



SUSPENSION DE LAS NEGOCIACIONES: RAZONES, IMPLICACIONES Y PERSPECTIVAS

Anabel González

División de Agricultura

Organización Mundial de Comercio

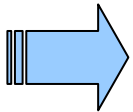
11 de agosto de 2006

CONTENIDO

- Estado actual
- Principales diferencias
- ¿Por qué es tan difícil llegar a un acuerdo?
- ¿Por qué es lamentable?
- Riesgos de no alcanzar un acuerdo
- Perspectivas para alcanzarlo
- ¿Y Costa Rica?
- Reflexión final

ESTADO ACTUAL

- Suspensión de las negociaciones para pasar revista a la situación, examinar las opciones disponibles y reconsiderar las posiciones



Suspensión de los trabajos en todos los grupos de negociación y de los plazos que los distintos grupos tenían ante sí

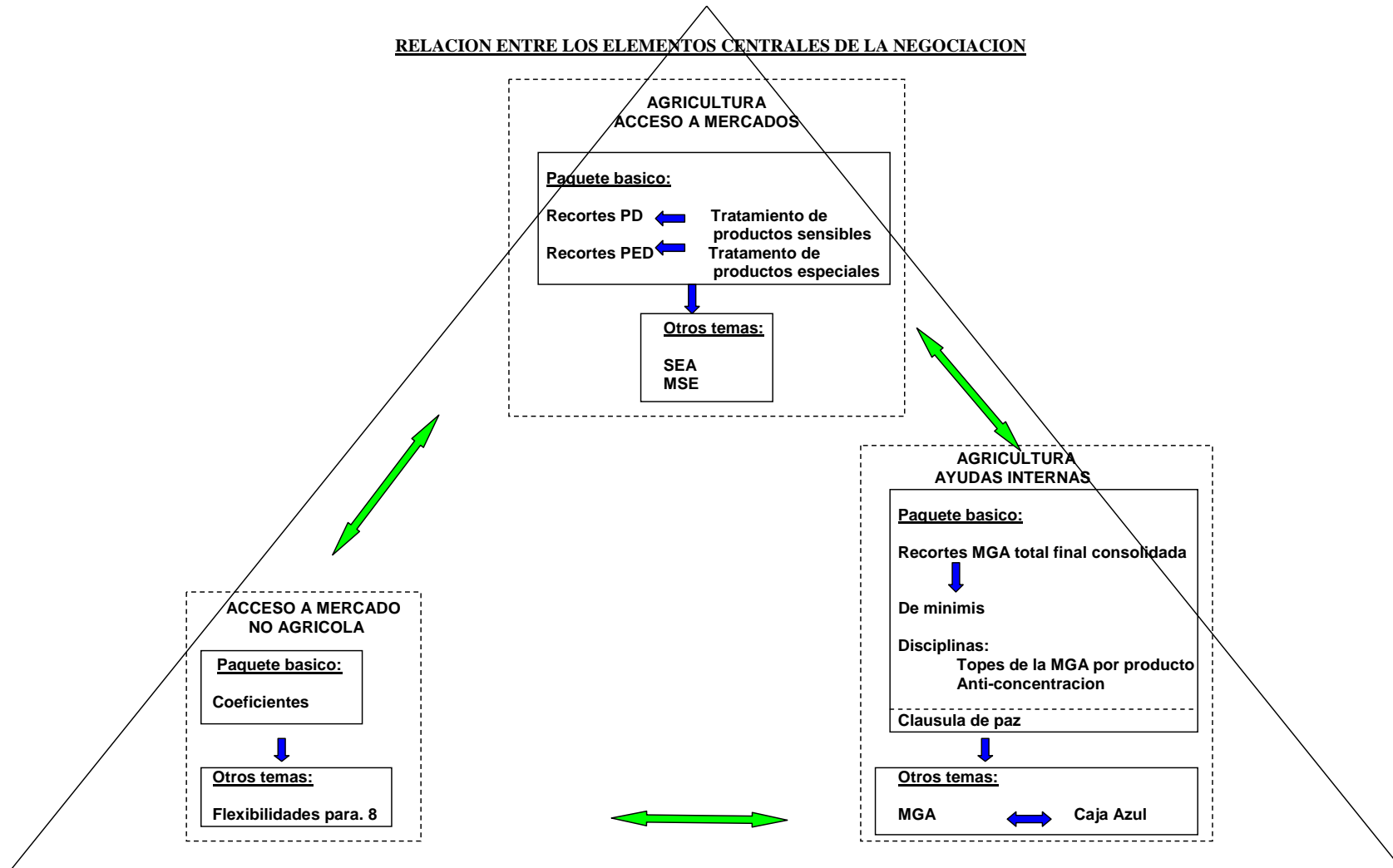
Progresos realizados hasta la fecha sobre los diversos elementos del programa de negociación quedan en suspenso, en espera de la reanudación de las negociaciones cuando el entorno negociador sea el debido

No hay tiempo para concluir un acuerdo en el 2006

Más difícil lograr acuerdo ... pero no imposible

PRINCIPALES DIFERENCIAS

RELACION ENTRE LOS ELEMENTOS CENTRALES DE LA NEGOCIACION



¿POR QUE ES TAN DIFICIL LLEGAR A UN ACUERDO?

- La Ronda Doha es mucho más ambiciosa que las rondas anteriores
- Cambio en el entorno de cooperación internacional
- Aspectos técnicos de la negociación dificultan el avance
- ¿Y el impacto del regionalismo?
- Siempre se presenta “turbulencia en el vuelo”
 - Rondas de negociación siempre han durado mucho tiempo, con frecuencia más del previsto; por lo general, una o varias reuniones “fracasadas” preceden un acuerdo
 - Aumento en el número y complejidad de los temas en discusión; aumento y diversidad de los países participantes
 - Negociaciones ya han generado resultados, en el fondo y en la dinámica
 - Táctica negociadora: exageración de diferencias (“chicken game”)

EL SISTEMA TIENE LA CAPACIDAD DE GENERAR RESULTADOS, PERO REQUIERE DEL LIDERAZGO Y TRABAJO PERSISTENTE Y OPORTUNO DE SUS MIEMBROS

¿POR QUE ES LAMENTABLE?

- Es mucho lo que se ha logrado ...
 - Fecha para eliminar los subsidios a la exportación en el 2013 (con una parte sustancial eliminándose en el 2010)
 - Recortes de las medidas de ayuda interna que distorsionan el comercio muy superiores a los de la Ronda Uruguay
 - Planteamientos ambiciosos de apertura de mercados en materia agrícola e industrial
 - Acuerdo para limitar subsidios pesqueros
 - Eliminación de la gran mayoría de las barreras que afectan el comercio de los países más pobres
 - Nuevas oportunidades en sectores de servicios como envíos expresos, servicios bancarios, servicios de cómputo y otros
 - Paquete de “ayuda para el comercio” para apoyar a los países en desarrollo a fortalecer su capacidad para aprovechar los resultados de la ronda (con particular relevancia en materia de facilitación del comercio)

- ... y es mucho lo que se puede lograr!
 - **En relación con el comercio de bienes**

Potenciales beneficios sectoriales derivados de la liberalización plena del comercio global de mercancías, 2015 (US\$ miles de millones del 2001)		
Grupo de países	Reforma completa (escenario estático)	Reforma completa (escenario dinámico)
Ingreso alto	201.6	261.1
En desarrollo	85.7	200.1
Ingreso medio	69.5	145.1
Ingreso bajo	16.2	55.0
Mundo	287.3	461.2

Fuente: Anderson, Martin y van der Mensbrughe (2006)

**Fuentes de ganancias regionales y sectoriales derivadas de
la liberalización plena del comercio global de mercancías, 2015**
(Cambios en ingresos reales en el 2015 en relación con el escenario base)

Ganancias por región (US\$ miles de millones)			
	En desarrollo	Ingreso alto	Mundo
Países en desarrollo liberalizan:			
Agricultura y alimentos	28	19	47
Textiles y vestido	9	14	23
Otras mercancías	6	52	58
Todos los sectores	43	85	128
Países de ingreso alto liberalizan:			
Agricultura y alimentos	26	109	135
Textiles y vestido	13	2	15
Otras mercancías	4	5	9
Todos los sectores	43	116	159
Todos los países liberalizan:			
Agricultura y alimentos	54	128	182
Textiles y vestido	22	16	38
Otras mercancías	10	57	67
Todos los sectores	86	201	287

Fuente: Anderson, Martin y van der Mensbrughe (2006)

- en relación con la liberalización del comercio de servicios
 - Ganancias potenciales derivadas de la apertura de los mercados de servicios son grandes (algunos estiman que hasta 5 veces más que las derivadas de la apertura en el comercio de bienes)
 - Importancia del sector servicios en la economía mundial
 - Barreras altas al comercio de servicios
 - Liberalización de servicios promueve la movilidad de los factores trabajo y capital
 - Ganancias derivadas de la apertura a las *importaciones* de servicios
 - Servicios financieros, telecomunicaciones, transporte doméstico, distribución, profesionales y empresariales más eficientes mejoran el desempeño de la economía como un todo
 - Países que liberalizaron el comercio y la inversión en los sectores de finanzas y telecomunicaciones crecieron en promedio 1.5% más rápido que otros países durante la década de los 90 (Mattoo y otros, 2001)
- en relación con la facilitación del comercio

RIESGOS DE NO ALCANZAR UN ACUERDO

- **Tensión en el sistema** (Heydon, 2006)
 - Consolidación de las distorsiones existentes, sobretodo en agricultura
 - El lado negativo del regionalismo
 - Desviación del comercio
 - Costos asociados con reglas de origen y otros
 - Presiones sobre el sistema de solución de diferencias
 - Riesgo de que el sistema de solución de diferencias sustituya el proceso de establecimiento de reglas
 - Potencial socavamiento de la autoridad del proceso

LA EVENTUAL EROSION DEL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO TENDRIA CONSECUENCIAS MUY NEGATIVAS, EN PARTICULAR PARA LOS PAISES EN DESARROLLO

PERSPECTIVAS PARA ALCANZARLO

- ¿Qué se necesita para alcanzar un acuerdo?
 - En agricultura se requieren recortes sustanciales de los niveles arancelarios, limitaciones significativas del número de productos sensibles, y contribuciones de todos los países; recortes significativas de las ayudas internas; y la eliminación (ya acordada) de los subsidios a la exportación
 - En industria son particularmente relevantes los techos arancelarios que se definan así como la fórmula para reducir los aranceles más elevados
 - En servicios se requiere compromisos modelo y principios regulatorios para ciertos sectores y modos de prestación; ofertas en ciertos sectores; y algún entendimiento en relación con el movimiento temporal de personas

- Ya han empezado movimientos para reanudar las discusiones
 - Conversaciones informales
 - Reunión del G20
 - Reunión del Grupo Cairns
 - Otras reuniones
- Ventana de oportunidad para reiniciar: octubre - noviembre 2006?
- Primer semestre 2007: momento clave

¿Y COSTA RICA?

- Costa Rica necesita de un sistema multilateral saludable, con reglas claras y un mecanismo de solución de diferencias efectivo
- La liberalización del comercio de bienes beneficia a Costa Rica, tanto en el sector agrícola como en el sector industrial
- La liberalización del comercio de servicios beneficia a Costa Rica
- Costa Rica puede maximizar esos beneficios si aprovecha la ronda para consolidar y avanzar en la apertura de su economía
- Costa Rica está bien posicionada para recibir los beneficios derivados de la facilitación del comercio

REFLEXION FINAL

“Los Miembros de la OMC tienen que tener presente que, simplemente por su poder de mercado, los gigantes del sistema tienen opciones para conducir sus relaciones comerciales. En el tanto escojan ejercer su poder de mercado en un contexto multilateral, bajo reglas acordadas por todos, los pobres y los débiles no deben temer un retorno a la ley de la selva. Todos tienen un interés en el éxito continuo de la OMC como institución, pero ningún grupo tiene un interés mayor que los débiles y los pobres”

Fuente: Sutherland *et al*, The Future of the WTO, 2005

