

Nos encontramos frente a un nuevo y desafiante entorno en materia de comercio e inversión

Aunque la economía mundial está creciendo, la región se enfrenta al desafío de prepararse para una posible reacción en contra de la globalización, en un contexto de precios de los productos básicos bajos y tasas de interés altas. Los resultados del referéndum en favor del BREXIT, la reciente decisión de los Estados Unidos de no ratificar el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y el llamado a renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) han puesto un freno a la tendencia hacia mega acuerdos comerciales preferenciales (ACP).

Actualmente, es difícil predecir el rumbo que tomarán los acuerdos comerciales mundiales. Los principales países industrializados, como EE. UU., Europa o Japón, podrían liderar un resurgimiento de la marcha hacia mega acuerdos; tal vez China guíe un nuevo regionalismo, marcado por acuerdos menos profundos y menos ambiciosos; alternatively, el mundo podría pasar sólo a acuerdos bilaterales; o en otro extremo, podrían surgir fricciones comerciales globales cada vez mayores. La prosperidad global de la posguerra se ha construido, en gran medida, en un régimen comercial mundial relativamente abierto, por lo que tal vez un status quo modificado, con un énfasis mucho mayor en la compensación de los que han perdido, ganará el debate. Pero la posibilidad de resultados menos benignos no debe ser ignorada.

Sea cual fuere el escenario que prevalezca, la región no podrá sino beneficiarse de un mercado interno plenamente integrado y más eficiente. El mosaico actual de acuerdos

comerciales relativamente pequeños -cuyo tamaño limitado contribuye poco a aumentar la productividad- se volvería irrelevante en medio de una marea de acuerdos más amplios y difícilmente funcionaría como una póliza de seguro en un escenario de tipo conflicto comercial más extremo. Por el contrario, un mercado unificado, con un valor aproximado de 5 billones de dólares, o aproximadamente el 7% del PIB mundial, puede ofrecer ganancias tangibles, a costos económicos y políticos modestos; es una oportunidad a la vista, en un mundo con pocas alternativas obvias.

Por ejemplo, las investigaciones del BID demuestran que un TLC en toda la región o LACFTA podría duplicar el uso de insumos locales en las exportaciones de ALC, proporcionando un impulso importante a las cadenas de valor regionales. Asimismo, podría reducir a la mitad las pérdidas de exportación en un escenario de fricciones comerciales cada vez mayores (por ejemplo, si los aranceles globales aumentan en 20 puntos porcentuales, LACFTA reduciría las pérdidas de exportación en un 40%).

Más cerca de lo que usted cree

Avanzar hacia un mercado regional completamente integrado puede parecer, a primera vista, una misión imposible, pero la región está mucho más cerca del libre comercio intrarregional que lo que generalmente se cree.

La red de acuerdos construida a lo largo de los últimos 25 años ya cubre el 80% del comercio intrarregional y le otorga a la región una plataforma importante desde la cual seguir construyendo. Para arreglar la estructura de integración existente, los países deben construir una zona de libre comercio enfocada en bienes y servicios, con el objetivo de aportar mayor eficiencia a la actual arquitectura fragmentada. Otras provisiones de la OMC como los derechos de propiedad intelectual, la mano de obra y el medio ambiente pueden considerarse más adelante, pero no deberían ser el objetivo central del TLC.

El objetivo principal debería ser alcanzar las preferencias del 100% (aranceles cero) para todos los productos y relaciones (aunque los sectores sensibles puedan ser objeto de trato especial) y unificar las múltiples reglas de origen derivadas de los actuales 33 acuerdos de ALC. El énfasis en la liberalización del comercio de bienes es crítico, pero los esfuerzos en la liberalización de los servicios son igualmente importantes debido a su creciente relevancia para ALC. Esto debe hacerse en un marco de tiempo lo suficientemente corto como para marcar la diferencia en el actual entorno desafiante -y evitar pasar por diferentes ciclos políticos- pero no tan corto como para arriesgar los costos de ajuste evitables. LACFTA también debería evitar una arquitectura compleja con instituciones supranacionales, uniones aduaneras y áreas difíciles de hacer cumplir. En lugar de ello, debería ser institucionalmente “ligero”, dependiendo tanto como sea posible de los mecanismos intergubernamentales y las reglas de la OMC. Por último, esta arquitectura debería ser plenamente compatible con los acuerdos existentes o acuerdos potenciales futuros con los socios extra-regionales, proporcionando negociación y acomodando las diferentes velocidades de negociación e implementación.

Para maximizar sus ganancias, LACFTA debe ir acompañado por medidas que aborden la negligencia histórica de la región en materia de costos comerciales no tradicionales que surgen de fallas logísticas, promoción ineficiente de las exportaciones y la inversión extranjera, y procedimientos aduaneros costosos.

Por ejemplo, una iniciativa de la LACFTA debería incluir explícitamente una ambiciosa agenda de medidas de facilitación del comercio, como la interoperabilidad regional de los sistemas de ventanilla única, la modernización tecnológica de aduanas, los acuerdos de reconocimiento mutuo de los operadores económicos autorizados, entre muchos otros. Todas estas medidas, que son críticas para el funcionamiento diario del comercio internacional, generarían ganancias comerciales significativamente más altas que aquellas que podrían ser generadas por la eliminación de aranceles. Finalmente, LAC debe continuar coordinando y financiando inversiones transnacionales en infraestructura de transporte y desarrollando un marco regulatorio armonizado y pro-competencia.

Avanzar hacia un TLC de ALC -y unificar reglas y llenar las lagunas de productos y relaciones a lo largo del camino- no es una solución para resolver todos los problemas de crecimiento de la región, ni tampoco es una póliza de seguro contra la escalada de fricciones comerciales globales. Dado que la mayor parte del comercio intrarregional ya se encuentra bajo tratados, la mayoría de los costos de ajuste generalmente dolorosos ya han sido pagados. Sin embargo, tiene el potencial de aumentar la escala, la eficiencia, la productividad, las exportaciones y el crecimiento, con costos económicos y políticos probablemente modestos. Requiere, sin embargo, el mayor nivel de compromiso político para pasar de ambiciones elevadas a un plan de acción. LACFTA está en línea con lo que continúan profesando los países de la región: el compromiso de profundizar la integración regional.

Autores: Antoni Estevadeordal, y Mauricio Mesquita Moreira

Fuente: Blog BID