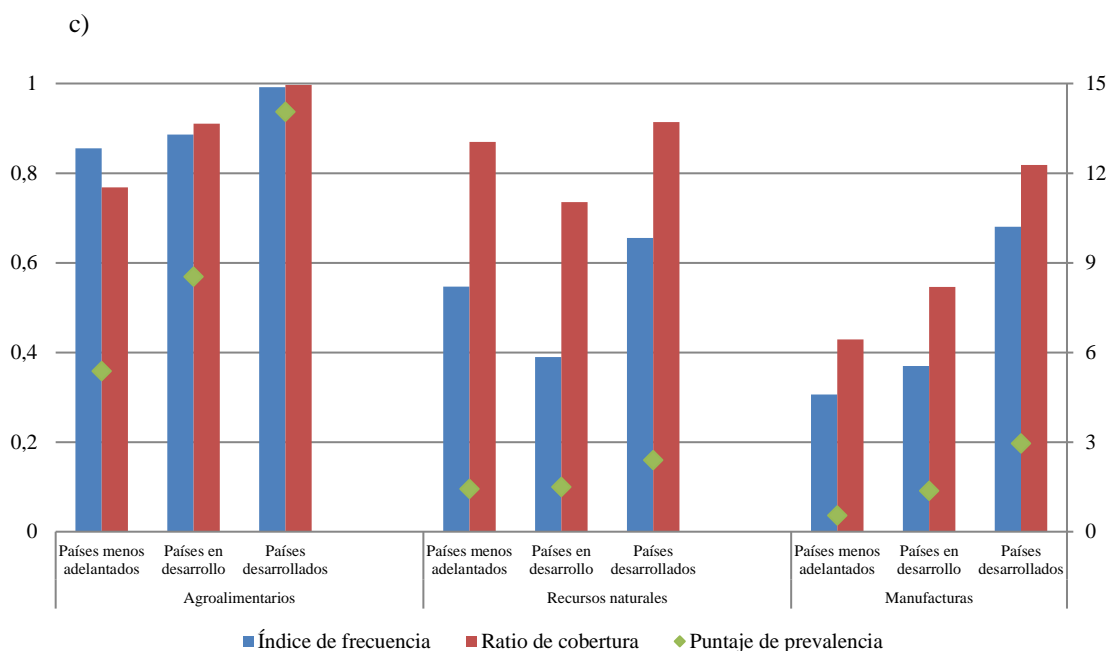
sanitarias y fitosanitarias, así como las licencias y los contingentes, las medidas que afectan a los precios y las regulaciones financieras y de los tipos de cambio. A menudo, la falta de información a disposición del público sobre los requisitos en materia de importación en los países asociados supone de por sí un obstáculo y un costo.

18. La base de datos del Sistema de Análisis e Información Comerciales de la UNCTAD proporciona información pública detallada y completa sobre los requisitos en materia de importación y exportación derivados de las regulaciones oficiales de más de cien países. La base de datos trata de manera agregada estadísticas descriptivas relativas a la extensión del uso de las medidas no arancelarias. Los datos indican que los países desarrollados regulan una mayor porción del comercio que los demás países, si se atiende al indicador de la ratio de cobertura, y que, en promedio, el número de medidas no arancelarias aplicable a cada producto es mayor en los países desarrollados, si se mide por el indicador de puntaje de prevalencia (figura 2 a)). Los productos agroalimentarios están sujetos a una regulación más intensiva que las manufacturas o los recursos naturales en todos los grupos de países (figura 2 b) y c)).

**Figura 2**  
**Extensión del uso de las medidas no arancelarias, por grupos de países y principales productos**



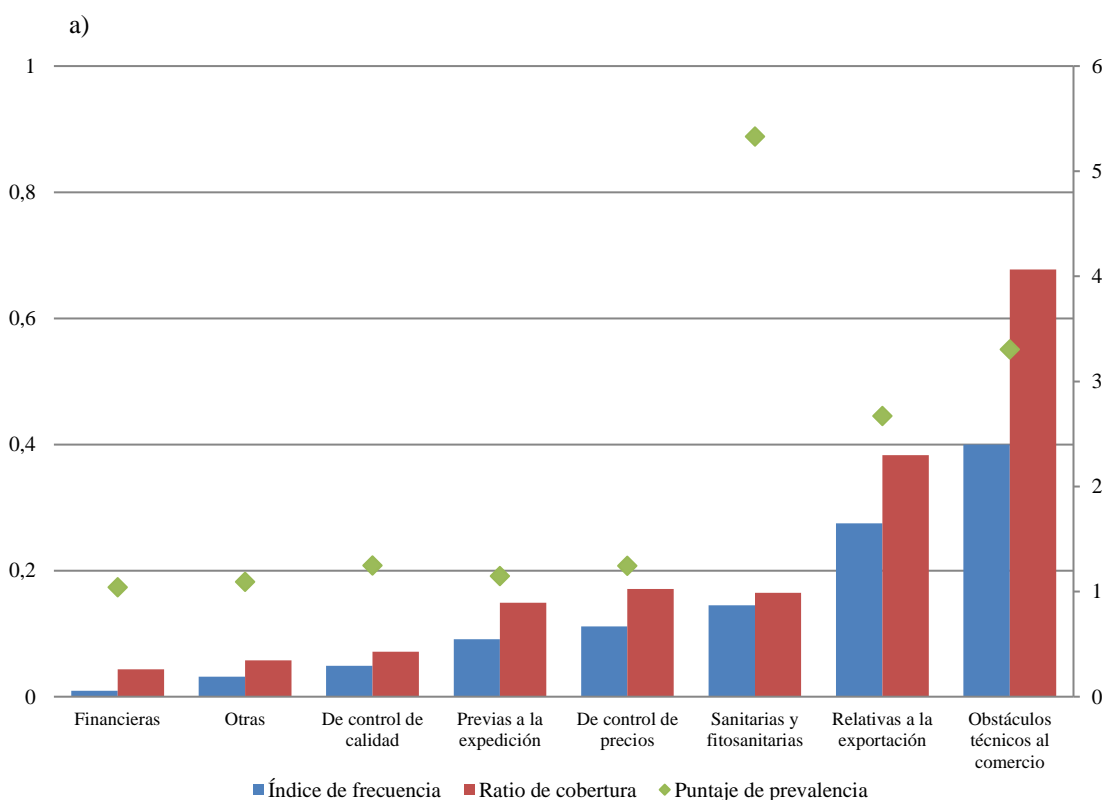


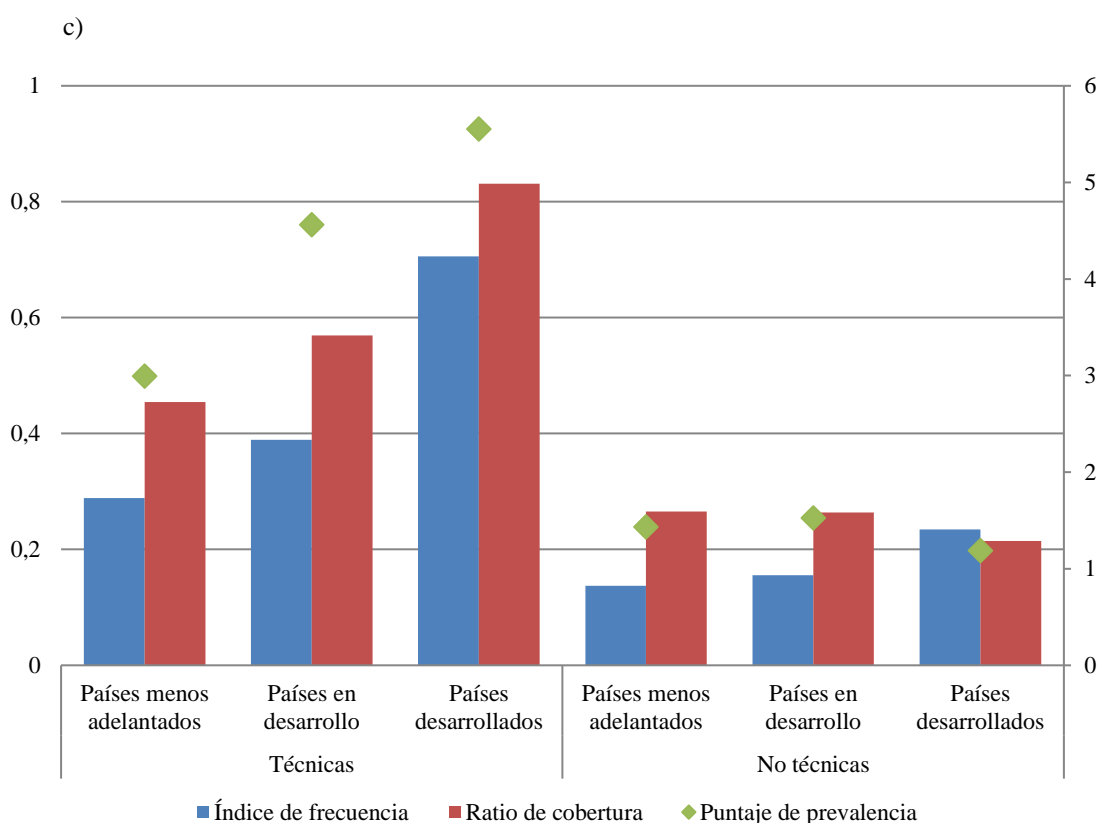
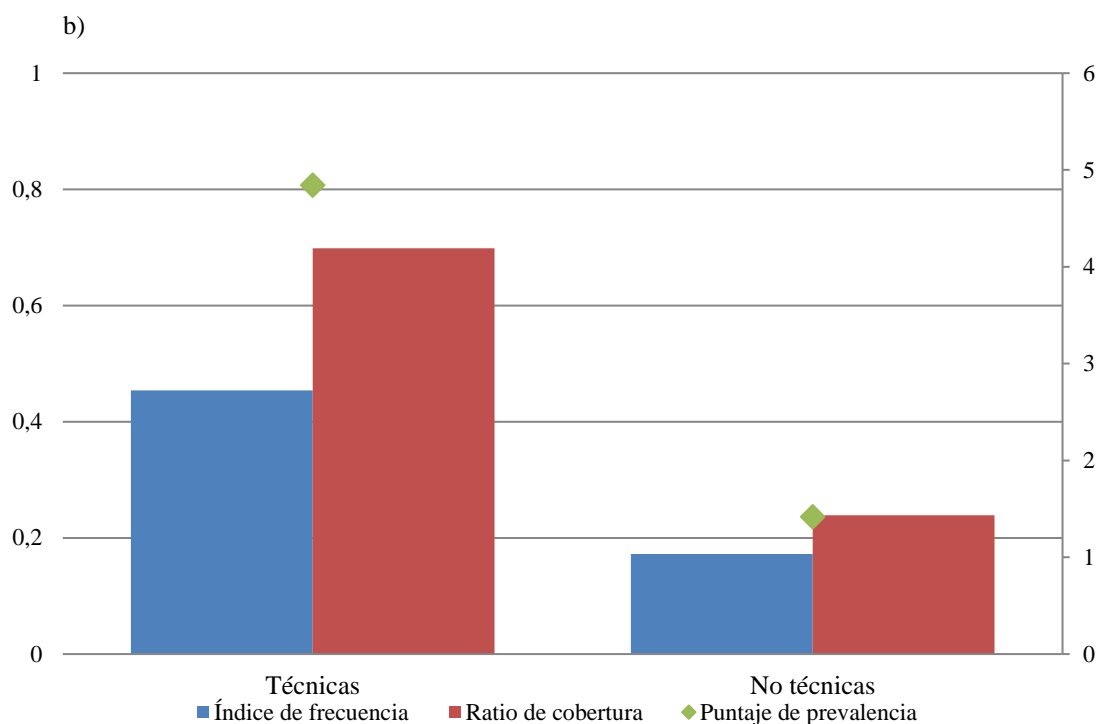


Fuente: Cálculos de la UNCTAD, a partir de su base de datos del Sistema de Análisis e Información Comerciales.

19. En lo que respecta al tipo de medidas no arancelarias, las más comunes son los obstáculos técnicos al comercio, en el comercio internacional, seguidas de las medidas para la exportación, es decir, los requisitos que un país exportador impone a sus exportaciones antes de que salgan del país. Las medidas sanitarias y fitosanitarias no están tan extendidas, ya que se aplican prácticamente solo a los productos agroalimentarios. No obstante, en promedio, esas medidas son más numerosas que todos los demás tipos (figura 3 a)). Las medidas técnicas —las sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio— se usan con mayor frecuencia y de manera más intensiva que el resto, por sector económico general y por región (figura 3 b) y c)).

Figura 3  
Medidas no arancelarias más comunes





Fuente: Cálculos de la UNCTAD a partir de su base de datos Sistema de Análisis e Información Comerciales.

20. Los costos de las medidas no arancelarias tienen efectos directos en la productividad de las empresas y están directamente relacionados con el acceso a los mercados. Los países que desean ampliar su base exportadora deben considerar cuidadosamente las reglas vigentes en sus mercados de exportación. Estas se refieren a menudo a las características del producto o los procedimientos de producción. La capacidad de asegurar el acceso al mercado depende del cumplimiento de medidas de regulación del comercio que van más allá de las políticas comerciales tradicionales. Es decir, el incumplimiento de los requisitos previstos equivale en realidad a una prohibición de entrada. Las medidas no arancelarias hacen

que aumente el nivel de inversión necesario para diversificar las exportaciones mediante nuevos productos y afectan desproporcionadamente a los países menos adelantados y las pequeñas empresas, y a veces conllevan su exclusión del mercado. Estudios realizados recientemente, entre otros por la UNCTAD, indican que esos exportadores afrontan unos mayores costos efectivos. La elevada calidad de las condiciones sanitarias exigidas, o el costo y, en ocasiones, la falta de laboratorios avanzados y de los órganos de certificación y acreditación necesarios, hacen que queden marginados quienes disponen de menos recursos. En tales circunstancias, por ejemplo en los países en desarrollo dependientes de los productos básicos, esa dependencia se convierte en una trampa de la que cada vez resulta más difícil salir. En las cadenas de valor regionales o mundiales, los costos comerciales se repercuten en la siguiente etapa de producción, lo que incrementa el precio que paga el consumidor final. Así pues, los costos se acumulan y crecen a lo largo de las distintas etapas de la cadena de producción. El valor añadido generado en los países en desarrollo de renta baja es menor, pero el impacto es mayor. El valor añadido cubre con creces la remuneración de los empleados y el capital invertido. Los costos comerciales superiores a la media conducen a una disminución de los salarios y de la inversión. Los costos elevados en un nodo de la cadena de valor mundial también influyen en la productividad del conjunto de la cadena. A los países en desarrollo les interesa que disminuyan los costos del comercio tanto en el lado de la importación como en el de la exportación, ya que ello reduce los costos globales y aumenta las posibilidades de participar en las cadenas de valor mundiales<sup>7</sup>.

21. Los costos del comercio crean un sesgo contrario a la exportación si aumentan los precios internos hasta superar los precios competitivos a nivel mundial. Así sucede en los pequeños países sin capacidad para influir en los precios. La aplicación de políticas como la devolución de derechos (*duty drawback*) y la creación de zonas francas puede compensar los costos comerciales adicionales solo cuando se importan insumos, pero desincentiva la creación de eslabonamientos hacia atrás que ayudarían a diversificar y desarrollar la economía estableciendo entre las industrias nacionales vínculos que podrían incrementar la resiliencia económica. Pueden obtenerse mayores beneficios cuando las políticas correspondientes fomentan la integración de los vínculos comerciales propios de la etapa de producción integrada en las cadenas de valor regionales o mundiales. Los sistemas de producción de enclave influyen poco en el desarrollo. Una economía abierta tiene que ser capaz de producir de manera competitiva productos de alta calidad para poder integrarse plenamente. Se necesitan políticas de alcance amplio, para que sus efectos lleguen a toda la economía y aumenten la productividad. No obstante, los efectos pueden diferir, en función del tamaño de la economía o la empresa exportadora. Las empresas transnacionales no solo están más vinculadas a las cadenas de valor mundiales que las empresas pequeñas y medianas, sino que las medidas no arancelarias tienen repercusiones más negativas en las economías pequeñas y los países de renta baja<sup>8</sup>.

### 3. Normas privadas

22. Las normas privadas, que incluyen las normas de calidad y las características de los productos exigidas por las empresas o los minoristas de la cadena de valor, se están convirtiendo en importantes factores determinantes de la entrada en el mercado. Su origen no se encuentra en las reglamentaciones estatales en materia de seguridad, salud o cuestiones técnicas, sino que se basan en los gustos y preferencias de los consumidores de los mercados internacionales. Por definición, su aplicación no se basa en las leyes, aunque su efecto en el acceso a los mercados puede ser similar al de las reglas de cumplimiento obligado. Las normas privadas plantean a los exportadores retos similares a las medidas no arancelarias. Al igual que las medidas no arancelarias y otras regulaciones comerciales impuestas por las autoridades públicas, su cumplimiento puede resultar relativamente más costoso para las empresas de países de renta baja, particularmente cuando es necesario obtener certificaciones de entidades de certificación. Ello crea una brecha entre las grandes empresas con una alta productividad que disponen de medios para adoptar las normas privadas y las empresas pequeñas, menos productivas, que pueden quedar excluidas de los mercados internacionales. Así pues, las normas privadas, al igual que las medidas no

<sup>7</sup> H. Escaith, 2017, "Accumulated trade costs and their impact on the development of domestic and international value chains", en: *Global Value Chain Development Report 2017*, Banco Mundial, Washington, D.C.: 97-117, disponible en <https://ssrn.com/abstract=3045077>.

<sup>8</sup> M. Fugazza, M. Olarreaga y C. Ugarte, 2017, On the heterogeneous effects of non-tariff measures: Panel evidence from Peruvian firms, Research Paper No. 4, UNCTAD; M. Murina y A. Nicita, 2017, Trading with conditions: The effect of sanitary and phytosanitary measures on the agricultural exports from low-income countries, *The World Economy*, 40(1): 168-181; UNCTAD, 2013, *Global Value Chains and Development: Investment and Value-added Trade in the Global Economy* (publicación de las Naciones Unidas, Ginebra); UNCTAD, 2014, *Study of Average Effects of Non-Tariff Measures on Trade Imports* (publicación de las Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra). UNCTAD, 2016.

arancelarias, pueden actuar como barreras de acceso a los mercados, limitando el grado de participación en el comercio mundial.

23. En este contexto han surgido las normas voluntarias de sostenibilidad, un tipo de norma privada, como instrumentos para aumentar el valor añadido en respuesta a la creciente demanda de productos verdes, contribuyendo así al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. El Foro de las Naciones Unidas sobre Normas de Sostenibilidad define las normas voluntarias de sostenibilidad como “normas que especifican los requisitos cuyo cumplimiento se puede exigir a los productores, comerciantes, fabricantes, minoristas o proveedores de servicios, en relación con una amplia gama de parámetros de sostenibilidad, entre los que figuran el respeto de los derechos humanos básicos, la salud y la seguridad de los trabajadores, los impactos ambientales de la producción, las relaciones con la comunidad, la planificación del uso del suelo y otros”<sup>9</sup>. La certificación del cumplimiento de las normas voluntarias de sostenibilidad puede permitir a los productores acceder a mercados verdes de nicho y a las consiguientes primas de precio, proporcionando incentivos económicos para que las empresas adopten métodos de producción más saludables y respetuosos de los trabajadores, el medio ambiente y otros objetivos socioeconómicos que interesan a los consumidores. Se trata de una diversificación horizontal cualitativa. El requisito ambiental o social (y la correspondiente etiqueta) representa el valor añadido en términos de protección social y del medio ambiente. Al igual que en el caso de las medidas no arancelarias, como los obstáculos técnicos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias, las normas voluntarias de sostenibilidad abordan la calidad y las características de los productos, pero también establecen estándares para los métodos de producción y elaboración. La mayoría de las normas voluntarias de sostenibilidad tienen por objeto reducir los posibles efectos adversos de la agrosilvicultura y la pesca o la manufactura de bajo nivel tecnológico en relación con los retos de desarrollo a nivel local y mundial, como los que plantean el trabajo infantil, la mejora de los salarios de los productores del sector primario y la pérdida de biodiversidad, entre otros. Actualmente hay más de 240 normas voluntarias de sostenibilidad en más de 80 sectores en 180 países<sup>10</sup>.

24. Las normas voluntarias de sostenibilidad redefinen el marco en el que se conciben la generación de valor añadido y la diversificación, estableciendo nuevas prioridades, límites y requisitos en relación con los procesos de producción y el uso de recursos. Ese nuevo marco presenta una oportunidad para modernizar los procedimientos, aunque también puede excluir a los actores incapaces de adaptarse a él. Las normas voluntarias de sostenibilidad pueden actuar como barreras de acceso al mercado. Debido a diversos factores, su adopción puede representar un reto, en particular para los pequeños productores y las microempresas y las empresas pequeñas y medianas. Ello hace difícil determinar si los beneficios derivados de su adopción sobrepasan los posibles efectos no deseados, un ámbito que se debería evaluar mejor (recuadro 3). De manera general, al resultar más detalladas y complejas, las normas voluntarias de sostenibilidad pueden crear confusión entre los productores y los consumidores, así como bifurcaciones en los mercados con arreglo a normas aparentemente equivalentes. Esto ha generado la necesidad de aumentar la transparencia y de tratar de lograr el reconocimiento mutuo y la armonización de las normas voluntarias de sostenibilidad en los distintos países y marcas. La asociación con el sector privado es indispensable para conseguir esos fines.

### Recuadro 3

#### **Instrumentos de la UNCTAD para evaluar la percepción de las normas voluntarias de sostenibilidad**

En la práctica, ha sido difícil determinar cuantitativamente si las normas voluntarias de sostenibilidad contribuyen a generar valor añadido y a mejorar las condiciones de vida en los países en desarrollo, principalmente porque el impacto de su adopción en los productores locales depende mucho del contexto. Además, los costos de etiquetado y certificación que afrontan los productores de países de renta baja pueden ser elevados, por lo cual el etiquetado no necesariamente aumentará el bienestar de los productores certificados aun cuando obtengan precios más altos. Los estudios empíricos indican que en las empresas certificadas los precios, la calidad y el bienestar de los trabajadores son mejores que en las no certificadas, aunque generalmente no es posible establecer la relación causa-efecto de la certificación, debido a la escasez de datos disponibles. Ello obstaculiza la formulación de políticas del sector público en este ámbito.

<sup>9</sup> Foro de las Naciones Unidas sobre Normas de Sostenibilidad, 2013, *Voluntary Sustainability Standards* (Ginebra).

<sup>10</sup> Foro de las Naciones Unidas sobre Normas de Sostenibilidad, 2018, *Voluntary Sustainability Standards, Trade and Sustainable Development* (Ginebra).

Por consiguiente, la UNCTAD ha preparado un conjunto de instrumentos para evaluar la percepción de las normas voluntarias de sostenibilidad, a fin de ayudar a los encargados de la formulación de políticas a identificar los ámbitos en que las medidas políticas podrían contrarrestar los efectos no deseados de las normas voluntarias de sostenibilidad en determinados casos. Los instrumentos están destinados a ayudar a los usuarios a reunir sistemáticamente datos e información fáctica sobre el estado de preparación de los distintos interesados para adoptar esas normas en cadenas de valor agrícolas específicas. Los instrumentos ofrecen a los usuarios orientación para cartografiar la cadena de valor que les interesa e identificar a todas las partes interesadas pertinentes con el fin de llevar a cabo encuestas utilizando el cuestionario estructurado propuesto y las directrices relativas a las preguntas abiertas. Se facilita asimismo una guía para el análisis de los datos obtenidos. Los instrumentos pueden arrojar luz sobre la comprensión y los motivos de preocupación que tienen los distintos interesados en una cadena de valor, en que se basa la adopción de métodos de certificación y de producción sostenibles. Para los responsables de la formulación de políticas, visualizar las motivaciones no solo puede ayudar a identificar las asimetrías de poder y de percepción entre los distintos agentes de las cadenas de valor, sino contribuir a la detección de ámbitos en los que las políticas podrían servir para mitigar los efectos no deseados de la adopción de las normas voluntarias de sostenibilidad.

---

*Fuente:* J. De Melo y M. Olarreaga, de próxima publicación, "Trade-related institutions and development", en: J.-M. Baland, F. Bourguignon, J.-P. Platteau y T. Verdier, eds., *The Handbook of Economic Development and Institutions*, Princeton University Press, Princeton (Estados Unidos); UNCTAD.

### III. Consideraciones de política

25. La participación de los países en desarrollo en el sistema comercial internacional se ve afectada por muchos factores, entre los que destaca su capacidad de producir para la exportación y las condiciones de acceso que encuentran en los principales mercados. Promover la generación de valor añadido y la mejora de la capacidad productiva, entre otras cosas mediante la potenciación de la economía local es un reto constante. Las experiencias de los países en desarrollo que dependen de los productos básicos brindan un ejemplo de los retos que suelen encontrarse a la hora de aumentar el valor añadido y mejorar la capacidad productiva nacional en dichos países. El análisis de la UNCTAD indica que las siguientes políticas podrían resultar importantes con respecto a la creación de valor añadido y el aumento de la capacidad productiva:

a) La diversificación requiere una estrategia de largo plazo coherente e integral, junto con instituciones especializadas a nivel nacional y regional. Para que tenga éxito podrían ser necesarios varios decenios de labor continuada en el ámbito de las reformas y las políticas. A fin de generar valor añadido, es preciso contar con conocimientos, acceso a la tecnología, infraestructuras y otros insumos que podrían no estar disponibles en un país en desarrollo. También podrían ser necesarias políticas en materia de inversión, servicios y competencia. Por consiguiente, los países en desarrollo deben aumentar el acceso a esos medios y tener presente la coherencia de las políticas para impulsar la generación de valor añadido y la capacidad productiva;

b) Es preciso reflexionar cuidadosamente sobre el tipo de diversificación que se debe buscar, por ejemplo, el desarrollo de la producción de exportaciones no tradicionales tanto en el sector agrícola como en los demás sectores. La selección de nuevos sectores debe considerarse a la luz de la capacidad disponible en el país, a fin de que la política industrial pueda dar prioridad a los nuevos productos que aprovechen las experiencias, los recursos y los servicios ya disponibles en vez de a los que requieren una mayor inversión inicial. Es posible utilizar una combinación de diversificación vertical y horizontal, así como la búsqueda de diversificación cualitativa en algunos casos;

c) El capital humano es indispensable para que una estrategia de diversificación tenga éxito;

d) La estabilidad macroeconómica es un factor importante para la generación de valor añadido y la diversificación, particularmente la estabilidad del tipo de cambio, ya que puede ayudar a que, con el tiempo, un país amplíe sus exportaciones y establezca su relación de intercambio.

26. La generación de valor añadido significa que un país crea un nuevo producto para el que necesita encontrar un mercado. Habida cuenta de las actuales configuraciones del comercio internacional, la

progresividad arancelaria y las barreras y medidas no arancelarias pueden hacer que para los países en desarrollo resulte difícil penetrar en los mercados regidos por normas distintas de las que se aplican a los productos primarios. Por ejemplo, es muy distinto exportar cacao en grano que cacao en polvo o chocolate. Por consiguiente, para tener éxito, una estrategia de diversificación basada en la creación de valor añadido debe combinarse o ir precedida de una labor de análisis del mercado, la comprensión de los gustos de los consumidores, la gestión de marca y la comercialización, el conocimiento de las medidas arancelarias y no arancelarias y la disponibilidad de capacidad de evaluación de la conformidad.

27. En cuanto a las condiciones de acceso a los mercados planteadas por las medidas no arancelarias y las normas privadas, a continuación se presentan algunas consideraciones importantes. En primer lugar, deben abordarse los costos comerciales. Las políticas orientadas a reducir los costos pueden mejorar la productividad y aumentar los beneficios por encima de los niveles de recuperación de costos y aumentar así la participación en las cadenas de producción de algunos productos que de lo contrario no serían competitivos. Ello puede lograrse emprendiendo las siguientes acciones:

a) Aplicar buenas prácticas regulatorias a nivel nacional: luchar contra la burocracia; revisar las regulaciones que no sean coherentes o claras, así como las incoherencias de las prácticas regulatorias de distintos departamentos; evitar la variabilidad, como la adopción de regulaciones sin previo anuncio o previa consulta; y remitirse a las normas internacionales siempre que sea posible, considerando los riesgos aceptables para el país;

b) Explorar las oportunidades de cooperación regional. En general, la cooperación establecida con el fin de abordar las barreras al comercio entre socios comerciales, en particular mediante la integración regional, reduce los obstáculos que afrontan los agentes comerciales y permite consolidar la diversificación de las exportaciones incorporando exportaciones nuevas o exportaciones no tradicionales emergentes. Las industrias que mantienen vínculos con otras dentro de una misma región a menudo tienen mayor valor añadido y son más sofisticadas; por consiguiente, las posibilidades de lograr impactos positivos en el desarrollo, así como diversificación económica y salarios más elevados se descubren más fácilmente en el marco del comercio intrarregional. Las diferencias en los sistemas de regulación pueden aumentar los costos. Así pues, podría resultar beneficioso abordar las diferencias en cuanto a los requisitos en el país de origen y los países asociados por medio de acuerdos de reconocimiento mutuo o mediante la armonización en ciertos sectores clave;

c) Aumentar la transparencia como bien mundial, entre otras cosas creando portales sobre comercio y compilando datos relativos a las medidas no arancelarias. La transparencia beneficia en particular a quienes no pueden permitirse la búsqueda de información, particularmente las pequeñas empresas y los países de renta baja, que son los más afectados por los efectos adversos de las medidas no arancelarias.

28. En segundo lugar, los costos de cumplimiento deben abordarse de una manera que promueva la modernización de la capacidad productiva del sector privado y la calidad y la seguridad de los productos destinados a la exportación. Las medidas no arancelarias casi siempre aumentan el precio de los insumos, aunque ello refleje también un aumento de la calidad. La generación de valor añadido puede darse cuando un país consigue cumplir los requisitos de los mercados de exportación. Sobre el particular, debe tenerse en cuenta lo siguiente:

a) Los sistemas de calidad deficientes de los países en desarrollo a menudo actúan como cuellos de botella para la diversificación de las exportaciones, ya que la evaluación voluntaria u obligatoria de la conformidad a menudo exige la realización de pruebas o la certificación por laboratorios acreditados, que pueden ser costosas;

b) El cumplimiento de las medidas no arancelarias permite el acceso a mercados rentables y el desarrollo de redes comerciales beneficiosas. Para conseguirlo es necesario mejorar el nivel de la capacidad productiva. Las políticas que promueven la competitividad en general también pueden ayudar a incrementar la diversificación de las exportaciones, ya que el aumento de la competitividad de las empresas puede favorecer a estas también a nivel mundial. Es posible que resulte necesario brindar apoyo sectorial estableciendo vínculos entre los pequeños productores, para lograr economías de escala. La promoción puede requerir medidas de política como la creación de mecanismos de financiación de las nuevas inversiones en costos fijos antes de la consolidación de las exportaciones;

c) La celebración de consultas sobre regulación y establecimiento de normas con las empresas puede ayudar a conseguir alianzas más exitosas. Las regulaciones no deben inhibir o limitar las iniciativas privadas, sino ofrecer orientación acerca de las inversiones costoeficientes y las curvas de aprendizaje, a

fin de que el mayor número posible de empresas privadas consigan convertirse en exportadores de productos no tradicionales.

29. Por último, a fin de minimizar las dificultades de acceso a los mercados que plantean las normas voluntarias de sostenibilidad y de maximizar su potencial de creación de valor añadido, los Estados y las organizaciones internacionales podrían considerar la puesta en práctica de algunas de las siguientes opciones de políticas<sup>11</sup>:

a) Transparencia: ofrecer información sobre las normas voluntarias de sostenibilidad y sus ventajas, promover la participación de las partes interesadas en la gobernanza de esas normas y facilitar la comparación entre distintas normas;

b) Alianzas: promover alianzas en relación con las normas voluntarias de sostenibilidad y sus partes interesadas a fin de promover los conocimientos, crear alianzas para la mejora de la capacidad, elaborar nuevas normas junto con las empresas y/o la sociedad civil y crear plataformas para promover la coordinación entre quienes establecen las normas y alentar a que se revisen los procedimientos relativos a dichas normas y velar por que el valor que se cree no quede en las manos de intermediarios internacionales;

c) Incentivos económicos: ofrecer exenciones fiscales o apoyo financiero a quienes tratan de obtener certificación o pretenden aplicar normas voluntarias de sostenibilidad, favorecer esas normas en la contratación pública y apoyar financieramente a las plataformas de coordinación entre los encargados de establecer normas;

d) Aspectos legales: proporcionar acreditación oficial a terceros supervisores o a organizaciones relacionadas con las normas voluntarias de sostenibilidad, y una definición legal de los requisitos institucionales correspondientes a esas normas.

30. Al considerar las anteriores opciones en materia de políticas hay que tener presentes dos advertencias. En primer lugar, el impacto de las normas voluntarias de sostenibilidad en los productores locales depende mucho del contexto, por lo que las políticas que se elijan deben adaptarse cuidadosamente a las cadenas de valor de particular interés. En segundo lugar, para que realmente generen valor añadido, las normas deben ser creíbles y reflejar los objetivos socioeconómicos que demandan los mercados.

---

<sup>11</sup> Las opciones que se indican a continuación se han tomado del análisis más amplio y exhaustivo de los instrumentos de política destinados a influir en los efectos de las normas voluntarias de sostenibilidad en el comercio, realizado en el Foro de las Naciones Unidas sobre Normas de Sostenibilidad de 2018.