



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN

ESCUELA
DE ECONOMÍA
Y NEGOCIOS

OBSERVATORIO
DE LA ECONOMÍA
MUNDIAL

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y LA POSICIÓN DE AMÉRICA LATINA

Jorge Remes Lenicov
con la colaboración de Anahí Viola y Patricia Knoll

BOLETÍN N°8

JUNIO 2014

Los tratados de libre comercio y la posición de América Latina

Uno de los ejes de la globalización iniciada en los años 80 del siglo pasado es la apertura comercial de los bienes y servicios, bajo la premisa que un mayor comercio genera crecimiento. Si bien está demostrada la vinculación positiva entre PIB y comercio, los resultados no son concluyentes cuando se evalúa la causalidad: según un estudio del BM para 170 países, en la mitad de los casos el crecimiento del PIB determina un mayor nivel de apertura mientras que en la otra mitad, es el mayor comercio quien impulsa un crecimiento más acelerado.

Pero más allá de estos resultados, la gran mayoría de los países, sean desarrollados o en desarrollo, consideran que la ampliación del comercio es positiva porque presenta nuevas oportunidades. Por cierto que a partir de esa conclusión los países no abren autónomamente su economía. Emprenden dos acciones: por un lado, evalúan y definen el perfil productivo que quieren tener en el futuro, cuáles sectores deben ser resguardados, cuáles son los que se deben promover para exportar a futuro, y cuáles son los que ya cuentan con las máximas posibilidades de expandirse a través de la exportación. Por otro lado, y dado que la opción multilateral (Ronda Doha) está demorada, emprenden negociaciones bilaterales o regionales que por cierto son muy complejas y exigen mucho tiempo hasta llegarse a implementar un acuerdo comercial.

En la medida que avancen estos acuerdos bilaterales o regionales, ya hay 300 firmados y varios muy relevantes están en camino, los países que de alguna manera se aíslan pierden posibilidades respecto de los países que firman Tratados de Libre Comercio (TLC). Toda apertura encierra riesgos y beneficios, porque habrá sectores que se beneficiarán por una mayor exportación mientras que otros se perjudicarán porque las importaciones reducirán sus mercados y márgenes de ganancia, aunque debido a la mayor competencia puedan reducirse los precios para el consumidor. Cuando el resultado final es positivo para el país en términos de crecimiento, empleo y perspectivas de futuro, entonces se accede a cerrar las negociaciones.

1. La evolución del comercio mundial

Desde los años 50 del Siglo XX el comercio crece más rápido que el PIB. Fueron ganando espacio los bienes industriales y perdiéndolo las materias primas; actualmente los productos agrícolas representan menos del 10 %. En lo que va de este siglo se observa que crece más rápido el comercio de servicios, que ya representa más del 20 % del comercio mundial.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), que sucedió al GATT en 1995, es la encargada de velar por el cumplimiento de los acuerdos comerciales como también la que impulsa los acuerdos multilaterales, como la actual Ronda de Doha. A partir de fines de los años 90 se adhirieron muchos países y de los grandes, como Rusia y China. Actualmente están asociados 170 naciones en un sistema democrático dado que cada país es un voto y las resoluciones se deben adoptar por consenso.

2. La Ronda Doha

Después del fracaso de Seattle (1999), en 2001 se lanzó la Ronda Doha, llamada en este caso de Desarrollo porque el objetivo era alcanzar una apertura comercial que promoviese el crecimiento de los menos avanzados, quienes han planteado que debía lograrse un comercio más justo, equitativo y equilibrado que impulse el desarrollo. Originariamente se estableció discutir los temas vinculados al comercio de bienes: tarifas, acceso a mercados, subsidios a la exportación agrícola y algunos servicios, pero era imprescindible incluir y acordar el tema agrícola, que históricamente estuvo relegado y fue lo que le permitió a los países desarrollados (PD) imponer muy fuertes restricciones y perjudicar, precisamente, a los países menos avanzados (PED).

Sin embargo, en 2003 (Cancún), varios PD pretendieron reescribir las nuevas reglas de la globalización, incorporando la Agenda Singapur (1996): facilitación del comercio, inversiones y competencia, compras gubernamentales y avanzar más en servicios. A consecuencia de ello y del poco avance en el tema agrícola, la reunión fracasó. Luego, en 2005, tampoco se llegó a ningún acuerdo sustantivo. Posteriormente vinieron las elecciones de los EE.UU., la UE incorporó 12 nuevos países, después, en 2008/9, estalló la crisis, y posteriormente aumentaron los precios de las commodities. No hubo mucho espacio para acelerar las negociaciones. Además, su presidente, quien fuera ministro de Agricultura de Francia y luego comisario de Agricultura de la Unión Europea, no hizo mucho esfuerzo para avanzar en estos temas porque exigían a sus mandantes originales un esfuerzo muy grande. La OMC perdió relevancia al no poder cerrar una negociación multilateral que incluya a la agricultura y las demandas del mundo emergente.

En diciembre de 2013 y bajo el mandato del nuevo director de la OMC Azevedo, de nacionalidad brasileña, se abre una esperanza. Se firmó en Bali un acuerdo considerado histórico porque fue el primero firmado tras la creación de la organización en 1995. El paquete, conocido como "Doha Light", comprende tres pilares: agricultura, con un compromiso de reducir las subvenciones a las exportaciones; la ayuda al desarrollo, que prevé una exención creciente de los aranceles para los productos procedentes de los países menos desarrollados, y la facilitación de intercambios, que pretende reducir la burocracia en las fronteras. No obstante, el acuerdo sólo representa menos del 10 % del programa de reformas iniciado en Doha.

Más allá de la actitud de quien dirige la organización, no es fácil avanzar muy rápido y en todos los frentes porque están presentes dos problemas. Por un lado, hay un cambio en el poder relativo de los países: si bien los PD tienen el 60 % del PIB y del comercio, son sólo 38 (incluye

a todos los miembros de la UE), que deben pulsar con los PED que son 56 y los menos desarrollados que son unos 90. Por el otro, y a diferencia de la época en que existía el GATT donde los países industriales decidían prácticamente todo (era una discusión casi entre iguales y sobre el comercio intraindustrial), ahora con la OMC cada grupo puede abiertamente hacer pesar sus propios intereses. Pero el gran debate es entre los PD y los PED porque los países menos desarrollados tienen sus propios acuerdos especiales con los PD (ACP, SGP) y por tanto, poco por ganar. En cambio los PED por el nivel de complejidad productiva a la que llegaron, están en condiciones de discutir todos los temas, desde agricultura e industria hasta servicios, porque o bien son competitivos o bien pretenden serlo a futuro por lo cual plantean sus diferencias en todos los temas y en los tiempos de implementación.

3. Los acuerdos bilaterales (TLC)

Debido al estancamiento de la negociación multilateral en la Ronda Doha, se fueron acelerando la firma de acuerdos regionales o bilaterales, más allá de que en varios se resalten también las consideraciones geoestratégicas y geopolíticas. En la historia hay muchísimos casos en los que se utilizó el comercio como un mecanismo para aumentar el grado de injerencia o dominación, o bien para evitar que otros grandes países ocupen ese lugar.

Hay 300 acuerdos bilaterales cuando en 1990 había 70. Si un acuerdo incluye alrededor del 85/90 % del comercio involucrado, la OMC los acepta. Actualmente cerca del 50 % del comercio mundial se hace a través de esos acuerdos o a través de preferencias (incluye las transacciones dentro de la UE). Pero en los últimos años lo que llama la atención son los Mega acuerdos regionales porque incluyen no solo a muchos países sino que entre ellos están los grandes actores.

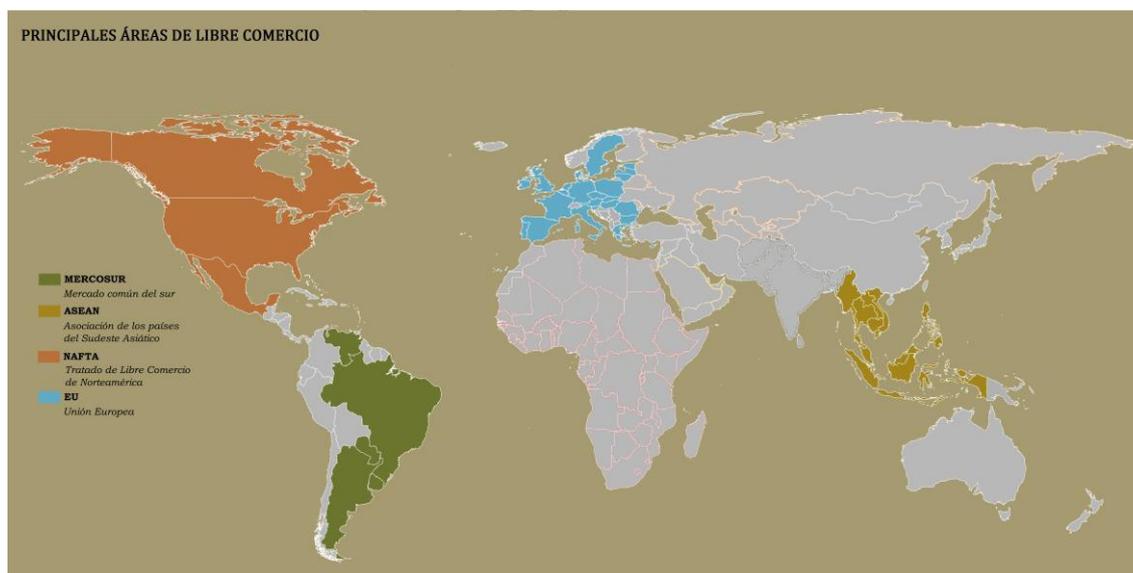
Los TLC perforan los aranceles y producen daño a los países que no han firmado acuerdos de este tipo. Las exportaciones de estos países deberán enfrentarse a competidores que acceden a los mismos mercados pero sin pagar aranceles. Además, y por las mismas razones las empresas tendrán más incentivos de radicarse en países desde donde pueden exportar hacia otros signatarios de los acuerdos¹.

Los TLC más grandes que ya han sido firmados

Unión Europea (UE): involucra a 510 millones de habitantes de 28 países, el 25 % del PIB mundial y el 20 % del comercio. Miembros: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia.

¹ En los últimos tiempos muchos exportadores argentinos, fundamentalmente de productos agrícolas, de las economías regionales y de la pesca se quejan porque están perdiendo mercados frente a nuevos competidores que aparecen al no tener que pagar aranceles.

NAFTA: involucra a 470 millones de habitantes, el 27 % del PIB Mundial y el 14 % del comercio mundial. Miembros: Canadá, Estados Unidos y México.



UE con: Chile (2003), Perú (2013), México (2000)², Centroamérica (2010), Sudáfrica (1999), Colombia (2013), Turquía (Unión Aduanera, 1995), Ucrania (Unión Aduanera, suspendido por conflictos internos), Corea (2011), Mediterráneo Sur (Túnez, Marruecos, Israel, Jordania, Egipto, Líbano, Palestina y Argelia, entre 1998 y 2005), ACP (África subsahariana, Caribe e islas del Pacífico)³. Para todos estos países la UE es uno de los tres primeros más importantes en materia de comercio y de las inversiones. Desde la firma del TLC aumentó rápidamente el comercio bilateral y las inversiones.

Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA): En 1992 la mayoría de los miembros de ASEAN firmaron el AFTA (ASEAN Free Trade Agreement). Miembros: Indonesia, Malasia, Singapur, Filipinas, Tailandia, Vietnam y Brunei. Laos y Myanmar lo implementarán completamente en 2015 y Camboya en 2017, con lo cual todos los países de la ASEAN estarán bajo el TLC para 2017. El grupo completo tiene una población de 560 millones de personas, el 2,5 % del PIB mundial y un 7 % del comercio.

MERCOSUR: creado en 1991, alberga 280 millones de personas, tiene el 4,6 % del PIB mundial y 2 % del comercio. Miembros: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia⁴. Es una Unión Aduanera imperfecta y no ha habido avances en los últimos años. En el campo institucional muy poco ha sido internalizado; los protocolos y normas aprobadas que no han cumplido su ciclo de perfeccionamiento llegan al 60 %. En las cuestiones comerciales y

² Cuando el NAFTA entró en vigor, la UE perdió un 50 % de la cuota de mercado; la firma del TLC permitió aumentar no sólo el comercio bilateral sino también las inversiones de la UE a México.

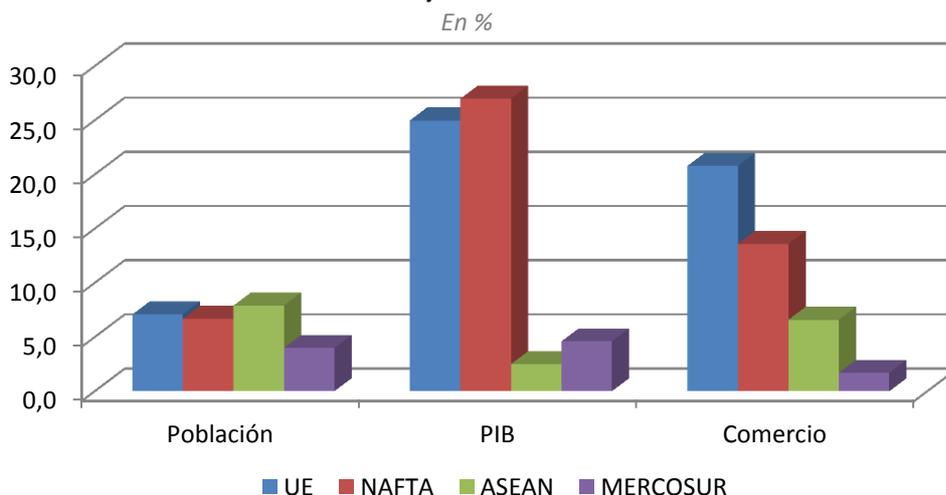
³ El Acuerdo de Cotonú (2000) reguló las relaciones económicas y comerciales de la UE con los países ACP (África subsahariana, Caribe y Pacífico). En 2007 fue sustituido por un sistema de preferencias recíprocas, a través de Acuerdos de Asociación Económica (EPA), que se están negociando con siete configuraciones regionales: África Occidental, África Central, África Oriental y Austral, Comunidad de Desarrollo de África Austral, Comunidad de África del Este, Caribe y Pacífico.

⁴ En proceso de adhesión.

económicas existen muchas perforaciones al Arancel Externo Común e inconsistencias. Existen asimetrías en los incentivos, en los impuestos y en el rol de los estados subnacionales. No hay disciplinas comunes en temas como comercio de servicios y compras gubernamentales y no hay acuerdos intersectoriales (excepto autos). Tampoco hubo avances en la coordinación macroeconómica por lo que las diferentes políticas económicas crean serias tensiones entre los socios.

Alianza del Pacífico entre Chile, Perú, Colombia y México, y piden estar Costa Rica, Panamá y Guatemala. Además, individualmente cada país tiene acuerdos con los EE.UU., la UE, y otros países asiáticos y oceánicos. Fue lanzada en 2012 y cuenta con 212 millones de habitantes. Actualmente la Alianza del Pacífico es considerada la octava economía mundial y representa la séptima potencia exportadora del mundo. El acuerdo busca la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. El 90 % de las mercancías de estos países circularán entre los miembros sin aranceles y el 10 % restante -que incluye productos sensibles como café, banano, pollo o carne- lo irá haciendo de manera paulatina en los próximos 3 a 17 años. Cada país ha liberalizado alrededor del 94 % de los productos.

Gráfico N° 1
Áreas de libre comercio: participación en el mundo de población, PIB y comercio



Fuente: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial y OMC

Click [aquí](#) para descargar

Los TLC que están en negociación

Acuerdo Transatlántico Comercio e Inversión entre los EE.UU. y la UE. Las negociaciones comenzaron en 2013 y pretenden terminar a fines de 2014. Representará casi la mitad del PIB mundial y un tercio del comercio global. Se desea lograr “el más alto nivel de liberalización”. Incluye: rebaja de aranceles hasta su eliminación, apertura de los mercados de servicios e inversión, libre acceso a las contrataciones públicas, y desregulación de mercados laborales ambientales y sanitarios. Debido a que la tasa media de los aranceles entre los EE.UU. y la UE

ya es bastante baja, se prevé que las principales ganancias deriven de la eliminación de las barreras no arancelarias. De hecho, el arancel medio ponderado de los productos industriales se sitúa en torno a 2,8 % en ambas regiones. Las negociaciones son difíciles porque la UE no quiere eliminar algunas barreras no arancelarias -lo que permitiría la entrada de productos transgénicos o animales engordados con hormonas- ni relajar la protección de los datos de los ciudadanos europeos. Otro tema que suscita conflictos y temores es el de la protección a la inversión, punto que todavía no lograron imponer en la OMC; por esta estructura jurídica todo inversor de un país miembro podrá entablar juicio a los Estados de los países suscriptores del acuerdo por la sanción de leyes reguladoras que afecten los costos de producción. Se trata de una nueva relación Estado/inversionistas en donde se fortalece el poder de las corporaciones.

Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) entre Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. Las negociaciones se iniciaron en 2010, involucra a 800 millones de personas, y representan cerca del 40 % del PIB y alrededor de un tercio del comercio global. El antecedente directo de estas negociaciones es el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (conocido por la sigla P4), suscrito en 2005 entre Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur.

En este acuerdo no sólo se negocian los temas tradicionales sino que se han incluido cuestiones denominadas “del siglo XXI” como regulaciones para la protección del medio ambiente. Además, México, Canadá y los EE. UU. podrían utilizar el TPP para incluir lo que faltó negociar hace 20 años en el NAFTA o acordar sobre los asuntos que en ese entonces no existían o no resultaban importantes, como el comercio virtual. Existen puntos complejos, como por ejemplo, la propiedad intelectual. Los EE. UU. pretenden una protección irrestricta y en el caso de las patentes de los productos farmacéuticos quieren que duren más (lo que limita el mercado de medicamentos genéricos), a lo que muchos países se oponen. Además, hay otros puntos sensibles en torno a la liberalización de ciertos sectores (diferentes en cada país). Los EE.UU. sufren fuertes presiones internas para no abrir su sector textil y de calzado con Vietnam y el automotor con Japón. Las negociaciones se tornan muy complicadas debido a la gran heterogeneidad de los países que participan, ya sea por el tamaño, el nivel de desarrollo, diversidad cultural, etc.

Asociación Económica Integral Regional (RCEP): ASEAN (Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam), Australia, China, República de Corea, Japón, India y Nueva Zelanda. El RCEP comenzó a negociarse en 2013. Tiene por objetivo integrar todos los TLC existentes entre los países miembros y profundizar la cooperación e integración económica. Actualmente, ASEAN posee acuerdos con cada uno de los restantes seis países, entre algunos de los cuales, a su vez, también existen o están negociando TLC. Este grupo de países representa aproximadamente 30 % del PIB y del comercio mundial y cerca de la mitad de la población del mundo. En los últimos diez años el ritmo del crecimiento del intercambio entre estas economías ha crecido alrededor de 14 % anual.

UE – Japón: las negociaciones comenzaron en 2013. Cuentan con más de 600 millones de habitantes y representan casi un tercio del PIB mundial.

UE – India: comenzó a negociarse en 2007. Son casi 25 % de la población mundial y poseen igual porcentaje del PIB mundial.

UE – Canadá: comenzaron en 2013. Son 530 millones de habitantes y cuentan con el 25 % del PIB mundial. El acuerdo eliminará más del 99 % de los aranceles entre las dos economías y abarcará la comercialización tanto de bienes como de servicios.

UE – ASEAN: Las negociaciones entre Singapur y la UE concluyeron en diciembre de 2012 y se espera que abra las puertas para el avance del tratado con la ASEAN. Tienen el 15 % de la población mundial y alrededor del 25 % del PIB mundial. ASEAN en su conjunto representa el tercer mayor socio comercial de la UE (después de los EE.UU. y China).

MERCOSUR-UE: Las negociaciones comenzaron en 1999, se suspendieron en 2004 y se retomaron en 2010. El acuerdo no implicará sólo libre comercio de bienes, sino también servicios, inversión y desarrollo sostenible. Está en proceso de intercambio de ofertas y se pretende terminar para principios de 2015.

En **América Latina** el proceso de integración comercial comenzó con ALALC que luego se transformó en ALADI, pero no tuvo el desarrollo esperado. Posteriormente México se incorporó al NAFTA (con los EE.UU. y Canadá), se creó el MERCOSUR, varios países hicieron acuerdo con los EE.UU. (Chile, Colombia, Perú, Centro América) y últimamente se conformó la Alianza del Pacífico, de la que participan Chile, Colombia, México y Perú. El comercio intralatinoamérica sigue siendo muy bajo: entre países del MERCOSUR es de 15 % de su comercio total y lo mismo sucede con la AP aunque este TLC es muy reciente; el comercio intra es apenas el 4 % de todo el comercio.

Cuadro N° 1

Los tres megaacuerdos: participación en el mundo de población, PIB y comercio

En %

| | Acuerdo Transatlántico | Acuerdo Transpacífico (TPP) | Asoc. Ec. Integral Regional (RCEP) |
|------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Población | 12,0 | 11,0 | 50,0 |
| PIB | 50,0 | 40,0 | 30,0 |
| Comercio | 33,0 | 33,0 | 30,0 |

Fuente: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial y OMC

Click [aquí](#) para descargar

Efectos del avance de los TLC

1. Se va configurando un mundo de superbloques que involucra tanto cuestiones económicas como geopolíticas:

- **Acuerdo Transatlántico:** en las últimas décadas muchos PED basaron sus estrategias de crecimiento en el comercio exterior, impulsando fuertemente sus exportaciones. La UE y los EE.UU. vieron con cierta preocupación este posicionamiento y decidieron impulsar un acuerdo de libre comercio para no perder espacio y mantener cierta hegemonía. Pretenden crear el “área de libre comercio más grande del planeta” al contar con el 40 % del PIB mundial

y un tercio del comercio mundial. Pero el acuerdo no solo tiene implicancias ideológicas, políticas y económicas, tiene también una dimensión geopolítica: se trata de poner un freno al avance de China en el escenario internacional, que va camino a ser primera potencia económica, ya es el primer exportador y el segundo importador y avanza con sus inversiones en África y América Latina.

- **Acuerdo Transpacífico (TPP):** es la otra gran iniciativa comercial estadounidense para aumentar su presencia en la región de Asia y el Pacífico, luego de las fallidas negociaciones del ALCA. También en este caso se busca quitarle espacio a China, que participa en la Asociación Económica Integral Regional (RCEP), que es considerado el rival del TPP. Además algunos países de ASEAN formarían parte de los dos acuerdos, TPP y RCEP, lo que podría traer algún tipo de conflicto. Estados Unidos avanza para reposicionarse en el comercio internacional firmando con Europa, con los países del Pacífico y con gran parte de América Latina, quedando sólo afuera los países del Mercosur.
- **Asociación Económica Integral Regional (RCEP):** es la respuesta de China ante el avance de los EE.UU. y podría crearse lo que sería uno de los tres mayores bloques comerciales del mundo, aunque el número uno en cantidad de población. El propósito es reconciliar dos viejas propuestas en un gran acuerdo de libre comercio en toda la región: el East Asian Free Trade Agreement, que incluye la ASEAN, China, Japón y Corea del Sur, y la Asociación Económica Panasiática (Comprehensive Economic Partnership) donde participa la India, Australia y Nueva Zelanda. El RCEP sería el puente entre estas dos propuestas, adoptando un esquema de adhesión abierta. Por cierto que las negociaciones no son sencillas porque hay problemas de liderazgo pero también cuestiones relacionadas con los sectores sensibles, la política de competencia, el medio ambiente, las normas laborales y las inversiones, dado que en este grupo conviven países de tamaños, niveles de desarrollo y posicionamientos geopolíticos muy disímiles; detrás de esto último está la rivalidad entre las dos grandes potencias económicas del mundo: China y los EE.UU.

En **América Latina** básicamente hay dos estrategias según la visión que se tenga sobre temas como el rol del Estado y la apertura. Por un lado, están los países que han firmado TLC con los grandes bloques e involucra a México, casi todo Centroamérica y en el Sur, a Colombia, Perú y Chile. Por el otro, está el MERCOSUR (MS) que firmó acuerdos sólo con un puñado de países (Israel, Egipto, Palestina y la Comunidad Andina) y está en tratativas desde hace más de una década con la UE; las dificultades para encarar acuerdos con terceros países, además, pone de relieve los problemas internos del MS. Hay presiones en Brasil para abandonar el MS y avanzar hacia una mayor apertura hacia otros bloques, algo que no es sencillo porque si Brasil quiere ser una gran potencia tiene que tener liderazgo regional, para lo cual necesita el MS y debería liderar su mayor integración y consolidación. El otro grupo, en cambio, muestra la intención de integrarse con el resto del mundo, por eso son las economías que tienen una gran cantidad de TLC, entre ellos con los EE.UU., la UE, China, Japón y ASEAN. En contraste, MS no posee acuerdo con ninguna de ellas debido a que mira mucho menos hacia fuera. De mantenerse todas estas tendencias el peligro para el MS, que no es un TLC sino una unión aduanera, es quedar aislado. Si todos los países en el mundo intentan firmar acuerdos TLC, exige repensar la actitud que habrá de seguir en el futuro el MS.

2. Si continúan avanzando los TLC, será más difícil que Doha pueda avanzar. En este caso, la OMC corre el riesgo de perder relevancia para la gobernanza del comercio mundial. Los TLC y sobre todo los megaacuerdos, probablemente remodelen las pautas, reglas y prácticas del comercio internacional.

3. El peso económico y el alcance de las naciones participantes tendrán su impacto en todo el mundo, tanto en las economías de los estados firmantes como en aquellos que se mantienen fuera de estos acuerdos. Todos deben tomar precauciones e incentivar el aumento de su competitividad para no perder posiciones. Sin embargo, los que quedan afuera perderán posibilidades de comercio y de nuevas inversiones.

El Acuerdo de Asociación UE - MS¹

Los acuerdos birregionales son casi tan complejos como las rondas comerciales multilaterales porque son muchos los temas abordados y los intereses involucrados.

Las negociaciones se iniciaron en 1999 en torno de tres ejes: el diálogo político, la cooperación y el intercambio comercial. Mientras que los dos primeros avanzaron sin dificultades, la negociación comercial entró en una "impasse" en 2005 después del último intercambio de ofertas; en 2010 hubo un relanzamiento y durante este año se estima se hará una nueva presentación de ofertas con la intención de terminar la negociación en 2015.

Durante todo este tiempo, para el MS las propuestas presentadas por la UE no eran convenientes, porque sus ofertas resultaban insuficientes y condicionadas, y las demandas hacia el MS no guardaban proporcionalidad. Además, el impacto de las ofertas es diferente por dos motivos:

- a) el peso del comercio involucrado para el MS es superior que para la UE; para el primero las exportaciones a la UE representan cerca del 30 % del total, mientras que para la UE las importaciones del MS significan 3,1 % del total. El 48 % de las exportaciones del MS son productos agropecuarios mientras que el 94 % de las exportaciones de la UE son industriales, y el MS es el principal proveedor agrícola-ganadero de la UE.
- b) las reducciones arancelarias propuestas por el MS son superiores a las de la UE; el MS propuso tender a "0" cerca del 85 % del comercio cuyo arancel promedio es del 10 %; actualmente el 14 % ya tiene arancel "0". La UE, por su parte, presenta una oferta que tiende a "0" para el 90 % del comercio, pero en realidad atañe sólo al 25 % de las posiciones y con bajo arancel (3,3 %) porque el 65 % de las posiciones ya están libres de aranceles. También en los bienes excluidos o condicionados los problemas a enfrentar son diferentes: el arancel promedio del MS es 17 % mientras que en la UE es del 38 %. En MS los aranceles son el único mecanismo de protección pero no ocurre lo mismo con la UE.

Como las reducciones arancelarias propuestas por el MS son superiores a las de la UE y el peso del comercio para el MS es superior que para la UE, los riesgos que asume el MS son mayores a los de la UE. A ello se suma que en materia agrícola, donde MS es más competitivo, la UE ofrecía cuotas en varios productos primarios, preferencias fijas en un tercio de los procesados y demandas excesivas en indicaciones geográficas. Mientras los europeos pretenden amplia apertura en la industria, son renuentes a abrir totalmente sus fronteras a los productos agrícolas y derivados. En servicios la oferta del MS es OMC “plus” mientras que la UE ofrecía poco más de lo que ya tiene consolidado en la OMC y presentado en la Ronda Doha, en un contexto de aprovechamiento incierto por parte del MS debido a que no tiene capacidad de provisión o no es competitivo por la escala.

El MS ofreció a la UE una propuesta diferenciada e inédita con respecto a cualquier otra realizada al resto del mundo. Las concesiones que la UE ofrecía tienen pocas diferencias con las ofrecidas y consolidadas en la OMC o que son objeto de otros acuerdos preferenciales. Para el MS el acuerdo tiene sentido para alcanzar los objetivos planteados desde el inicio de la negociación: mejorar el acceso al mercado, ampliar el comercio y reducir las asimetrías. Objetivamente, ninguna de las partes estuvo conforme con la oferta comercial de la otra, el MS considera que la UE, por su dimensión y definición geopolítica, es quien debe dar el primer paso en la mejora de la oferta para que sea más ambiciosa. El MS sostiene que el nivel de ambición debe reflejarse tanto en las demandas como en las ofertas de cada bloque.

Los temas en la discusión comercial son los siguientes: Cuotas agrícolas, Productos agrícolas procesados (PAP), Indicaciones Geográficas, Productos Industriales, Aranceles para los bienes y libertad para los servicios, Inversiones y Garantías, Grado de integración (libre circulación de bienes y servicios dentro de cada bloque), Ayudas internas, Compras Públicas y Propiedad Intelectual.

Boletines anteriores

Año 2014

- [Boletín N° 7: La Unión Europea: problemas estructurales y coyunturales](#) - Mayo
- [Boletín N° 6: Perspectivas de la economía mundial](#) - Abril
- [Boletín N° 5: Precios de los productos básicos y términos del intercambio](#) - Marzo
- [Boletín N° 4: América Latina: una visión de largo plazo y la problemática actual](#) - Febrero

Año 2013

- [Boletín N° 3: Base de datos de la economía mundial](#) - Diciembre
- [Boletín N° 2: La nueva geografía económica mundial: cambios y proyecciones](#) - Noviembre
- [Boletín N° 1: La década y la coyuntura económica internacional](#) - Octubre