

Economía Internacional

**De la apertura comercial a la
integración económica**

Nuevos formatos de integración: oportunidades y desafíos

- La fragmentación de la producción y la nueva organización del comercio
- Nuevos compromisos en los procesos de integración: la incorporación de materias complementarias en los ACRs

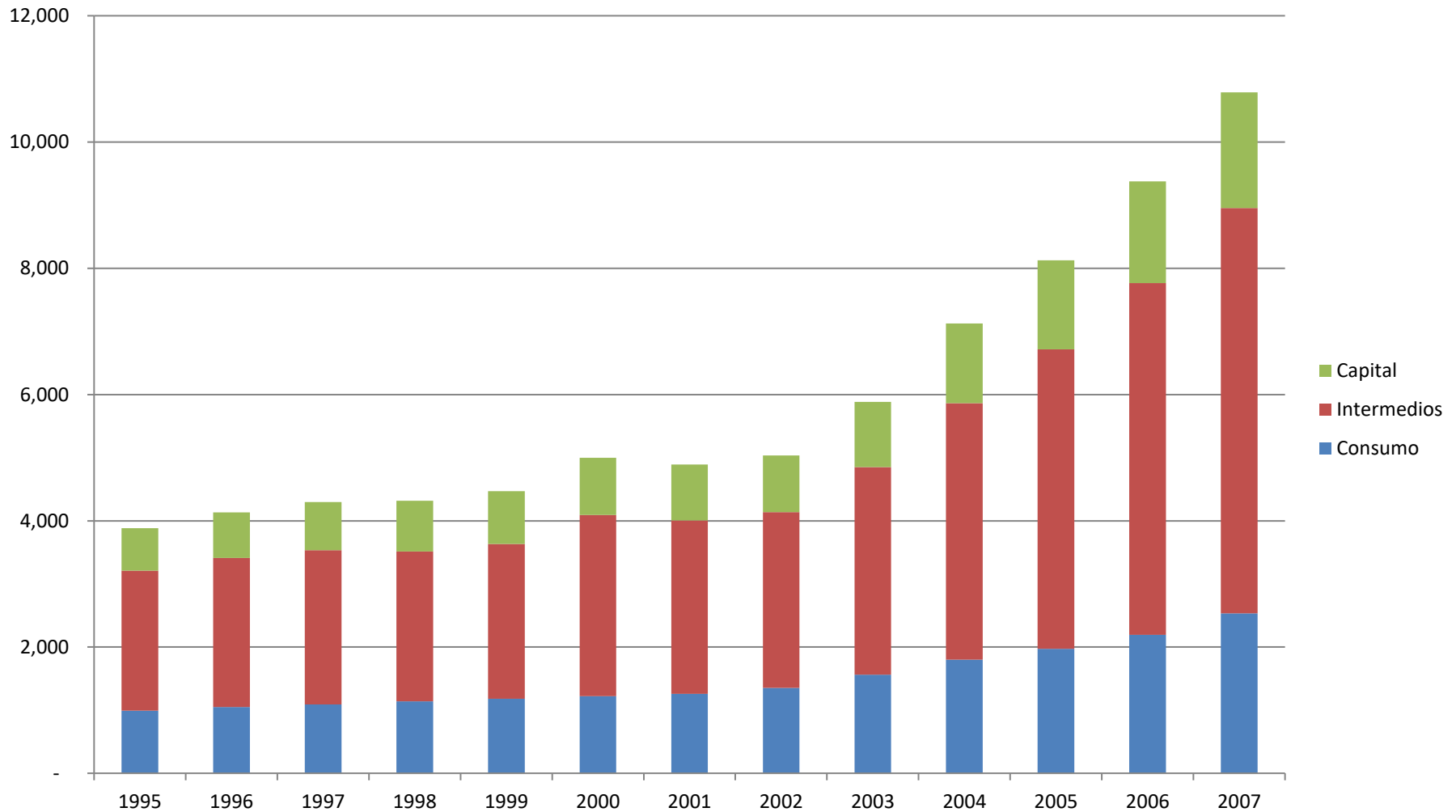
Bibliografía

- Kosacoff, Bernardo; López, Andrés: **“América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades”** Journal of Globalization, Competitiveness & Governability / Revista de Globalización, vol. 2, núm. 1, 2008, pp. 18-32
- Capítulos de los Acuerdos Comerciales de los países de América:
www.sice.oas.org

Comercio insumos

- Comercio de bienes intermedios (insumos) no es un fenómeno nuevo, ya es maduro sobre mediados de los noventa (más de la mitad del comercio mundial)
 - En el 2007 casi el 60%; hoy seguramente dos tercios del comercio mundial de bienes, es comercio de insumos
 - En servicios quizás algo menos de la mitad sea comercio de actividad intermedia (típicamente servicios a las empresas)
 - Comercio en CGV no está bien medido aún, próximo al 7% del comercio de manufacturas, pero crece de forma exponencial

Evolución del comercio por uso económico



Conceptos y terminología en la literatura

- Descripciones del fenómeno
 - new international division of labour (Fröbel et al., 1980)
 - multistage production (Dixit and Grossman, 1982)
 - slicing up the value chain (Krugman, 1995)
 - disintegration of production (Feenstra, 1998)
 - fragmentation (Arndt and Kierzkowski, 2001)
 - vertical specialization (Hummels et al., 2001; Dean et al, 2007)
 - global production sharing (Yeats, 2001)
 - offshore outsourcing (Doh, 2005)
 - integrative trade (Maule, 2006)
- Estructuras permanentes que incorporan estas nuevas formas de comercio y la inversión han sido referidos como:
 - global commodity chains (Gereffi, 1994, Bair, 2009)
 - global production networks (Borrus et al, 2000, Henderson et al, 2002)
 - international supply chains (Escaith et al, 2010), and supply chains trade (Baldwin, 2012)
 - global value chains (GVCs), (Humphrey and Schmitz, 2002; Kaplinsky, 2005; Gereffi et al, 2005; Kawakami, 2011; Cattaneo et al, 2010)

Modos de comercio

- Comercio tradicional
 - Un país le vende a otro país bienes finales
 - o intermedios que serán elaborados en este para su consumo final
- Comercio en cadenas de oferta (Cadenas globales de valor)
Importar para exportar. Nuevo fenómeno en desarrollo.
 - Antecedentes es lo que ocurrió en la industria automotriz en los años 80 y 90 (ver slide siguiente)
 - El ejemplo predominante o fenómeno más extendido en relación a otros o el más referido en la literatura es el siguiente:
 - Firmas de alta tecnología combinan su know how con salarios bajos en países en desarrollo para producir un bien de forma internacional, el comercio es una consecuencia de ese proceso de fragmentación
 - Principales sectores: equipos de transportes; electrónica y equipos de óptica; industria química.
 - Se pueden dar distintas modalidades contractuales

Estructura del valor de un auto estadounidense fines 90s

País	Etapas/Tareas	% del valor auto
Corea	Ensamblado	30
Japón	Componentes y tecnología avanzada	17,5
Alemania	Diseño	7,5
Taiwán y Singapur	Componentes específicos	4
Reino Unido	Publicidad y marketing	2,5
Irlanda y Barbados	Procesamiento de datos	1,5
EEUU	Resto producción	37

Fuente: OMC (1998).

Fragmentación de etapas y tareas en los procesos productivos: dos historias industriales

	Muñeca Barbie		Chip Telecomunicaciones	
	Etapa/Tarea	País	Etapa/Tarea	País
Primera	Diseño	USA	Creación	Suecia
Segunda	Petróleo-pellets	USA-Taiwan	Diseño con software especial	Francia-USA
Tercera	Pelo nylon	Japón	Producción	Japón-Dallas
Cuarta	Telas algodón	China	Test calidad	Taiwán
Quinta	Moldes y pigmentos	USA		
Sexta	Ensamblado	India-Malasia		
Séptima	Test calidad y comercialización	USA		

Fuente: Tempest (1996) y Burrows (1995) citados en Grossman y Rossi-Hansberg (2008)

Fragmentación de la producción: tipología de modalidades

Bien o servicio intermedio es producido por una empresa	Afiliada	No afiliada (Outsourcing)
En el país domestico	Producción domestica interna a la empresa	Outsourcing domestico
En el Extranjero (Offshoring)	Inversión Directa en el Extranjero	Outsourcing en el extranjero

Fuente: Helpman (2006).

Características del caso típico de CGV en la literatura

- **Asimetrías tecnológicas**

- Economías matrices: US, Japon y Alemania, algunas nuevas que evolucionan a esta posición son Taiwán y Corea del Sur.
- Economías fábricas: China, India, Turquía, Indonesia, Tailandia, Polonia
- Perspectiva micro:
 - Firma líder (multinacional)/Ofertante del componente principal/Ensamblado/Firma líder (distribución producto,..)

Características del caso típico de CGV en la literatura

- **Regionalización**

- CGV son regionales: Europa; Norte América; Sur Este Asiático.

- **Requerimientos de políticas**

- Paquetes de políticas que incluye un conjunto de disciplinas tradicionalmente domesticas pero que son esenciales para una integración dinámica de las CGV

- Incremento en el comercio de bienes intermedios pero sobre todo incremento en el compartir conocimiento sobre un proceso de producción. Esto requiere nuevas disciplinas y reglas

Características del caso típico de CGV en la literatura

- **Factores promotores**

- Disminución de los costos de transporte
- Reducción de las distancias y mejoras en la comunicación con la evolución de las TICs
- Mejora en la calidad de la infraestructura
- Disminución de los costos de comercio debido a la mayor apertura e integración
- Disposiciones sobre reglas de origen y acumulación en los TLCs que promueven los flujos de inversión y la participación de la producción

Reglas y gobiernos diferentes para comercio distintos

- **Comercio tradicional**
 - Agenda de la OMC- manufacturas, agricultura
 - Básicamente asuntos de frontera
- **Nuevo comercio con nuevo marco regulatorio**
 - Acuerdos comerciales regionales y combinaciones ad hoc
 - Políticas unilaterales
 - Tratados de Inversión Bilaterales
 - Mega regionales y bilaterales grandes (TPP, USA-Canada-UE, USA-Japón)

Entre OMC 1.0 y el nuevo marco de reglas

- Materias complementarias son parte sustantiva de la diferencia:
 - Compras Gubernamentales, Inversión, Políticas de Competencia, Propiedad Intelectual (antiguos temas de Singapur excluidos de la agenda multilateral) y además se suman ahora temas ambientales y laborales
 - Y se complementa con una mayor profundidad en la liberalización en el sector servicios.
- Todo esto sumado a la liberalización clásica en bienes (ZLC&AIE en la terminología OMC)

Nueva Economía política de la política comercial

- Una concepción más comprensiva en un paquete de la política comercial que incluye un conjunto de asuntos tradicionalmente domésticos pero que son imprescindibles para una integración dinámica en las CGV.
 - Aumenta el intercambio de bienes intermedios pero sobre todo aumenta el intercambio de conocimiento. Esto requiere nuevas disciplinas y reglas.
- **Nuevas demandas y ofertas de apertura**
 - Oferta de los países que se quieren industrializar mediante reformas unilaterales para lograr insertarse en las CGV
 - Empresas en las economías matrices demandan cambios de política para poder relocalizar etapas del proceso productivo

- **Reciprocidad**

- Antigua- Mis mercados por los tuyos
- Nueva- Tus reformas por mis fábricas

- **Gobierno del comercio cambió**

- Relaciones complejas de comercio requieren reglas complejas
- Evolución
 - Primero acuerdos en el sector automotriz (N-N, USA-Canadá)
 - Caso europeo en 90 y las nuevas disciplinas
 - Caso Norte-Sur especificidad: derechos de propiedad (tangibles e intangibles). Paquete de medidas que permitan:
 - Producción en el extranjero
 - » Ampliar los seguros sobre los derechos de propiedad
 - Coordinación de plantas en distintos países
 - » Facilitar la movilidad de dos vías de bienes, servicios , personas y capital.

- OMC no fue un ámbito para despachar estas nuevas disciplinas sigue enfocada en los temas clásicos (manufactura y agricultura)
 - Además en un marco de estancamiento. Sin salida de estos temas no es lógico pensar que se va a avanzar.
 - Mayoría de los países en desarrollo concentra sus intereses en temas clásico de acceso al mercado y no tiene postura en los nuevos temas asociados a CGV (o tiene una postura negativa)
- Por lo tanto estos temas se desarrollaron en una combinación de acuerdos comerciales, acuerdos en materia de inversión y políticas unilaterales
 - Lo nuevo en esta dirección son los procesos de convergencia entre ACP (TPP, Alianza del Pacífico) y
 - Los nuevos acuerdos mega bilaterales entre desarrollados

Materias complementarias

- **Definición:** Se denomina “materias complementarias” a las reglas que se negocian en los acuerdos comerciales regionales que se adicionan a los tradicionales capítulos sobre el comercio de bienes y servicios (**nuevo regionalismo**)
- Implican la negociación de diversas reglas en todos los sectores de la economía: servicios, capital y mano de obra, compras públicas, propiedad intelectual, medioambiente, etc.
- **Objetivo:** obtener un ZLC más profunda sin necesidad de una UA (**oportunidades comerciales, intereses aperturistas, disciplinamiento doméstico, etc.**)
- **Ejemplo clásico** de ACRCs = TLCAN

Entre las **más frecuentes** negociadas en el marco de un TLC se encuentran:

- **Inversiones**
- **Compras gubernamentales**
- **Propiedad intelectual**
- Política de competencia
- Normas medioambientales
- Normas laborales

Aunque empiezan a aparecer tímidamente...

- Empresas Públicas, MIPYMEs, Género, Educación, Salud, Cooperación para el desarrollo, etc.

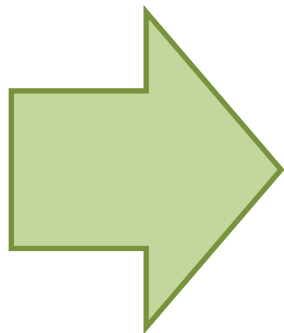
...Pero en general estas nuevas disciplinas no son aún legalmente ejecutorias

Disciplinas comunes

- **Trato Nacional (TN):** compromiso de tratar de una manera no menos favorable a la contraparte respecto al nacional
- **Trato de Nación Más Favorecida (NMF):** compromiso de tratar de una manera no menos favorable a la contraparte respecto a un tercero no miembro del Acuerdo
- **Transparencia:** obligación de informar sobre todo proceso regulatorio doméstico que se relacione con los compromisos adquiridos
- **Solución de diferencias:** mecanismo que asegura a la contraparte la posibilidad de recurrir a una consulta o reclamo por presunto incumplimiento en condiciones preestablecidas

Inversiones

- **Acuerdo de Inversiones:** establece un marco jurídico con obligaciones y disciplinas de carácter general y, adicionalmente, disposiciones que aplican solamente a determinados sectores en los que se adquieren compromisos de liberalización
- **Liberalización:** usualmente consolidación del status quo. Se establecen condiciones para el acceso a los mercados y trato nacional, no implicando necesariamente desregulación.



Implica un compromiso jurídico internacional vinculante entre los países firmantes que otorga certeza sobre el tratamiento mínimo que se dará a las inversiones

- A diferencia de los BITs, los capítulos de Inversiones de los TLCs suelen regular también el establecimiento
- Suele abarcar tanto a las inversiones extranjeras directas en bienes como en servicios y a las inversiones de cartera
- La definición de inversión e inversor es crucial para determinar el alcance de las disciplinas negociadas (**lista taxativa vs. definición abierta**)
- Expropiación y mecanismos de compensación
- Mecanismo de solución de controversias Inversionista -Estado

Trato Nacional:

- El régimen de admisión y tratamiento de las inversiones realizadas por inversores extranjeros será el mismo que el que se concede a inversores nacionales

Nación más favorecida:

- El inversor y la inversión gozarán de los beneficios que se otorguen a cualquier otro país inversor

Estabilidad jurídica:

- Los Estados aseguran a los inversores amparados en estos capítulos el cumplimiento de los compromisos y disciplinas asumidas en el capítulo

Requisitos:

- Las inversiones serán admitidas sin necesidad de autorización previa o registro. Tampoco se encontrará sujeta a requisitos de desempeño

Libre Transferencia de capitales:

- El Estado garantizará la libre transferencia al exterior de capitales y de utilidades lo que se efectuará en moneda de libre convertibilidad

Tratamiento:

- El Estado otorgará un tratamiento justo a las inversiones, comprometiéndose a no perjudicar su instalación, gestión, mantenimiento, uso, goce o disposición a través de medidas injustificadas o discriminatorias

Efecto esperado de un Acuerdo de Inversiones

- Certeza jurídica para el inversor extranjero
- Mejora las posibilidades de aumentar los flujos de IED con las consecuencias sobre el nivel de actividad y el empleo de la economía
- Contrarresta los problemas de tamaño generado una institucionalidad que le permite a una economía pequeña competir con sus socios comerciales regionales por la captación de IED
- En una economía pequeña y en desarrollo la dotación de capital nacional suele ser reducida lo que vuelve relevante la IED para los grandes proyectos de inversión

Compromisos de Uruguay

- **APPRI (comúnmente conocidos como BITs)**
 - Uruguay posee más de 30 acuerdos de promoción y protección de inversiones (APPRI) con diversos países. Estos acuerdos solo protegen la inversión (y al inversor) una vez establecida
- **Acuerdos de última generación (frecuentemente incluidos como un capítulo en un TLC)**
 - TLC Uruguay – México
 - Acuerdo de Inversiones Uruguay – Chile
 - Acuerdo de Inversiones Uruguay – EEUU
 - Acuerdo de inversiones Uruguay- Japón
 - Compromiso de derecho de establecimiento en Mercosur UE y Mercosur EFTA en proceso de ratificación

Compras Gubernamentales

- **Definición:** proceso formal a través del cual las entidades del sector público adquieren bienes y servicios (**incluidas las obras públicas**)
- En la terminología del GATT, la compra gubernamental es aquella que se realiza con fines gubernamentales sin intención de venta comercial o reventa, o para el uso en la producción o suministro de bienes o servicios para venta comercial o reventa
- **Marco multilateral:** GPA de la OMC (no es de adhesión obligatoria. Uruguay no adhiere)

Participantes del proceso de compras públicas

- **Entidades compradoras**

- ✓ Gobierno Central
- ✓ Gobierno Sub central / Departamental
- ✓ Otras entidades

- **Proveedores**

- ✓ Nacionales
 - Empresas grandes
 - PYMES
- ✓ Extranjeros

- **Relevancia:** el Estado, en general, es el principal comprador de una economía

América	% del PIB
Canadá	25,8
EEUU	19,5
Colombia	10,3
Bolivia	12,5
Brasil	16,5
Chile	9,6
Ecuador	9,3
Perú	7,9
Venezuela	8,6
Uruguay	16,1

- La sustancia de un capítulo de compras públicas radica en la extensión del trato nacional
- La mayoría de los países aplican trato preferencial a sus nacionales y un capítulo de compras busca extender este tratamiento al socio:



Mejora en el acceso

- Sin embargo...los países pueden mantener ciertas exclusiones (programas específicos, porcentaje de contrataciones, tipo de contrataciones, ciertos bienes y servicios, etc.)

- No necesariamente se establece cláusula NMF automática (posibilidades de negociación en base a reciprocidad)
- Importa la cobertura (listas positivas o negativas):
 - Entidades
 - Bienes
 - Servicios (incluidas las obras públicas)
 - Umbrales
 - Notas Generales
- También se consolidan procedimientos, mejorando la participación en el mercado de compras a través de reglas del juego más claras (publicidad, especificaciones técnicas, pliegos, procedimientos de impugnación, etc.)

Efectos esperados de un Acuerdo de Compras:

- Mayor eficiencia del Estado como comprador (apertura de mercado = posibilidad de comprar más barato)
- Mayor acceso en el mercado del socio comercial (aumento de las exportaciones de bienes y servicios)
- “*Feedback*” sobre la normativa doméstica (actualización de la normativa nacional con modernización de procesos)
- En negociaciones Norte –Sur, posible moneda de cambio en la negociación de un acuerdo comercial más comprensivo

- **Por otra parte ...**

- Pueden implicar una pérdida de protección a la industria nacional
- Lo anterior muchas veces se salva con la creación de programas específicos que se excluyen de la cobertura del Acuerdo (ejemplo en Uruguay: Programa de Compras Públicas para el Desarrollo)

Compromisos de Uruguay:

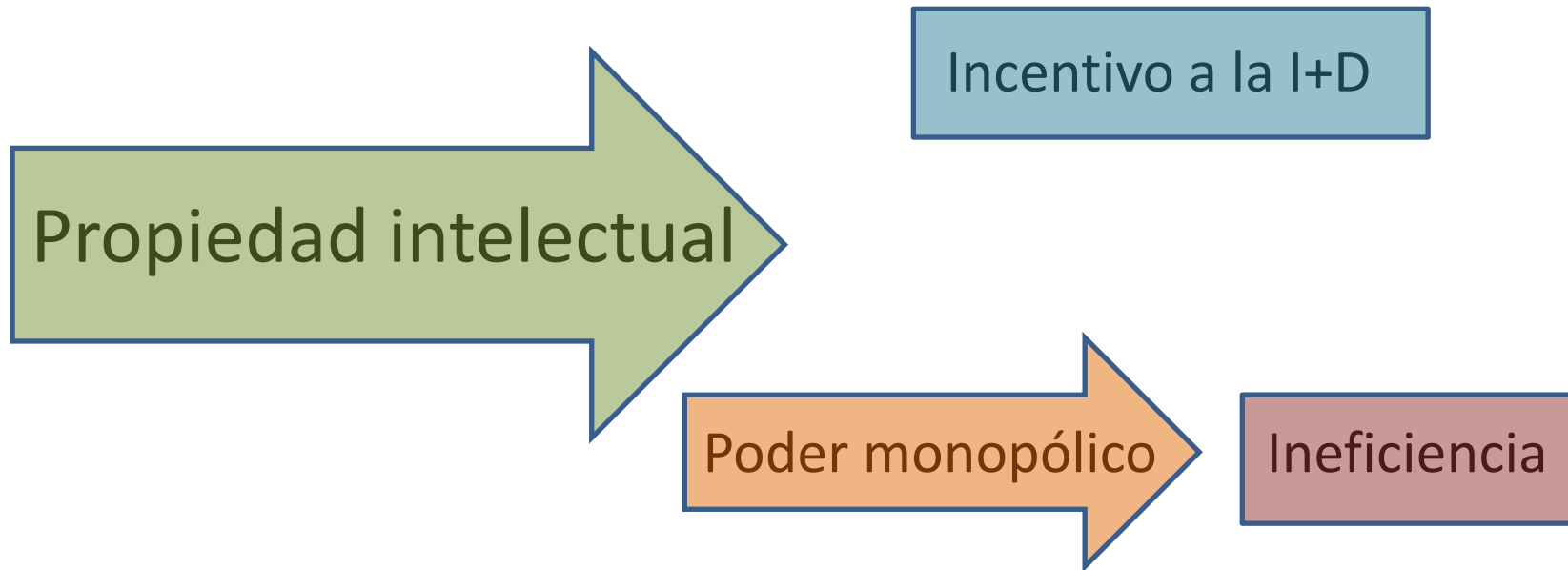
- Acuerdo de Contrataciones Públicas entre Uruguay y Chile
- Protocolo de Contrataciones Públicas del MERCOSUR
- Capítulo de Compras Públicas en el Acuerdo MERCOSUR – UE y en el Acuerdo MERCOSUR - EFTA
- Capítulo de Compras Públicas en el marco del TLC Uruguay – México (**negociación no culminada**)
- En negociación: MERCOSUR – Canadá y MERCOSUR - Corea

Propiedad Intelectual

Marco multilateral: Acuerdo de la OMC sobre “Aspectos sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio” (ADPIC)

- **Definición:** *“Los derechos de propiedad intelectual son aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Suelen dar al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado”* (OMC)
- Se dividen en:
 - a) Derechos de autor: protegidos por un mínimo de 50 años luego de la muerte del autor (obras literarias y artísticas)
 - b) Propiedad industrial:
 1. Marcas de fábrica e indicaciones geográficas (signos distintivos): protección indefinida
 2. Invenciones, dibujos y modelos industriales , y secretos comerciales: protección para patentes por aprox. 20 años y para dibujos de 10 años.

El dilema de la PI



- Entonces se vuelve relevante conocer cuánto de la innovación responde a protección de patentes. Según *Stiglitz*, “hay muy poca evidencia de que la protección fuerte de la propiedad intelectual genere un flujo importante de ideas básicas ”

Problema Conceptual

- El conocimiento es un bien público que los gobiernos tienen responsabilidad de proteger
- Sin embargo... la propiedad intelectual lo limita a aquellos que están dispuestos y pueden costearlo (estableciendo una brecha Norte-Sur aún mayor)

Compromisos de Uruguay

• Compromisos multilaterales:

- ADPIC
- UPOV (semillas)
- Convenio de Berna (obras literarias y artísticas)
- Tratado de Nairobi (símbolo olímpico)
- Convenio de París (propiedad industrial)
- Convenio para la protección de los productores de fonogramas
- Convención de Roma (artistas, organismos de radiodifusión y productores de fonogramas)
- Tratado de Singapur (marcas)
- TLT (marcas)
- WCT (derechos de autor)
- WPPT(interpretación y fonogramas)

• Compromisos bilaterales:

- TLC México – Uruguay
- TLC Mercosur – Chile (mención a que se rigen por el ADPIC)
- TLC Mercosur – Colombia, Venezuela y Ecuador (mención a que se rigen por el ADPIC)
- Acuerdo Mercosur – UE (Indicaciones geográficas)