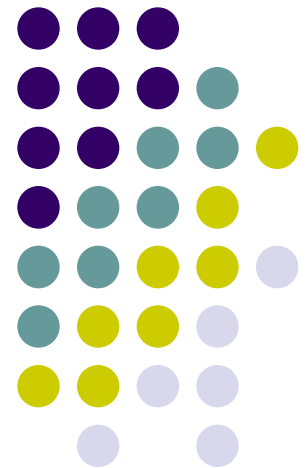


Globalización y cambios de las reglas: multilaterales, regionales y unilaterales

Marcel Vaillant
UdelaR

ESCUELA DE GOBIERNO
PUNTA DEL ESTE, Octubre DE 2008



Organización presentación



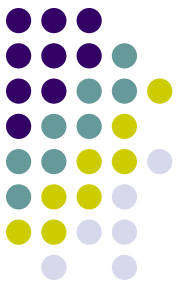
- Globalización
- Mapa de la negociación
- Descripción por ámbitos
 - Multilateralismo
 - Regionalismo
 - Unilateralismo
- Ideas finales

Globalización: hechos estilizados



- Mayor intensidad de comercio: bienes y servicios.
 - Ampliación transables internacionalmente
 - Costos de transporte disminuyen
 - Nuevas Tecnologías se hacen transables nuevos bienes y servicios.
- Mayor movilidad de factores productivos
 - Asimétrica
 - Capital (Físico -IED- y Financiero)
 - Trabajadores con alto contenido de capital humano (trabajo calificado).

Globalización: cambio reglas



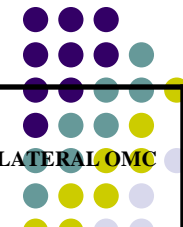
- Orientación profundización intercambios –bienes y servicios- y movimientos de factores productivos (algunos)
- Amplió conjunto de reglas con disciplina internacional. Medidas frontera vis a vis más allá de la frontera. Ejemplo:
 - Aranceles a las importaciones vis a vis reglas sobre inversiones-modos de provisión de servicios.
 - Amplia gama de políticas públicas están involucradas
- Nuevos fenómenos:
 - cambios en la especialización, fragmentación de procesos de producción, “trade in task”
 - comercio intra firma.
- Métodos y ámbitos de los cambios de reglas
 - Recíproca
 - Sin Discriminación- Multilateralismo (OMC)
 - Con Discriminando- Regionalismo.
 - Unilateral

Mapa de la negociación y las políticas domésticas relacionadas



- **Acción de gobierno**
 - Coherencia: temas; entre políticas inserción y domésticas.
 - Negociación combinación de estrategias es una decisión importante (multi, Sur-Sur, Sur-Norte).
 - Gobierno: quién tiene responsabilidad; coordinación entre agencias; Diseño institucional.
- **Temas, Ámbitos y Políticas**
 - Que se alcanzó
 - Negociación y políticas domésticas
 - Intereses revelados negociación
 - Sectorial versus global

AGENDA/ÁMBITO	UNILATERAL	SUB REGIONAL MERCOSUR (TA-1991-ACE18)	BILATERALISMO			MULTILATERAL OMC
			Desde el MERCOSUR	MÉXICO ACE 60	EEUU	
TIPO DE BIEN						
•Agricultura	AU principios 90: reducción tasas y número alcuotas/Ofensivo modelo de crecimiento liderado por exportaciones.	Tratado de Asunción 1991 (ACE18). Libre comercio intrazona.. AEC y PCC. Cambio reglas circulación en proceso implementación./Ofensivo	Libre Comercio Sudamérica. Resto tipo S-S/ Ofensivo más Sur-Norte y excepciones en S-S	Libre comercio universal. Único acuerdo con formato TLC/Ofensivo	Sin Negociar (SN)	Negociación DOHA Ayuda interna vis a vis acceso al mercado/Ofensivo
•No agrícolas					SN	Negociación DOHA Fórmula suiza parámetro k/Defensivo siguiendo países región- Oportunidad cambio AEC.
•Automotriz		Comercio administrado acuerdos bilaterales./Defensivo.	SN.	Fuera ACE 60, en el ACE 55.	SN	
•Azúcar	Liberalización- Protección/ Defensivo.	Excluido negociación (EN)				
•Sectores sensibles	Aranceles específicos muy pocos/Defensivo.	Barreras no arancelarias/Defensivo.				
FACILITACIÓN DEL COMERCIO						
•Varios	Simplificación inicio 90/Ofensivo	Muchas normas algunas vigentes para los 4 /Ofensivo.		Procedimientos aduaneros, Normas técnicas, etc.	TIFA	Negociación débil en DOHA/Ofensivo- vincular a AID for TRADE
DEFENSA COMERCIAL						
•Salvaguardas		Prohibidas intrazona. Terceros sin aplicar.			SN	Segundo lustro 90 decretos domésticos OMC compatibles en estas disciplinas/Ofensivo
•Antidumping		Aplica comercio intrazona Terceros en negociación.			SN	
• Derechos ...		Terceros en negociación			SN	



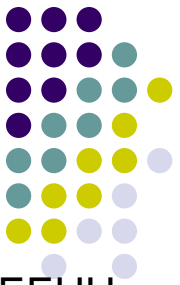
AGENDA /ÁMBITO	UNILATERAL	SUB REGIONAL MERCOSUR	BILATERALISMO			MULTILATERAL OMC
			Desde el MERCOSUR	México ACE 60	USA	
SERVICIOS						
•Modos	Liberalización moderada en algunos sectores servicios portuarios, energía eléctrica, telecomunicaciones a lo largo de los noventa.	Protocolo de Montevideo, VI Ronda NV-LP/Ofensivo	Chile /Defensiva.	Lista Negativa/Defensivo	SN	Oferta reducida
•Sectores			Telecomunicaciones, financiero /Defensivo	SN	Oferta reducida	
NUEVAS DISCIPLINAS						
•Contratación pública		Protocolo Compras Gubernamentales (NV)/Defensivo	Chile	Se negociará en el futuro.	SN	Fuera de la negociación multilateral a partir del conocido paquete de julio del año 2004.
•Política de Competencia	Avance en regulación sectoriales- Ley mínima PC 2000.	Protocolo Fortaleza (NV)Defensivo		Forma parte del TLC, énfasis en monopolios públicos/Defensiva, excluye solución controversias PC.	SN	
•Propiedad Intelectual		Protocolo Propiedad Intelectual (NV)	Chile	Forma parte del TLC/Defensiva.	TIFA	
•Inversiones		Protocolo Colonia (NV)	Chile .	Forma parte del TLC/Defensiva	BIT/ Defensivo.	

Multilateralismo: Doha



- Actual Ronda del Desarrollo (Nov, 2001):
 - Inició agenda temática amplia y muy ambiciosa
- Fracaso reunión de medio término Cancun (Set, 2003). Nuevas coaliciones incrementa papel de los países en desarrollo. G20: papel Brasil.
- Paquete de julio de 2004 (reducción agenda y focalización) permite llegar a HK (TED y subsidios a las exportaciones) (dic, 2005).
- Julio 2006 suspensión negociación.
- G4 Postdam junio 2007. Acusaciones mutuas.
- Julio 2007 Reunión CG. Mucho trabajo técnico. Planificada negociaciones en setiembre de 2007. Textos de Jefes Negociadores en Agricultura y NAMA.

Estado de situación Ronda Doha



- Triángulo de la negociación (Balance)
 - Agricultura (Se avanzó)
 - **1)** Medidas de ayuda interna- 3 niveles de reducción (UE, Japón y EEUU, Resto). Restricciones sobre las cajas.
 - Subsidios a las exportaciones- fin en el 2013. También otros instrumentos efecto equivalente.
 - **2)** Acceso al mercado- cuatro bandas. Listas y modalidades..
 - **3)** Productos no agrícolas (NAMA) (Algunos temas abiertos)
 - Desarrollados ofensivos versus en desarrollo defensivos.
 - Fórmula no lineal (fórmula suiza) coeficientes distintos. Sobre que se aplica consolidado o aplicado. Cobertura..
- Resto compromisos más débiles
 - Servicios
 - No se avanzó y se plantea que se retrocedió. No existe obligación de participar en rondas de ofertas multilaterales. G90 en desarrollo más pobres reclaman flexibilidad.
 - Normas
 - Antidumping- cláusula de extinción, prueba del daño, transparencia procedimientos.
 - Anti- subsidios no se acumula consenso respecto a su modificación.
 - ACR- transparencia. Mejora redacción del XXIV. Condiciones der adhesión.
 - Facilitación del comercio- cooperación para alcanzar estándares.
 - Materias del desarrollo (algodón, concesiones menos adelantados) en HK se avanzó.

Triángulo negociación (OMC)



**AGRICULTURA
ACCESO A LOS MERCADOS**
Temas principales

Reducción de aranceles ↔ Productos Sensibles
PDs

Reducción de aranceles ↔ Productos Especiales
PEDs

Otros temas:
SGE
MSE

NAMA
Temas principales
Coeficientes

Otros temas:
Para. 8 flexibilidades

**AYUDA INTERNA
AGRICULTURA**
Temas principales
Recorte global de ADC
De minimis

Disciplinas:
MGA topes por productos específicos

Límites específicos en Caja Azul
Otros temas:
MGA ↔ Caja Azul

NAMA- fórmula Suiza de reducción



$$t_f = \frac{k \times t_i}{k + t_i}$$

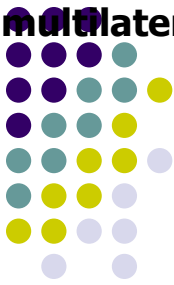
- Intenso cambios en la estructuras arancelarias de países desarrollados y en desarrollo.
- Picos y escalonamientos.
- Asunto de 30 economías. PMA, EP y TED.

Perspectivas



- Intereses cruzados y bloqueo (cuadro)
- Problema de USA: TPA.
- Refinamiento de coaliciones
 - G20, G90, amigos de ...,
 - Grupos rectores erosionados- cuatro (EEUU, EU, India, Brasil); cinco + Australia, seis + Japón.
- Idea es no detener la negociación, tomará más tiempo pero no dar espacio al fracaso.

Sectores, intereses y tipos de países. Matrices de intereses en conflicto en el marco multilateral



a) Norte- Sur entre sectores

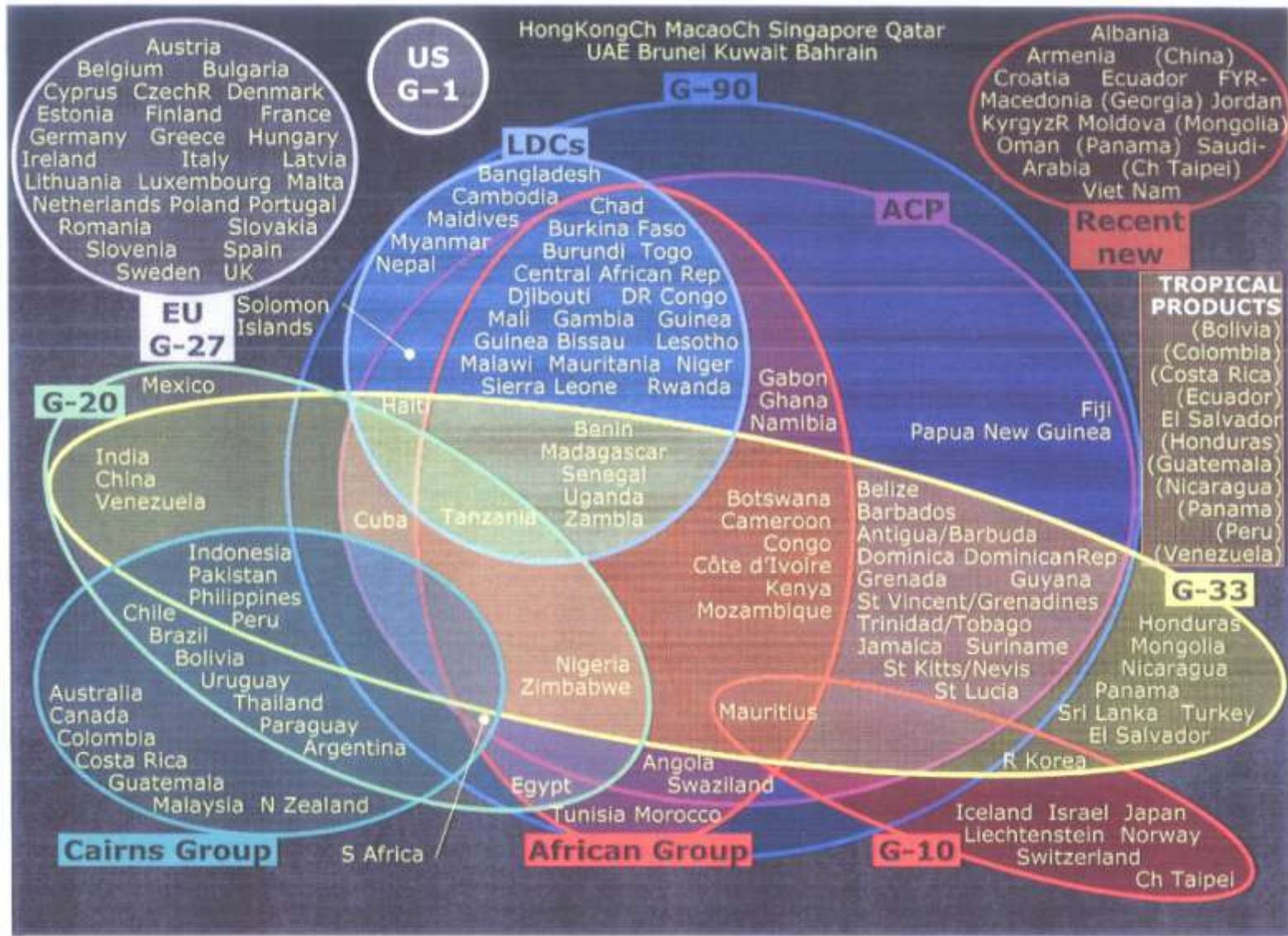
Sectores/Tipo de Intereses	Ofensivos	Defensivos
Agricultura	Algunos países en desarrollo	Unión Europea
Productos manufacturados & servicios	Unión Europea	Algunos países en desarrollo

b) Norte- Sur dentro de servicios

Modos de servicios/Tipo de Intereses	Ofensivos	Defensivos
Modo 3- presencia comercial.	Países desarrollados	Países en desarrollo
Modo 4- movilidad de personas	Países en desarrollo	Países desarrollados

c) Norte- Norte en agricultura

Instrumentos/Tipo de Intereses	Ofensivos	Defensivos
Acceso al mercado.	Estados Unidos	Unión Europea
Disciplinas en ayuda alimentaria	Unión Europea	Estados Unidos



Perspectivas

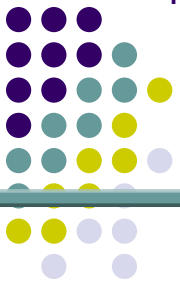


- Riesgos de una Ronda no exitosa:
 - Ganancias de liberalización
 - Reversión a políticas distorsionantes en agricultura.
 - Regionalismo es útil con multilateralismo fuerte.
 - Incremento contenciosos- legislar versus litigar.
Sistema SC puede colapsar.
- Asuntos para una nueva futura ronda
 - Servicios: asignatura pendiente del multilateralismo
 - Multilateralismo del regionalismo

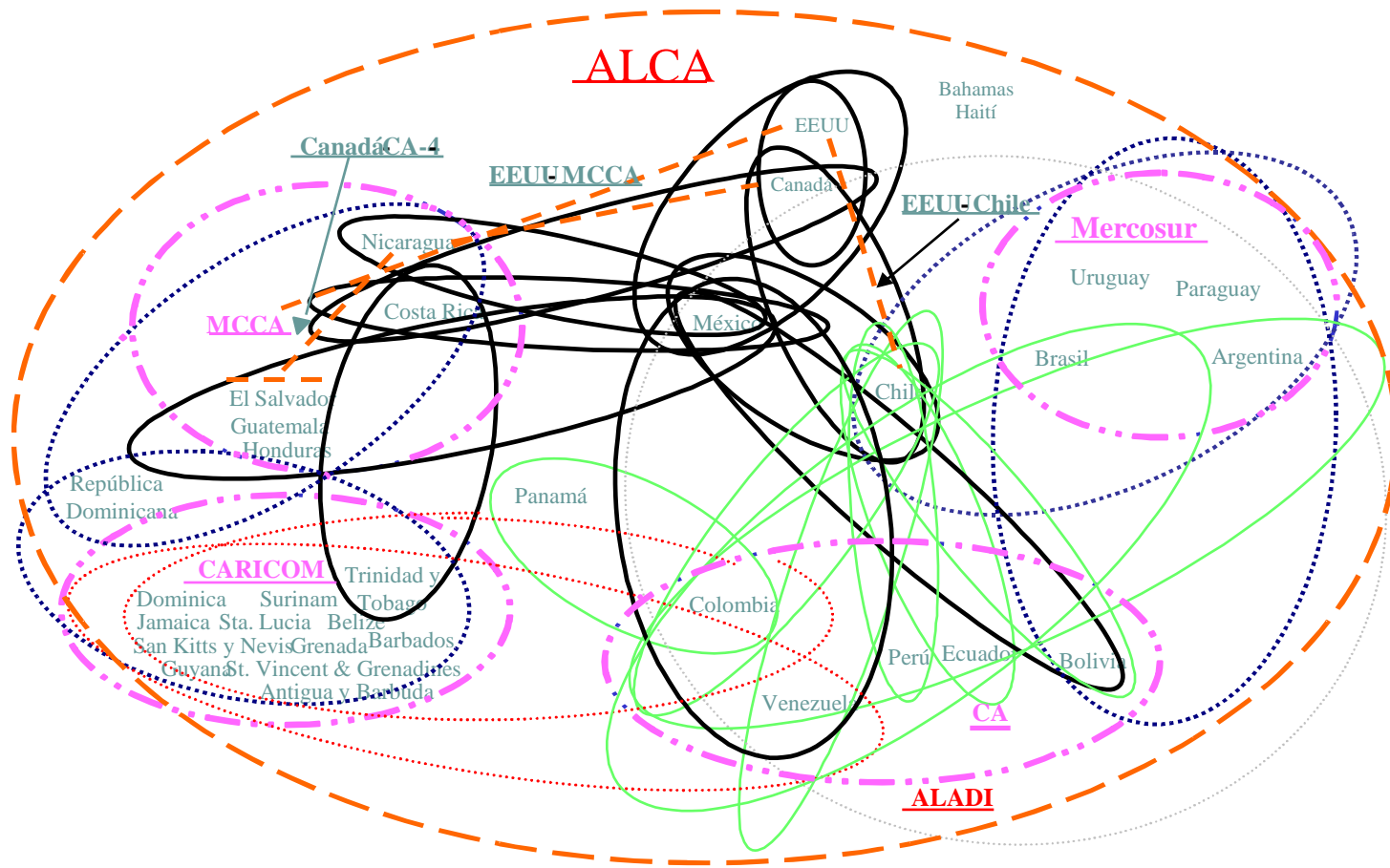
Regionalismo (ACR): razones



- Contexto origen del nuevo regionalismo
 - Apertura comercial: cambio modalidad crecimiento
 - Regionalismo: efecto dominó y erosión del marco multilateral.
- 90` Erosión multilateralismo y respuesta regional
 - Sustancia problema: papel regulador arancel disminuyó frontera políticas con disciplina y políticas sin; neoproteccionismo (BNA, defensa comercial).
 - Comportamiento de actores: necesidad de potencia hegemónica; efecto polizón (penalizar desvíos)
- Presente situación en parte es similar:
 - Revitalización ACR (+300 notificados en la OMC)
 - Europa: moneda común y 10+.
 - Liberalización competitiva USA y los TLC
 - Asia- ASEAN, Japón Corea y China
 - Marco multilateral con incertidumbres.
 - Mejora acceso al mercado y relación apertura del propio.



el efecto “plato de espagueti” continente

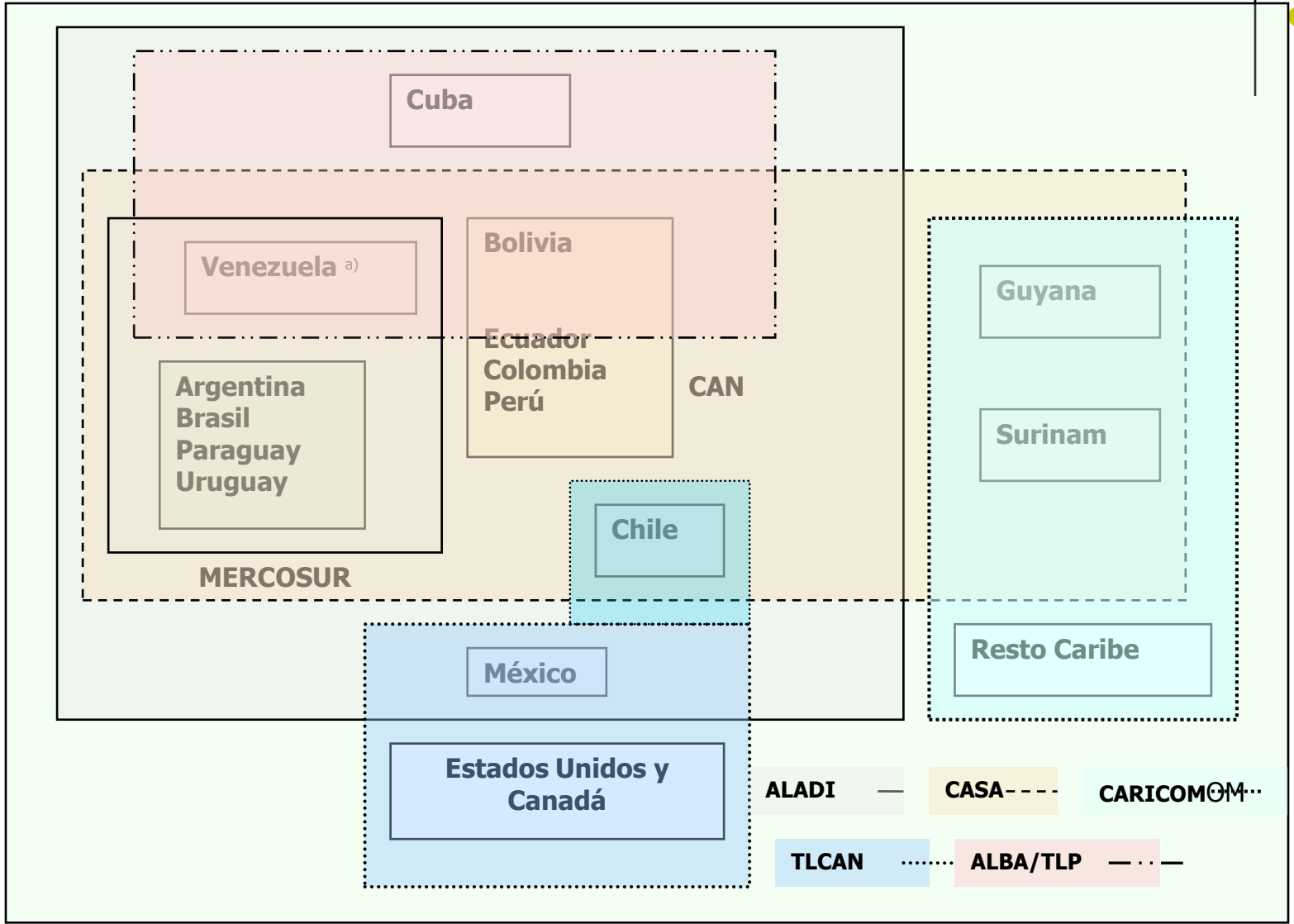


Tratados de libre comercio vigentes y en proceso de negociación en las Américas

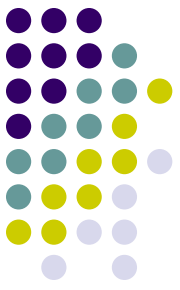
Fuente: Estevadeordal (2001)



el efecto “plato de espagueti” subcontinente



Problemas ACR



- Sur-Sur versus Sur-Norte
- Espaguetis o cables
 - Visión pesimista regionalismo: Spaguetti bowl. Transparencia, proteccionismo encubierto.
 - Visión optimista: cableado economía internacional. Provisión de bienes públicos regionales. dimensión cooperación de la integración económica.
- Multilateralismo de las regiones
 - Convergencia dentro de acuerdos plurilaterales con muchos ACR.
 - Más restricciones multilaterales para que ACR califiquen.
 - NMF

Que quedó del regionalismo abierto



- Diferencias estrategias de integración: posturas más o menos aperturistas en relación al resto del mundo.
 - Combinación estrategia discriminatoria regional y grado de apertura en relación a los no socios. Cuan abierto es el regionalismo que se proclama.
 - Hoy se traduce en cual es la canasta de acuerdos de integración con la que se cuenta: SUR-SUR vis a vis SUR-NORTE.
- Consenso hacia las políticas de apertura comercial se rompió en la región.
- Este hecho contrasta con que el dinamismo que ha tenido la región surja del hecho de la creciente vinculación de esta con la economía global y la capacidad de verse beneficiada por un sostenido incremento de la demanda de los principales productos de su canasta exportable.

Unilateralismo



- Pequeña economía que toma reglas con escaso o nula capacidad de modificarlas
 - Correcto diagnóstico de donde se está y de las dinámicas futuras posibles.
 - Lineamientos estratégicos globales
- Hay espacio para políticas domésticas unilaterales
 - Son necesarias, complejas de definir y sostener. Riesgos de capturas.
 - Favorecen la apertura y sumarse a la onda de globalización (Eficiencia y crecimiento)
 - Amortiguan, compensan o revierten efectos distributivos no deseados (Equidad pero también crecimiento). Apertura e importancia del sector público en la actividad económica.



Ideas finales

- Globalización 1: Oportunidades ganancias progreso técnico, especialización, acumulación, crecimiento y empleo.
- Globalización 2: Ampliación de las políticas públicas relacionados a disciplinas internacionales.

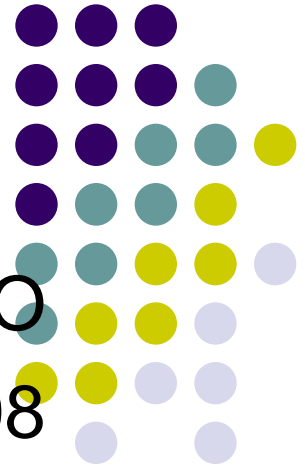


- Ámbitos de los cambios de reglas
 - Multilateral-
 - Hoy- profundizar apertura en bienes transables (agrícolas y no agrícolas).
 - Mañana- servicios y regionalismo.
 - Regional-
 - Sur-Sur versus Sur-Norte;
 - Armonización con reglas multilaterales. NMFplurilateral.
 - Unilateral-
 - Casi nula influencia en reglas recíprocas. Combinación de estrategias respuesta a momentos de cada una.
 - Hay espacio de políticas domésticas y son necesarias.
 - Coherencia y eficiencia de la acción de gobierno

¿Por que Uruguay necesita negociar un TLC con EEUU ?

Marcel Vaillant (UdelaR)

ESCUELA DE GOBIERNO
PUNTA DEL ESTE, JULIO DE 2008





Organización presentación

- Justificación y Objetivos
- Malestar con la integración regional
- Liberalización competitiva en EEUU
- Crónica de una relación reciente
- Conclusiones



Justificación y Objetivos

- Tres elementos contexto:
 - percepción política en el Uruguay- bajo desempeño en las condiciones de integración dentro del bloque;
 - fuerte bilateralismo entre Argentina y Brasil que prevalece sobre las condiciones plurilaterales del acuerdo subregional en el MERCOSUR.
 - relaciones con Argentina, vecino regional más cercano, se encuentran deterioradas
- Vulnerabilidad del Uruguay en la región aumentó
- Balancear asimétrico vínculo con los vecinos usando la relación con terceros poderosos
 - Siglo XIX Inglaterra; final segunda mitad XX EEUU (Oddone, 1990 y 2004).
 - Hoy nuevamente relación con EEUU.



Malestar con la integración regional

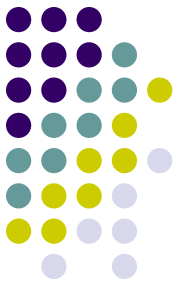
Deseada Integración Profunda

- Acceso preferencial a mercado grande y cercano: 45 PBI; 65 Población.
- Efectos convencionales de los ACP
 - Importando de la región (comprando)
 - Creación (+) y desvío de comercio (-)
 - Exportando a la región (vendiendo)
 - Desvío que paga el otro es beneficioso (+)
- Tamaño de mercado
 - Nueva especialización por aumento tamaño mercado: manufacturas modernas (economías escala). Incorporación progreso técnico y productividad.
 - Integración beneficia + a los pequeños. Resuelve asimetría de tamaños de mercado. Geografía puede reforzar efecto. Uruguay: ubicación nodo natural Cuenca del Plata.
- Remotividad y bloque natural: bienes y servicios regionales
- Integración profunda: integración de mercados, libre circulación de bienes y servicios. Eliminación de restricciones y barreras- reglas comunes.



Integración real

- Malestar con la integración
 - Países grandes no negocian políticas nacionales contradiciendo el acuerdo de integración.
 - Inconsistencia integración económica tan ambiciosa como MERCOSUR: requiere compartir soberanía sobre campos diversos de las políticas públicas.
- Pequeños/Periféricos-
 - Poca integración desindustrializa, muchas crea oportunidades en nuevos sectores manufacturados con ee (Patrón U).
 - MERCOSUR nos integramos un poco.
- Cumplimiento Política Comercial: acuerdo y status quo
 - ZLC-BNA
 - UA muy lejos del objetivo. UA demanda compromiso.
 - Negociación con terceros: negociación preferencial de tipo Sur-Sur restringida a bienes y con un formato más bilateral que común. Intrascendente o incluso perjudicial para intereses de Uruguay.
 - Brasil bilateralismo con industrializados y economías dinámicas
 - Síndrome MERCOSUR I:
 - LO QUE SE DICE, LO QUE SE ACUERDA, LO QUE SE HACE.
 - Confusión y problema de CREDIBILIDAD
- Otras materias síndrome MERCOSUR II . Protocolos sobre todo nada se aplica.
- Superar síndrome MERCOSUR. Sincerar. Creer en lo que acuerda y acordar en lo que cree.





Liberalización competitiva en EEUU



Bilateralismo y TLC

- USTR Zoellick 2001
- Competencia por acceso preferencial EEUU. Economía política de unilateralismo recíproco.
- Contrapartida EEUU:
 - agenda que no prospero a nivel multilateral (Singapur y otros): más allá de la frontera.
 - Servicios, compras, propiedad intelectual, competencia, laborales, medio ambientales.
 - Valores americanos
- Relación Congreso- PE.
 - + influencia Congreso (+ niveles) y + lobbies.
- Crítica LC del SP
 - efecto marginal: 37% a 40% Comercio ACP vigentes-negociación (Schoot, 2004)
- 2002 Congreso le otorgó al PE la TPA para poder negociar AC hasta 2005. Prorrogada hasta junio 2007.
- Constitución de los EE.UU. política comercial materia de competencia del Congreso, que puede delegar al Ejecutivo. Si no lo hace, el Congreso es quién tiene la competencia. Esta es la situación actual.



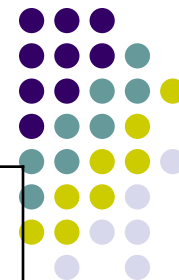
Cuadro 1

Evolución de los acuerdos comerciales bilaterales de EE.UU (BITs, TIFAs y TLCs)

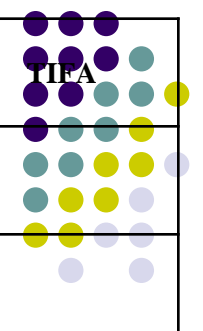
	BIT	TIFA	TLC
2005-2007	2	8	5
2000-2004	8	18	3
1995-1999	9	3	
1989-1994	21	4	2
Total	40	33	10

- 90' BITs, 1 lustro 2000 TIFAs, 2 lustro TLCs
 - BIT- acuerdo inversiones TN y AM, similar al capítulo de PC de los TLC
 - TIFA- acuerdo marco de cooperación. Analizar agenda-facilitación comercio.
- Secuencia ideal en cada caso BIT-TIFA-TLC casi no se ha dado.
 - Si antecedente (BIT o TIFA) para un TLC
 - BIT + TIFA + no negociando TLC: Egipto; Kazajstán; Kirgistán; Túnez; Uruguay.
- TLC procesos largos (Chile) y cortos (Jordania, Bahrein)

10 TLC vigentes



	Inicio TLC	Año (Entrada en Vigor/Firma)	Rondas de negociación	BIT	TIFA
•Israel		1985	sd		
•Canadá		1989			
•NAFTA	1990	1994			
•Chile	2000	2004	14		
•Jordania	2000	2001	2	2003	
•Singapur	2000	2004	6		1991
•CAFTA-DR	2001	2006/2007 a)	10		
•Australia	2002	2006	sd	1992	
•Marruecos	2002	2006	8	1991	
•Bahrein	2003	2006	3	2001	2002



	Inicio TLC	Año (Entrada en Vigor/Firma)	Rondas de negociación	BIT	
a) Firmados					
•Colombia c)	2003	2006 (d)	14		
•Perú c)	2003	2006 (d)	13		
•Panamá c)	2003	2007 (d)	9	1991	
•Omán	2004	2006 (d)	2	2004	
•Corea	2006	2007 (d)	8		
b) Negociación					
•SACU	2002	nc	b)		1999
•Tailandia	2003	nc	6		2002
•Ecuador	2003		b)		
•Emiratos Árabes	2004	nc			2004
•Malasia	2006	nc	2		2004



Hechos recientes y perspectivas

- Elecciones octubre 2006: Cambio composición congreso- no totalmente contrarios Libre Comercio pero cambios orientación (Destler, 2007).
- Mayo 2007:
 - Acuerdo Demócratas-Republicanos-USTR: “*Una nueva política comercial para América*”
 - Marco para Perú, Panamá, Colombia, Corea
 - - PI y + laboral y + medio ambiente
- Alternativas TPA (Destler, 2007):
 - A) nueva amplia igual a la anterior.
 - B) Para un Doha mínimo idem 94
 - C) B)+ algunos TLC



Crónica de una relación reciente



- Comercio e inversión
 - VC Uruguay sensibles EEUU. Pecuarias dominan en bienes.
 - Crece en servicios (nuevo)
 - Inversiones no es grande pero dinámica crecimiento
- Acuerdos y ámbitos negociación
 - SGP (prorroga hasta 2008-es poco relevante)
 - JCIT (Febrero, 2002 Batlle-Zoellick)
 - BIT (Noviembre,2005 Gargano-Rice- vigente-noviembre 2006)
 - TIFA (enero-2007, Gonzalez-Veroneau)

Reservas y medidas disconformes en el BIT de EE.UU con Uruguay en el sector servicios (número de actividades y %)



Sector de servicios	Actividades	Excepciones	Proporción sometida a reglas del BIT (%)
1. PRESTADOS A LAS EMPRESAS	50	2	96
2 COMUNICACIONES	24	2	92
3. CONSTRUCCION Y DE INGENIERIA ...	5		100
4. DISTRIBUCION	5	2	60
5. ENSEÑANZA	5	4	20
6. RELACIONADOS CON EL MEDIO AMBIENTE	5	4	20
7. FINANCIEROS	39	4	90
8. SALUD Y SOCIALES	4	4	0
9. TURISMO Y RELACIONADOS CON VIAJES	3		100
10. ESPARCIMIENTO, CULTURALES Y DEPORTIVOS	5	1	80
11. SERVICIOS DE TRANSPORTE	43	32	26
Total	187	55	71



Conclusiones



- Punto partida evaluación inserción región:
 - Brasil sin apuros-gradualismo sin estresar equilibrios domésticos.
 - Prioriza relación con Argentina
 - Menos compromiso con la integración que la necesaria
- Autorización para negociar con terceros
 - Poco fundamento de la exigencia de UA.
 - Cumplimiento de la Política Comercial Común
 - Otras materias es + integración y no -. NMF
- Dimensión compromiso de lo ACP
- Negociar TLC importa aunque demore o no salga
 - Mejora posición negociación en la región
 - Aprendizaje. Nuevo formato en desarrollo- Rol Parlamentarios demócratas.
 - Transables sin problemas defensivos y con oportunidades:
 - Ganancias Acceso en Bienes Sensibles en EEUU. No amenazas en las importaciones, dilución desvío a la región. Profundizar cambios especialización en servicios.
 - No transables y reglas: blindar el status quo (Listas negativas medidas disconformes) o usarlo como mecanismo para promover reformas. En principio transparencia.