



# La Regulación del Comercio Mundial y las Negociaciones Comerciales

Saul Alanoca  
Senior Trade Adviser  
Sogerom (Bélgica)

Santo Domingo 8-12 Noviembre 2010

# CONTENIDO

- 1. Del GATT a la OMC**
- 2. Aranceles y Medidas no arancelarias**
- 3. La OMC, Organización Mundial del Comercio**
- 4. Principios básicos**
- 5. Acceso a mercados**
- 6. El proceso de Negociación**

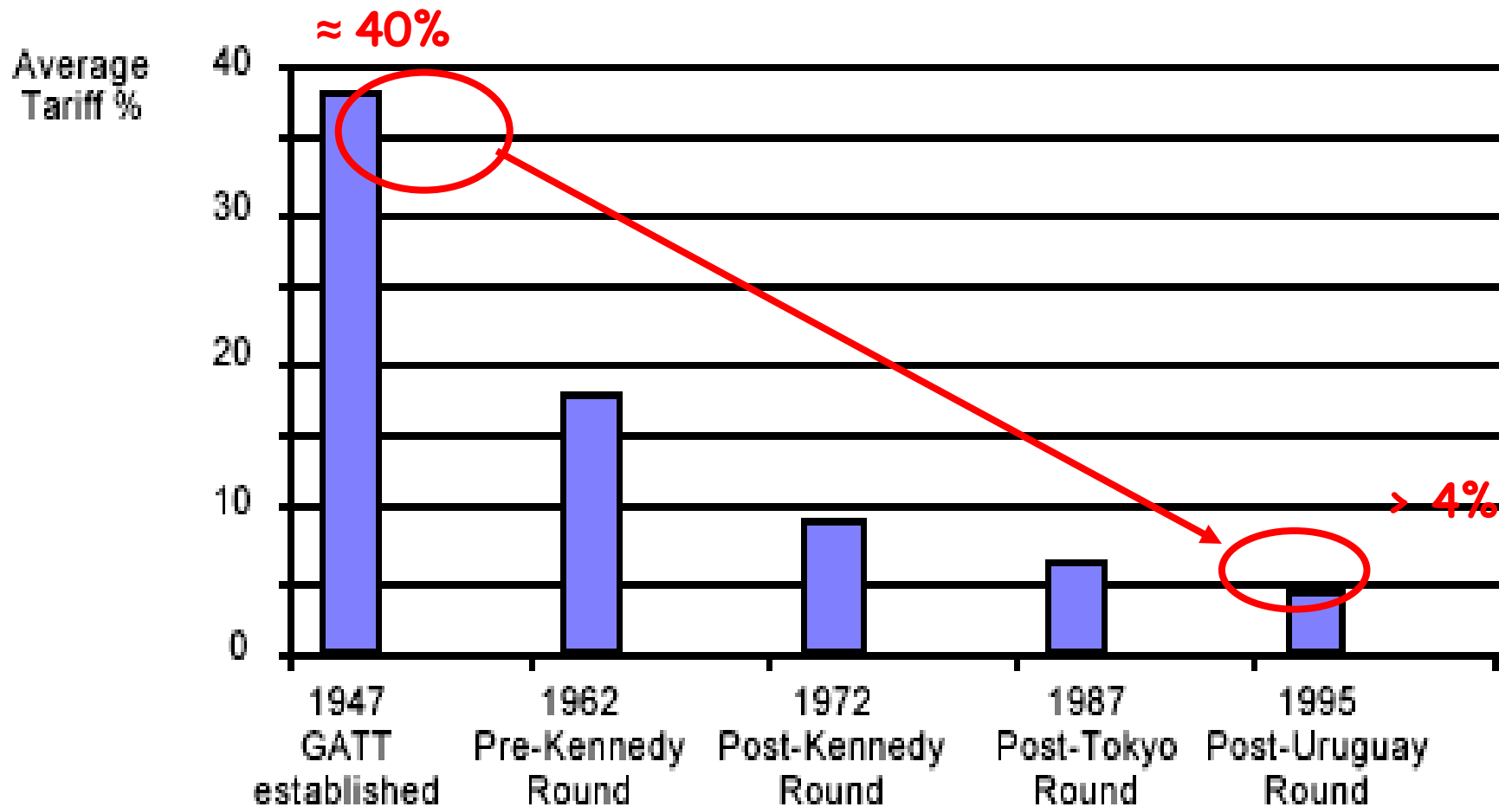
# Del GATT a la OMC

1. AGAAC – Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. 1947-1994 o GATT- General Agreement of Tariffs and Trade.
2. Conjunto de **reglas provisionales** o temporarias
3. Inicialmente **23 países**, al final son **120**
4. Se tiende a negociar **reducciones arancelarias** y MNA
5. Sienta las bases del Sistema de Comercio Multilateral (SCM) con **8 rondas de negociaciones**

# Del GATT a la OMC (2)

Ronda	Países	Temas y Modalidades de Negociación	Resultado y Observaciones
Ginebra 1947	23	Tarifas, pedidos y propuestas de línea x línea	45.000 (LTR) líneas tarifarias reducidas
Annecy 1949	29	Tarifas, pedidos y propuestas de línea x línea	5.000 LTR
Torquay 1950-51	32	Tarifas, pedidos y propuestas de línea x línea	8.700 LTR
Ginebra 1955-56	33	Tarifas, pedidos y propuestas de línea x línea	Japon, Red.Moderada
Dillon 1960-61	39	Tarifas, pedidos y propuestas de línea x línea	4.400 LTR; CEE 20% reduccion LT (-)
Kennedy 1963-67	74	Tarifas, reducción linear, Neg. línea x línea, Reducción de 35%; Valor en aduana, AD	33.000 LTR y consolid. ADumping
Tokio 1973-79	102	Tarifas, aplicación selec. formula armonizada; AD, Val.Ad, SMC, salvaguardias, Comp.Publ. Lic. Importacion, Estandares, Trato Esp.PVD	LTR de 34%, media 4.7%, “GATT a lacarte”
Uruguay	123	Tarifas, pedidos y propuestas de línea x línea , for. armonizada, Agricultura, Textiles, servicios	99% LT consolidadas; 73% en PVD,

# Reducción de tarifas de productos industriales 1947-95



# Medidas no Arancelarias (MNA)

- ❖ **Las MNA que son? aumentan el riesgo y la imprevisibilidad?**
  - medidas economicas y adm. no siempre transparentes
  - reducen acceso a mercados. Función de conjuntará econ. y política
- ❖ **Variedad de medidas no arancelarias (MNA)**
  - producir en casa y restricciones cuantitativas
  - gravámenes variables a la importación. Cuotas fluctuantes
  - precios mínimos de importación
  - regímenes de licencias de importación discrecionales
  - acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones (LVE)
  - IFC de la B. Mondial publican la Guia de negocios

# Variedad de Aranceles 1

- **Diferentes tipos**

- **Cero por cero - ideal**
- *Ad valorem* : +20 % sobre el precio
- **Específicos** : 2, 4, 8 \$/kg . **Suiza** Maíz: 35FrS/100kg bruto.
- **Compuesto** : 20%+2\$/kg; **Malasia** Melones:5%+661.40\$
- **Mixto**: 20% o 2\$/kg, el más alto; **Mex.** Frijoles:360\$/t no<125.1%
- **Arancel sobre Cuota**: 20% y 10.000ton. **50%** sobre cuota
- **Técnico** : **US** Azúcar 3.6606c/kg menos 0.020668c/kg x cada grado <100° pero no menos de 3.143854c/kg

**Data:** 1996-2000 OECD

# Variedad de Aranceles 2

- **Progresividad o Escalada arancelaria**

- **Países Industriales:** minerales no procesados **0%**, cobre-**0%**, laminas de Cu **2-4%**, cables eléctricos Cu **5-8%**
- **CE:** Cacao en grano **0%**; Cacao en pasta **9.6%**; chocolate **18.7%**
- **Taiwan (China):** tomates **10%**; jugo de tomate **30%**

- **Las Montañas del Himalaya y los Aranceles**

- **EEUU,** azúcar 244.4%, maní 173,8%, leche 82.6%
- **Unión Europea,** carne bovino 213%, trigo 168%, car.oveja 144%
- **Japon,** Arroz +400%, prod. trigo 388%, prod.cebada 361%,
- **Canada,** Mantequilla 360%, queso 289%, huevos 236%



# Acceso a Mercados (1)

- La Ronda Uruguay, es la **ronda de mayor impacto**:
  1. Por el incremento de **acceso a mercados**
  2. Volumen de **tarifas reducidas y consolidadas**
  3. **N° de países** participantes a los compromisos
  4. **N° de acuerdos** y sobre todo la introducción de la **Agricultura**. Tema rechazado en rondas anteriores, con **solo 33%** de líneas arancelarias consolidadas

# Acceso a Mercados y Agricultura (2)

- **Tres pilares** de negociación para mejorar el acceso :
  1. **Reducción de aranceles** y "arancilizacion"
  2. **Reducción de subvenciones a la exportación**
  3. **Disminución de ayudas internas**

# Acceso a Mercados y Consolidación (3)

<b>Aranceles productos industriales en la Ronda Uruguay (RU)</b>	<b>Países Desarrollados</b>	<b>Países en vías Desarrollo</b>
Aranceles consolidados antes de la Ronda Uruguay (%)	78	21
<b>Aranceles consolidados en la Ronda Uruguay (%)</b>	<b>99</b>	<b>73</b>
Aranceles promedio de líneas consolidadas pre-RU (%)	6.3	15.3
<b>Aranceles promedio de líneas consolidadas en RU (%)</b>	<b>3.8</b>	<b>12.3</b>
<b>Reducciones en la Agricultura</b>	<b>1995-2000</b>	<b>1995-2004</b>
<b>Aranceles reducción media</b> productos agropecuarios (%)	-36	-24
Reducción <b>mínima por producto</b> (%)	-15	-10
Ayuda Interna. Reducción Medida Global de Ayuda* (%)	-20	-13
Exportaciones. <b>Valor de las subvenciones</b> (%)	-36	-24
Exportaciones. Cantidades subvencionadas ** (%)	-21	-14
*Periodo de Base-1986-88; ** 1986-90		

# Arancelización

- ❖ Establecer los equivalentes arancelarios de las MNAs
- ❖ **Formula de arancelización:**
  - **$E = (P_i - P_e) / P_e * 100$**
  - **E** = equivalente arancelario
  - **P<sub>i</sub>** = precio interior
  - **P<sub>e</sub>** = precio exterior (valor unitario c.i.f. medio)
  - Periodo de base: 1986-88
  - **Opción de "consolidaciones al tipo máximo" para los países en desarrollo**

# Arancelización y Consolidaciones

- **Noruega - 344 % Carne de Vaca (consolidado)**
- **Canada- 249 % Trozos de Pollo**
- **Marruecos- 239 % Carne de Vaca**
- **Colombia- 194 % Maiz**
- **Flexibilidades** - productos sensibles y productos especiales (arroz, queso, carne de ovino etc. Japon, Corea, Filipinas, Israel, otros)

# La Organización Mundial del Comercio (OMC)

- Resultante de 7.5 años de negociaciones Ronda Uruguay
- Inicia sus actividades: 1 de enero de 1995
- Miembros : 153 países
- Accesoión : 30 países entre 1995-2010
- Secretaría: 621 funcionarios
- Sede : Ginebra, Suiza
- Presupuesto (2010): 194 mln CHF o cerca 186 mln \$

# OMC: ¿Qué es? (2)

- Integra los "acuerdos" del GATT 47
- Columna vertebral del SCM, regula con

**+20 ACUERDOS** (22.000 pag)



**Comercio de mercancías**

**Comercio de servicios**

**Protección de los derechos de propiedad intelectual**

# OMC: ¿Qué es? (3)

- **Acuerdos sectoriales específicos**
  - **Agricultura**
  - **Textiles y Vestidos**
- **Reglas**
  - **Obstáculos técnicos al comercio (OTC), M.S.Fitosanitarias**
  - **Valoración en aduana, inspección previa a la expedición, normas de origen, licencias de importación, Inversiones,**
  - **Anti-dumping, Subvenciones, Salvaguardias y Medidas Compensatorias.**



# OMC: ¿Qué es? (4)

- **Acuerdos Plurilaterales**
  - Contratacion Publica
  - Comercio de aeronaves civiles
  - Cero por Cero (0 x 0)
- **Organo de Solucion de Diferencias**
- **Examen de Politicas Comerciales**
- **Temas Transversales:**
  - **Regionalismo** \*Comercio y Medio Ambiente
  - Comercio Electronico \* Facilitacion del comercio

# OMC: Principios basicos (1)

- Nación mas favorecida (**NMF**)
- Tratamiento Nacional (**TN**)
- Reciprocidad
- Transparencia

# Transparencia

- Principio basico para funcionamiento del sistema
- Genera estabilidad y confianza
- **Medios:**
- Puntos de Informacion SPS, OTC, Servicios
- Notificaciones de paises por acuerdo
- Examen de politicas comerciales (2, 4, 6 años)

# OMC: Funciones principales

Art. III  
Ac. OMC

1. **Facilitar la aplicación**, funcionamiento y administración de todos los acuerdos firmados
2. **Foro de negociación**
3. Administrar el Entendimiento de **Solución de Diferencias**
4. Examen de las **políticas comerciales** nacionales
5. **Cooperación** con otras organizaciones internacionales

# El Proceso de Negociación

Formato de Negociación: **COMPROMISO UNICO**

**Bilaterales.  
Consultas de  
grupos pequeños**

**Plenaria de Miembros.  
Decisiones, consenso. Las  
capitales deciden**

**Reuniones Informales  
Jefes Delegación.**

- No hay informe escrito
- Consultas, reacciones
- Notas informales

**"Sala Verde" consultas y  
negociaciones grupos  
pequeños (4, 6, 14, +20 etc)**

- Jefes de Grupo
- Actores principales
- Negociaciones claves,  
borradores

**Negociación  
en casa**

**Alianzas y reuniones de  
grupos sobre temas  
específicos. Notas,  
comunicaciones**

**Viajes, Viajes. Reuniones  
en capitales, conferencias  
especializadas**

# **Aspectos del proceso de negociación comercial**

- 1. Primeros Pasos, "negociaciones en casa"**
- 2. Coordinación y determinación de prioridades**
- 3. Comportamientos cooperativos y paquetes a negociar**
- 4. Capital político y cooperación de negociaciones y alianzas**
- 5. Negociaciones y Grupos de interés**
- 6. Aspectos simbólicos y equidad en la negociaciones**

# Primeros Pasos'' negociaciones en casa''

1. Decisión de ir a negociaciones. **Quien decide**
2. **Capital Político.** Ministro(s), Consejo, Presidencia, otros
3. Determinación de **prioridades.** Que, porque, como, cuando
4. Estudios preliminares
5. Presupuesto, **suyo o pedir** del presupuesto nacional
6. **Caso** Unión Europea

# **Coordinación y determinación de prioridades**

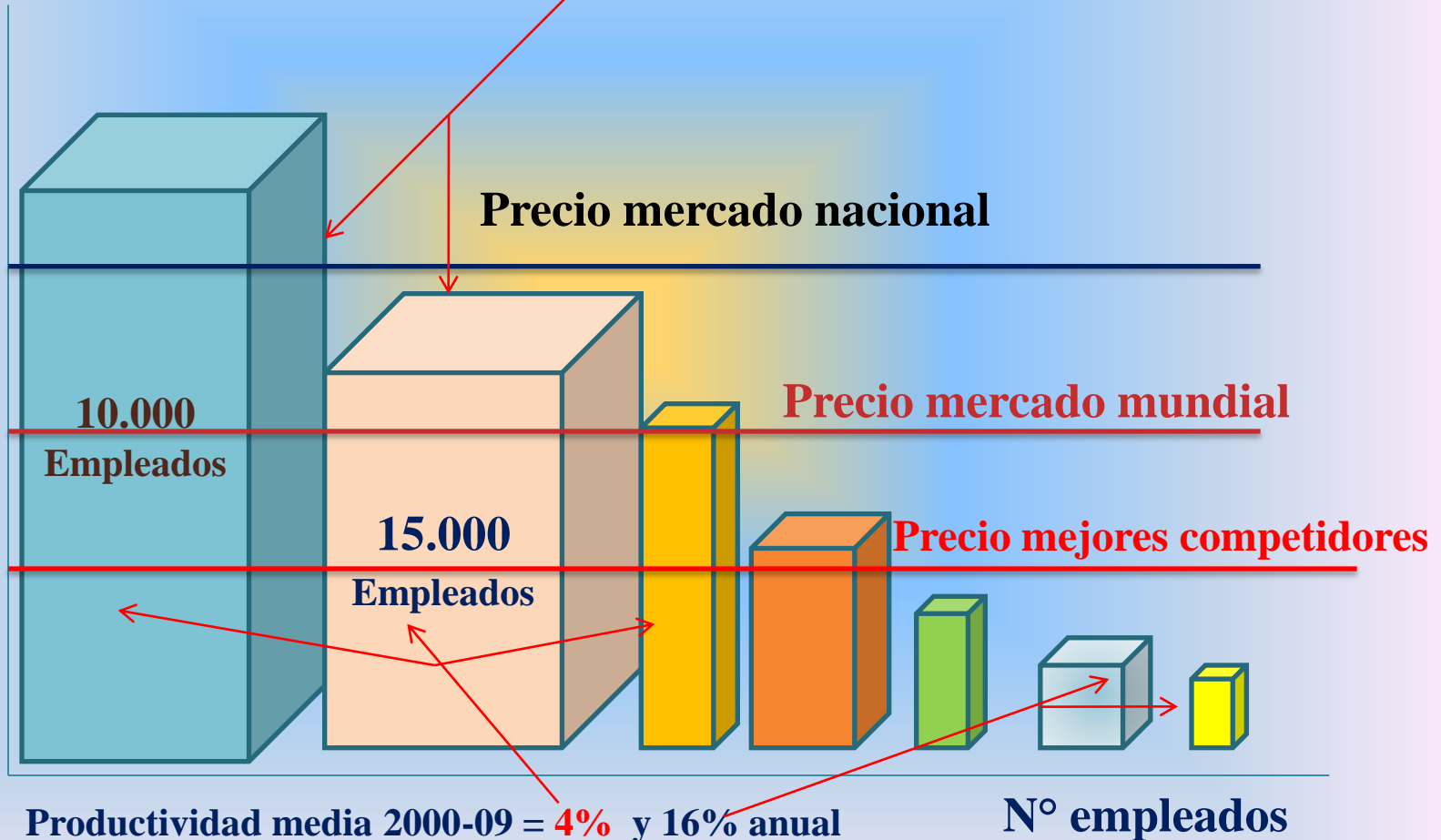
- 1. Coordinación de negociaciones: ministerios, instituciones, dep. especializados (Prop.Int, comp.pub, etc), assoc. sector privado, consumidores, ONG. Capitales y Ginebra.**
- 2. Determinación de prioridades por tema. Quien hace que!  
Estudios específicos, evalúa posición principales según país**
- 3. Corredores de negociación . Autorización**



# Industria Nacional y competitividad

Evolución salarios empleados 2000-09= 6%/a; Ejecutivos +30% anual

Precios



# Comportamientos cooperativos y paquetes a negociar

1. "**Bastante sobre** la mesa de negociaciones". Incitacion a cooperar. Participemos hay algo para nosotros en la mesa
2. **Agenda** de negociacion. Quien la **establece**. Neg. Exp.
3. **Impases previstos**, dramas, crisis, bluf, "me voy, basta!"
4. Todos vuelven, se **deja algo** para concentrarse en temas importantes
5. **Casos:** Inversiones, temas de Singapur , Doha

# Capital Político y cooperación en las negociaciones

1. Gran paquete de temas sobre la mesa. Ir o no ir?  
Implicaciones, vecinos, quedar fuera
2. Paquetes y capital interes importantes. **Menor probabilidad de dejar todo y mayor de obtener "concesiones"** .
3. Equipo Neg. amenaza de retirarse, bluf, no responde, declaraciones, pero el equipo adverso sabe que va volver. **El Capital interest investido es importante-la** neg.continua
4. Caso subvenciones y agricultura EU-EEUU

# Nivel múltiples de negociación y alianzas 1

1. Encuentros preliminares, chequearse. Quien es quien, **hasta donde podemos ir.** (China). 4-8 meses o mas. Agenda inicial
2. **Pedir lo maximo proponer lo minimo.** Caso servicios, medio ambiente. Todo el mundo lo sabe, todo los hacen.
3. Acuerdos preliminares, **selección inicial de listas**, modalidades y metodos a aplicar antes de entrar en compromisos
4. La fase de negociación sustantiva, viajes d expertos por tema. Posiciones mas claras, avances importantes

# Nivel múltiples de negociación y alianzas 2

## 1. "El bueno, el malo y el feo". (Nice guys and bad guys)

\* **El Bueno** ("nice guy"), conversa, comen juntos, chequea posiciones, puntos convergencias, min. divergencias, eval. puntos fuertes y débiles.

\* Llegan los "**chicos malos**" conocen al dedillo tus posiciones, el acuerdo (agri, Gatt47, SMC etc), quieren respuestas ya!

\*Exigen y exigen posiciones finales o casi. Dejan ventanitas de salida. **Se avanza! En la sustancia.**

\*Llegan los "**buena gente**" para el cierre. Son cooperativos, no se toca lo ya acordado, se proponen redacciones de acuerdo. Cambios, pocos o nada

## 4. **Las alianzas** han contrabalanceado tal situación. Cancun, G20, G33, Grupo ACP, G.Africano. Prob. convergencia pero es la tendencia con los grupos regionales

# Negociaciones y Grupos de interés 1

1. Informan en **detalle sobre problemas** del sector. Permite adoptar posiciones negociación mas adecuadas.
2. Pero **sobretudo** defienden su interés. Bruselas-Ass. Agricul, Industrias, seguros, bancos, Cataluna, Gales, Baviera etc
3. **Servicios**, American Exp, Citibank, AIG. Platanos- Dole Foods, Chiquita, Caribbean Banana Exporters Assos.
4. **Aumento del papel** de ONG, **consumidores** e importadores

## Negociaciones y Grupos de interés 2

Rango	Países Industriales	Influencia (5 p. max.)	Países en vías de desarrollo	Influencia (5 p.max.)
1	Grupos Importadores	3.87	Grupos Importadores	3.62
2	Grupos Exportadores	3.67	Otros Ministerios y agencias	3.57
3	Parlamento nacional	3.63	Grupos Exportadores	3.45
4	Org.no Gubernamentales(ONG)	3.20	Parlamento nacional	2.96
5	Otros Ministerios y agencias	2.93	Org. no Gubernamentales	2.76
6	Organismos sub-federales	2.50	Publico (año de elección)	2.51
7	Publico (año de elección)	2.40	Publico (año no electoral)	2.10
8	Publico (año no electoral)	2.27	Organismos sub-federales	1.90

# Aspectos simbólicos y equidad en negociaciones

1. Acuerdos finales presentan: **flexibilidad** de negociadores y **comprensión** de "problemas en casa"
2. Ello considera incluir "**algo simbólico**" para no reducir le **capital político** del Ministro en casa
3. En la Ronda Tokio se incluyo un Tratamiento Especial y Diferencial (TED) para los PVD y en R. Doha, desarrollo, transferencia de tecnologia, deuda etc
4. En ambos casos en la época, ello fue simbólico. **El corazón de la negociación no se toco**. Claro está que hoy TED es más que importante. Los tiempos cambiaron



# Resumen 1

- Un **fuerte compromiso político** de las autoridades de gobierno
- Un **diseño de prioridades** por sector y producto en el país.
- **Excelente conocimiento del acuerdo a tratar.** Así como de los acuerdos relacionados al acuerdo y la legislación relacionada del país
- Autorizaciones de **márgenes de negociación.** Límites a no pasar
- **Consultas periódicas** con el sector empresarial, importadores y grupos de consumidores

# Resumen 2

- Análisis de la **situación de concurrentes** más importantes por tema
- **Presupuestos** necesarios para **estudios** de sectores, implicaciones e impacto de la negociación.
- Presupuestos para viajes negociación, relaciones públicas, conferencias especializadas y otros
- Búsqueda de **alianzas** con países o **grupos de países**
- **Coordinación** del equipo negociador con los sectores e instituciones involucradas. **Coordination** estrecha entre la capital y Ginebra
- **Información periódica** al sector empresarial y sociedad civil

**GRACIAS MIL POR SU ATENCION**

[www.wto.org](http://www.wto.org)

# 2da RONDA



# Rondas y Reducciones Arancelarias

1. Reducción linear y linear producto por producto
2. Apertura comercial por producto
3. Reducción tarifaria de la media ponderada
4. Formula Linear
5. Formula Armonizada
6. Formula Suiza

# Reducciones Lineares (1)

## 1.Reducción linear o Linear producto por producto

- **Reducción linear-** un mismo monto para todos los productos. Casos: multi o plurilateral, unilateral. Ejem: -20%
- **Producto por Producto** -"dando-dando"
- **Principal productor o proveedor-** acuerdo inicial entre un país importador (I) y el principal proveedor (P)
- **Derechos de negociación inicial (DNI)** – todo cambio de las condiciones de I dan prioridad a P

# Apertura Comercial por Producto (2)

## 1. Apertura comercial por producto (ACP) reducción de una línea tarifaria :


- Importaciones tubos de acero = 100 ml\$.
- **Reducción de tarifas de 60% a 35%, (-25%).**
- La apertura comercial de tubos será de :

$$0.25 \times 100 = 25 \text{ ml\$} \text{ o } (60-35/100) \times 100 = 25 \text{ ml\$ (Ganancia)}$$


$$\mathbf{PRT \times Vimp = ACP}$$

- **ACP** = Apertura comercial del producto (25 ml\$)
- **PRT** = Porcentaje de reducción tarifaria (25%)
- **Vimp** = Valor de las importaciones (100 ml\$)

## Reducción Tarifaria Media Ponderada. RTMP (3)

- Un país **importa** camisas x **20 ml\$** y polos x **40ml\$**.
- **Negociación de reducción: 6% camisas y 15% polos**
- $(20 \text{ ml\$} \times 0.06 + 40 \text{ ml\$} \times 0.15) \times 100 / (20+40) = 12\%$   
  
 $(V_{\text{Imp.C}} \times PRT_C + V_{\text{Imp.P}} \times PRT.P) \times 100 / (V_{\text{Imp.C}} + V_{\text{Imp.P}}) = X$
- **Vimp** = Valor de las importaciones
- **PRT** = Porcentaje de reducción tarifaria
- **C , P** = Camisas y Polos

## Formula Linear (4)

- Desde la R. Kennedy (1963-67) es más frecuente la
- Reducción tarifas igual a "**todo lo que esta en la mesa**"
- Una **tarifa inicial (TI)** de 50% multiplicada por un **coeficiente (C)** de 0.20 será igual a una **tarifa final (TF)** de 10% o
  - $50 \times 0.20 = 10\%$

$$TF = TI \times C$$

- Con un **coeficiente mayor (0.80)** la **tarifa final** es 40%
- Es decir a **menor coeficiente mayor reducción**
- **La Negociación** es sobre el coeficiente a aplicar



## Formula Armonizada (5)

- **Ronda Tokio** (1973-79) , 102 países, introduce varios códigos (OTC, SMC, AD, Val. Aduana, Lic. Imp., Comp. Publicas, etc.
- **Clausula de Autorización** (Enabling Cl.), "GATT a la carte"
- **CE- corte linear. Igual por línea** , si 80% de 80%, si 20 de 20%
- **CE- aplicar la reducción 4 veces.**
- Productos con tarifas de 50% no deben ser reducidos **mas allá de 13%**
- **$80 \times 0.80\% = 64\%$  reducción. Nueva tarifa **26%** (80-64%)**
- **$26 \times 0.26\% = 6.76\%$  reducción. Nueva tarifa **19.24 %** (26-6.76%)**
- **$19.24 \times 0.192 = 3.69\%$  reducción. Nueva tarifa **15.55%** (19.24-3.69%)**
- **$15.55 \times 0.155 = 2.41\%$  reducción. Nueva tarifa **13.14%** (15.55-2.41%)**

## Formula Armonizada (6)

- **EE.UU proposición de reducción de 60%** para todas las líneas con **excepción** de los productos con **tarifas igual o bajo 6.67%**. Estos serian reducidos aplicando la formula siguiente:

- **Reducción (R)=[Tarifa inicial (TI) x Coeficiente (C)] +50** o

$$\mathbf{R=(TI \times C)+50}$$

- Ejemplo: producto con **tarifa de 6%**
- **(6 x 1.5)+50=59%** que es la reducción (R) a aplicar.
- Una **tarifa** de 3% será reducida de **(3 x 1.5)+50= 54.5%**
- **Mayor es la tarifa mas es la reducción. Reduce la dispersión tarifaria**

## Formula Suiza (7)

- **Muy popular.** Tiende a **reducir más** los productos con altas tarifas altas y **menos** aquellos con tarifas bajas
- **Tarifa final (TF)= Coeficiente (C) x Tarifa inicial (TI) / (coeficiente + Tarifa inicial)**
  - **$TF = (C \times TI) / (C + TI)$**   
 **$13.3\% = (16 \times 80) / (16 + 80)$**
- Si se negocia un **coeficiente de 16**, se obtendrá al final una tarifa de **13.3%**  $= (16 \times 80) / 96$ ; CEE, P. Nordicos, Australia
- Con un **coeficiente 14**, la tarifa final será de **11.9%**  $= (14 \times 80) / 94$
- **Menor coeficiente menor tarifa.** EE.UU, Japón, Suiza

# Protección Efectiva 1

$$\text{TPE} = \frac{V_a - V_{pt}}{V_{pt}} \quad \text{TPE} = \frac{[(\text{PrExp} + \text{APF}) - \text{PrIns}] - (\text{PrExp} - \text{PrIns})}{(\text{PrExp} - \text{PrIns})}$$

*Donde:*

TPE : Tasa de protección efectiva\*

$V_a$  : Valor agregado con aranceles

$V_{pt}$  : Valor agregado a precios internacionales

$V_a =$  Precio Import con arancel (PrImp) – Precio insumo (PrIns)

$V_{pt} =$  Precio Export (PrExp) – Precio insumo (PrIns)

APF= Arancel producto final; AIns=Arancel insumo

## Ejemplo:

PrExp=100\$, PrIns=60\$ APF=30% AIns=0%

$$\text{TPE} = \frac{(130 - 60) - (100 - 60)}{(100 - 60)} = 75\%$$

\* (aranceles y precios x mat.primas)

# Protección Efectiva 2

$$\text{TPE} = \frac{V_a - V_{pt}}{V_{pt}} \quad 0$$

$$\text{TPE} = \frac{[(\text{PrExp} + \text{APF}) - \text{PrIns}] - (\text{PrExp} - \text{PrIns})}{(\text{PrExp} - \text{PrIns})}$$

Ejemplo:

PrExp=100\$, PrIns=60\$, APF=30%, AIns=0%

$$\text{TPE} = \frac{(100 + 30\% - 60) - (100 - 60)}{(100 - 60)} = 75\%$$

Considera el precio y arancel sobre materias primas en producto final

# Programa de Doha para el Desarrollo

- La PDD se inicia en **Nov.2001**; Prevista a finalizar **2005**
- **18** grandes temas a **negociar**
- Agricultura, servicios, prod. Industriales, Prop.Intelectual, Pol.Comp, cont.publica, m.ambiente, PMA, T.Es.Dif, etc
- Método- **compromiso único**
- Los PVD se **oponen** a la RD. Liked Minded Group (14 países, India, Egipto, Malasia, Indonesia, Rep.Dom, Kenia, etc.)
- **Malestar de resultados de RU**. Se lanza la PDD sin gran entusiasmo

# Ronda Doha y Agricultura

**Negociaciones** dirigidas a:

1. Mejora sustancial de **acceso a mercados**
2. Reducción sustancial de **ayuda interna** causante de distorsión al comercio
3. Reducción de **subvenciones a la exportación**. Considera su eliminación progresiva
  - **Se incluye en negociaciones :**
  - Tratamiento Especial y Diferenciado (**TED**) a los PVD
  - **Preocupaciones no comerciales**, (seguridad alimentaria, desarrollo rural, medio ambiente etc)

# Resumen 1

1. La **introducción de normas** y acuerdos en el SCM han generado **estabilidad, previsibilidad y credibilidad**
2. Aumentado intercambio comercial e **interrelacion económica**
3. Los aranceles han **disminuido y el acceso a mercados aumentado, pero**
4. **Otras barreras han surgido: estándares, OTC, SPS, RO etc**
5. El sistema está **lejos de ser perfecto. Necesita reformas importantes**



# Resumen 2

1. Las **rondas multilaterales** es una de las maneras de mejorarlo
2. La Ronda Doha esta en esa direccion, pero su horizonte es **aun incierto**
3. **Paquete de Julio**. Introduce **reducciones en la ayuda interna:** cajas Ambar y Azul que poseen subvenciones que distorcionan el comercio. **De minimis** se limitara. **La caja verde aumenta**
4. Facilidades de salvaguardia para PVD y MRA
5. **El horizonte de negociaciones es aun largo**

# 3ª RONDA



# **Crisis** de Identidad y OMC 1

1. Las rondas multilaterales son difíciles de continuar con el **esquema actual.**

\*De 23 a 153 países, cerca de 20-30 temas. Intereses y nivel económicos diferentes . Consenso difícil en la practica

2. **El compromiso único** fue bueno en su tiempo.

\*Hoy en día la situación es diferente.

\*Muchos temas y **actores con intereses divergentes.**

\*Un solo acuerdo, "20 temas sobre la mesa" para 153 países  
Si se llega el acuerdo, será "algo suave" para salir del paso

# Crisis de Identidad y OMC 2

## 3. El balance de poder ha cambiado.

\*Los países dominantes de antaño, EEUU, UE, Japón, Canadá (la Cuadrilateral), han visto su **influencia disminuir**.

\*Países como Brasil, China, India, Sur África, Corea, Indonesia, México y otros **aumentan en importancia**

## 4. La Ronda Uruguay **dejo un malestar** en los PVD. Resultados esperados lejos de la realidad.

\*Caso Textiles, liberalización retardada (**China**), sin embargo en D.P.Intelectual la aplicación fue rápida.

\*El **costo de implementación** global es alto. MSF, DPI, Servicios y otros.

# Crisis de Identidad y OMC 3

5. Muchos países **no están preparados** para beneficiar de la liberalización comercial (técnicamente o políticamente)
  - \*Falta de **instituciones que regulen** el mercado. **Sistemas de seguridad** que faciliten el ajustamiento comercial.
  - \*Administraciones estatales que **absorben el presupuesto**
  - \***Conocimiento insuficiente** en compromisos firmados.
  
6. La Ronda Doha, se **sobre vendió**.
  - \*Presiones políticas como medio de contra balancear Sep11.
  - \*Se integran una **serie de temas** para atraer ciertos PVD:
  - \*Desarrollo, comercio, deuda y finanzas, Trans.Tecnología etc

# Crisis de Identidad y OMC 4

7. Las **tarifas** fue motor de liberalización, hoy no
  - \* "**Falta gasolina y carro**". Las compañías que apoyaban las negociaciones y reducción arancelaria **muestran menos interés**. Ellas ya están ubicadas en diferentes mercados
  - \* Los interesados en **la liberalización de la agricultura o servicios, reglas MFS** y otros son **minoritarios en la política interna** de diferentes países
  
8. Los Gobiernos han fijado **prioridades**. Hay otros **interés más urgentes**:
  - \* La Crisis financiera de 2008.
  - \* El calentamiento climático.
  - \* Seguridad alimentaria y energética

# Crisis de Identidad y OMC 5

9. USA el **motor de la liberalización** comercial, esta sin gasolina
- \* **Líder de cambios** por más de 50 años lo es menos hoy en día.
  - \* **Fin de guerra fría** reduce su importancia
  - \* Problemas de **ajustamientos** de sus manufacturas
  - \* Su **déficit comercial desproporcionado** han reducido el apoyo político interno y entusiasmo por la liberalización.
  - \* La guerra en **Irak y medio oriente**- imagen mas que peor
  - \* La **crisis bancaria** generada por su "falta de control" han reducido enormemente su credibilidad y liderazgo

# Crisis de Identidad y OMC 6

## 10. Las firmas están mas **globalizadas**

- \* Disponen de **cadena de producción** en varias regiones
- \* **Su interes** es mas por acuerdos de **inversion** o tratados preferenciales que incluyen inversiones
- \* Su interes por **tarifas u otras formas de acceso a mercados** en el cuadro OMC **ha disminuido**

## 11. Aumento de **acuerdos preferenciales** (Bilaterales, regionales)

- \* Alrededor de 400, mayor impacto político interno
- \* Mas corto, recibe mas apoyo del sector privado
- \* Ha reducido NMF y TN a una excepcion. 15-20% del comercio sera bajo esa forma



# Crisis de Identidad y OMC 7

## 12. Necesidad para los miembros de **reformar la OMC**

- \* **"OMC a la carte"** – principales exportadores proponen 1-3 acuerdos a negociar.
- \* El resto sigue si desea o **se adhiere sin cambios** por X años
- \* Se cambia la negociación de compromiso único por mayoría ponderada en acceso a mercados y
- \* Mayoría de x% en ciertos temas de reglas y otros
- \* Selección de directores menos política
- \* Tratamiento especial para PMA y ciertos PVD
- \* Mejor utilización de la ayuda a los PVD
- \* Mejora del sistema de retaliación de SRC y de AD