

Tratados de Libre Comercio

Oswaldo Rosales

Director

División de Comercio Internacional e Integración

CEPAL

Mayo 2010

Privilegio del multilateralismo

- **El único escenario para abordar temas sistémicos**
 - Los tres pilares agrícolas
 - Antidumping y otras disciplinas
 - TED
 - Capacity building
- **Reglas multilaterales favorecen a economías pequeñas**
- **Acuerdos multilaterales favorecen creación de comercio y reducen los costos de administración de acuerdos**
- **OMC, única instancia multilateral que ha conseguido desafiar y hasta modificar algunas políticas de las economías más grandes**
- **Se prestigia su mecanismo de solución de controversias**

Problemas del multilateralismo

- **Lentitud en las negociaciones (10 a 12 años)**
- **Plazos largos para abordar temas de interés ped, incluyendo desgravación en sensibles del Norte**
- **Reducida cobertura y profundidad en temas que interesan a ped (agricultura, pesca, textiles, AD)**
- **Ausencia de temas nuevos o compromisos limitados en aspectos que interesan a la competitividad**
- **Beneficios no son exclusivos**
- **Al operar por consenso, promedia hacia los menos aperturistas**
- **Castigo a economías pequeñas y abiertas que**
 - **Buscan acceso inmediato y con certidumbre jurídica a grandes mercados**
 - **Están dispuestas a ir más allá de la OMC en ritmo y profundidad**
 - **No pueden conceder ventajas a sus competidores, quedando fuera de FTA's relevantes que se vayan conformando**

Apertura unilateral

- **Ventajas**
 - Reduce el sesgo anti-exportador
 - Favorece la creación de comercio
 - Estimula la competitividad
 - Favorece lobbies exportadores que contrarrestan lobbies proteccionistas
 - Estimula el cambio tecnológico en sectores claves de la competitividad: TIC's, servicios empresariales y financieros
- **Desventajas**
 - No genera acceso preferencial a otros mercados
 - Tampoco certeza jurídica en el comercio y en las inversiones con socios
 - Menos margen de maniobra para alianzas internacionales de negocios
 - No es vista como una política irreversible

- **Objetivo pragmático, second best, seguro contra la inertidumbre: acceso seguro a mercados amplios, estables, inductores de calidad y portadores de cambio tecnológico (lógica TLC's N-S)**
- **Beneficios**
 - Amplían y consolidan acceso a mercados amplios
 - Inducen exigencias de calidad
 - Vía alianzas, generan mejores condiciones para el avance tecnológico
 - Otorgan certidumbre jurídica a decisiones de exportadores, importadores e inversionistas
 - En ausencia de avances multilaterales, TLC's pueden regular comercio e inversión con grandes socios
- **Problemas:**
 - Pueden desviar comercio; politizar el comercio más que las negociaciones multilaterales; descuidar el avance multilateral o las rebajas unilaterales de aranceles; descuidar la gestión macro o el ímpetu en las reformas económicas, al concebirlas como resultados automáticos del TLC

- **Arancelarios**

- Consolidación preferencias unilaterales
- Eliminación escalamiento arancelario
- Equiparamiento ventajas con competidores
- Aumento de competitividad (insumos, equipos)
- Diversificación exportadora
- Desgravación amplia, con menos excepciones y en plazos más cortos que en la multilateral
- Flexibilidad para hacer “trajes a la medida”, protegiendo sensibles y mejorando espacio para ofensivos
- Cláusula de stand-still

- **No arancelarios**

- SPS
- Funcionamiento de aduanas
- Homogeneización de normas
- Certidumbre jurídica
- Mesa bilateral de trabajo

- **Inversión**
 - Rentabilidad, escala y certidumbre jurídica
 - Favorable efecto sobre riesgo-país
 - Alianzas internacionales y vocación global

- **Beneficios intangibles**
 - Calidad de la política económica
 - Orientación exportadora y de apertura
 - Trato no discriminatorio al inversionista
 - Menos margen a discrecionalidad
 - Estabilidad en reglas del juego
 - Certidumbre jurídica y respeto a contratos
 - Menor impresión de reversibilidad
 - Aumenta el período de planeación
 - Transparencia
 - Emisión y modificación de normas
 - Compras públicas; aspectos SPS
 - Tecnificación y profesionalismo en la gestión pública

Debate sobre TLC's

- Reducen el bienestar, al desviar comercio
- Spaghetti bowl effect y costos de transacción elevados, por disparidad de reglas
- Reduce compromiso con negociaciones multilaterales
- OMC-plus en temas del norte, reduce el espacio en OMC
- Disciplinas de interés ped se remiten a OMC (AD)
- “Concesiones” afectan a ped
- Se reduce autonomía en políticas de desarrollo (“policy space”)
- Riesgo de politización del comercio
- Bajas tarifas NMF y red de acuerdos generan creación de comercio
- Con apertura amplia, reglas tienden a ser similares o pueden regionalizarse.
- No ha sido el caso en la región; al contrario.
- No es automático que lo acordado en TLC's se apoye con entusiasmo en OMC
- No es malo que sea así...acceso bilateral y algunas disciplinas en OMC
- Algunas pueden ser hasta ventajas (caso a caso)
- Definir que clase de autonomía y para hacer qué.
- Riesgo existe y hay que saber administrarlo

- **TLC no sustituye una estrategia de desarrollo**
- **En el contexto de una estrategia nacional de inserción, puede ser un aporte estratégico**
- **Desafío de competitividad sistémica es lo relevante**
 - Incrementos de productividad
 - Clusters y cadenas de valor en torno a recursos naturales
 - Vínculo entre X primarias, manufacturas y servicios
 - Incorporación de PYMES a esas cadenas de valor
 - Innovación tecnológica
- **Momentum político privilegiado para abordar desafíos de competitividad e innovación**
 - Diálogo público-privado
 - Construcción de consensos
 - Estrategia de inserción internacional

- 1. Negociación como parte de la estrategia de desarrollo**
 - **Vínculo con estrategia y con decisiones posteriores**
 - 2. Claridad respecto de los límites internos de la negociación, así como de las concesiones y los dilemas que ésta supone**
 - Escenarios alternativos**
 - Definición de objetivos ofensivos y defensivos**
 - Definición de las “líneas rojas”**
 - 3. Frente interno cohesionado**
 - Coordinación intra-gobierno**
 - Mecanismo institucional**
 - Claridad en la línea de mando en las negociaciones**
 - Coordinación gobierno-sector privado**
 - Otros mecanismos institucionales permanentes de consulta e información transparente**
-

4. **Concluir los textos sobre disciplinas antes de las últimas rondas**
 - Ello permite concentrarse en temas de acceso a mercados
 - También reduce el número de agencias de gobierno involucradas y, con ello, también las probabilidades de trade-offs internos
 5. **Reducir el número de temas pendientes antes de la última ronda**
 6. **Un mayor número de trade-offs perjudica al más débil**
 7. **Anticiparse a momentos políticos que imponen presión al cierre, cuando aún hay temas importantes pendientes**
 8. **Uso activo de e-mails, video conferencias u otras modalidades para reforzar el intercambio entre negociadores sobre temas específicos**
 9. **Evitar dejar demasiados temas para resolverlos post-negociación (aunque poco relevantes, la suma puede serlo)**
 10. **Pensar siempre en la aprobación parlamentaria**
-