



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. Rondas y Reducciones Arancelarias**
- 4. La OMC, Organización Mundial del Comercio**
- 5. Principios básicos**
- 6. Acceso a mercados**
- 7. Doha y las negociaciones en la agricultura**

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**

Medidas no Arancelarias

- ❖ **Las MNA que son? aumentan el riesgo y la imprevisibilidad?**
 - no son transparentes
 - acceso a mercados en función de la conjuntura económica 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)
 - MNA por medio de empresas comerciales del Estado (ECE)

Variedad de Aranceles 1

- **Diferentes tipos**

- **Cero por cero - ideal**
- *Ad valorem* : +20 % sobre el precio
- **Específicos** : 2, 4, 8 \$/kg . **Suiza** Maíz: 35Fr/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

- **Escalada o progresividad arancelaria**

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

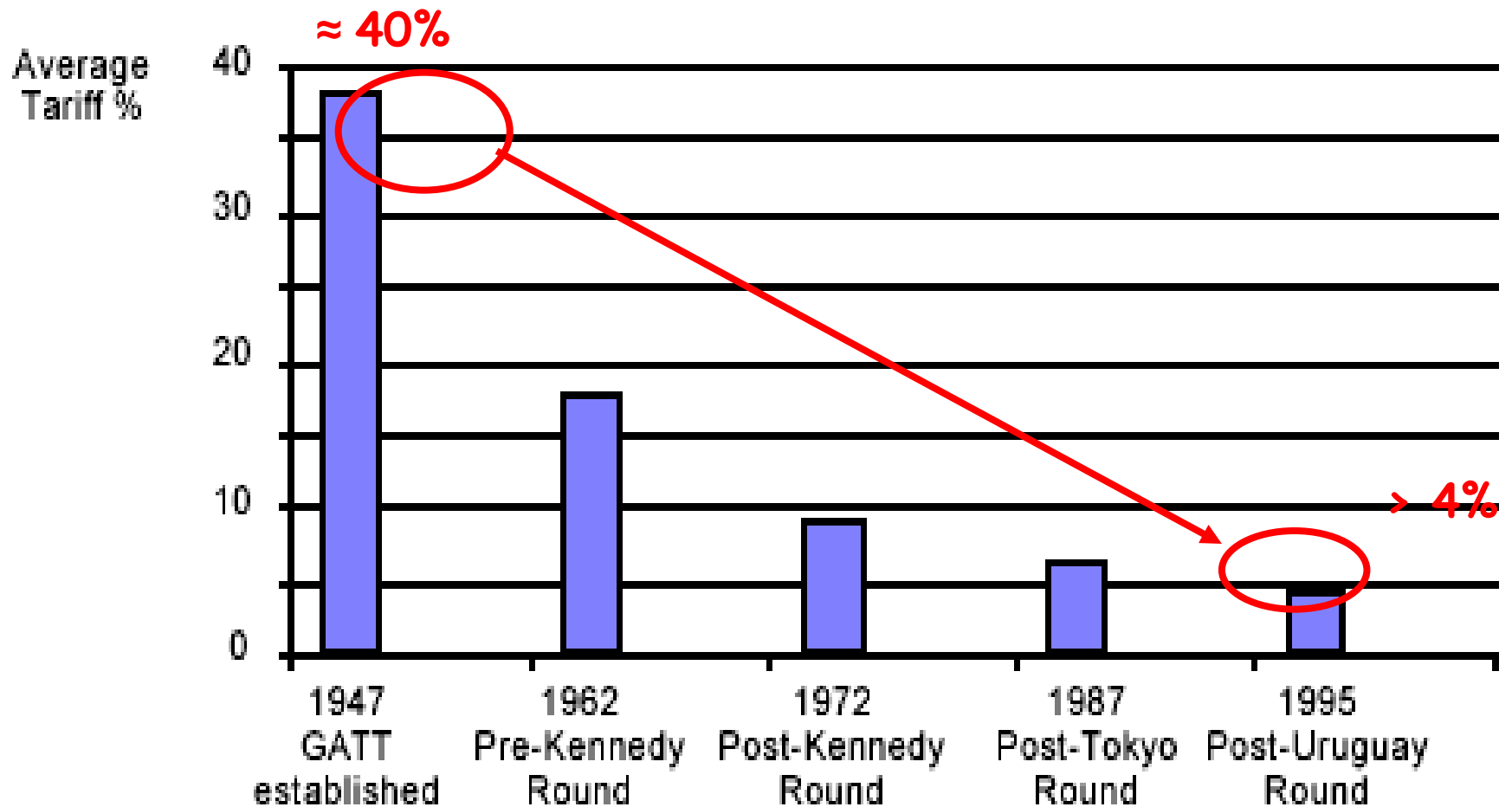
- **Las Montañas del Himalaya y los Aranceles**

- **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%**

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



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 :

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

PRT x 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**
- $(20 \text{ ml\$} \times 0.06 + 40 \text{ ml\$} \times 0.15) \times 100 / (20+40) = 12\%$
 $(V_{\text{Imp.C}} \times \text{PRT C} + V_{\text{Imp.P}} \times \text{PRT.P}) \times 100 / (V_{\text{Imp.C}} + V_{\text{Imp.P}}) = X$
- **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%**
- **80x0.80%=64 % reducción. Nueva tarifa 26% (80-64%)**
- **26x 0.26%=6.76% reducción. Nueva tarifa 19.24 % (26-6.76%)**
- **19.24x0.192=3.69% reducción. Nueva tarifa 15.55% (19.24-3.69%)**
- **15.55x0.155=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%

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

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%

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

Rondas, Temas y Modalidades de Negociación

Ronda	Países	Temas y Modalidades de Negociación	Resultado y Observaciones
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 la carte ”
Uruguay 1986-94	123	Tarifas, pedidos y propuestas de línea x línea, Formulada armonizada , For.Suiza, Agricultura, Textiles, Tarifas, OTC, SPS, aduanas, SMC, D.Pro.Int, servicios, TEsp.PVD, Comp.Publ.etc.	99% LT consolidadas; 73% en PVD

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

Nación más favorecida-NMF

- **Cláusula Nación más favorecida**

*"cualquiera ventaja, favor, privilegio, o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto **originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediatamente e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de las demás partes contratantes o a ellos destinado"***

- **Excepciones: Acuerdos regionales, SGP**

Tratamiento Nacional (TN)

- *"no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo que concierne cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y uso de estos productos en el mercado interior"*

Reciprocidad

- **Principio base** de toda negociacion
- Cada parte debe dar algo "**dando dando**"
- Tener en cuenta la **situacion de PVD**
- *"Teniendo en cuenta la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales"* (Art. 28bis §3b GATT 47).

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

OMC: Estructura

- **Conferencia Ministerial (cada 2 años)**
- **Consejo General**
 - **Órgano de Solución de Diferencias**
 - **Órgano de Examen de las Políticas Comerciales**
- **Consejos**
 - **Consejo del Comercio de Mercancías**
 - **Consejo del Comercio de Servicios**
 - **Consejo de los ADPIC (Propiedad Intelectual)**
- **Comités y otros órganos subsidiarios**

OMC: Cómo se toman las decisiones?

- **Si** posible, por *consenso*
- Si no hay consenso, por *mayoría de los votos emitidos*
principio “**un Miembro, un voto**”, pero ...
- las rectificaciones de las disposiciones de los Acuerdos son **validas sólo** para los Miembros que las han aceptado.

OMC: Solución de diferencias

- Cubre todos los acuerdos
- Procedimiento: **plazos establecidos** de antemano
- Media de conclusiones por caso **18-30 meses**
- En los primeros 6 años los PVD han **iniciado 33% de los casos** de diferencias
- Gran parte de casos en MSF, OTC, Agricultura , Prop.Int
- Los **casos son caros**

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 paises** participantes a los compromisos
 4. **N° de acuerdos** y sobre todo la introduccion de la **Agricultura**. Tema rechazado en rondas anteriores, con
 5. Solo **33%** de lineas 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 Aranceles (3)

- **Disciplinas**
 - **“Arancelización”** conversión de cuotas en aranceles
 - Transformación de medidas no arancelarias (MNA) en **"Contingentes arancelarios"** (cuotas)
 - **Salvaguardia especial** – si baja hay de precios o aumento importaciones
- **Negociaciones**
 - Compromisos de **reducción arancelaria**

Acceso a Mercados y Consolidación (4)

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

Arancelización

❖ Cómo? – Necesidad de establecer los equivalentes arancelarios de las MNAs

❖ Formula de arancelización:

- $E = (P_i - P_e) / P_e * 100$

- E = equivalente arancelario

- P_i = precio interior

- P_e = 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**
- **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)

Subvenciones a la Exportación

- **Tendencia- fuerte reducción** de todas las formas de subvenciones a la exportación
- **Ronda Uruguay : Países industriales 36% en valor y de 21% en volumen en 5 años (1995-2000)**
- **Países en vías de desarrollo: 24 y 14% en 10 años**
- **Subvenciones autorizadas-** están especificadas en las listas de compromisos de cada país.

Disminución de ayudas internas

- Incluye , **subvenciones** que garantizan precios e ingreso a los agricultores.
- Incentivan la **sobre-produccion** y **distorcionan** los precios
- Tendencia- **reducción y limitarla** a productos particulares
- **3 compartimientos** dividen la ayuda interna:
- **Ambar**-generan distorsión de la producción y precios
- **Azul**-pagos destinados a limitar la producción o N° ganado
- **Verde**-no generan distorsión al comercio, o es minimal

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 **oportun** 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

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

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

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

Ronda Doha y Agricultura

Negociaciones dirigidas a:

1. Mejora sustancial de **acceso a mercados**
 2. Reducción de **subvenciones a la exportación**. Considera su eliminación progresiva
 3. Reducción sustancial de **ayuda interna** causante de distorsión al comercio
- **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. 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**