

2018

**El Estado de las Negociaciones
Comerciales Internacionales.
Informe 2-2018**



Presentación

El Grupo de Estudios sobre Negociaciones Comerciales Internacionales, radicado en el Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario, tiene como meta analizar la evolución de la gobernanza global del comercio mundial, considerando las dinámicas de las negociaciones comerciales internacionales en el marco de la Organización Mundial del Comercio, las negociaciones comerciales mega-regionales, y las negociaciones comerciales de los países en desarrollo en el siglo XXI; se propone asimismo difundir y fomentar los estudios sobre negociaciones comerciales internacionales dentro del ámbito de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la UNR; y promover capacidades analíticas en materia de negociaciones comerciales internacionales y fomentar vocaciones científicas entre los estudiantes y graduados de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la UNR.

El presente informe es resultado del trabajo de alumnos, graduados y docentes de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, dedicados a tales cuestiones. En las próximas páginas se realiza un seguimiento de los procesos de negociaciones comerciales internacionales contemporáneos, ordenados por área geográfica.

El recorte temporal del informe corresponde a los meses de abril, mayo y junio de 2018. En esta edición presentamos los principales acontecimientos en los diferentes escenarios de las negociaciones comerciales en curso. Se trata de un período en el que se superponen dos tendencias: por un lado, un creciente proteccionismo y confrontacionismo en las relaciones comerciales internacionales, a raíz de la guerra comercial que impulsa EEUU; y por otro, un incremento de la cooperación internacional reflejada en un nuevo impulso hacia las negociaciones comerciales externas.

Miembros del Grupo de Estudios de Negociaciones Comerciales Internacionales

Coordinadora

Julieta Zelicovich

Equipo de trabajo

Agustina Cabrera

Andrea Foglia

Camila Romero

Daniela Agrano

Inés Selva

Josefina Cervino

Laura D'alesio

Luciana Garro

Maria Eugenia Ciliberto

Valeria Cortese

Valentina Roldán

Victoria Frutos



Índice

Presentación	2
Miembros del Grupo de Estudios de Negociaciones Comerciales Internacionales.....	3
Índice	4
Comentario general sobre segundo trimestre de 2018.....	6
Sección de análisis: Guerra comercial	7
Guerra comercial: marco de situación	8
Los números detrás de la guerra comercial.....	9
En foco: Lecturas en torno al proceso de toma de decisión en NCI.....	14
Lecturas Debatidas: Proceso de toma de decisión y negociaciones comerciales internacionales.	15
Evolución de las Negociaciones Comerciales en curso.....	17
Negociaciones comerciales de la UE	18
BREXIT.....	19
MERCOSUR.....	20
Alianza del Pacífico.....	21
RCEP.....	22
Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	22
Negociaciones Comerciales Internacionales en el marco del G20.....	22
Negociaciones multilaterales - OMC.....	23
Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)	26

Comentario general sobre segundo trimestre de 2018

En el segundo trimestre de 2018 la guerra comercial de Trump con el resto del mundo fue el elemento distintivo del escenario de las negociaciones comerciales internacionales. Las relaciones comerciales con China, por un lado, y con los socios tradicionales (Europa, México, Canadá) fueron las más afectadas. En un hilo de acciones y contramedidas, se produjo un incremento sustantivo de las medidas proteccionistas del comercio, especialmente entre los países miembros del G20.

Este giro en las dinámicas de las relaciones comerciales internacionales no impidió sin embargo, la expansión de otros mecanismos de cooperación internacional, en cuyo caso ha sobresalido la experiencia europea.

Las negociaciones comerciales internacionales continúan dando cuenta de las presiones en el sistema internacional en la disputa por la gobernanza global, en un contexto signado por la incertidumbre.

Escriben en este número:

Camila Romero; Inés Selva; Daniela Agrano; Josefina Cervino; Laura D'Alesio; Andrea Foglia; María Eugenia Ciliberto; Valentina Roldan; Valeria Cortese; Victoria Frutos; Agustina Cabrera; Julieta Zelicovich



Sección de análisis:

Guerra comercial

Desde la asunción de Trump, la política comercial externa norteamericana se ha vuelto crecientemente confrontativa, dando un giro sustancial respecto de las administraciones que lo antecedieron. Se trata de una "nueva era en la política comercial norteamericana" cuyos objetivos, enumerados en el documento "2018 Trade Policy Agenda of the President of the United States" son: (1) adoptar políticas comerciales que respalden la política de seguridad nacional; (2) fortalecer la economía de los EEUU; (3) negociar mejores acuerdos comerciales; (4) hacer cumplir las leyes comerciales de EE.UU. y las obligaciones comprendidas en los acuerdos comerciales existentes; y (5) reformar el sistema multilateral de comercio.

Para la administración Trump, el principal problema de los EEUU en la globalización es su déficit de comercial internacional (el cual rondaba los 796 mil millones de dólares al asumir Trump), y la manera de contrarrestarlo es a través de una política comercial agresiva.

En consonancia, desde enero de 2017 a mayo de 2018, EEUU implementó 200 medidas restrictivas del comercio¹. El punto crítico de estas medidas no ha sido tanto su cantidad ni el comercio abarcado (a mayo no habían superado el pico de 2011) sino la naturaleza de las mismas, en confrontación y desafío con los compromisos internacionales en la OMC, sumado a la relevancia que se les otorgó en el discurso del ejecutivo tanto hacia dentro como hacia fuera de los EEUU. Se combinaron medidas de salvaguardia (sobre lavarropas y paneles solares), suba de aranceles generales (acero y aluminio²) bajo la pretensión de ser excepciones por razones de seguridad nacional, y aranceles para socios específicos (un listado de diversos productos por un volumen de 34 billones de dólares, en julio 2018, contra China) por pretendidas situaciones de comercio "injusto", especialmente en lo atinente a transferencia tecnológica y propiedad intelectual (sección 301 de la Trade Act de 1974).

Asimismo EEUU propuso una revisión de los acuerdos de comercio existentes, que "re balancearan" las relaciones comerciales de socios claves con EEUU. Ello se instrumentó en el retiro de EEUU de las negociaciones del TPP, en enero de 2016; en las re-negociaciones del NAFTA, las cuales comenzaron en agosto 2017; y la revisión del acuerdo EEUU-Corea del Sur, entre octubre 2017 y mayo 2018, y en un discurso agresivo respecto de la Ronda Doha, en diciembre 2018.

Las reacciones a las medidas proteccionistas de los EEUU, se han articulado tres tipos de reacciones: a) el establecimiento de demandas dentro del Órgano de Solución

¹ Las restricciones sobre las importaciones fueron acompañadas por la sanción de una reforma fiscal que hizo hincapié en la internacionalización de las empresas. Esta apunta a "favorecer el crecimiento, la creación de empleo y la inversión doméstica, desincentivando la deslocalización de la actividad y el beneficio de las empresas multinationales en el extranjero" (Alvarez García, 2018)

² Los principales afectados por esta medida fueron socios tradicionales de EEUU, como Canadá. Las importaciones china ya estaban cubiertas por una medida antidumping.

de Diferencias de la OMC³; b) la negociación bilateral⁴; c) la retaliación o contramedidas. Una cuarta opción ha sido la denuncia en los foros multilaterales y plurilaterales como el G20 y el G7, llevando al desarrollo de un clima de confrontación dentro de estas cumbres, que en su mayoría fracasaron, como se expuso supra.

Mientras que las demandas en la OMC y la negociación constituyen vías que mantienen la lógica cooperativa, la retaliación posibilita un escenario de "guerra comercial", con reacciones y contra-reacciones en alza. De acentuarse, éste es el proceso que mayores potencialidades tiene de traducir una crisis de la dimensión política en una crisis sistémica de la globalización con afectación sobre la dimensión material. Sobre esta línea se han concentrado las acciones de China, México, Canadá, la Unión Europea, y recientemente, Rusia. Los vínculos afectados han sido, no obstante, limitados a la relación con EEUU, manteniéndose la vía cooperativa con terceros Estados.

Los números detrás de la guerra comercial

Agustina Cabrera

La medida anunciada por el gobierno estadounidense de Donald Trump acerca de aplicar aranceles a los metales importados, marcó un antes y un después en los países exportadores de aluminio y acero, cuyas economías se vieron afectadas por esta decisión.

Si bien el arancel que entró en vigor el 1 de junio de este año aplica un arancel del 25% al acero y otro del 10% al aluminio importado de la Unión Europea, Canadá y México, es menester destacar cuales son aquellos países que exportan mayormente estos bienes a Estados Unidos.

Los 5 primeros exportadores de acero son: 1. Canada, 2. Brasil, 3. Corea del Sur, 4. Mexico, 5. Rusia; y entre los exportadores de aluminio se destacan: 1. Canada, 2. Rusia, 3. Emiratos Árabes Unidos; 4. China y 5. México

A través de esta política proteccionista, el gobierno estadounidense buscan re-equilibrar su deficitaria balanza comercial, puesto que éstos países proveen cerca de la mitad del metal importado por Estados Unidos.

Tras el anuncio de la medida, el índice Dow Jones cayó un 2%. Los aranceles ya han causado una fuerte respuesta de los aliados comerciales, quien prepararon listas de productos estadounidenses que planean gravar como respuesta, así como de empresas estadounidenses que usan acero y aluminio, las cuales verían sus costos incrementarse como resultado de la medida.

³ Corea presentó una demanda por las salvaguardas en lavarropas y paneles de energía solar; México, Canadá, India, Unión Europea, y China, solicitaron, cada uno de forma separada el establecimiento de un Grupo Especial para dirimir acerca de las medidas implementadas al Aluminio y al Acero. EEUU y UE presentaron a su vez demandas contra China, el primero por la protección de la propiedad intelectual, y la segunda por la transferencia en tecnología.

⁴ En los casos de Corea, Argentina, Australia, Brasil y China. Aunque en este último caso las negociaciones fracasaron en razón de medidas adoptadas por EEUU tras los acuerdos.

Para evaluar el impacto de esta medida, analizaremos el flujo comercial de acero y aluminio entre Estados Unidos y los socios comerciales mencionados anteriormente durante el año 2017.

Acero

Según el comunicado oficial de la oficina de comercio de los Estados Unidos, a los siguientes bienes específicos derivados del acero se le aplicarán las nuevas tarifas: Hierro y acero; Artículos de hierro o acero; Hierro o acero sin alear; productos laminados planos de una anchura de 600 mm o más, laminados en caliente, sin chapar ni revestir; Hierro o acero sin alear; productos laminados planos, ancho 600 mm o más, revestidos, chapados o recubiertos; Alambre de hierro o acero sin alear; Hierro o acero sin alear; barras y varillas, sin más elaboración que la forjada, laminados en caliente, estirado en caliente o extrudidos en caliente, incluidos los retorcidos después del laminado; Hierro o acero sin alear; productos laminados planos de una anchura de 600 mm o más, laminados en caliente, sin chapar ni revestir; Tubos, tubos y perfiles huecos, sin soldadura, de hierro (que no sea de hierro fundido) o de acero; Hierro o acero sin alear; productos laminados planos, con un ancho de 600 mm o más, laminados en frío (en frío), sin revestimiento, chapados o revestidos; Hierro o acero sin alear; productos laminados planos, ancho inferior a 600 mm, sin revestimiento, chapado o recubierto; Barras, varillas, formas y secciones de acero aleado; barras y varillas de perforación huecas, de aleación o de acero sin alear; Tubos y tuberías (por ejemplo, soldados, remachados o cerrados de forma similar), secciones transversales circulares internas y externas, cuyo diámetro exterior supere los 406,4 mm, de hierro o acero; Tubos, tuberías y perfiles huecos (p. Ej., Costura abierta o soldados, remachados o cerrados de forma similar), de hierro o acero.

Es por eso que en el siguiente cuadro relevaremos el valor comercial en US\$ de estos productos durante los trimestres del 2017 y evaluaremos la importancia de los mismos en el mercado estadounidense.

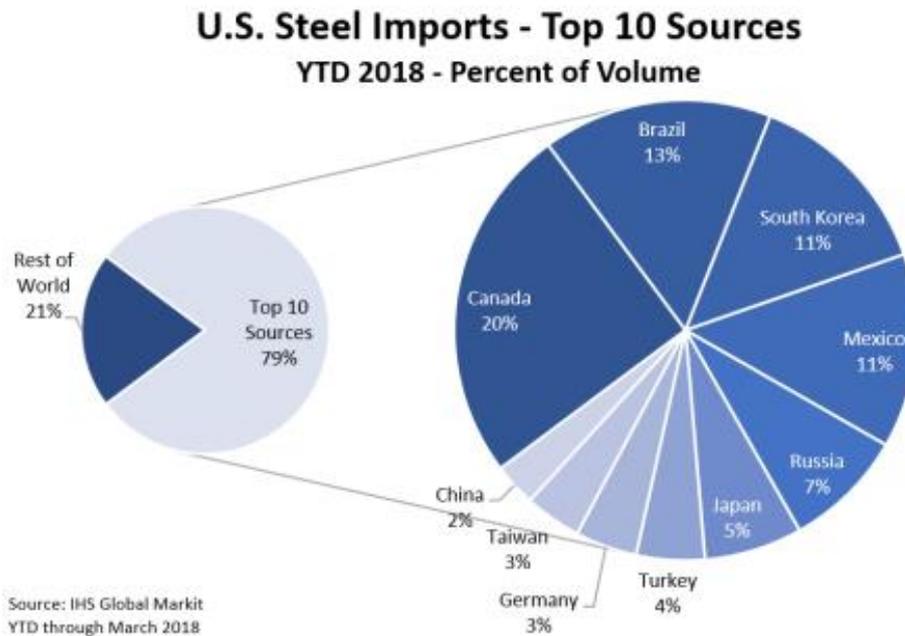
Valor comercial en US\$ de Hierro y acero; Artículos de hierro o acero; Hierro o acero sin alea; productos laminados planos de una anchura de 600 mm o más, laminados en caliente, sin chapar ni revestir; Hierro o acero sin alea; productos laminados planos, ancho 600 mm o más, revestidos, chapados o recubiertos; Alambre de hierro o acero sin alea; Hierro o acero sin alea; barras y varillas, sin más elaboración que la forjada, laminados en caliente, estirado en caliente o extrudidos en caliente, incluidos los retorcidos después del laminado; Hierro o acero sin alea; productos laminados planos de una anchura de 600 mm o más, laminados en caliente, sin chapar ni revestir; Tubos, tubos y perfiles huecos, sin soldadura, de hierro (que no sea de hierro fundido) o de acero; Hierro o acero sin alea; productos laminados planos, con un ancho de 600 mm o más, laminados en frío (en frío), sin revestimiento, chapados o revestidos; Hierro o acero sin alea; productos laminados planos, ancho inferior a 600 mm, sin revestimiento, chapado o recubierto; Barras, varillas, formas y secciones de acero aleado; barras y varillas de perforación huecas, de aleación o de acero sin alea; Tubos y tuberías (por ejemplo, soldados, remachados o cerrados de forma similar), secciones transversales circulares internas y externas, cuyo diámetro exterior supere los 406,4 mm, de hierro o acero; Tubos, tuberías y perfiles huecos (p. Ej., Costura abierta o soldados, remachados o cerrados de forma similar), de hierro o acero en el 2017

	Q1 (Enero, Febrero, Marzo)	Q2 (Abril, Mayo, Junio)	Q3 (Julio, Agosto, Septiembre)	Q4 (Octubre, Noviembre, Diciembre)	Valor total de importaciones por país en US\$	Porcentaje total de importación anual por país
Canada	3.307.545.1 30	3.622.959.8 44	3.115.491.2 34	3.603.344.6 67	13.649.340.87 5	37,68 %
Brasil	805.864.01 1	1.100.480.0 84	1.041.390.9 27	1.073.693.8 89	4.021.428.911	11,10 %
Corea del Sur	1.445.163.6 35	1.808.866.2 43	1.925.085.0 05	1.604.623.2 51	6.783.738.134	18,73 %
Mexico	1.908.521.9 80	2.136.182.7 30	2.173.262.3 10	2.149.318.5 15	8.367.285.535	23,10 %
Rusia	597.933.53 8	971.972.20 6	1.119.280.1 88	714.725.23 7	3.403.911.169	9,40 %
Valor total de importaciones en US\$ por quarter (Q)	8.065.028.2 94	9.640.461.1 07	9.374.509.6 64	9.145.705.5 59	36.225.704.6 24	

Se evidencia un aumento sostenido y paulatino de las importaciones de acero en Estados Unidos, confirmando que es el importador de acero más grande del mundo. Estas cifras representan el 9% de importaciones de acero a nivel global.

Según los datos del International Trade Administration of the United States, desde principios de 2018 hasta marzo del corriente, Estados Unidos importó 7.9 millones de toneladas métricas de acero, lo cual implica un decrecimiento comparado con el 2017(8.1 millones de toneladas).

De igual forma, los porcentajes de exportación de acero estimados para el Q1 del 2018 son los siguientes: Canada 20%, Brasil 13%, Corea del Sur y México 11% respectivamente y Rusia 7%.



Aluminio

Entre los exportadores de aluminio se destacan: 1. Canada, 2. Rusia, 3. Emiratos Árabes Unidos, 4. China, 5. México. En 2017, los Estados Unidos importaron un valor de **US\$23.400 millones** en aluminio de un total de 130 socios comerciales a nivel global. El aluminio es uno de los metales más utilizados en el mundo, además del hierro. Los datos de UNComtrade para el 2017, reflejados en la tabla de abajo relevan el valor comercial en US\$ de la importación de aluminio en sus siguientes variantes: Aluminio y sus manufacturas; Aluminio n.e.s. en el encabezado no. 7616; Aluminio en bruto; Barras, varillas y perfiles de aluminio; Alambre de aluminio; Tubos y tuberías de Aluminio; Placas, hojas y tiras, espesor superior a 0,2 mm de aluminio; Accesorios para tubos o tuberías de aluminio (por ejemplo, acoplamientos, codos, manguitos); Papel de aluminio (incluso impreso o respaldado con papel, cartón, plástico o soportes similares) de un grosor (sin incluir el soporte) inferior o igual a 0,2 mm.

De esos millones expresados anteriormente, el 46.8% corresponde a aluminio sin acabado, 14.7% es chapas y placas de aluminio, 7.4% es aluminio variado, 6% es para estructuras de aluminio como torres o puentes, 5% es vajilla de aluminio, utensilios de cocina u otros artículos para el hogar, 4.9% es aluminio papel de aluminio, 4.5% son barras y varillas de aluminio, 4.4% es chatarra de aluminio, 3.3% es alambre de aluminio mientras que 0.9% son tubos y tubos de aluminio. El 2.2% restante corresponde a otras subcategorías de productos de aluminio, incluidos accesorios, polvo o escamas y contenedores especializados (no contabilizados en la tabla que se muestra a continuación).

Valor comercial en US\$ de la importación de EEUU de Aluminio y sus manufacturas; Aluminio n.e.s. en el encabezado no. 7616; Aluminio en bruto; Barras, varillas y perfiles de aluminio; Alambre de aluminio; Tubos y tuberías de Aluminio; Placas, hojas y tiras, espesor superior a 0,2 mm de aluminio; Accesorios para tubos o tuberías de aluminio (por ejemplo, acoplamientos, codos, manguitos); Papel de aluminio (incluso impreso o respaldado con papel, cartón, plástico o soportes similares) de un grosor (sin incluir el soporte) inferior o igual a 0,2 mm en 2017

	Q1 (Enero, Febrero, Marzo)	Q2 (Abril, Mayo, Junio)	Q3 (Julio, Agosto, Septiembre)	Q4 (Octubre, Noviembre, Diciembre)	Valor total de importaciones por país en US\$	Porcentaje total de importación anual por país
Canada	3.792.611.257	4.104.478.227	3.866.086.163	3.957.706.559	15.720.882.206	53,05 %
Rusia	986.473.348	734.153.524	716.760.008	856.036.702	3.293.423.582	11,11 %
EAU	856.004.881	855.346.808	695.229.570	607.282.650	3.013.863.909	10,17 %
China	1.309.042.355	1.767.436.589	1.569.821.118	1.423.783.819	6.070.083.881	20,48 %
Mexico	379.172.505	375.045.213	393.224.665	387.065.974	1.534.508.357	5,18 %
Valor total de importaciones por quarter (Q)	7.323.304.346	7.836.460.361	7.241.121.524	7.231.875.704	29.632.761.935	

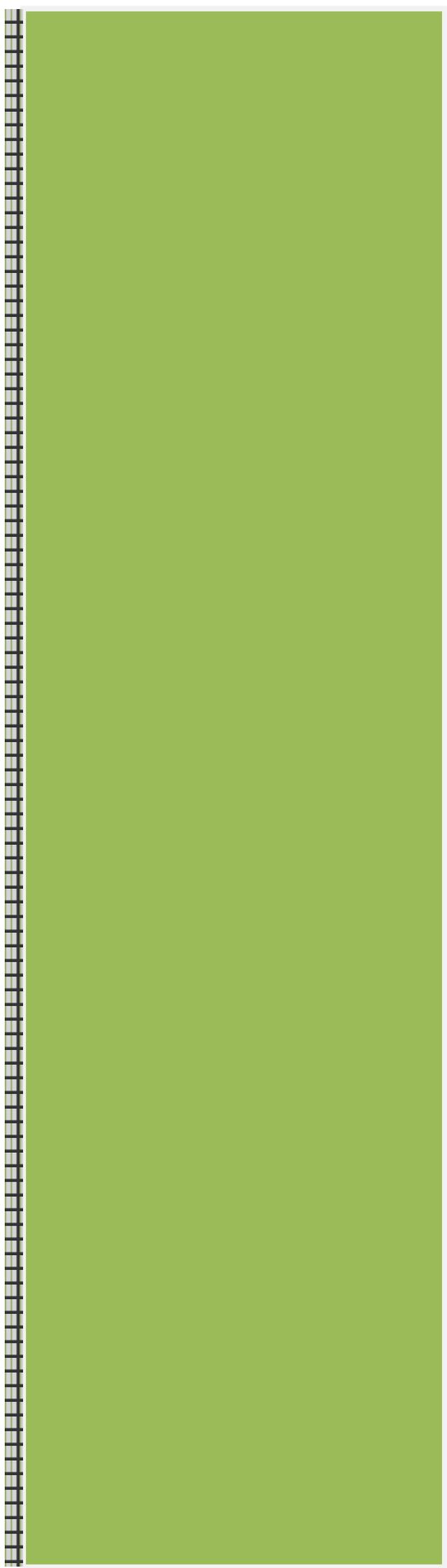
Referencias

<https://www.nytimes.com/es/2018/05/31/aranceles-aluminio-acero-mexico-trump/>
<https://www.dw.com/es/trump-anuncia-aranceles-a-acero-y-aluminio-y-desata-reacciones/a-42792707>
<https://www.voanews.com/a/top-us-import-sources-steel-aluminum/4277212.html>
<https://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/imports-us.pdf>
<http://www.worldstopexports.com/us-aluminum-imports-by-supplying-country/>
<http://www.aluminum.org/getting-trade-right>



En foco:

Lecturas en torno al proceso de
toma de decisión en NCI



Lecturas Debatidas: Proceso de toma de decisión y negociaciones comerciales internacionales.

Inés Selva

El presente segmento toma como punto de partida el análisis de Vinícius Rodrigues Vieira "Blended Diplomacy: Institutional Design and Brazil's National Interest in Trade" y reflexiona en torno a cuál tipo ideal se acerca la política diplomática de Brasil en la actualidad.

El autor (Vieira) argumenta que si la burocracia diplomática mezcla cuestiones políticas y económicas, siendo la responsable de la diplomacia en general, las restricciones o limitaciones del exterior prevalecen. Esto fue lo que le sucedió al Ministerio de Relaciones Exteriores en el período que se analiza: Brasil durante la Ronda Doha (2003-2008).

Las negociaciones comerciales es un juego de dos niveles si tenemos en cuenta que los diplomáticos enfrentan limitaciones domésticas e internacionales. Los políticos en el proceso de elaborar el interés nacional deben hacer compromisos.

Vieira para responder a la pregunta de cómo impacta el diseño institucional diplomático en las visiones de un país en negociaciones comerciales plantea dos categorías de burocracia diplomática. Una que está ubicada a un nivel más internacional que doméstico, que es responsable de la política exterior en general y mezcla la política con las cuestiones relacionadas al comercio. Y el otro tipo de burocracia que está concentrada en las cuestiones económicas solamente y en este caso, los intereses domésticos se convierten en la fuerza conductora en moldear las negociaciones. Lo que Vieira argumenta es que en el caso de Brasil durante las negociaciones de la OMC en la Ronda Doha y su Agenda de Desarrollo se aproxima al tipo ideal mezclado, ya que el Ministerio de Relaciones Exteriores defendió la liberalización del mercado agrícola como una manera de incrementar la posición de Brasil en la política internacional y contrarrestar un poco el dominio de la Unión Europea y Estados Unidos en la gobernanza económica global. El argumento contrafáctico implica que si Brasil hubiera concentrado la formulación de las posiciones de negociación en las manos de una burocracia concentrada, el interés nacional se hubiera dirigido al proteccionismo.

A partir de aquí es que Vieira explica que los argumentos institucionales no explican la preferencia de Brasil por la liberalización. El Ministro Agricultura y el Ministro de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior, ambos con el mismo poder de decisión política tenían vínculos con los agronegocios el primero y con los intereses industriales proteccionistas el segundo. Los intereses tampoco explican esta preferencia ya que tanto ideas o influencias proteccionistas y liberales estuvieron presentes en las negociaciones, y ambos sectores influenciaron al gobierno durante las negociaciones. Los partidos políticos en el poder tampoco explican la posición de Brasil: las negociaciones empiezan con la presidencia de Cardoso que era más favorable a la liberalización económica que su sucesor Lula Da Silva del Partido de los Trabajadores, y a pesar del vínculo del partido con los trabajadores industriales y pequeños campesinos, la priorización de las ganancias en la agricultura continuaron bajo Lula.

Entonces para responder a la pregunta de qué es lo que explica el interés nacional de Brasil en las charlas de la Ronda Doha, Vieira responde que se puede explicar por la centralidad del

Ministerio de Relaciones Exteriores en definir posiciones. Si un sector del Estado tiene más control para negociar la agenda que otros, entonces esta institución tiene más poder en definir el interés nacional. Esto no sucede en todos los países, por lo tanto no se lo debe tomar como el foco analítico para explicar el interés nacional en comercio.

Lo que Vieira afirma es que Brasil y su caso de negociaciones durante la Ronda Doha y su Agenda de Desarrollo, es el Ministerio de Relaciones Exteriores el que conduce las negociaciones comerciales, siendo sujeto a fuerzas internacionales más que domésticas. Brasil vió a la Ronda Doha como una manera de incrementar su prestigio internacional, en vez de priorizar demandas de sectores proteccionistas. Luego fueron los factores domésticos los que ganaron influencia, ya que grupos económicos concentrados participaron más en las negociaciones.

Para analizar a que tipo ideal se acerca hoy la política exterior de Brasil, hemos tenido en cuenta el artículo elaborado por Esteban Actis: "La política exterior de Michel Temer. Profundización de un ajuste ya iniciado". El gobierno de Temer se ha acercado al orden internacional liberal, y ha apostado por una política de promoción y protección de inversiones. Merece ser destacado que ambas iniciativas tienen su raíz en el segundo gobierno de Rouseff. En lo relativo a las potencias occidentales, el gobierno de Temer reforzó las alianzas con los Estados Unidos y los Países Europeos. El gobierno de Temer y su mayoría parlamentaria aprobó el fin de la participación obligatoria de Petrobras en la explotación del presal, abriendo oportunidades de negocios a petroleras extranjeras, entre ellas la estadounidense Exxon. El inicio del reaceramiento con Washington debe buscarse en el primer año del segundo mandato de Rouseff.

Lo que se infiere es que Brasil siguió con la estrategia de "incrementar su poder" prevaleciendo lo internacional sobre lo doméstico. Y esto no resulta un giro del gobierno de Temer, sino una continuidad con respecto a lo que venía implementado Rouseff. Si bien las decisiones están sujetas a fuerzas internacionales más que domésticas, lo que podemos agregar es que Brasil comienza a explorar soluciones bilaterales en comercio, lo cual sí resulta un cambio en el diseño institucional en la formulación de su política exterior (intento de acercamiento del Mercosur con la Alianza del Pacífico).

Para concluir, lo que sigue teniendo peso en Brasil son los factores internacionales en la toma de decisiones. Y la continuidad se puede explicar teniendo en cuenta el texto de Vieira de que usualmente los diseños institucionales son heredados de decisiones pasadas y si un nuevo diseño es factible, la sombra del futuro podría ser muy probable que lleve a los políticos a evitar el riesgo. Los cambios institucionales abren la puerta a consecuencias inintencionadas.

Bibliografía

Actis, Esteban (2017) , "*La Política exterior de Michel Temer. Profundización de un ajuste ya iniciado*". Foreign Affairs Latinoamérica, 2017.

VIEIRA, Vinícius Rodrigues (2017), "Blended Diplomacy: Institutional Design and Brazil's National Interest in Trade". *Rising Powers Quarterly*, volume 2, 2017.



Evolución de las Negociaciones Comerciales en curso

- Con **Japón:**

El 6 de julio de 2017, la UE y Japón llegaron a un acuerdo de principio sobre los principales elementos de un Acuerdo de Asociación Económica en la cumbre UE-Japón. Las negociaciones del Acuerdo se finalizaron el 8 de diciembre de 2017. La EPA elimina la gran mayoría de los aranceles pagados por las empresas de la UE, que ascienden a € 1.000 millones anuales, abre el mercado japonés a las principales exportaciones agrícolas de la UE y aumenta las oportunidades en una variedad de sectores. Este pacto crea la mayor zona económica abierta del mundo y es el primero en incluir un compromiso específico con el cambio climático de París. Finalmente la firma del mismo se realizó el 17 de julio de este año. Ahora el acuerdo está a la espera de la ratificación del Parlamento Europeo y la Dieta japonesa, tras lo cual podría entrar en vigor en 2019.

- Con **Nueva Zelanda:**

El 21 de junio en la capital de Nueva Zelanda, Wellington, la Comisaria de Comercio Cecilia Malmström y el Ministro de Comercio de Nueva Zelanda, David Parker, iniciaron oficialmente las conversaciones para un acuerdo comercial amplio y ambicioso. La primera ronda formal de conversaciones entre los equipos de negociadores de las partes respectivas tendrá lugar en Bruselas del 16 al 20 de julio.

- Con **Australia:**

Días antes de viajar a Nueva Zelanda, la Comisaria de Comercio europea hizo una parada en Australia para encontrarse con el primer ministro australiano, Malcolm Turnbull, y el ministro de Comercio, Steven Ciobo e iniciar oficialmente las negociaciones para un acuerdo comercial amplio y ambicioso. Tras este anuncio, la primera ronda formal de conversaciones entre los equipos de negociadores tendrá lugar en Bruselas del 2 al 6 de julio.

- Con **Singapur:**

Las negociaciones comerciales y de inversión con Singapur se iniciaron en 2010 y finalizaron en 2012, a excepción de las disposiciones sobre protección de inversiones, que finalizaron en 2014 y posteriormente se modificaron en 2017 para alinearlas con el nuevo enfoque de la UE sobre protección de inversiones y resolución de conflictos. Según el Tribunal de Justicia de la Opinión de la UE 2/15 (emitido en mayo de 2017), la arquitectura del acuerdo se adaptó a la de dos acuerdos independientes: un Tratado de Libre Comercio (TLC) y un Acuerdo de Protección de Inversiones (IPA). Los proyectos de acuerdos de comercio e inversión se presentaron al Consejo el 18 de abril de 2018. El Consejo debe ahora adoptar las decisiones que autorizan la firma de los acuerdos antes de que puedan ser firmados y presentados al Parlamento Europeo para su consentimiento. El acuerdo de protección de inversiones seguirá su procedimiento de ratificación también a nivel de Estado miembro.

- Con Chile:

El 16 de noviembre de 2017 Chile y la UE re reunieron en Bruselas para emprender la modernización del Acuerdo de Asociación UE - Chile. Un segundo encuentro tuvo lugar en

enero de 2018 en Santiago de Chile, y la última ronda tuvo lugar en Bruselas en mayo. En el transcurso de la ronda, los equipos negociadores discutieron todos los temas cubiertos por el acuerdo, tales como acceso a mercados para bienes, servicios e inversiones, barreras técnicas al comercio, derechos de propiedad intelectual, incluyendo indicaciones geográficas, competencia y subsidios, medidas sanitarias y fitosanitarias, comercio y desarrollo sostenible, así como comercio y género. Aun no se determinó la fecha para la próxima ronda.

- **Con Mercosur:**

Luego de la última ronda de negociación celebrada a principios de marzo, hubo una pausa que finalizó con una nueva ronda de negociación celebrada en Montevideo del 4 al 8 de junio. La misma se centró una serie de cuestiones técnicas, ya que los funcionarios indicaron que no esperaban noticias de un "acuerdo en principio" esa semana. Sin embargo, el prolongado proceso de negociación y las repetidas demoras han alimentado las dudas sobre la viabilidad a corto plazo de un acuerdo, incluso cuando ambas partes también persiguen negociaciones comerciales con otros socios económicos y estratégicos clave.

BREXIT

Valentina Roldán

La fecha del Brexit está programada para el viernes 29 de marzo de 2019, a las 11 pm (horario de Gran Bretaña). Por el momento, el Reino Unido sigue siendo miembro de pleno derecho de la Unión Europea, con todos los derechos y obligaciones correspondientes.

En marzo de 2018, la Unión Europea y el Reino Unido acordaron constituir un periodo de transición para que la salida del país de dicho organismo sea más ordenada y fluida, dejando la menor cantidad de temas sin resolver al momento de la salida. Los términos de este periodo fueron convenidos entre ambos actores.

El período de transición, llamado por Gran Bretaña "periodo de implementación", tendrá una duración de 21 meses y se llevará adelante desde la fecha de salida oficial (29 de marzo de 2019) hasta el 31 de diciembre del 2020. Durante este periodo Gran Bretaña ya será considerada como un tercer estado para la Unión Europea. Este periodo tiene como objetivo permitirle a las diferentes personas, empresas y negocios dejar su situación en regla previamente a la implementación de las nuevas leyes y reglamentación post- Brexit.

Dentro de los términos acordados entre las partes sobre el periodo de transición se incluyen el mantenimiento de la libertad de movimiento de personas y los derechos de los ciudadanos de ambas partes, como deseaba la Unión Europea. Esto significa que la Corte de Justicia Europea mantendrá su jurisdicción en Gran Bretaña sobre cuestiones relacionadas a la ley europea y los derechos de los ciudadanos europeos.

Por su parte, Gran Bretaña seguirá formando parte de la Unión Aduanera y Mercado Común; y también podrá negociar y firmar sus propios acuerdos comerciales, pero éstos no podrán entrar en vigencia hasta el 1 de enero de 2021. A su vez, Gran Bretaña mantiene su status de Estado Parte de todos los acuerdos comerciales existentes entre la Unión Europea y actores externos. Finalmente, Gran Bretaña también continuará siendo parte de la Política de Pesca Común hasta finales de 2020. Pero Gran Bretaña dejará de formar parte de todos los organismos e instituciones europeas, careciendo de capacidad de decisión dentro de la Unión

Europea, con la obligación de continuar cumpliendo con las normas vigentes y nuevas reglamentaciones que éstos produzcan.

Estos consensos generados sobre el período de transición representan un paso decisivo en el proceso de negociación, ya que consideramos que es un primer acuerdo que posibilita un acercamiento entre las partes y permite la continuación de las negociaciones definitivas y su posible finalización en un acuerdo total.

Es importante destacar que el acuerdo sobre el periodo de transición está sujeto a la negociación final sobre las relaciones futuras entre ambos actores, ya que, al tratarse de una negociación integral, se adopta o no el acuerdo en su totalidad sin dar lugar a acuerdos por partes o temas.

MERCOSUR

Josefina Cervino

En estos últimos meses el Mercosur ha avanzado en su proceso de diversificación de socios comerciales. Se han anunciado nuevos lanzamientos de Tratados de Libre Comercio con Corea del Sur y Singapur, y se progresó en las negociaciones con el bloque EFTA, conformado por Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein.

A fines de Mayo, el Mercosur inició las tratativas para alcanzar un TLC con Corea del Sur. La reunión se llevó a cabo en Seúl y de acuerdo a lo expresado por los representantes de ambas partes, el objetivo consiste en lograr un "acuerdo que sea comercialmente significativo". Según las estadísticas del Mercosur, hasta el 2017, las exportaciones del bloque hacia Corea del Sur representaron un 3,9% sobre el total de las exportaciones, mientras que las importaciones tuvieron una participación del 8,6%.

Siguiendo esta línea, en el marco de la XIII Cumbre de la Alianza del Pacífico, se llevó a cabo el lanzamiento oficial de las negociaciones entre Mercosur y Singapur, con el fin de alcanzar un TLC. En este caso, la participación de las exportaciones del Mercosur hacia Singapur es de un 3%, mientras que las importaciones un 1,1%. Esta negociación constituye la primera que se inicia con un país del sudeste asiático y de la Asean.

En relación a las negociaciones que lleva adelante el Mercosur, no se han producido avances con relación a Japón ni a Canadá. En cambio, sí hubo progresos en la negociación con el bloque EFTA. Esta ronda de negociación se llevó a cabo desde el día 2 de julio al 6 del mismo mes, donde se acordó el intercambio de ofertas de acceso a mercado en Comercio de Bienes, Comercio de Servicios y Compras Gubernamentales y se concluyó la negociación del capítulo de Política de Competencia. A su vez, se establecieron los temas a tratar en la próxima ronda donde se espera intercambiar propuestas de mejoras en acceso a mercados, Solución de Diferencias, Facilitación de Comercio, Comercio y Desarrollo Sustentable, Compras Gubernamentales, y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

La **XIII Cumbre Presidencial de la Alianza del Pacífico** (AP) se realizó del 23 al 24 de julio en Puerto Vallarta, México. Durante la misma, se evaluaron los avances realizados desde la última Cumbre del año pasado y se establecieron las metas a alcanzar hacia el año 2030.

Por un lado, el Consejo de Ministros se reunió con representantes de los candidatos a Estado Asociado (Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur), representantes de organismos internacionales y de los Estados Observadores. Las temáticas abordadas se centraron en tres ejes: cooperación, comercio y finanzas. En el marco de la Cumbre se realizó también el V Encuentro del Consejo Empresarial. Uno de los temas más relevantes que se planteó fue la necesidad de fortalecer el multilateralismo para el desarrollo económico del bloque y brindar más agilidad al proceso de integración a través de la eliminación de barreras no arancelarias y la flexibilización de normas. A su vez, se manifestó la necesidad de seguir trabajando en las negociaciones pendientes, la internacionalización de las Pymes y la generación de incentivos innovadores para atraer más inversión al bloque. Cabe resaltar una propuesta realizada que contempla la posibilidad de que la gobernanza del mecanismo se conceda al sector privado, con el objetivo de garantizar la continuidad del proceso de integración más allá de los cambios de gobierno.

Por su parte, los Jefes de Estado de la AP se reunieron con los presidentes de Uruguay y Brasil, el secretario de Relaciones Exteriores de Argentina y el Viceministro de Relaciones Exteriores de Paraguay, con quienes firmaron una Declaración Conjunta con el objetivo fortalecer los vínculos comerciales, económicos y sociales entre la AP y el Mercosur⁵. El Plan de Acción suscripto plantea la posibilidad de firmar un acuerdo comercial entre los dos bloques para lograr avances en distintas temáticas como eliminación de barreras no arancelarias, cooperación regulatoria, promoción comercial y Pymes, facilitación del comercio de bienes y servicios, y turismo. Además, se establecieron otras áreas para el intercambio de experiencias como agenda digital, comercio inclusivo, género, movilidad académica, cultura y movilidad de personas. Por medio de la Declaración, ambos bloques se manifestaron en defensa del "libre comercio" y del "multilateralismo" en un contexto que amenaza con volverse cada vez más restrictivo debido a las medidas comerciales adoptadas desde Estados Unidos, las cuales llevan a algunos expertos a diagnosticar la llegada de una posible "guerra comercial global".

Como cierre de la Cumbre, los mandatarios firmaron la **Declaración de Puerto Vallarta**, donde plasmaron los objetivos futuros de la AP, los cuales se enmarcan en la denominada "Visión Estratégica 2030". Entre los puntos acordados se encuentran: establecer el Fondo de Infraestructura de la Alianza; aumentar la conectividad digital; convertir a la AP en "grupo observador" del Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC); implementar el Arreglo de Reconocimiento Mutuo de los Programas de Operador Económico Autorizado (OEA); crear mecanismos de cooperación en diversas áreas como pesca y acuicultura, compras públicas, minería, encadenamientos productivos, promoción del comercio, inversión y turismo; entre

⁵ Los dos bloques de integración representan el 79% de la población, el 85% del PBI, el 86% de las exportaciones y el 88% de la inversión extranjera directa de América Latina.

otras cuestiones. La AP también recibió en esta Cumbre la solicitud de parte de Ecuador y Corea del Sur de convertirse en Estados Asociados del bloque.

RCEP

Se llevó a cabo la 23ª ronda de negociaciones del RCEP en Tailandia. A la fecha ya se encuentran listos cuatro capítulos de este acuerdo: Procedimientos aduaneros y facilitación del comercio; compras gubernamentales, reglamentos técnicos, y procedimientos de evaluación de conformidad en medidas sanitarias y fitosanitarias.

En el contexto de la guerra comercial con Trump, los avances dentro de este proceso de negociaciones han sido presentados como logros frente al proteccionismo comercial y al unilateralismo

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Andrea Foglia

Entre los meses de marzo y julio las rondas de negociaciones del NAFTA han sido suspendidas, siendo reemplazadas por reuniones ministeriales y de grupos de trabajo. Los avances que se han alcanzado son en materia de textiles, medio ambiente, energía, facilitación del comercio, servicios financieros, comercio transfronterizo, comercio digital, aduanas, medidas disconformes, cosméticos e inversiones. El tema que presenta aún interrogantes, es el relacionado al capítulo laboral.

Se llega a la conclusión que, a pesar de los intentos del presidente estadounidense de lograr acuerdos bilaterales con Canadá y México por separado, los mismos han sido infructuosos. Estos dos últimos países se posicionaron de manera conjunta para llegar a un acuerdo que beneficie a los 3 países miembros por igual.

No obstante, se está a punto de cumplir un año de comenzada la renegociación y el futuro, a pesar de los avances, sigue pareciendo incierto. Todas las fechas límite estipuladas fueron sorteadas y se marcó al mes de agosto, como el mes en el cuál se finalizaría con la modernización del Tratado.

Una de las razones para seguir manteniendo esta actitud positiva, es la elección de Andrés Manuel López Obrador como presidente de México. Se ha establecido una alianza entre el gobierno saliente de Peña Nieto y el entrante de Obrador para lograr la conclusión del NAFTA. A su vez, existe un intento por parte de Donald Trump de acercarse a su vecino y a su nuevo presidente electo.

Negociaciones Comerciales Internacionales en el marco del G20

Victoria Frutos

El día siete de mayo de 2018 comenzó la reunión del Grupo de Trabajo de Comercio e Inversiones del G20 en el Centro Cultural Kirchner, Buenos Aires. La agenda del encuentro

incluyó tres sesiones, que abarcaron los temas más importantes identificados en la coyuntura actual del comercio global:

- Cadenas globales de valor en el sector agrícola
- Nueva revolución industrial
- Evolución actual del comercio internacional

En el marco de estos tres tópicos los funcionarios volcaron especial atención en la inserción de las pequeñas y medianas empresas, las necesidades de las mujeres y de los países en desarrollo, todo ello bajo el lema del "comercio inclusivo" propuesto por la presidencia Argentina.

A partir de las escasas comunicaciones dadas sobre los acuerdos tangibles a los que se arribó en las reuniones del 7 y 8 de mayo, y en los discursos de los ministros donde se ha reconocido una coyuntura crítica para la economía y el comercio globales y un escenario de cambios en los paradigmas del comercio, se hace patente que el empeño orientado a buscar soluciones conjuntas a los problemas globales actuales es un objetivo que se llevará a cabo gradualmente y con un abundante diálogo que no garantizan grandes avances estructurales en la medida que siga habiendo dificultades de entendimiento entre las grandes potencias que tienen mayor peso en la definición de las negociaciones.

El escenario conflictivo que manifestó la reciente cumbre del G7 en Quebec afirma lo anteriormente dicho. Trump se retiró de esta cumbre sin firmar el documento final y con acusaciones a sus pares de abusos comerciales hacia los Estados Unidos en la imposición de barreras injustas. Las grandes potencias que definen las reglas del comercio internacional están insertas en una guerra comercial y frente a la incertidumbre que generan las maniobras desestructurantes del presidente norteamericano resulta dificultoso avanzar en las negociaciones comerciales en foros como el G7 y el G20.

Negociaciones multilaterales - OMC

Camila Romero

Tres son las áreas que en el último tiempo han mostrado avances o, al menos puede decirse que han llevado a una apertura de diálogo y discusión en el marco de la OMC, estas son: Agricultura, Pesca y MIPYME.

En materia agrícola, los miembros de la OMC se dispusieron a elaborar una hoja de ruta para las negociaciones. Con dicho objeto en mente, el Comité de Agricultura se reunió el 16 de julio para debatir cuestiones "de fondo" como: las subvenciones internas, el algodón, el acceso a los mercados, la competencia y restricciones a las exportaciones y mecanismos de salvaguardia.

- Subvenciones interna. El Presidente del Comité de Agricultura, el Embajador John Deep Ford (Guyana) destacó este como el tema prioritario y pieza central de las negociaciones agrícolas. China e India presentaron conjuntamente un documento que exige la eliminación de la ayuda interna causante de distorsión del comercio conocida como medición

global de la ayuda (aggregate measurement of support en inglés), por encima de los mínimos⁶. Los miembros formularon comentarios preliminares sobre las presentaciones y subrayaron los esfuerzos realizados por los proponentes.

- Algodón. Esta es un área que Deep Ford también subrayó como prioritaria para avanzar. El Presidente instó a todos los miembros a que presenten oportunamente notificaciones y respondan a los cuestionarios bianuales de la Secretaría de la OMC sobre el algodón, para garantizar que se disponga de información actualizada sobre las políticas algodonerías, los valores de producción y los niveles de ayuda interna de los miembros.

- Acceso a mercados. Las discusiones en este tema revelaron signos de buena voluntad entre los miembros para avanzar en la necesidad de una mejor comprensión de los regímenes arancelarios actuales de los miembros y su impacto en el comercio agrícola mundial. Hubo propuestas por parte de Estados Unidos y otra conjunta de Paraguay y Uruguay. Si bien algunos destacaron la importancia del acceso a los mercados como medio de proporcionar una función equilibradora en las negociaciones, otros consideraron que era necesario lograr progresos en la ayuda interna antes de participar activamente en el acceso a los mercados.

- Restricciones de exportación. Muchos miembros resaltaron que una mayor transparencia en la forma de notificar dichas restricciones y la exención de los productos alimenticios comprados con fines humanitarios no comerciales de la aplicación de tales medidas, podrían constituir un posible resultado para las negociaciones. El Grupo G33 presentó un comunicado conjunto que resumía sus prioridades de negociación, incluida la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria. La presentación de esta coalición de países en desarrollo resaltó la necesidad de abordar las inequidades heredadas de la Ronda Uruguay e instó a los miembros a redoblar sus esfuerzos para trabajar hacia una solución permanente para este tema. Los proponentes expresaron su decepción por el incumplimiento del plazo acordado en la Conferencia Ministerial de Bali de 2015 para encontrar una solución permanente para la constitución de existencias públicas e instaron a los miembros a seguir trabajando en la cuestión con miras a lograr un resultado en la próxima Conferencia Ministerial.

- Mecanismo de salvaguardia especial. El G33 enumeró el mecanismo especial de salvaguardia (MSE, por sus siglas en inglés) como una de sus prioridades para la próxima Conferencia Ministerial, dada la importancia que tiene para los miembros en desarrollo y su vinculación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas. Esta cuestión fue un parte aguas en seno del Comité. Por un lado, algunos miembros en desarrollo sostuvieron que los MSE son necesarios en momentos en que los precios fluctúan y las importaciones aumentan de manera repentina. Por otro lado, otros miembros consideraron que la introducción de un MSE es dar un paso atrás respecto de la apertura comercial y, por lo tanto, dijeron que solo podía considerarse en el contexto de una mayor reforma del acceso a los mercados. Ante la divergencia, el Presidente instó a los miembros a avanzar en sus propuestas y describir el contenido técnico de las mismas.

En relación a la problemática de la sobreexplotación y las subvenciones a la pesca, el programa actual de trabajo del "grupo de negociación de normas" – organismo de la OMC responsable de establecer normas para los subsidios a la pesca – se centra en el intercambio de información, así como la elaboración de un conjunto completo de documentos de trabajo que puedan en un futuro servir como texto de negociación en dicha materia. Cabe recordar

⁶ Cantidades mínimas de ayuda interna que están permitidas aunque distorsionen el comercio.

que los miembros de la OMC esperaban cerrar un acuerdo en el marco de la 11va Conferencia Ministerial celebrada el pasado diciembre en Buenos Aires pero finalmente, acordaron ampliar las negociaciones dos años más, aspirando a concretar un acuerdo para la Ministerial de 2019. Asimismo, los miembros de la OMC están trabajando para alcanzar una meta que esté en armonía con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la agenda 2030 de Naciones Unidas.

Las reuniones del mes de junio se enfocaron en subsidios que contribuyen a la pesca de poblaciones de peces sobreexplotadas, un tema que es especialmente pernicioso dado que afecta a poblaciones que ya enfrentan niveles de agotamiento potencialmente graves, y algunos subsidios podrían obstaculizar los esfuerzos para ayudar a estas poblaciones a regenerarse. En este marco, los negociadores discutieron opciones para disciplinar los subsidios en dichas situaciones, incluyendo el uso de listas ilustrativas de subsidios positivos⁷ y negativos, el desarrollo de una eliminación general de todos los subsidios a las poblaciones sobreexplotadas, o solo la prohibición de los subsidios que tienen "efectos negativos" sobre las poblaciones sobreexplotadas. De igual forma, los miembros difieren en cómo definir los términos, como en el caso de los "efectos negativos". Por ejemplo, consideraron si esto involucraría subsidios que definitivamente tienen el efecto de reducir el stock o también aquellos que impiden la recuperación del stock.

En referencia a la última temática, y en el marco del día mundial de las MIPYME (micro, pequeñas y medianas empresas) que se conmemoró el 27 de junio, el Director General, Roberto Azevêdo, brindó un discurso en el que subrayó el esfuerzo realizado por muchos Miembros para poner en relieve los puntos de vista de las MIPYME. Justamente, la 11va Conferencia Ministerial de Buenos Aires fue prueba de ello. Desde entonces, se ha venido discutiendo el rol que estas empresas tienen en la economía mundial y principalmente se han destacado dos cuestiones como aspectos sensibles ante los ojos de las MIPYME como son: el acceso a la información y sobretodo, el financiamiento del comercio.

En su discurso, Azevêdo hizo referencia a los avances logrados con los interlocutores en la financiación del comercio de las MIPYME, y sobre todo con los bancos multilaterales de desarrollos a través de sus programas de facilitación de la financiación del comercio. De igual forma se subrayó que, si bien hoy la atención está puesta en la facilitación del comercio, cumplir con diversos estándares, requisitos de reglas de origen y procedimientos fronterizos puede ser un gran obstáculo para las MIPYMES. Azevêdo señaló que "éstos son costos fijos que no dependen del tamaño de una empresa pero que a la hora de absorberlos, las más pequeñas pierden competitividad frente a las más grandes", por lo tanto, remarcó que la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC es el camino que deben tomar las pequeñas empresas para que puedan participar en los mercados mundiales dado recortando costos y reduciendo las cargas administrativas.

Al margen de las sesiones programadas en la agenda de la organización, la preocupación de la OMC gira en torno al impacto de las tensiones comerciales sobre la evolución de la economía global. En el decimonoveno informe de vigilancia sobre medidas

⁷ El término subsidios positivos, en este contexto, se refiere a la ayuda estatal destinada a promover actividades que tendrían un efecto útil sobre la condición de esas poblaciones de peces, o dirigidas a otros objetivos de gestión de recursos o sostenibilidad.

comerciales en los países del G20 – publicado el 4 de julio -, tomando el período entre el 16 de octubre de 2017 y el 15 de mayo de 2018, llama la atención el peso de las medidas restrictivas en el comercio y los flujos de inversión. Justamente, el dilema fundamental que enfrenta la organización es que sus avances dependen de la voluntad de los miembros, algunos de los cuales en los últimos meses han cuestionado duramente su funcionamiento. El principal crítico es el Presidente estadounidense, Donald Trump, quien además de continuar aplazando la designación de Jueces en el Órgano de Apelaciones, culpabiliza al organismo en particular, y a todo el sistema de comercio mundial en general, de ser los responsables de los males de EEUU. Por su parte, el Presidente de Francia, Emanuel Macron, y la Canciller alemana, Angela Merkel, en el marco de la reunión del G7 han subrayado la necesidad de reformar y modernizar el organismo.

Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)

Laura D'Alesio

Después de conocerse la versión final del acuerdo, el pasado 8 de marzo finalmente se firmó el **Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, también conocido como TPP-11 o CPTPP**. Dicho pacto comercial contempla como suficiente que seis de los once países miembros lo ratifiquen, entrando en vigor 60 días después.

En ese sentido, la Cámara de Senadores mexicana, con 73 votos a favor, 24 en contra y 4 abstenciones, aprobó el acuerdo en sesión plenaria, convirtiendo a México en el primer país signatario en ratificarlo. Siguiendo este camino, el gabinete del mandatario nipón, Shinzo Abe, suscribió los proyectos de ley para ratificarlo, presentándolos en la actual sesión de la Dieta, que se extenderá hasta el día 20 de junio. También Canadá, en el medio de la guerra comercial con Estados Unidos, calificó de "alta prioridad" la aprobación del mismo.

Por otro lado, el nuevo primer ministro de Malasia, Mahathir Mohamad, que llegó al gobierno tras imponerse en las elecciones del pasado 9 de mayo, llamó a renegociar el CPTPP por considerar que perjudica a las economías más débiles. El tratado había sido firmado por su antecesor, Najib Razak.

Por último, en lo que respecta a Estados Unidos, el Secretario de Comercio de la Casa Blanca, Wilbur Ross, en el marco de la III Cumbre Empresarial de las Américas, declaró que Trump consideraría volver al TPP sólo ante las condiciones correctas.