

Reexaminando la racionalidad de los acuerdos comerciales en América Latina

Sebastián Herreros

División de Comercio Internacional e Integración

CEPAL

28 de marzo de 2012



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Gran parte de A. Latina se ha embarcado en TLCs con socios extrarregionales

	EE.UU.	UE	Canadá	EFTA	Japón	China	Corea
Chile	X	X	X	X	X	X	X
Colombia	X	X	X	X			NEG
Costa Rica	X	X	X	X		X	
A. Central	X	X	X	X			
México	X	X	X	X	X		
Perú	X	X	X	X	X	X	X
MERCOSUR		NEG					

Fuente: OEA (SICE).

X: En vigor – X: Firmado – X: Negociación concluida exitosamente – NEG: En negociaciones.

¿Por qué A. Latina comenzó a negociar con estos socios?

- Obtener (o consolidar) acceso preferencial a mercados relevantes
 - Evitar escalonamiento arancelario, crestas arancelarias
 - Consolidar y ampliar SGP
 - Evitar quedar peor que competidores en dichos mercados
 - Negociaciones OMC percibidas como lentas y menos ambiciosas
- “Amarrar” reformas unilaterales (o inducirlas)
- Mejorar atractivo para atraer inversiones y tecnología
- Reducir riesgo país, costo de financiamiento en el exterior
- “Importar” instituciones/prácticas de países desarrollados
- Política exterior

La evidencia no es concluyente sobre impacto TLCs en diversificación exportadora

Nº productos exportados, último año pre TLC y último año disponible

	USA Pre TLC	USA Post TLC	UE Pre TLC	UE Post TLC	Japón Pre TLC	Japón Post TLC	China Pre TLC	China Post TLC
Chile	1477	1338	1383	1274	293	323	211	369
México	4136	3983	2404	2697	773	1135	---	---
C. Rica	1368	1701	---	---	---	---		
	México Pre TLC	México Post TLC						
Colombia	376	1165						
Chile	154	911						

Fuente: COMTRADE.

¿Cuáles fueron los principales costos?

- Principal *trade-off*: acceso a mercado por disciplinas
- En sus TLCs con países industrializados (especialmente EE.UU.) los países latinoamericanos aceptaron:
 - Disciplinas estrictas (TRIPs-plus) en propiedad intelectual
 - Mecanismos de solución de controversias inversionista-Estado
 - Prohibición de un mayor número de “requisitos de desempeño” para la IED que en acuerdo TRIMS
 - Cláusulas laborales y medioambientales que en algunos casos pueden limitar la autonomía nacional
 - Apertura de sus mercados de compras públicas
- Reducción de márgenes de maniobra para conducir algunas políticas públicas
 - Industrial, salud, innovación, ambiental, laboral, servicios básicos

Algunas transformaciones ocurridas desde entonces (1)

- Continua reducción de aranceles en el mundo:
 - Arancel aplicado medio mundial (2009): 4%
 - Producto de rebajas unilaterales y de los propios TLCs
- Fuerte aumento del comercio al interior de TLCs:
 - De 18% del comercio mundial en 1990 al 35% en 2008 (excluyendo comercio intra UE)
- Pero solo 16% de las importaciones mundiales en 2008 eran preferenciales (30% si se cuenta comercio intra UE)
 - 84% del comercio mundial aún se conduce en base NMF
 - 50% del comercio mundial está sujeto a arancel NMF = 0%
 - La mayoría de los ítems sensibles permanecen sensibles en TLCs
- Aparentemente la motivación principal de los TLCs ya no serían las preferencias arancelarias

Algunas transformaciones ocurridas desde entonces (2)

- Fuerte fragmentación geográfica de la producción en cadenas regionales o globales de valor
 - Aumento del comercio en bienes intermedios (partes y piezas)
 - Aumenta la importancia del comercio intra-industria e intra-firma
 - Se diluyen los límites entre comercio de bienes, de servicios e IED
 - Se diluyen las diferencias entre X y M y entre intereses ofensivos y defensivos
 - Se resiente la lógica “bilateralista” de los TLCs tradicionales
 - Gana importancia la armonización regulatoria como motivación para los acuerdos comerciales
 - Objetivo: Reducir costos de transacción de empresas que participan en cadenas de valor
- De la búsqueda de preferencias a la búsqueda de IED

Algunas transformaciones ocurridas desde entonces (3)

- Transición hacia “economía verde” y creciente importancia de agenda ambiental en el comercio
 - Medidas vinculadas al cambio climático (etiquetado, ajustes en frontera, permisos de emisión, etc.)
 - Subvenciones verdes
 - Normas técnicas (ej. sobre eficiencia energética)
 - Contratación pública verde
 - Restricciones a la exportación
- Debates sobre competitividad, “proteccionismo verde”
- Creciente número de controversias:
 - At the WTO: Canada/feed-in tariffs, China/exports of raw materials, China/wind power, US/tuna, China/rare earths, etc.
 - Tensions over EU GHG emissions levy for airlines & labeling of tar sands oil, China’s solar panel subsidies, etc.

¿Qué impacto tienen estas transformaciones sobre los TLCs?

- A medida que los TLCs proliferan, se reduce su valor en términos relativos
- Surgimiento esquemas “hub and spoke” no es el más indicado en un mundo de cadenas de valor:
 - Solo puedo acumular origen con mi socio en el TLC pero mis proveedores pueden no ser parte del acuerdo
- Más importante que tener muchos TLCs bilaterales es participar en espacios económicos amplios e integrados

¿Cuáles son las implicancias para la agenda de los acuerdos?

- Avanzar a la convergencia de acuerdos
 - Reemplazar muchos acuerdos pequeños por pocos acuerdos grandes
 - Conectar acuerdos existentes mediante acumulación de origen
 - Cláusulas de adhesión
- Énfasis en obstáculos regulatorios al comercio y la inversión
 - Servicios
 - Inversión
 - Propiedad intelectual
 - Coherencia regulatoria
 - Facilitación del comercio
- Promover inserción Pymes en CV, “comercio verde”
- Acuerdos flexibles (“living agreements”)
- Integración comercial en A. Latina está atrasada en estos temas

El TPP apunta en esta línea, pero persisten dudas

- Acuerdo “moderno”:
 - Apunta a la conformación de un espacio económico amplio a través de su expansión gradual
 - Recoge disciplinas y preocupaciones de última generación (CV, Pymes, coherencia regulatoria, etc.)
- Pero hay riesgos:
 - Terminar de facto con una red de acuerdos bilaterales en acceso a mercado más un solo acuerdo en disciplinas
 - Disciplinas pueden reflejar demasiado las preferencias del actor dominante
 - No hay claridad sobre procedimientos de adhesión

¿Cuánto aporta el TPP a la inserción de A. Latina en Asia Pacífico?

- Atractivo como concepto: “Acuerdo Siglo 21”
- Pero los países de AL que participan (o han expresado interés) ya eran muy activos en las negociaciones con Asia antes del TPP
- Además todos tienen TLCs con EE.UU. (y entre sí)
 - Hoy se ven muy pocas ganancias en acceso a mercado
 - Ganancias aún menores si no hay acumulación de origen
- Preocupación por resultados en PI y otras disciplinas
- Preocupación por impacto en vínculos con China
- Relevancia del TPP se medirá por su aporte a la diversificación exportadora de A. Latina a Asia

MUCHAS GRACIAS