



# **Las Negociaciones Comerciales Internacionales en tiempos del COVID 19.**

**El estado de las Negociaciones Comerciales Internacionales. Informe 1-2020**

---

Grupo de Estudios sobre Negociaciones  
Comerciales Internacionales.  
Instituto de Investigaciones. Facultad de Ciencia  
Política y Relaciones Internacionales. UNR.  
Mayo 2020

---

## 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 enero, febrero, marzo y abril de 2020. En esta edición actualizamos el seguimiento de noticias de los principales procesos de negociaciones comerciales internacionales y presentamos dos análisis en la sección en foco: El sistema de comercio internacional en pandemia y Brexit: El Periodo de Transición.

# **Miembros del Grupo de Estudios de Negociaciones Comerciales Internacionales**

## **Coordinadora**

Julieta Zelicovich

## **Equipo de trabajo**

Andrea Foglia

Camila Romero

Daniela Agrano

Josefina Cervino

Laura D'Alesio

Luciana Garro

Maria Eugenia Ciliberto

Valeria Cortese

Valentina Roldán

Inés Gullo

Micaela Martino

Ignacio Egea Dellarda

Eugenia Vila

Ayelen Saunit

Victoria Guida



## Índice

Presentación .....	2
<b>Miembros del Grupo de Estudios de Negociaciones Comerciales Internacionales</b> .....	3
Índice.....	4
Comentario general sobre el primer cuatrimestre de 2020 .....	5
En foco.....	6
El sistema de comercio internacional en pandemia .....	7
Brexit: El Periodo de Transición .....	17
Evolución de las Negociaciones Comerciales en curso .....	23
Negociaciones comerciales internacionales de la Unión Europea.....	24
Negociaciones comerciales de Estados Unidos .....	29
MERCOSUR .....	33
Alianza del Pacífico.....	35
ASEAN - Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) .....	38
Otras Negociaciones Comerciales de la República Popular de China .....	43
Negociaciones comerciales de Japón.....	48
África y CFTA.....	51
Negociaciones multilaterales – OMC.....	51
Referencias Bibliográficas .....	63

## Cometario general sobre el primer cuatrimestre de 2020

El estallido del COVID-19 ha sido el rasgo distintivo del comienzo de 2020, con impactos en todas las dimensiones: sociales, políticas y económicas. Las relaciones comerciales internacionales y las negociaciones comerciales externas no han sido la excepción. Con menores intercambios, mayores niveles de incertidumbre y escenarios dubitativos en cuanto a la cooperación internacional, aquellos fenómenos que son el objeto de estudio de nuestro equipo han presentado dinámicas diferentes a las de 2019. En pos de poder aprehender mejor los procesos en curso hemos modificado la frecuencia de este informe de trimestral a cuatrimestral, incluyendo en el relevamiento que presentamos aquí los meses de enero, febrero, marzo y abril 2020.

En la sección de "En foco" incluimos un documento elaborado por Julieta Zelicovich y Camila Romero relativo al impacto del COVID-19 en el sistema de comercio internacional. También presentamos en este informe, un análisis de Valentina Roldan sobre el proceso del BREXIT. La sección de seguimiento de los procesos de negociaciones externas está atravesada por la pandemia. En las diferentes áreas de estudio se pueden apreciar cómo la pandemia ha generado cambios en los incentivos para las negociaciones y también cómo esto tiene lugar bajo las tensiones subyacentes de la transformación del orden internacional entre EEUU y China, así como de la crisis de la OMC.

**Coordinación:** Julieta Zelicovich

**Compilación y edición:** Ignacio Egea Dellarda.

**Escriben en este número:**

Camila Romero; Daniela Agrano; Josefina Cervino; Laura D'Alesio; Andrea Foglia; Valeria Cortese; Ayelen Saunit; Ignacio Egea Dellarda; Eugenia Vila; Inés Gullo; María Eugenia Ciliberto; Valentina Roldán; Micaela Martino; Victoria Guida; Luciana Garro y Julieta Zelicovich.



Análisis.

**En foco**

## El sistema de comercio internacional en pandemia<sup>1</sup>

*Julieta Zelicovich*

*Camila Romero*

Del mismo modo que la fiebre o las alteraciones respiratorias son síntomas de enfermedad en el cuerpo, el comercio internacional es un indicador de la *salud* del sistema económico global; y al igual que en los pacientes de COVID-19, las patologías pre-existentes pueden incrementar los riesgos. En este análisis buscamos identificar dichas patologías, así como analizar la evolución reciente del sistema de comercio internacional ante la pandemia.

A finales de 2019 el comercio internacional mostraba algunos signos de alerta. La mayor conflictividad en las relaciones comerciales internacionales, con la “guerra comercial” entre EEUU y China como protagonista central; así como la apelación -global- a un mayor intervencionismo en la política comercial externa, llevaban a que los indicadores de comercio mostraran tendencias a la baja y proyecciones en las que la relación entre comercio mundial y PBI global seguía contrayéndose.

Para la OMC, a octubre de 2019 el 7,5% de las importaciones mundiales estaban afectadas por medidas que restringen las importaciones, en un valor estimado de US\$ 1,700 miles de millones<sup>2</sup> (OMC, 2019). Si bien China y EEUU explicaban una gran parte de ese porcentaje, en realidad se trata de un fenómeno más extendido, alcanzando al menos a los primeros 10 exportadores e importadores a nivel global (Evenett & Fritz, 2019). El comercio además, mostraba una mayor tendencia a la *servificación* -siendo que el comercio de servicios se expandió más rápido que el comercio de bienes entre 2005 y 2017 (OMC, 2019); en tanto que la Organización Mundial de Comercio perdía, en el mes de diciembre, la operatividad del órgano de apelaciones al concretarse el bloqueo de EEUU del nombramiento de nuevos árbitros. En sí, el volumen de comercio de mercancías en 2019 había alcanzado US\$ 18,888,714 millones de dólares y el de servicios US\$ 6,025,413 millones de dólares; el comercio de mercancías fue de un 3% menos que el año anterior, en tanto que servicios incrementó 2%. Las proyecciones señalaban para 2020 expectativas en las que las tendencias contractivas se acentuaban.

---

<sup>1</sup> Este trabajo fue preparado como parte de una publicación del Centro de Investigaciones en Política y Economía Internacional (CIPEI) y de Perspectivas Revista de Ciencias Sociales, de próxima publicación.

<sup>2</sup> Una década atrás la cobertura de este tipo de medidas era de tan solo 0,6%.

Es en ese contexto que el comercio internacional enfrenta a la crisis del COVID-19. El 31 de diciembre se hace pública la noticia relativa a la existencia de un nuevo virus en la provincia de Wuhan, China. Lo que en un primer momento pareció una enfermedad de alcance localizado como la del SARS, llevó un mes más tarde, el 30 de enero de 2020, a declarar la emergencia de salud pública de importancia internacional por la OMS. El 11 de marzo, se oficializó el estado de pandemia, con casos en los cinco continentes.

Los canales de "contagio" entre COVID-19 y el comercio mundial son múltiples. Baldwin (2020) ha planteado shocks tanto sobre la oferta como sobre la demanda. Por el lado de la oferta, el cierre de establecimientos productivos, ya sea por la enfermedad o por las medidas de aislamiento preventivo, suponen una contracción de la producción; que se ve amplificada como restricciones en las cadenas de aprovisionamiento al considerar la fragmentación de la producción mundial a través de las cadenas de valor. En servicios, especialmente en aquellos rubros como viajes y turismo que se basan en la interacción y movimiento de personas, los efectos son más acentuados. Del lado de la demanda mundial, la contracción se produce tanto por la recesión macroeconómica que generan los shocks de oferta como por la predisposición a "posponer" compras y decisiones de inversión -*wait and see*-. Asimismo, hay que considerar los efectos sobre los precios mundiales de *commodities*, las restricciones en la migración y movimiento de personas; y el impacto en la logística e infraestructura. Por último, y no menos importante, un canal adicional de contagio son las políticas comerciales aplicadas por los países, que al restringir las exportaciones o importaciones de ciertos bienes y servicios, amplifican los efectos del COVID-19. Como veremos en la próxima sección, estos canales han llevado a una contracción histórica del comercio mundial.

Antes de avanzar en el relevamiento empírico restan señalar dos elementos que diferencian la naturaleza de estos impactos respecto de otras crisis o shocks globales: su alcance geográfico y la incertidumbre en términos de duración -así como de eventual reiteración-. Nunca antes una crisis tuvo shocks de oferta y demanda en todos los países del mundo; y nunca antes el mundo tuvo tales niveles de incertidumbre respecto de la duración y naturaleza de los causales de dichos shocks. Si bien algunas economías comienzan a reactivarse al momento de escribir estas líneas, no hay certidumbre alguna respecto de la recuperación de la demanda mundial, ni sobre la posibilidad o no de "recaídas".

### **El comercio internacional, por etapas de contagio**

A medida que la enfermedad fue expandiéndose, y más cantidad de territorios comenzaron a verse afectados y a tomar medidas de prevención de contagio, el comercio internacional fue viéndose afectado. Planteamos una primera etapa en la cual el virus se mantuvo localizado en China y la región asiática, en los meses de enero y febrero; y una segunda etapa con su expansión a Europa, EEUU y el estallido de la pandemia en los meses de marzo y abril, en los cuales las restricciones en y al comercio se vuelven globales.

Durante los dos primeros meses del año, ante el rápido aumento de las cifras de contagiados en China, el gobierno reaccionó imponiendo severas restricciones para evitar una mayor propagación del virus. Estas medidas de contención impactaron rápidamente en el plano económico-comercial.

Siendo China el importante mercado de consumo y el corazón manufacturero del mundo -con un papel fundamental en las cadenas de suministro globales-, la suspensión de actividades y el cierre temporal de fábricas en su territorio provocaron la contracción de los flujos de comercio internacional. Según las estadísticas comerciales de la Administración General de Aduanas de China, la producción industrial en el país asiático cayó un 13,5 % en enero y febrero combinado, en comparación con el año anterior. Una caída severa si se pone en perspectiva con lo ocurrido durante el brote del SARS en 2002 y la crisis financiera de 2008. Asimismo, las exportaciones de mercancías del país al resto del mundo disminuyeron un 17,2%, mientras que las importaciones se redujeron un 4% durante los meses de enero y febrero frente al mismo período del año 2019. Las disminuciones, tanto de exportaciones como importaciones, fueron significativas en aquellos productos que se utilizan como intermedios en la producción como: textiles, equipos eléctricos y electrónicos.

Dentro de las manufacturas, los sectores más gravemente afectados – por su complejo encadenamiento productivo y su alto valor y volúmenes comerciales – han sido la industria automotriz, textil y de alta tecnología. Conforme los datos del Banco Mundial, para finales de febrero el comercio mundial ya exhibía una contracción de 5,7%, comparado con febrero de 2019.

Además de los efectos en la oferta mundial de bienes, la contracción de la demanda mundial de productos primarios de China, repercutió en los precios internacionales de los mismos. El Índice de los Productos Básicos (*CRB Commodities Index* en inglés), que mide la dirección

del precio agregado de alrededor de 19 materias primas, cayó un 34% desde la confirmación del primer caso<sup>3</sup>.

Para el mes de marzo, dada la cantidad de casos que comenzaron a reportarse en otras partes del mundo, la declaración de pandemia fue inminente, y con ello se agravaron los efectos en el plano económico-comercial internacionales.

Estados Unidos, la nación que, al momento de escribir este informe, encabeza el listado de mayor cantidad de contagios y muertes por coronavirus en el mundo, reportó una caída pronunciada de sus exportaciones (9,3%) y sus importaciones (6,6%) para el mes de marzo, en comparación al mismo período durante el año 2019. La producción se vio reducida por dos factores claves: la falta de insumos del extranjero, y la imposición de la cuarentena. Las caídas más pronunciadas de las exportaciones se reflejaron en los suministros y materiales industriales, vehículos, piezas y motores automotrices, y bienes de capital. Mientras que, por el lado de las importaciones, las mayores disminuciones se reportaron en los bienes de consumo como teléfonos celulares, autopartes y accesorios para vehículos provenientes de Asia (*United States Census Bureau, 2020*).

En Europa, las estadísticas disponibles no logran reflejar aún la contracción de los meses de marzo y abril, aunque sí muestran una reducción del 1,6% de las importaciones extra europeas para el primer bimestre del año, y una expansión de las exportaciones más lenta que la de 2019 (Comisión Europea, 2020a). El comercio con China, por ejemplo, se contrajo 3,6%. Las proyecciones de la Comisión Europea sostienen que en el resto del 2020 el comercio exterior de bloque decrecerá un 9,7% (Comisión Europea, 2020b).

En la región asiática, los efectos han sido severos en India, con caídas pronunciadas tanto de sus exportaciones (34,6%) como de sus importaciones (28,7%) en marzo 2020 con respecto al mismo período del año anterior (Banco Mundial, 2020).

Por su parte, las exportaciones de bienes y servicios de América Latina y el Caribe continúan una tendencia contractiva -en 2019 se redujeron 2,4%- (BID, 2020). Para las economías caribeñas dependientes del turismo, el cierre de fronteras y la prohibición para viajar condujeron a una caída dramática de sus exportaciones que también se verá reflejado en su PBI. En el resto de la región el comercio de bienes también ha sido afectado por la contracción de la demanda mundial y la baja de los precios. En el mes de marzo, por

---

<sup>3</sup> Estos efectos sobre los precios se combinaron con la reducción del precio del petróleo vinculada a la crisis política entre los países de la OPEP.

ejemplo, Argentina tuvo una reducción de un 15,9% de sus exportaciones. En particular las ventas a Brasil se redujeron 16%, en tanto que las exportaciones a China lo hicieron 17,4% y las destinadas a EEUU, 34% (INDEC, 2020). Brasil, asimismo, tuvo una reducción de 19% en las exportaciones del mismo mes, en relación a marzo 2019.

Las perspectivas para lo que resta del 2020 no son alentadoras para la economía mundial ni para el comercio internacional. La magnitud de la crisis parece superar a la del año 2009 y a la de 1930. Y aún dentro de las proyecciones disponibles existe un elevado nivel de incertidumbre.

La OMC ha estimado caídas de entre 13% y 32% del comercio mundial en 2020 - proyección que incluye 20 puntos porcentuales de incertidumbre- (OMC, 2020). El Fondo Monetario Internacional, por su parte, estima una reducción del 11% del comercio de bienes y servicios. Las variaciones dependen en gran parte de la duración de la pandemia y de las políticas comerciales y económicas que los Estados apliquen. Mayores restricciones al comercio, y menor nivel de impulso a la economía, llevan a suponer escenarios más pesimistas.

En la región de América Latina, el BID ha estimado que el PBI regional se contraerá entre -1,8% y -5,5% en 2020. El comercio, por su parte, presentará una contracción de entre -12,9% y -31,3% según los escenarios planteados por la CEPAL. Resulta relevante considerar tanto la disminución de los precios de los productos exportables de la región - 8,8%- así como la contracción del volumen -de al menos 6%-, explicada principalmente por una agudización de la contracción de la demanda mundial. La dependencia de varios mercados a la demanda de China o de EEUU incrementa su vulnerabilidad en estos contextos.

### **Las políticas comerciales durante pandemia**

En última instancia, el impacto económico final de esta pandemia dependerá de la eficacia de las medidas tomadas a nivel nacional, regional y mundial como respuesta a la crisis.

Desde el plano económico nacional, los gobiernos del mundo han adoptado medidas en la esfera de la política comercial y de la política fiscal.

Con respecto a la primera, a medida que el COVID-19 avanzó sobre diversas regiones del mundo y ante el temor por el desabastecimiento interno de medicamentos, insumos

médicos y sanitarios; e incluso de alimentos, numerosos gobiernos recurrieron a las restricciones a las exportaciones.

Este tipo de medida comercial generalmente es utilizada en contextos de aumento de los precios internacionales de un determinado bien, en pos de proteger los precios domésticos y, en última instancia, a los consumidores nacionales. Pero a partir de la declaración de pandemia, y ante el temor por la escasez de los recursos, dichas políticas comenzaron a ser implementadas, ya no por razones de precios, sino más bien por volúmenes de exportaciones.

Para el 21 de marzo, según lo notificado a la OMC, 54 gobiernos habían impuesto algún tipo de restricción a las exportaciones; cifra que fue progresivamente en aumento, generando una especie de espiral proteccionista (Baldwin & Evenett, 2020). A la fecha, más de 90 países cuentan con algún tipo de medida de dicha índole.

Durante el mes de abril la Organización Mundial de Aduanas publicó "una lista indicativa"<sup>4</sup> de suministros médicos esenciales utilizados durante la pandemia, cuya producción se encuentra altamente concentrada en manos de unas pocas naciones desarrolladas - Alemania (14%), EEUU (12%), Suiza (9%), Países Bajos (7%), Bélgica (7%), Irlanda (7%), China (5%), Francia (5%), Italia (4%) y Reino Unido (4%) -, de las cuales, nueve de las diez mantienen reglas de autorización de exportación o alguna otra barrera al comercio.

El coronavirus no entiende de fronteras y, en efecto, este tipo de políticas comerciales no hacen más que privar el acceso a las naciones importadoras – principalmente países en desarrollo – del "kit de supervivencia" necesario para mantener sus sistemas de salud en funcionamiento y garantizar protección y bienestar a su población.

En paralelo, los países comenzaron a liberalizar las importaciones, facilitando las compras externas de medicamentos y productos médicos. Las estadísticas oficiales de la OMC muestran que, antes del estallido de la crisis sanitaria, el arancel aplicado a dichos productos relacionados con el COVID-19 se situaba en promedio en el 4,8% (OMC, 2020). Actualmente, alrededor de 97 países han levantado las barreras arancelarias aplicadas con

---

<sup>4</sup> Lista completa de suministros médicos esenciales durante la pandemia del COVID-19: [http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/activities-and-programmes/natural-disaster/covid\\_19/hs-classification-reference\\_en.pdf?la=en](http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/activities-and-programmes/natural-disaster/covid_19/hs-classification-reference_en.pdf?la=en)

anterioridad<sup>5</sup>. Aunque algunos países han removido incluso medidas no arancelarias vinculadas con la simplificación de los procedimientos de aduana y la agilización de los requisitos en materia de aprobación y licencias.

Con respecto a las medidas de política fiscal, para contrarrestar los efectos de la crisis en el plano económico y social, los países adoptaron una serie de medidas de emergencia que ya ascendieron los US\$ 8 billones (FMI, 2020). Si bien la capacidad institucional y financiera de cada nación influye en el tamaño y el tipo de asistencia de emergencia otorgada, los paquetes de ayuda están dirigidos principalmente a 3 cuestiones: financiamiento a los servicios de salud y de emergencia; apoyo a los hogares para la adquisición de bienes y servicios básicos; y ayuda a las empresas para evitar el quiebre y proteger a los trabajadores de ser despedidos.

Además del accionar unilateral, desde el plano regional se buscaron generar algunas respuestas coordinadas. Durante el mes de abril, los distintos esquemas de integración latinoamericanos – como Mercosur, Alianza del Pacífico, el Sistema de Integración Centroamericana y la Comunidad Andina, entre otros – han concertado virtualmente aunar sus esfuerzos y contribuir a la salida de la crisis. En el caso del Mercosur si bien no se logró un accionar coordinado en materia de sanidad y medidas de contención -siendo muy distantes los modelos de Argentina y Brasil- sí se dio lugar al intercambio de información, a la vez que a la creación de fondos de emergencia en pos de mejorar las capacidades nacionales en la lucha contra la enfermedad<sup>6</sup>, poniendo de manifiesto que estos esquemas exceden a la vinculación estrictamente comercial.

En lo que respecta al plano internacional, un grupo de siete países – Nueva Zelanda, Australia, Singapur, Canadá, Chile, Brunei y Myanmar – se comprometieron en una declaración de finales de marzo, a mantener abiertas las cadenas de suministros y remover cualquier barrera al comercio existente sobre bienes esenciales, específicamente suministros médicos. Unos días después, el Grupo de los 20 emitió una declaración ministerial en la misma dirección, prometiendo trabajar conjuntamente para garantizar el flujo de suministros y equipos médicos.

---

<sup>5</sup> Para ver en detalle las medidas de restricción y facilitación de exportaciones e importaciones en tiempo real, dirigirse a: <https://macmap.org/covid19>.

<sup>6</sup> El Mercosur aprobó un fondo de emergencia de US\$ 16 millones para el proyecto “Investigación, Educación y Biotecnología aplicadas a la Salud”, financiado a través del Fondo de Convergencia Estructural (FOCEM).

Adicionalmente, la creciente demanda y volatilidad en los precios de los alimentos, el aumento del desempleo y la pobreza, y el miedo a que el proteccionismo se extienda a otros sectores e instrumentos políticos; ha puesto en marcha esfuerzos conjuntos para contrarrestar los efectos de la pandemia en lo relativo a la provisión de productos agrícolas y alimentos. En este sentido, el 21 de abril, los Ministros de Agricultura del G-20, en reunión extraordinaria, han emitido una declaración con el compromiso principal de preservar la seguridad alimentaria y la nutrición, asegurar el normal flujo de alimentos y productos agrícolas, proteger a los trabajadores del sector y, en caso de necesidad, adoptar medidas comerciales de emergencia que sean transparentes, proporcionales y temporales (G-20, 2020). Para el 22 de abril, en el marco de la OMC, alrededor de 50 miembros (incluidos China y EEUU), hicieron declaraciones similares, en pos de mantener el comercio en dicho sector abierto y predecible (WT/GC/208).

### **Perspectivas para las negociaciones comerciales internacionales y la gobernanza global**

La pandemia también ha generado un freno sobre las dinámicas de las negociaciones comerciales internacionales. Durante los meses de febrero, marzo y abril, la mayor parte de las negociaciones comerciales internacionales que venían en curso -como la del RCEP en etapa final en la región asiática- o que habían sido recientemente anunciadas -como el diálogo exploratorio entre EEUU y Kenia- entraron en un *impasse*, y solo se abordaron cuestiones técnicas vía videollamadas. La OMC suspendió sus actividades -e incluso la Conferencia Ministerial de Nur-Sultán-. Con las burocracias dedicadas a los temas urgentes la presión por nuevos acuerdos comerciales pareció relajarse, sin que ello implicase estar completamente ausente -como lo muestra el caso de las negociaciones México-Unión Europea, concluidas el 28 de abril de 2020-.

Como mencionamos arriba, la gobernanza del comercio internacional pre-pandemia, ya estaba debilitada. El multilateralismo como foro para las negociaciones comerciales registraba ya al menos una década de disfuncionalidad, a lo que se habían sumado limitaciones a la administración de comercio en el marco de la guerra comercial y del nuevo "nuevo proteccionismo", y el bloqueo en el órgano de apelaciones del mecanismo de solución de controversias. No obstante, la dinámica prevaleciente seguía siendo la cooperativa; aunque regional (Zelicovich, 2018). Como sostiene Steinberg (2009), los países en materia de comercio están "condenados a cooperar", y los acuerdos comerciales -con sus distintas variantes- siguen siendo el instrumento central para ello.

Así la primera observación es que la pandemia no hará desaparecer las negociaciones comerciales. Si se toman en consideración los anuncios de reactivación de diálogos diplomáticos vinculados al libre comercio de mayo 2020, el mundo post-COVID-19 en materia de agenda de negociaciones comerciales internacionales se parece mucho al anterior. En sí la agenda aún no ha presentado cambios. No obstante, las dinámicas relativas a las políticas comerciales mencionadas más arriba sí permiten alertar sobre una mayor saliencia de las medidas de restricción a las exportaciones (especialmente en insumos médicos o en las cadenas alimentarias); sobre la tensión entre facilitación del comercio y -nuevos- controles fitosanitarios; sobre la implementación de -nuevos- subsidios y medidas equivalentes; y sobre el creciente uso de plataformas digitales, lo que genera mayores incentivos a la negociación de comercio electrónico. En un segundo plano, asoman desafíos también en materia de propiedad intelectual y el desarrollo de una vacuna para el COVID (Velásquez, 2020), tema que ha sido relacionado al comercio a través del ADPIC.

Estos nuevos y reeditados desafíos para la gobernanza del comercio mundial demandan una respuesta global, pero sin embargo parecen encontrar mayor eco en el ámbito regional que multilateral. Y en esto, las perspectivas también se parecen bastante al mundo pre pandemia. Con la OMC limitada en sus capacidades y presa de las tensiones que acompañan el reacomodamiento del orden internacional, los acuerdos regionales o preferenciales vuelven a tener centralidad como modo de resolver las tensiones y fricciones del comercio internacional.

La pandemia ha puesto de manifiesto la debilidad de las instituciones existentes, y la dificultad para canalizar la cooperación a través de las mismas -incluso en materia de comercio internacional-. Repensar la gobernanza del comercio internacional es uno de los principales desafíos que plantea el COVID-19.

### **Referencias Bibliográficas**

Banco Mundial (2020). *South Asia Economic Focus, Spring 2020: The Cursed Blessing of Public Banks*. Washington, DC: The World Bank.

Baldwin, R, y Evenett, S. J. (2020). *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*. Lóndres: CEPR Press.

Baldwin, R. y Weder di Mauro, B (2020). *Economics in the Time of COVID-19*. Lóndres: CEPR Press.

Banco Interamericano de Desarrollo (2020). "Impacto del COVID-19 en el comercio exterior, las inversiones y la integración en América Latina y el Caribe", newsletter nº 3, 27 de abril 2020. Conexión INTAL.

CEPAL (2020). "Dimensionar los efectos del COVID-19 para pensar en la reactivación", Informe Especial COVID-19 n°2, 21 de abril 2020. ONU-CEPAL.

Comisión Europea (2020a). "Latest Eurostat data on international trade". 63/2020 *News Release Euroindicators*, 20 de abril 2020. Disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/december/tradoc\\_151969.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/december/tradoc_151969.pdf)

Comisión Europea (2020b). "The impact of the Covid-19 pandemic on global and EU trade", Chief Economist Team, DG Trade, 17 de abril 2020. Disponible en: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc\\_158713.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158713.pdf)

Evenett, S., y Fritz, J. (2019). *Going it Alone? Trade policy after three years of populism*. . Londres: CEPR Press; Max Schmidheny Foundation; Global Trade Alert.

Fondo Monetario Internacional (2020). Policy Responses to COVID-19. Policy Tracker. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19>

Grupo de los 20 (2020). "Ministerial Statement on COVID-19". G20 Extraordinary Agriculture Ministers Meeting, 21 de abril 2020. Disponible en: [https://g20.org/en/media/Documents/G20\\_Agriculture%20Ministers%20Meeting\\_Statement\\_EN.pdf](https://g20.org/en/media/Documents/G20_Agriculture%20Ministers%20Meeting_Statement_EN.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Censos (2020). "Intercambio comercial argentino. Cifras estimadas de marzo de 2020", Informe técnico vol. 4 n° 71, abril de 2020. Disponible en: [https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/ica\\_04\\_2023C143A444.pdf](https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/ica_04_2023C143A444.pdf)

Oficina del Censo de los Estados Unidos (2020). Monthly Advance Economic Indicators, *CB20-65 Report*, 28 de abril 2020. Disponible en: [https://www.census.gov/econ/indicators/advance\\_report.pdf](https://www.census.gov/econ/indicators/advance_report.pdf)

Organización Mundial de Comercio (2020). "Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy". *855 Press Release*. Disponible en: [https://www.wto.org/english/news\\_e/pr855\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/pr855_e.htm)

Organización Mundial de Comercio (2020). "Trade in medical goods in the context of tackling COVID-19". *WTO Reports*, 3 de abril 2020. Disponible en: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/rese\\_03apr20\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/rese_03apr20_e.pdf)

Steinberg, F. (2008). Cooperación y conflicto en las relaciones económicas internacionales. *Revista Española de Ciencia Política* (18), 149-176.

Velásquez, G. (2020). Repensando la I+D para productos farmacéuticos después del choque de la Coronavirus COVID-19. *South Centre*. Informe sobre políticas n° 75. Disponible en: <https://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2020/05/PB-75-Espagnol.pdf>

Zelicovich, J. (2018). Usos estratégicos de las negociaciones comerciales internacionales en un orden de hegemonías en disputa. *Brazilian Journal of International Relations*, 7(3), 692-717.

## Brexit: El Periodo de Transición

*Valentina Roldán*

El pasado 31 de enero, el Reino Unido finalmente salió de la Unión Europea (UE) luego de aquel recordado referéndum, de junio de 2016. Varios años y múltiples postergaciones después, el Reino Unido concretó su salida política, tal como lo definió Michel Barnier, jefe negociador por la parte europea. Aún falta concretar el Brexit económico, que tiene fecha para el 1 de enero del 2021, el cual, a diferencia del ya ocurrido, sí tendrá consecuencias tangibles y muy grandes.

Por ahora, la salida del Reino Unido de la UE se encuentra en un "Periodo de Transición" hasta finales del 2020. La UE y el Reino Unido acordaron constituir un Periodo de Transición para que la salida del país de dicho organismo sea más ordenada y "limpia", dejando la menor cantidad de temas sin resolver al momento de la salida. Los términos de este periodo fueron convenidos en el Acuerdo de Retirada (2019) entre ambos actores. Este periodo, llamado por Gran Bretaña "periodo de implementación", tendrá una duración de 11 meses y se llevará adelante desde la fecha de salida oficial (31 de enero de 2020) hasta el 31 de diciembre del 2020. Durante este periodo Gran Bretaña ya será considerada como un tercer estado para la UE. 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. Se han modificado las cuestiones políticas ya que Gran Bretaña no posee voz ni voto en ningún órgano europeo. En lo económico y comercial, nada ha cambiado. Es por esto, que el "Brexit político" pasó casi desapercibido. Ningún gran cambio ocurrió ya que se mantienen vigentes tanto la unión aduanera como el mercado común por lo que se siguen respetando las cuatro libertades (bienes, servicios, personas y capitales).

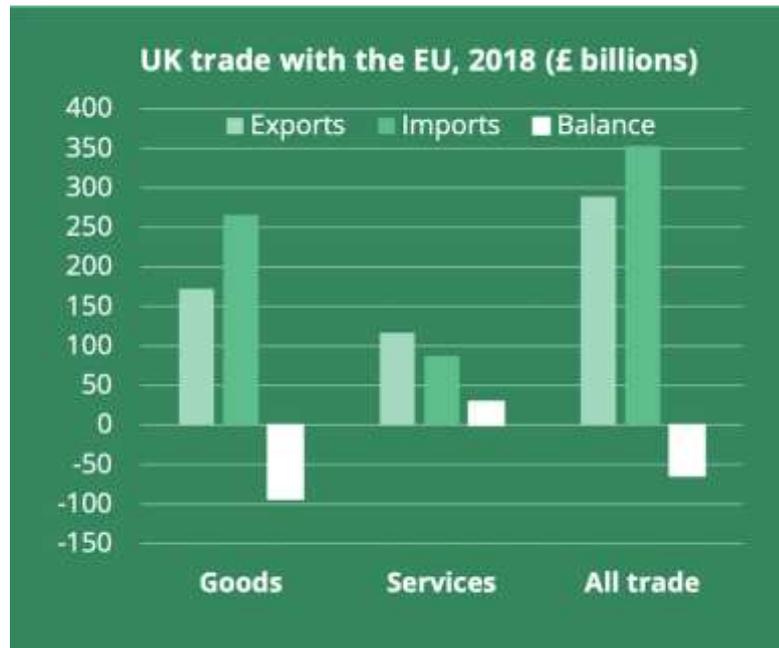
Los términos acordados entre las partes sobre el periodo de transición establecen la garantía del mantenimiento de la libertad de movimiento de personas y los derechos de los ciudadanos de ambas partes, como deseaba la UE. Esto significa que la Corte de Justicia Europea mantendrá su jurisdicción en Gran 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; también podrá negociar y firmar sus propios acuerdos comerciales, pero estos no podrán entrar en vigor hasta el 1 de enero de 2021. A

su vez, Gran Bretaña mantiene su estatus de Estado Parte de todos los acuerdos comerciales existentes entre la UE y actores externos. Finalmente, Gran Bretaña también continuará siendo parte de la Política de Pesca Común hasta finales de 2020. Gran Bretaña dejará de formar parte de todos los organismos e instituciones europeas, careciendo de capacidad de decisión dentro de la UE, pero deberá continuar cumpliendo con las normas vigentes y nuevas reglamentaciones que estos produzcan (Foglia y Roldán, 2018).

Las negociaciones para conseguir la aplicación e implementación del Acuerdo de Retirada - ya firmado y aprobado por ambas partes y sus respectivos poderes legislativos- tiene lugar en medio de la pandemia por el Covid-19, que ha golpeado duramente a Europa con más de 100.000 muertes, se suceden Este factor es muy importante, ya que condiciona duramente las negociaciones: desde su formato, que ha pasado a ser por teleconferencia, como la importancia y recursos, tanto humanos como económicos, disponibles para esta temática.

Llegar a un acuerdo de implementación y aplicación es clave ya que va a ser este el que determinará la futura relación entre ambas partes, incluido en este aspecto, la futura relación comercial. De esta forma, las negociaciones en curso son vitales para el futuro.

La relación comercial entre ambos es muy intensa y significativa. Tomando a la UE como un bloque, es el principal socio comercial del Reino Unido. En 2018, el 45% del total de las exportaciones británicas fueron a la UE, y el 53% del total de importaciones británica, provinieron de dicha contraparte. En el mismo año, el Reino Unido registró un déficit global total de -66 billones de libras con la EU. El superávit de 28 millones de libras en comercio de servicios fue superado con creces con el déficit de -94 millones de libras en comercio de bienes (Ward, 2019).



Fuente: *Statistics on UK-EU trade* (House of Commons Library 2019)

El dato clave a considerar en esta negociación comercial es el comercio de servicios. Los servicios financieros y otros servicios comerciales (que incluye servicios legales, contables, publicitarios, de investigación y desarrollo, arquitectura, ingeniería y otros servicios profesionales y técnicos) representan el 50,6% de las exportaciones de servicios del Reino Unido a la UE (Ward, M 2019). Aquí se encuentra la clave de por que la UE ofrece a su contraparte un acuerdo de libre comercio en bienes, pero no en servicios, quiere proteger esta área en la que el Reino Unido es fuerte y competitivo.

Ya se desarrollaron dos rondas de negociación, en las que se evidencia un escaso avance y la complejidad para la conclusión de un acuerdo. Durante la primera ronda de negociación, en marzo, primó un espíritu de cooperación y conciliación entre las partes, y declararon que las partes actúan en conjunto. A su vez, se constituyeron seis comités especializados en áreas clave para poder conseguir un desarrollo y análisis técnico. También se definió que todas las rondas de negociación se llevaran adelante por teleconferencia por la emergencia sanitaria del Covid-19 (Barnier, 2020).

Durante la segunda ronda de negociación, desarrollada en abril, no ocurrieron avances por llegar a puntos sensibles para ambas partes y por no conseguir una flexibilidad en la postura de ninguno de ellos. La UE insiste en realizar avances en todas las áreas a la vez, mientras que Gran Bretaña pretende avanzar sólo en algunos temas. Estas estrategias están en íntima relación con los objetivos de ambas partes en la negociación. Consecuentemente, la UE pretende concluir un único acuerdo de gobernanza marco, que incluya todos los diferentes temas; mientras que el Reino Unido propugna por la consecución de múltiples acuerdos por separado, para las diferentes temáticas. Para la UE es prioritario garantizar los derechos y libertades de todos los ciudadanos europeos, para esto es vital mantener la jurisdicción de la Corte Europea de Justicia sobre territorio inglés. Para Gran Bretaña lo esencial es el escenario económico comercial, pretende conseguir un Acuerdo de Libre Comercio en Bienes y Servicios (Joint Statement UE-UK, 2020).

En la negociación, el Reino Unido exige ser tratado como una parte igual y soberana; la UE respeta a su contraparte como soberana, pero no como igual en términos realistas dentro de la negociación ya que para ella, no son equiparables un mercado con 66 millones de consumidores con un mercado de 450 millones de consumidores. Teniendo esta consideración en cuenta, la UE ofrece un Acuerdo de Libre Comercio, con tarifa cero y sin cuotas en todo el universo de bienes (no así en servicios). Este tipo de ofrecimiento no tiene precedente en lo respectivo a acceso al mercado europeo de un tercer país. Pero a cambio de esto, exige mantener los altos estándares medioambientales y sociales. Este es el punto en el que Gran Bretaña no acuerda y no esta dispuesta a ceder por lo que se produce un estancamiento en la negociación (Barnier, 2020). Me parece importante remarcar que esta no es una diferencia menor, ya que aquí se encuentra incluida toda la legislación europea sobre medio ambiente, derechos humanos, competencia justa, trabajo, protección de datos, derechos fundamentales y libertades individuales. Nuevamente en todos estos temas, el futuro rol de la Corte Europea de Justicia es clave para ambas partes.

Adicionalmente, tampoco se lograron avances en el acuerdo de pesca. En este tópico, quien lleva las riendas es el Reino Unido ya que posee un mayor acceso a aguas. Es por este motivo que no presentó ninguna propuesta. Mientras que la UE, afirma que no ofrecerá ningún acuerdo comercial sin obtener una solución balanceada, sostenible y a largo plazo en relación con la pesca.

Solo quedan dos rondas de negociaciones por delante, y el tiempo apremia ya que el 30 de junio de 2020 es el plazo máximo para solicitar una extensión en el periodo de

negociación. Pasada esa fecha, ya no hay punto de retorno, sin importar el curso de las negociaciones, conseguido un acuerdo o no sobre el futuro relacionamiento entre ambos actores, el Reino Unido dejara de ser un Estado miembro en el 2021. En relación con esto, Boris Johnson ya ha declarado que no hay ningún tipo de intención de extender el periodo de Transición, por lo que reafirma la fecha de salida definitiva para el 1 de enero de 2021.

A pesar de que ambos tienen fuertes intereses en conseguir un acuerdo en las futuras relaciones entre ambos, las necesidades no son las mismas. Por un lado, fue el Reino Unido quien decidió irse y tiene una necesidad imperiosa de conseguir un Acuerdo de Libre Comercio con el bloque europeo ya que es su socio comercial principal. Es cierto también que la UE necesita un acuerdo porque ambas economías son interdependientes, pero en términos de supervivencia del proceso de integración no puede permitir que un Estado se vaya del bloque y aun así consiga ciertos derechos y beneficios, sin hacerse cargo de obligaciones y aportes presupuestarios.

Finalmente, el Reino Unido se encuentra a la vez, en activas conversaciones y negociaciones con diferentes Estados en el mundo para concluir nuevos acuerdos comerciales ya que a partir del 2021 dejara de formar parte de los acuerdos globales europeos. En relación con esto, es importante remarcar que se encuentra en activas conversaciones dentro de la OMC para conseguir consolidar nuevas listas arancelarias (WTO, 2020). A su vez, Gran Bretaña ya consiguió concluir acuerdos de libre comercio con más de 50 Estados, pero que solamente representan el 8% de su comercio mundial. El gobierno británico afirma que está en conversaciones con otros 16 Estados, entre ellos EE. UU., México, Canadá. También ha conseguido iniciar negociaciones con Japón, tomando como base el acuerdo comercial existente entre Japón-UE (UK Government, 2020).

## Referencias Bibliográficas

"Joint statement by EU and UK negotiators following the videoconference on 15 April 2020" (2020), Comisión Europea, recuperado el 05/05/2020 [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT\\_20\\_672](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT_20_672)

Barnier, M. (2020) "Press statement by Michel Barnier following the first round of future relationship negotiations with the United Kingdom", Comisión Europea, Recuperado el 05/05/2020 [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT\\_20\\_565](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT_20_565)

Barnier, M. (2020) "Press statement by Michel Barnier following the second round of future relationship negotiations with the United Kingdom", Comisión Europea, Recuperado

el

05/05/2020

[https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT\\_20\\_739](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT_20_739)

Floglia, A. y Roldan, V. (2018) "*Posibles Escenarios Post-Brexit*", Ponencia en el XIII Congreso Nacional y VI Congreso Internacional sobre Democracia.

Organización Mundial del Comercio (2020) "Reino Unido y la OMC" recuperado el 08/05/2020 [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/countries\\_s/united\\_kingdom\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/united_kingdom_s.htm)

*Periodo de transición* (2020) Comisión Europea, recuperado el 05/05/2020 [https://ec.europa.eu/info/european-union-and-united-kingdom-forging-new-partnership/brexit-brief/transition-period\\_es](https://ec.europa.eu/info/european-union-and-united-kingdom-forging-new-partnership/brexit-brief/transition-period_es)

UK Government (2020) "*Existing UK trade agreements with no-UE countries*" recuperado el 08/05/2020 <https://www.gov.uk/guidance/uk-trade-agreements-with-non-eu-countries>

UK Government (2020) "*UK Statement to the WTO Trade Negotiation Committee*" recuperado el 08/05/2020 <https://www.gov.uk/government/speeches/uk-statement-to-the-wto-trade-negotiations-committee>

Ward, M. (2019) "*UK-UE Statistics Trade 2019*", House of Commons Library.



# Evolución de las Negociaciones Comerciales en curso

## Negociaciones comerciales internacionales de la Unión Europea

*Valeria Cortese*

*Valentina Roldán*

### Cambio de autoridades en la Comisión Europea.

El primero de diciembre de 2019 comenzó oficialmente el mandato de la nueva Comisión Europea bajo la presidencia de Ursula von der Leyen. Como comisario de Comercio fue designado el irlandés, Phil Hogan, quien durante la Comisión Juncker se había desempeñado como Comisario de Agricultura.

Unos meses antes de que sucediera el traspaso de autoridades, la ex comisaria de Comercio, Cecilia Malmström declaraba: "mi sucesor tendrá días difíciles" (Guerrero, 2019), haciendo referencia a los varios desafíos a los que se tenía que enfrentar Phil Hogan, entre los que se mencionaban las relaciones de China y EEUU, el Brexit y la situación preocupante de la OMC. Todos estos elementos configuraban para la ex comisaria, un escenario de imprevisibilidad e incertidumbre en el cual el rol de la UE era abrir mercados, sostener la bandera del libre comercio y postularse como la sostenedora del sistema multilateral de comercio.

Finalmente, el 30 de septiembre Phil Hogan se expuso al escrutinio del Parlamento Europeo. Cuando se le preguntó sobre su estrategia de comercio, respondió que en el contexto complejo, la Presidenta electa le había pedido concentrar los esfuerzos en nivelar el campo de juego y fortalecer el liderazgo global de Europa (Phil Hogan, 2019: 4). Para lograrlo, mencionó algunas líneas de acción:

Primero, preservar un entorno comercial internacional estable y predecible basado en reglas claras y exigibles. Para abordar este desafío, continuará con la reforma de la OMC, con el fin de crear un nuevo acuerdo para la organización, que la reposicione en el centro del comercio mundial. Sostiene que la OMC debe encontrar un nuevo equilibrio interno y para ello son necesarias nuevas reglas. En este sentido, Hogan expuso que lanzará una iniciativa amplia para fines de 2020, luego de la próxima Conferencia Ministerial de la OMC. También este desafío incluye trabajar para una asociación comercial positiva, equilibrada y mutuamente beneficiosa tanto con los EEUU, como con China.

En segundo lugar, crear oportunidades para la UE abriendo mercados o manteniéndolos abiertos. En este punto se buscará la plena aplicación de los acuerdos existentes y buscar nuevas oportunidades. Se especifica el deseo de concluir las

negociaciones en curso, incluidas las negociaciones con Australia y Nueva Zelanda, las negociaciones con China sobre un Acuerdo Global de Inversión y las negociaciones plurilaterales sobre comercio electrónico en la OMC. Asimismo, se menciona que lograr una asociación comercial y de inversión con África será particularmente importante.

En tercer lugar, garantizar que la política comercial contribuya los objetivos políticos más amplios, entre los que se encuentran el desarrollo sostenible, la lucha contra el cambio climático, y la defensa de los valores europeos. Para esto, Hogan propuso el diseño y la introducción de un impuesto sobre la frontera del carbono, que cumpla plenamente con las normas de la OMC.

De las propuestas de Hogan comentadas supra y de las actividades que se vienen desarrollando en este primer cuatrimestre del año –tal como se expone más abajo-, se infiere que existe una línea de continuidad muy marcada en cuanto a política comercial común trabajada por Cecilia Malmström y la esbozada por Phil Hogan. La idea que subyace en ambos comisarios es apostar al libre comercio y sistema multilateral de comercio porque se entiende que el comercio es un ámbito donde la UE tiene más para ofrecer como actor global relevante. De este modo, tanto la firma de TLC con una diversidad amplia de actores y la presentación de propuestas para reciclar a la OMC, continúan siendo los instrumentos primordiales a partir de los cuales la UE intenta salvar el sistema multilateral de comercio y construir poder. La tendencia iniciada por la Comisión Juncker de otorgarle a la política comercial común un alto perfil político sigue presente.

#### Implicancias del Coronavirus en la UE:

La pandemia provocada por el coronavirus ha desafiado a la mayoría de los países o grupos de países del mundo. En el caso de Europa, en un primer momento, cuando el virus ingresó a la Unión y fue atravesando las diferentes fronteras hasta poner en riesgo a muchos países (Italia y España, especialmente), se observó una falta de cooperación intraeuropea que despertó temores de desintegración. Los principales países europeos, Francia y Alemania, se negaron a permitir la exportación de materiales esenciales necesarios a otros países socios (Europa Press, 2020).

Sin embargo, la profundización de crisis por el coronavirus actuó como palanca para viabilizar acciones más colaborativas. Y así, el enfoque más solidario de las naciones del Sur se impuso. El Banco Central Europeo acordó un fondo de 750.000 millones de euros para comprar acciones de empresas con problemas financieros, y los países del Norte

desbloquearon la aprobación de fondos por 500.000 millones de euros con la misma finalidad (Molteni, 2020). Asimismo, el comisario de comercio propuso para evitar la escasez de insumos sanitarios crear una cadena de suministro resistente y que se base en la diversificación para lograr la autonomía estratégica a nivel europeo. Y declaró que “la UE debe respetar nuestro Mercado Único y garantizar que no hay barreras internas en el comercio intraeuropeo.” (Europa Press, 2020)

En cuanto al impacto del coronavirus en el comercio, la proyección de la Unión Europea indica que su comercio este año con el resto del mundo caería en 525.000 millones de euros, casi el 10%. Las exportaciones de bienes y servicios de la UE disminuirán en 285.000 millones de euros, o 9,2%, mientras que las importaciones de ambos disminuirán en 240.000 millones de euros, u 8,8% (Stearns, 2020).

Frente a estos números preocupantes y teniendo en cuenta el lugar que ocupa la política comercial común tanto a nivel intraeuropeo como extraeuropeo, el coronavirus presenta un doble desafío para la UE. En el plano interno, saca a relucir el interés nacional de cada Estado, y su capacidad y voluntad solidaria para seguir en el camino de la integración. En el plano externo, compromete aún más el lugar que ocupa hoy la UE en el mundo. Si el comercio cae y las fronteras se levantan, el espacio que le queda para seguir liderando y construyendo poder vía comercio, se reduce. Y esto se traduce en una pérdida de relevancia mayor en el orden internacional.

Ambos desafíos son la cara de una misma moneda pues el tamaño del mercado interno es uno de los activos más importantes de la UE. Si la unión se desintegra, ya no le queda mucho que ofrecer a Europa para el mundo.

#### Negociaciones comerciales de la UE:

- **Con Estados Unidos:**

En las primeras semanas de enero, Phil Hogan viajó por primera vez a EEUU como comisario de comercio y se reunió con el representante de Comercio Exterior estadounidense, Robert Lighthizer. Cabe recordar que esta visita se realizó luego de los fallos de final del pasado año de la OMC en contra de la UE en el prolongado conflicto Airbus-Boeing, que autorizaban a EEUU a aplicar represalias contra la UE por un valor de hasta 7.500 millones de dólares.

En este encuentro, se fijó una agenda dentro de los mandatos existentes para tratar aranceles industriales, asuntos fitosanitarios, tecnológicos o regulatorios. Desde la UE, el encuentro se catalogó como constructivo, y en una conferencia brindada posterior al encuentro, el comisario europeo dijo “tengo esperanzas de que la década de 2020 pueda ser una era de relaciones transatlánticas refrescadas y renacidas” (EFE News, 2020). Según el comisario, producto de esa reunión se “puede explicar por qué EE UU la semana pasada no fue más allá de los aranceles asociados a Airbus, que subieron del 10% al 15%, sin tocar otras tasas.” (Pellicer, 2020).

- **Con China:**

La ronda de negociación número 26 para el acuerdo de inversión UE-China tuvo lugar en Bruselas entre el 16 y el 17 y el 20 y 21 de enero de 2020. En la misma se mantuvieron discusiones detalladas sobre las ofertas revisadas (intercambiadas previamente el 18 de diciembre de 2019). Las discusiones continuaron sobre las disciplinas relacionadas con la liberalización de la inversión y la igualdad de condiciones, con especial atención a las disciplinas aplicables a las empresas estatales. Se trabajó más en el desarrollo sostenible, especialmente en el clima, y se continuaron las discusiones sobre disposiciones y mecanismos relacionados para resolver las diferencias en esta área. La siguiente ronda, número 27 se llevó a cabo entre el 2 y el 6 de marzo, donde las partes continuaron discutiendo sobre las temáticas planteadas anteriormente. Similar situación ocurrió durante la ronda número 28 que las partes mantuvieron entre el 20 y el 24 de abril.

- **Con Japón:**

El 1 de febrero de 2020 se cumple el primer aniversario de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón (EPA). En los primeros diez meses posteriores a la implementación del acuerdo, las exportaciones de la UE a Japón aumentaron un 6.6% en comparación con el mismo período del año anterior. Esto supera el crecimiento en los últimos tres años, que promedió 4.7% (datos de Eurostat). Las exportaciones japonesas a Europa crecieron un 6,3% en el mismo período.

El comisionado de Comercio, Phil Hogan, comentó: “El acuerdo comercial UE-Japón está beneficiando a ciudadanos, trabajadores, agricultores y empresas en Europa y Japón. La apertura, la confianza y el compromiso con las normas establecidas ayudan a lograr un crecimiento sostenible en el comercio. La UE es y seguirá siendo el bloque comercial más

grande y activo del mundo. La UE es un socio bilateral de confianza para más de 70 países, con quienes tenemos la red comercial más grande del mundo."

- **Con África:**

En 2009, Mauricio, Seychelles, Zimbabwe y Madagascar firmaron un Acuerdo de Asociación Económica. El Acuerdo se aplica provisionalmente desde el 14 de mayo de 2012. En octubre de 2019 las partes acordaron extender el alcance de este EPA a áreas que actualmente no están cubiertas por el acuerdo actual. Estas llamadas negociaciones de "profundización" incluyen todas las cuestiones relacionadas con el comercio, el comercio y el desarrollo sostenible, así como los órganos consultivos para la sociedad civil y los parlamentos.

La primera ronda de negociaciones tuvo lugar en Victoria (Seychelles) del 15 al 17 de enero del 2020 y cubrió cinco temas: normas de origen, obstáculos técnicos al comercio, aduanas y facilitación comercio, normas sanitarias y fitosanitarias y agricultura. Esta primera ronda tuvo lugar en una atmósfera constructiva, permitiendo el progreso en los cinco temas. El próximo encuentro está pautado para julio.

- **Con México:**

El 28 de abril la UE y México comunicaron la conclusión de las negociaciones para un nuevo acuerdo comercial.

El comisario de Comercio Phil Hogan dijo: "Si bien la mayoría de nuestros esfuerzos se han centrado últimamente en abordar la crisis del coronavirus, también hemos estado trabajando para avanzar en nuestra agenda de comercio abierto y justo, que sigue siendo muy importante. La apertura, las asociaciones y la cooperación serán aún más esenciales a medida que reconstruimos nuestras economías después de esta pandemia. Por lo tanto, estoy muy complacido de que, junto con nuestros socios mexicanos, compartamos puntos de vista similares y que nuestro trabajo continuo ahora pueda llegar a buen término. El acuerdo de hoy es una clara evidencia de nuestro compromiso compartido para avanzar en nuestra agenda de asociación y cooperación. Este acuerdo, una vez en vigor, ayudará tanto a la UE como a México a apoyar a nuestras respectivas economías e impulsar el empleo." (Comisión Europea, 2020)

Según el nuevo acuerdo UE-México, prácticamente todo el comercio de bienes entre la UE y México estará libre de impuestos. El acuerdo ahora también incluye reglas progresivas

sobre el desarrollo sostenible, como el compromiso de implementar efectivamente el Acuerdo Climático de París. También es la primera vez que la UE está de acuerdo con un país latinoamericano en temas relacionados con la protección de la inversión.

México es el socio comercial número uno de la UE en América Latina con un comercio bilateral de bienes por valor de 66 mil millones de euros y un comercio de servicios por valor de otros 19 mil millones de euros (respectivamente, datos de 2019 y 2018). Las exportaciones de bienes de la UE superan los 39 000 millones de euros anuales. El comercio de bienes entre la UE y México se ha más que triplicado desde la entrada en vigor del acuerdo original en 2001. El acuerdo comercial modernizado ayudará a impulsar este fuerte crecimiento histórico.

El próximo paso es la revisión legal del acuerdo está siendo finalizada. Una vez concluido el proceso, el acuerdo se traducirá a todos los idiomas de la UE. Tras las traducciones, la propuesta de la Comisión se transmitirá para su firma y conclusión al Consejo y al Parlamento Europeo.

## Negociaciones comerciales de Estados Unidos

*Laura D'Alesio*

*Andrea Foglia*

El primer trimestre del 2020 arrancó de una manera esperanzadora cuando el 15 de enero, Estados Unidos y China, firmaron el Acuerdo de Primera Fase que prometía poner fin a la tan larga Guerra Comercial. No obstante, nadie se esperaba que la esperanza podía durar tan poco. Tanto China como Estados Unidos fueron (y son) los principales focos de contagio del COVID-19; la pandemia que azotó a todo el mundo y obligó a cerrar fronteras a  $\frac{3}{4}$  de los países.

No obstante, la pandemia no detuvo a Estados Unidos, quien se mantuvo activo durante este primer cuatrimestre al avanzar o iniciar negociaciones con el Reino Unido, Brasil, Corea del Norte y Kenia. Por otra parte, ratificó a nivel interno el *United States-Mexico-Canada Agreement* (USMCA por sus siglas en inglés), y al haberlo hecho así también Canadá, se abrieron las puertas para que el acuerdo entre en vigor en el corriente año.

## China

Como mencionamos, el 15 de enero se firmó el Acuerdo de primera fase entre Estados Unidos y China. El presidente Donald Trump y el vice Primer Ministro Liu He suscribieron el documento en un evento en la Casa Blanca. El presidente chino, Xi Jinping, no se hizo presente por la afección que comenzaba a generar el COVID-19 a la ciudad de Wuhan y al territorio chino en general.

Se pueden observar ciertos logros por parte de la Administración Trump ya que China se compromete a realizar en 2021 compras por \$77,7 billones de dólares en productos manufacturados, \$52,4 billones de dólares en energía, \$37,9 billones de dólares en servicios y \$32 billones de dólares en productos agrícolas. Esto, en principio, favorecería enormemente a los productores locales norteamericanos. Pero Liu He mostró un freno a este compromiso, ya que sostuvo que China compraría bienes y servicios estadounidenses basándose en la demanda china, lo que podría matizar el efecto positivo en este punto.

En lo que respecta a la cuestión agrícola, China se compromete a realizar diversos cambios en su política. Se flexibilizarían las reglas de inspección y licencia hacia algunos productos norteamericanos que incluyen productos lácteos, carnes, biotecnología, entre otros. A su vez, se eliminarían medidas sanitarias y fitosanitarias que China venía utilizando para bloquear el ingreso de varios productos agrícolas norteamericanos.

No obstante, el punto central del Acuerdo se centra en la propiedad intelectual. Cabe recordar que este tema fue una de las razones principales por las cuales Trump comenzó a atacar a China y dio comienzo a la Guerra Comercial. En torno a esto, ambas partes garantizan la protección y la aplicación equitativa y justa de los derechos de propiedad intelectual. El sector más beneficiado de esta medida sería el farmacéutico, ya que consiguió un compromiso especial del gobierno chino para asegurar patentes farmacéuticas.

Por su parte, se consiguió evitar la transferencia forzada de tecnología desde Estados Unidos hacia China. Muchas empresas chinas requerían transferencias de tecnología o relevar información comercial crucial para poder comerciar, ante lo que el gobierno chino se comprometió a erradicar estas prácticas y asegurar un mejor acceso a las empresas estadounidenses.

En cuestión monetaria, China se compromete a no devaluar su moneda de manera deliberada y a ser más transparente en cuanto a sus acciones en los mercados de divisas. China haría públicas sus reservas de divisas y sus importaciones de bienes y servicios de manera trimestral. No obstante, estos compromisos coinciden con lo acordado con el FMI y el G20 con anterioridad.

Pero el mayor problema de este Acuerdo radica en el sistema de solución de controversias. Se crea una Oficina Bilateral de Evaluación y Resolución de Disputas que sería la encargada de recibir y evaluar las controversias que pudieran surgir. A su vez, se establece un mecanismo de apelaciones que involucra al Representante de Comercio de Estados Unidos y el vice Primer Ministro de China. Si estos no pueden dar respuesta a la disputa, el país afectado podría aplicar aranceles, pero no así el país "infractor" como modo de represalia. Si esto no se cumple, cualquiera de las partes puede dar aviso de manera escrita para retirarse del Acuerdo y volver a una situación de Guerra Comercial.

Las grandes ausencias de este Acuerdo de primera fase que preocupan a Estados Unidos son subsidios a empresas estatales e industrias y ciberseguridad.

No obstante, con la expansión de la pandemia, se puede observar un viraje en el discurso, ya que Donald Trump acusa específicamente a China de haber "esparcido" el virus por todo el mundo de manera intencional. A su vez, sostiene que ocultaron información crucial sobre el COVID-19, sumando a sus acusaciones a la Organización Mundial de la Salud (OMS). Según el mandatario estadounidense, China podría haber detenido el virus desde el principio y evitar la propagación a nivel mundial. Es por esto que ha solicitado a la CIA que investigue a fondo y, en caso de corroborarse las acusaciones, demandar e imponer sanciones económicas.

Por otro lado, Estados Unidos acusó a Huawei de robar tecnología a diversas firmas norteamericanas y amenaza con imponer nuevas sanciones a la empresa. Trump no se queda sólo con la acusación legal, ya que ha instado a muchos países, principalmente europeos, para que dejen de comprar tecnología 5G a esta empresa.

## **Reino Unido**

En marzo se preveía que inicien las negociaciones para un acuerdo bilateral de libre comercio entre Estados Unidos y el Reino Unido. El acuerdo se iba a concretar una vez efectuado el BREXIT. No obstante, la emergencia del Coronavirus, las restricciones para que

los representantes puedan viajar y la internación de Boris Johnson, llevaron a que las negociaciones se retrasen.

Reino Unido espera que se puedan iniciar conferencias virtuales para encauzar el diálogo, como está realizando con la Unión Europea. Por su parte, se muestran sintonías en lo que respecta a Derechos Humanos, regulación de internet y libertad de navegación, pero la piedra angular de las negociaciones se sitúa en las diferentes percepciones sobre China.

No existe una política común hacia Beijing y el rol que cumple Huawei en las redes 5G es ampliamente rechazado por Trump, quien, como mencionamos, quiere reimponer sanciones a la empresa. Por su parte también surge una disputa menor en torno a la Organización Mundial de la Salud (OMS), a la que el Reino Unido considera cumple un rol central en la situación actual y Estados Unidos ha decidido retirar sus fondos hacia la Organización.

## **USMCA**

En torno a este Acuerdo cabe recordar que en diciembre había sido aprobado por la Cámara de Representantes y fue finalmente el 16 de enero de este año que el Senado de Estados Unidos aprobó el USMCA por un total de 89 votos a favor, contra 10 negativos; una amplia mayoría que le da un gran impulso al Acuerdo. No obstante Canadá fue el último país en ratificar el Acuerdo el día 13 de marzo debido a las vacaciones programadas por calendario que tenía el parlamento.

La situación hacía pensar que pronto entraría en vigor el Acuerdo, pero con el jaque que significó el Coronavirus para la economía mundial, y específicamente para la norteamericana, el Comité de Finanzas del Senado pidió aplazar la entrada en vigor de este acuerdo. Este aplazo serviría para verificar que los socios cumplan con todas sus obligaciones y así también poder analizar la viabilidad del Acuerdo en medio de una pandemia.

No obstante, el 24 de abril el Representante de Comercio de Estados Unidos, Robert Lighthizer, sostuvo que tanto México como Canadá cumplieran con los compromisos necesarios para que el USMCA sea aprobado y puesto en vigor.

Robert Lighthizer sostuvo: 'la crisis y la recuperación de la pandemia de COVID-19 demuestra que ahora, más que nunca, Estados Unidos debe esforzarse por aumentar la capacidad de fabricación y la inversión en América del Norte. La entrada en vigor del USMCA

es un logro histórico en ese esfuerzo. Bajo el liderazgo del presidente Trump, el USTR continuará trabajando para garantizar una implementación sin problemas del USMCA para que los trabajadores y las empresas estadounidenses puedan disfrutar de los beneficios del nuevo acuerdo” (USTR, 2020).

El mismo entrará en vigor el 1º de julio del corriente año.

## **Brasil**

Debido a la reunión que mantuvieron Donald Trump y Jair Bolsonaro en Mar-A-Lago el 7 de marzo, representantes de ambas partes se comprometieron para trabajar en una agenda económica compartida a fines de profundizar su asociación comercial.

Ambos países pretenden acelerar las conversaciones que mantienen bajo el Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica que firmaron en 2011 (ATEC por sus siglas en inglés) y esperan concluir en este año un acuerdo sobre reglas del comercio y transparencia, incluyendo facilitación del comercio y prácticas regulatorias.

## **Kenia**

Comenzaron los intentos para negociar un acuerdo de libre comercio con Kenia, calificado de “alto-estándar”, que espera ser un modelo para aplicar con otros países de África. Este intento por parte de Estados Unidos se puede observar como una respuesta al acuerdo que firmó China con Mauricio.

Kenia representó en el 2019 un intercambio bilateral de \$1.100 millones de dólares y viene in crescendo en los últimos años. Las principales exportaciones de Estados Unidos al país se concentran en aviones, plásticos y maquinarias, mientras que las importaciones norteamericanas se centran más en productos perecederos y minerales.

## **MERCOSUR**

*Josefina Cervino*

*Micaela Martino*

Este 2020 está demostrando ser un año particularmente complejo para el Mercosur. En primer lugar, la relación entre Argentina y Brasil atraviesa uno de sus peores momentos desde la creación del bloque. Las diferencias políticas de los mandatarios de ambos países no han hecho más que aumentar las tensiones dentro del Mercosur en lo que respecta al

debate sobre su flexibilización. El mismo, que principalmente se enfoca en la disminución del arancel externo común (AEC) y la posibilidad de entablar negociaciones por fuera del bloque, está liderado por Brasil y secundado en este momento por Uruguay y Paraguay. Argentina por su parte, presenta una posición más conservadora y cautelosa en esta cuestión.

De acuerdo a Federico Merke (2020), la posición de Brasil se explica por el cambio de percepción hacia Argentina, no solo por parte del gobierno sino también, en las elites empresarias de Sao Paulo. La valoración del vínculo con Argentina parece no ser primordial, por el contrario, es considerada como un obstáculo para la inserción internacional de Brasil. Ciertamente, este distanciamiento se traslada al Mercosur en forma de una mayor búsqueda de apertura comercial del país.

De igual forma, la agenda comercial del Mercosur siguió su curso. Desde el 11 al 14 de febrero se llevó a cabo la V Ronda de Negociaciones con Corea del Sur en pos de lograr un Acuerdo de Libre Comercio (TLC). Al igual que las demás negociaciones en curso, se trataría de una Asociación económica de última generación, en esta oportunidad se trató el intercambio de ofertas mejoradas de bienes sujetas a liberación comercial y se obtuvieron avances en la negociación de los artículos de ese capítulo. Se discutieron también, capítulos referidos a Reglas de Origen, Comercio de servicios, Inversiones, Comercio Electrónico, Propiedad Intelectual, Compras Públicas, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Competencia, Defensa Comercial, Facilitación del Comercio, Asuntos Institucionales, Solución de Controversias y Cooperación. El 14 de febrero, a su vez, tras 4 días se terminó la primera reunión de revisión legal entre Mercosur y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) con la presencia de representantes de ambos bloques.

Ya a mediados de marzo el coronavirus se hizo presente en la región. En este contexto el Mercosur ha propiciado la cooperación a través de la aprobación a un fondo de US\$16 millones para la lucha coordinada contra el Covid- 19, este es financiado por el Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur (FOCEM) y será destinado para la compra de material sanitario. Asimismo, el bloque ha funcionado como articulador de ciertos conflictos, como fue el pedido en el Parlasur, de la delegación paraguaya a Brasil por la retención de 50 respiradores que adquirió el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social de Paraguay, pero que, por una ordenanza de la Secretaría de Comercio Exterior de Brasil, se restringe la exportación de ciertos equipos médicos, entre ellos respiradores. Paraguay remarca que, al no contar con litoral marítimo, necesariamente sus productos ingresan por

Brasil, Argentina o Uruguay. En lo que refiere al impacto que tendrá la pandemia sobre la economía y el comercio de la región, se estima que la economía de los países del Mercosur caiga cerca del 5% en conjunto, en mayor medida Brasil y Argentina y en menor Paraguay y Uruguay.

Probablemente, la mayor sorpresa en este escenario se dio el viernes 24 de abril cerca de las 6 de la tarde, cuando el Ministerio de Relaciones Exteriores de Paraguay en ejercicio de la presidencia Pro - t mpore del Mercosur anunció que Argentina comunicó que dejaría de participar en las negociaciones de los acuerdos comerciales en curso y de las futuras negociaciones del bloque, excluyendo las referidas a la Unión Europea y con el EFTA. De acuerdo a lo expresado por Paraguay, Argentina argumenta que debe focalizarse en su situación económica doméstica pero no generaría obstáculos para que el resto de los Estados Partes continúen con los procesos negociadores. Finalmente, el comunicado expresa que se evaluarían las medidas pertinentes en razón de la decisión argentina.

Luego del impacto inicial que generó esta declaración, el Canciller argentino Felipe Sol  se reunió con representantes de entidades relacionadas al sector agroindustrial. All  se remarcó la importancia de reforzar el bloque y avanzar en negociaciones externas, sin perder de vista la situación económica doméstica. En este sentido, el gobierno argentino aclara que se tendrá especial atención y cuidado en los sectores sensibles de la economía, siendo en el caso de Corea la industria electrónica y automotriz, de Canadá los servicios y en cuanto a Singapur, hay tener especial atención en sus cadenas de valor.

Es así que Argentina remarca que estará presente en las negociaciones internacionales pero que sus tiempos y la baja de sus aranceles pueden diferir en relación a sus socios. Esta cuestión sería posible, sobre todo al tener en cuenta que el Mercosur constituye una unión aduanera imperfecta.

### Alianza del Pacífico

*Daniela Agrano*

*Ayelén Saunit*

Desde el inicio del año 2020 se destacan diversos hechos en materia comercial para los países miembros de la Alianza del Pacífico (AP). Por un lado, la entrada en vigor del acuerdo de libre comercio entre **Perú** y **Australia** el pasado 11 de febrero, exactamente dos años después de que éste fuera suscrito por ambos Estados. En base a este tratado los

dos países asumen compromisos de reducción de aranceles y obstáculos técnicos al comercio, incluyendo regulación sobre medidas sanitarias, inversiones, comercio de servicios y comercio electrónico, entre otros temas.

Particularmente el acuerdo permite que el 96% de los productos exportados por Perú hacia Australia ingresen libre de aranceles (los principales bienes beneficiados son: paltas, arándanos, mandarinas, camarones, langostinos congelados y manufacturas de hierro y acero). La expectativa desde el lado peruano consiste fundamentalmente en consolidarse como un destino atractivo para las inversiones australianas (teniendo en cuenta que las empresas australianas se encuentran entre las principales inversoras en el sector minero peruano). Asimismo, este acuerdo constituye una piedra fundamental para que Australia avance en su incorporación como Estado Asociado de la AP.

Por otro lado, se destaca la firma de un Acuerdo de Integración Comercial entre **Chile** y **Ecuador** el día 20 de febrero. Luego de cuatro rondas de negociación, el documento fue suscrito por los jefes negociadores y aún debe ser validado por los presidentes de ambos países. Con el objetivo de fortalecer el intercambio comercial, los 24 capítulos del acuerdo regulan diferentes aspectos como compras públicas, telecomunicaciones, comercio electrónico, entre otros. De esta manera, Ecuador busca dar un paso más en su integración como socio pleno de la AP.

A su vez, a fines de febrero se realizó en México el **Foro Internacional** titulado "La Alianza del Pacífico ante nuevos contextos geopolíticos y geoestratégicos" organizado por la fundación Konrad Adenauer Stiftung (KAS), el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (Comce) y el Grupo de Estudios sobre México y la Alianza del Pacífico (GEMAP). Lo llamativo de este encuentro se debió a las diversas críticas hacia la AP que fueron expuestas por los miembros de distintos sectores: empresarios, funcionarios, diplomáticos y académicos. Particularmente se planteó la necesidad de reactivar la AP como mecanismo de integración dado que se considera que los resultados obtenidos no se corresponden con las expectativas generadas años atrás.

Por su parte, representantes del Consejo Empresarial de la AP (CEAP) si bien manifestaron su compromiso e interés por fortalecer al bloque, exigieron también a los gobiernos que brinden avances más concretos. Al mismo tiempo se destaca la intervención de la subsecretaria de comercio exterior de México quien –ante las reiteradas dudas respecto al posicionamiento del gobierno mexicano sobre la AP– manifestó que la Alianza es prioritaria para su país. Sin embargo, consideró que ésta debería modernizarse incluyendo

nuevos temas como propiedad intelectual, aunque sin abarcar temáticas que se encuentren por fuera de los objetivos iniciales (productivos y económicos) de la AP.

Más recientemente, en el contexto actual que presenta la pandemia del COVID-19, el **Grupo de Alto Nivel (GAN)** de la AP, compuesto por los viceministros de Comercio Exterior y de Relaciones Exteriores de Chile, Colombia, México y el Perú, llevó a cabo su LIII Reunión en Lima el 13 de marzo, los ministros evaluaron posibles efectos de la pandemia sobre las economías de la región.

En la **Declaración de la Alianza del Pacífico sobre la pandemia del COVID-19**, la AP coincidió en la necesidad de enfrentar los impactos tanto económicos como sociales de la pandemia, y destacó que, una vez superada la emergencia sanitaria, la institucionalidad de este proceso de integración impulsará una rápida recuperación de la actividad económica, contribuyendo al crecimiento y bienestar de los ciudadanos miembros de la Alianza.

El GAN acordó mantener un intercambio constante de información para facilitar el apoyo a los ciudadanos en el exterior, en el marco del Acuerdo Interinstitucional entre los Ministros de Relaciones Exteriores de los Estados Parte de la Alianza del Pacífico para el Establecimiento de Medidas de Cooperación en Materia de Asistencia Consular. Además, se destacó la importancia de la comunicación constante para poder sortear dificultades en aspectos logísticos terrestres, aéreos y marítimos para todos los segmentos de la economía y el comercio exterior.

En línea con lo anterior, resulta importante destacar que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Minicetur) de **Perú** emitió un comunicado donde señala que no se han restringido las operaciones logísticas de carga relacionadas al comercio exterior. Además, resalta el compromiso por parte de los países miembros de la AP de eliminar barreras innecesarias al comercio en el contexto actual de la crisis sanitaria.

En este sentido, el Minicetur se encuentra realizando coordinaciones con los socios comerciales del país con el objetivo de garantizar que los exportadores nacionales continúen realizando sus envíos sin contratiempos. Una de las acciones que despliega es solicitar a sus socios comerciales que acepten copias escaneadas de los certificados de origen, mientras dure la emergencia. Cabe recordar que desde el 24 de marzo se vienen emitiendo certificados de origen digitales en el marco de la AP con Colombia. Esta certificación digital se encuentra operativa con México desde hace varios meses.

Algunos acuerdos comerciales de Perú establecen disposiciones relacionadas a la emisión retrospectiva del certificado de origen (certificados emitidos después de la salida de las mercancías). Ello otorga tiempo, a los exportadores peruanos, para poder entregar los certificados originales. Entre estos acuerdos se encuentra la AP.

Por último, se destaca que, pese al contexto mundial hostil, el pasado 21 de abril **México** alcanzó un nuevo acuerdo comercial con la **Unión Europea** luego de cuatro años de negociaciones para modernizar el tratado que actualmente rige desde el año 2000. Si bien todavía restan las revisiones legales y la firma oficial del documento, ambas partes consensuaron nuevas reglas para diversos capítulos: comercio de bienes, comercio de servicios (incluido comercio digital), inversiones y compras públicas, entre otros.

Particularmente el alcance del capítulo de compras públicas resultó ser el más controvertido, dado que mediante el acuerdo alcanzado México permite a empresas europeas acceder a los mercados de contratación pública a nivel sub-federal. A su vez, el acuerdo de principio incluye normas innovadoras sobre desarrollo sostenible, transparencia y anticorrupción. La finalización de esta negociación resulta relevante para el mercado mexicano dado que la UE es el tercer socio comercial más importante del país y la segunda fuente de inversión extranjera directa.

## ASEAN - Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)

*Ma. Eugenia Ciliberto*

*Ma. Inés Gullo*

El 2019 finalizó para el RCEP con una muy buena noticia: en noviembre, tras 7 años, 28 rondas de negociaciones y 3 Cumbres de mandatarios, se cerraron las negociaciones del acuerdo con 20 capítulos aprobados. El texto pasó a su etapa de revisión legal, proceso que se espera termine para julio, para luego poder ser aprobado. Sin embargo, el logro no fue completo debido a la inesperada salida de India de las negociaciones, argumentando que el pacto como actualmente se negocia afectaría negativamente la vida y medios de vida de la población india.

Las razones de la reticencia india al acuerdo son más que conocidas y han venido siendo analizadas en informes previos del GENCI. Por un lado, el mayor temor indio refiere al ingreso de productos manufacturados chinos al mercado local, sosteniendo que la

industria de India no está en posición de enfrentar tal competencia y ya enfrenta una crisis. De hecho, las concesiones arancelarias propuestas por India son menos ambiciosas para China, sobre un 80% de las importaciones procedentes de ese país, frente al 86% de Nueva Zelanda y Australia, y el 90% de Asean, Japón y Corea del Sur (Pattanayak, 2019). En este sentido, India exige reciprocidad, porque las restricciones al mercado chino para productos indios no se resolvieron con el RCEP. La principal cuestión es que India tiene TLC con 12 de los 15 países en negociación<sup>7</sup>, pero no con China. Por lo tanto, uno de los principales beneficiarios del RCEP en cuanto al acceso al mercado indio sería Beijing, que tiene el segundo mayor superávit comercial con India (atrás de EEUU). Para India el déficit comercial con China se hace insostenible y se agravaría con la entrada en vigor del RCEP. India tuvo un déficit comercial con 11 de los otros 15 miembros de RCEP en 2018-19; siendo que el 34% de sus importaciones de la India provenían de esta región, mientras que solo el 21% de sus exportaciones se dirigieron a la misma. Casi la mitad del déficit mencionado es con China (Newslick Report, 2019).

Asimismo, en el sector agrícola, las preocupaciones giran en torno a las importaciones de Australia y Nueva Zelanda, principalmente lácteos, que afectarían gravemente al sector agrícola local capturando el mercado interno. Debe tenerse en cuenta que gran parte de la fuerza de trabajo en India está ocupada en agricultura, con bajos niveles de educación y con limitadas alternativas frente a una posible caída de sus actividades por el aumento de importaciones.

Pero las cuestiones no son solo arancelarias. Las reglas de origen también son un punto en disputa: India plantea una adición de valor de al menos el 35% en el país de exportación para otorgar la concesión arancelaria bajo el RCEP; mientras otros países sostienen tan solo una adición de valor mínima. India considera que, sin reglas de origen estrictas, sus diferentes concesiones arancelarias para diferentes países (como mencionamos) y las herramientas de salvaguardia ya no tendrían sentido (Pattanayak, 2019). India también propone el establecimiento de un mecanismo de "activación automática" frente al aumento irracional de importaciones sensibles, para proteger a la industria nacional del dumping.

Por otra parte, los derechos de IP impactarían gravemente no sólo sobre el acceso a medicamentos asequibles, sino también sobre los medios de vida de los campesinos,

---

<sup>7</sup> India tiene negociaciones en curso para un Acuerdo Integral de Cooperación Económica con Nueva Zelanda y con Australia.

debido al pateamiento de productos farmacéuticos y de semillas, respectivamente. A su vez, en cuanto a *e-commerce*, los flujos de datos transfronterizos, la recopilación de datos, el almacenamiento, la privacidad y la seguridad cibernética están en la base de la negativa de India a aceptar el capítulo de comercio electrónico en el RCEP (Agarwal, 2019). Por ejemplo, la eliminación de las restricciones de los gobiernos en cuanto al almacenamiento local de datos, por su impacto sobre los derechos de seguridad y protección de la información de los consumidores. Por último, el mecanismo de solución de controversias entre Estados e inversores otorgaría derechos a los inversores extranjeros para eludir las instancias y cortes nacionales y poder demandar a los gobiernos en tribunales internacionales. India tiene políticas que excluyen o restringen esos derechos de los inversores.

La salida del acuerdo fue celebrada por diversos actores y sectores de la población india. Representantes de los trabajadores, los agricultores, los pueblos indígenas, el medio ambiente, la salud pública y otras organizaciones de la sociedad civil han expresado una oposición constante y sistemática al RCEP, un acuerdo negociado en el total secretismo, por sus efectos negativos sobre los medios de subsistencia, el trabajo, el acceso a los medicamentos, el medio ambiente, el desarrollo económico, la democracia y soberanía nacional. La demanda es por una mayor democratización de la política comercial, a través de un proceso transparente de consultas significativas con diversos actores afectados. Es por esto que la retirada de India de las negociaciones es vista como una victoria por esos sectores.

Quien no celebró esta retirada fue Japón. En una entrevista el 29 de noviembre, el Viceministro de Economía, Comercio e Industria de Japón, Hideki Makiyama, indicó que Japón puede abstenerse de firmar una Asociación Económica Integral Regional (RCEP) sin India (Ji Xianbai, 2019). No es el RCEP en sí mismo a lo que Japón se resiste, sino al liderazgo económico de China y su influencia geopolítica en el RCEP. El TPP se mantuvo aún con la salida de EEUU del mismo, pero mientras Japón tomó la iniciativa de establecer el TPP sin EEUU, Tokio no desea un RCEP sin India porque crearía un bloque comercial liderado por China (Chellaney, 2019). El temor es que China determine las condiciones del RCEP y sea quien coseche más beneficios. Es debido a esto que Japón manifestó su interés por traer nuevamente a India a la mesa de negociaciones y buscar la resolución de sus inquietudes. Pero si Japón decide también salir RCEP, se verá cuestionado su compromiso con el libre comercio. De hecho, Japón recientemente impulsó la firma del CPTPP y un acuerdo de libre comercio con Australia, además de las negociaciones en curso con Corea del Sur y China.

El RCEP buscaba ser el acuerdo más grande a nivel global, involucrando la mitad de la población mundial, un 40% del PIB mundial y un 40% del comercio mundial. Sin embargo, sin India representaría un 30% de la población y un 30% del PIB. La ausencia de India no es de interés económico ni estratégico de la región, porque permitiría que China domine el comercio en Asia-Pacífico. Para estar en la mesa cuando se establezcan las normas India debe participar en las negociaciones del RCEP, pero ¿a qué costo? India podría reconsiderar su retirada si sus demandas y preocupaciones se abordan adecuadamente y son satisfechas. Pero la brecha entre las distintas posiciones es muy amplia para acercarla en el corto plazo. Considerando que tomó 7 años lograr el acuerdo final, implicaría realizar muchas modificaciones para adecuarse a India, un desafío que los demás miembros no parecerían dispuestos a correr. La presión por la adopción del acuerdo y no incumplir nuevamente las fechas previstas, hacen parecer improbable que las demandas indias sean consideradas.

De todas formas, en el escenario actual las condiciones volvieron a cambiar, ante la situación de pandemia mundial. El 2020 avanza con la revisión legal del borrador, pero las reuniones presenciales están suspendidas, obligando a los negociadores a mantener conferencias virtuales. A inicios de año se esperaba poder mantener tanto las rondas de negociaciones del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) como las reuniones ministeriales y una Cumbre de líderes hacia fin de año, pero el brote del COVID-19 puede retrasar la actividad. Hasta el momento, en el mes de abril se llevaron a cabo por videoconferencia 3 rondas dentro de la 29ª Reunión del CNC.

Además de la suspensión de las reuniones presenciales, y la consecuente realización de reuniones a través de videoconferencias, hay una situación que no se debe dejar de considerar. Como producto de la pandemia de coronavirus se habla de una "crisis de globalización", debido a la rápida propagación del virus muchos países, de modo preventivo, han cerrado sus fronteras. Por lo tanto, una pregunta que está presente en el mundo y en los países miembros del RCEP, es ¿Cómo afectará este cierre de fronteras y reafirmación de la soberanía nacional a la postura a favor de la globalización y los Tratados de Libre Comercio?

En un contexto de fragmentación de la producción en cadenas globales de valor, el cierre de fronteras como medida de protección para frenar el contagio del virus produce quiebres en las cadenas de suministro, los flujos comerciales se detienen y en consecuencia también la producción. En este sentido, el hecho de que el brote haya comenzado en China no es menor. China es clave no solo por su impulso para concretar el RCEP sino también

como motor de las redes globales de valor como productora de una gran cantidad de bienes intermedios. De hecho, la provincia de Hubei donde comenzó el brote, es un centro de fabricación de alta tecnología, con empresas locales y extranjeras altamente integradas en las industrias automotriz, electrónica y farmacéutica, y representa el 4,5 por ciento del PIB chino. (Javorcik, 2020). En relación con esto, un aspecto a considerar es la relación de los países miembros con China. Esta crisis incrementa la valoración del riesgo de dependencia geográfica respecto a China, tanto de los proveedores chinos como de la demanda de los mercados chinos por parte las economías de la región, principalmente las economías de la ASEAN, pero también India y Japón (Nguyen, 2020). Entre las multinacionales está surgiendo la creencia de que la producción no puede situarse en un solo lugar, y ello puede llevar a una tendencia de relocalización de las empresas hacia sus países de origen u otros, y como consecuencia puede darse la reducción del volumen de intercambios comerciales. Esto podría afectar la concreción y los avances en el RCEP, dado que muchos países comienzan a repensar su dependencia económica y relación con China. Se replantean las relaciones frente al gigante asiático y se reduce la motivación al libre comercio, enfocándose en la recuperación de sus economías internas.

En este sentido, Japón que ya había manifestado su reticencia a un acuerdo liderado por China, ahora ve reforzada su posición. Es probable que otorgue una alta prioridad a apuntalar la economía de la nación afectada por el virus durante un período prolongado, lo que dificultaría más la promoción de acuerdos de libre comercio, incluido el RCEP. Reconstruir la economía afectada por la propagación del virus, impulsar la producción y el consumo local, impediría a Japón focalizarse en las negociaciones del RCEP (Tachikawa, 2020). Algo similar sucede con India, que busca presentarse como un destino alternativo atractivo para las empresas que busquen relocalizarse y diversificarse para evitar la dependencia geográfica de China. Así, la Oficina del Primer Ministro, Niti Aayog, y el Departamento de Promoción de la Industria y el Comercio Interior están preparando un plan para ofrecer incentivos para atraer a las compañías que buscan cambiar las actividades de fabricación fuera de China (Sikarwar, 2020). De acuerdo al gobierno indio los beneficios se darán principalmente a los sectores dedicados a la fabricación de dispositivos electrónicos y médicos.

¿Qué pasa entonces con el RCEP? Justo en el momento en que logra finalizar las negociaciones, se encuentra frente a un nuevo obstáculo que puede posponer su adopción definitiva. ¿Estamos nuevamente antes otro *deadline* que será incumplido?

## Otras Negociaciones Comerciales de la República Popular de China

*Ignacio Egea Dellarda*

*Ayelén Saunit*

El primer cuatrimestre del año significó para la República Popular de China (en adelante RPCh) un cuatrimestre cuasi paralizado a lo que respecta a las negociaciones comerciales para el establecimiento de Tratados de Libre Comercio (en adelante TLC) como consecuencia de la situación desencadenada por el avance del COVID-19, primero en su territorio y luego en el resto del mundo. Durante los meses de enero, febrero, marzo y abril, la RPCh solo mantuvo:

- **Negociaciones con Camboya:** Durante los días 20 y 21 de enero se llevó adelante la primera ronda de negociación entre la RPCh y Camboya para el establecimiento de un TLC en Pekín. En la reunión las partes negociaron sobre comercio de bienes, reglas de origen, procedimientos aduaneros y facilitación del comercio, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación en inversiones, comercio de servicios, transparencia, cooperación técnica y económica, cooperación bajo la “*Belt and Road*” Initiative (BRI en adelante), comercio electrónico y asuntos legales (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020b).

Esta es la primera ronda de negociaciones tras completarse el estudio conjunto de factibilidad para el establecimiento del TLC. El objetivo de estas negociaciones es profundizar la conexión bilateral en materia económica y comercial con el fin de desarrollar una asociación bilateral estratégica y comprehensiva; al mismo tiempo que promover la construcción conjunta de una comunidad china-camboyana con un futuro compartido (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020b).

El 9 de abril, ambas partes llevaron adelante la segunda ronda de negociaciones a través de videoconferencia, completando consultas en cuanto a cooperación bajo la BRI, cooperación en inversiones, cooperación técnica y económica, comercio electrónico y algunas cuestiones legales (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020e). Por otra parte, las partes lograron un importante progreso en comercio de bienes, reglas de origen, procedimientos aduaneros y facilitación de comercio, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, comercio de servicios, transparencia y otras importantes normativas (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020e). Así

mismo, durante la reunión se acordó continuar las negociaciones a través de diferentes medios – incluidas las videoconferencias – y tomar acciones prácticas con el fin de conjuntamente, promover el libre comercio, estabilizar la economía regional, salvaguardar las cadenas industriales globales y combatir en conjunto al COVID-19 (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020e).

A pesar de que la RPCh no mantuvo otras rondas de negociaciones para la firma de TLC, durante este cuatrimestre podemos encontrar una fuerte actividad en otras áreas relacionadas al comercio. A continuación, se desarrollarán: las negociaciones sobre el Acuerdo de Inversión con la Unión Europea, los avances en la “Guerra Comercial” con los Estados Unidos, los efectos del COVID-19 en el flujo comercial, las declaraciones realizadas en el marco del G-20; y para finalizar, se concluirá con un balance de aspectos positivos y negativos en el contexto de esta crisis mundial.

Respecto a las negociaciones con la Unión Europea durante el periodo analizado se llevaron adelante tres rondas de negociación. Desde 16 al 20 de enero, se llevó adelante en Bruselas la vigésimo sexta ronda de negociación entre las partes sobre el Acuerdo de Inversión, logrando progresos significativos (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020a). Durante las jornadas que van del 2 al 6 de marzo, las partes mantuvieron consultas en el marco de la vigésimo séptima ronda de negociaciones sobre el Acuerdo de Inversión, repitiendo la declaración usual de alcanzar progresos significativos (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020c). Lo mismo ocurrió durante la vigésimo octava ronda de negociación que se llevó a cabo del 20 al 24 de abril (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020f).

En cuanto a la “Guerra Comercial” con los Estados Unidos, el 15 de enero en Washington el presidente Donald Trump y el viceprimer ministro chino, Liu He, hicieron efectiva la firma de la denominada fase uno del acuerdo entre ambos países. El documento de 86 páginas cuenta con ocho capítulos dedicados a propiedad intelectual, transferencia de tecnología, comercio de productos agrícolas y comida, servicios financieros, políticas macroeconómicas y transparencia, expansión del comercio, evaluación bilateral y solución de diferencias y provisiones finales<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Para acceder a la totalidad de la letra del acuerdo, visitar: [https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/Economic\\_And\\_Trade\\_Agreement\\_Between\\_The\\_United\\_States\\_And\\_China\\_Text.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/Economic_And_Trade_Agreement_Between_The_United_States_And_China_Text.pdf) Accedido: 1/04/2020

El acuerdo es anunciado por las partes como una tregua comercial en la que Pekín accedió a importar, en dos años, 200.000 millones de dólares en productos estadounidenses por encima de los valores de 2017 y como también a abrir sus mercados financieros y proteger la tecnología y marcas estadounidenses (Bradsher, 2020; Revista Estrategia & Negocios, 2020). Así mismo, se reinstaura el diálogo bilateral dos veces al año, como se realizaban previamente de la decisión de Trump de interrumpirlo (Revista Estrategia & Negocios, 2020). Recordemos, como mencionamos en el informe anterior que, tras anunciar el acuerdo en diciembre del año pasado, Estados Unidos canceló la nueva ronda de aranceles que debían ser implementados y prometió reducir los aranceles aplicados, quedando vigentes aranceles a la mercadería china por un valor de 360.000 millones de dólares (Bradsher, 2020; Revista Estrategia & Negocios, 2020).

A pesar del tono entusiasta con el que fue anunciado el acuerdo por ambas partes, Bradsher, en una nota escrita para el New York Times, señala que el acuerdo no ataca las principales causas que llevaron a la guerra comercial: los subsidios de China a las industrias nacionales y su fuerte control sobre la economía (2020). Resta esperar a la segunda fase del acuerdo, que según Trump, puede esperar hasta después de las elecciones nacionales de noviembre (Bradsher, 2020). Mientras tanto ambas economías seguirán sufriendo los efectos de la Guerra Económica. Bradsher, también señala que “una crisis económica podría hacer que uno o ambos regresen a la mesa de negociaciones” (2020) y en este sentido podemos preguntarnos ¿Qué pasará luego de superar la crisis del Covid-19 que ha paralizado a la mayor parte del mundo?

Por el momento, no podemos dar una respuesta sobre qué acontecerá con la fase dos del acuerdo, ni siquiera sobre el efectivo cumplimiento de la fase uno, pero la pandemia global del Covid-19 de seguro marcará un antes y un después en la vinculación bilateral. Las idas y vueltas entre Washington y Pekín parecen haberse centrado ahora en la discusión sobre el Covid-19. Han sido numerosas las ocasiones en las que Trump se refirió al Coronavirus como un “virus chino” y mientras Pekín respondió con una hipótesis diferente: el virus fue introducido en China por agentes de Estados Unidos durante los Juegos Olímpicos militares de Wuhan en octubre de 2019 (Veiga, 2020).

A pesar de estos primeros choques discursivos, el último viernes de marzo a través de su cuenta de Twitter, Trump comunicó que acababa de tener una muy buena conversación con el presidente chino sobre los detalles del coronavirus y la comprensión de la parte china sobre el fenómeno para superarlo (Infobae, 2020). Como respuesta, Xinhua

informó que Xi le "dejó claro al [presidente] estadounidense que las relaciones entre ambos estaban en un "momento crítico" y prometió cooperar para vencer la pandemia" (de Haro, 2020). Los golpes y halagos entre Trump y Xi se han vuelto moneda corriente, pero ya no solo se limitan a las relaciones comerciales. La cooperación entre las partes es hoy más necesaria que nunca, a fin de cuentas, la recuperación de China depende de la evolución de la situación mundial (de Haro, 2020), mientras que sea muy probable que los Estados Unidos necesiten de los productos para sobrellevar la crisis del COVID-19. Con esto en mente, acrecentar la tensión entre ambos gigantes económicos sólo puede reducir las esperanzas.

Como ya mencionamos anteriormente, el avance del COVID-19 afectó profundamente las negociaciones comerciales de la RPCh durante el primer cuatrimestre. En este sentido, el volumen de comercio exterior de mercancías chino cayó un 11% hasta los 292.000 millones durante los dos primeros meses de 2020, debido a las interrupciones causadas por el virus.

La administración General de Aduanas de China informó que las exportaciones cayeron un 17,2% interanual y alcanzaron USD 292.500 millones, mientras que las importaciones disminuyeron un 4% y se situaron en USD 299.500 millones. Durante el período, se registró un déficit comercial de USD 7.090 millones, mientras que en igual lapso del 2019 hubo un superávit comercial de USD 41.500 millones (BaeNegocios, 2020).

En el contexto de la Reunión Virtual de Ministros Extraordinarios de Comercio e Inversión del G20 sobre COVID-19, en la cual los ministros discutieron el impacto global de la pandemia y la respuesta del G20, las partes acordaron que la pandemia es un tremendo shock para el comercio internacional y la inversión, y que la declaración conjunta de la Cumbre Extraordinaria de Líderes del G20 sobre COVID-19 debe implementarse colectivamente. Los países deben mejorar la coordinación y la cooperación y adoptar políticas comerciales abiertas para reducir el impacto en las cadenas de suministro mundiales, facilitar el flujo transfronterizo de bienes y servicios y revivir la confianza en el crecimiento del comercio internacional (Ministerio de Comercio, 2020d).

El ministro Zhong mencionó que el presidente Xi Jinping hizo cuatro propuestas en la Cumbre Extraordinaria de Líderes del G20, y pidió un esfuerzo total para crear una fuerte sinergia a través de una cooperación internacional más estrecha para ganar la lucha contra la pandemia. También, el ministro enfatizó en la necesidad de que los ministros de comercio

del G20 se aseguren de que la declaración conjunta de la Cumbre extraordinaria de líderes del G20 se implemente de manera efectiva (Ministerio de Comercio, 2020d).

En este sentido, el ministro propuso que todas las partes deben intensificar la cooperación internacional en materia de prevención y control de enfermedades, proteger la vida y la seguridad de las personas y los trabajadores médicos en todos los países. Además, destacó la necesidad de garantizar la estabilidad en las cadenas industriales y de suministros mundiales mediante la reducción o eliminación de aranceles, la eliminación de barreras y la facilitación del comercio sin restricciones.

Para concluir con el informe cuatrimestral, presentamos a continuación un punto sobre los aspectos positivos y negativos con respecto a la RPCh en el contexto de crisis global. El primer aspecto positivo que tenemos que considerar es que, a pesar de que el comercio de servicios de la RPCh cayó en los primeros dos meses de 2020 debido al nuevo brote de coronavirus, la estructura comercial ha seguido mejorando con la reducción del déficit, acorde a los datos del Ministerio de Comercio.

El déficit comercial de servicios se situó en 190.160 millones de yuanes durante el período, un 24,6 por ciento menos que en el mismo período del año pasado (Xinhua, 2020a). El ministerio destacó una fuerte resistencia en el comercio de servicios intensivos en conocimiento de China en medio de la epidemia, que aumentó un 1 por ciento interanual a 276.570 millones de yuanes (Ministerio de Comercio, 2020d).

Otro aspecto positivo a destacar es que Mongolia ha reanudado las exportaciones de carbón a China a través de cuatro puntos fronterizos después de que el país reabrió su punto fronterizo Khangji, el pasado martes 31 de marzo, el gobierno mongol había suspendido las exportaciones de carbón a China en febrero tras el brote de COVID-19. El país sin litoral exportó 2,9 millones de toneladas de carbón a China desde el 1 de enero hasta mediados de marzo de este año, un 47 por ciento menos que en el mismo período del año pasado, según la Embajada de China en Mongolia (Xinhua, 2020b).

Por otra parte, en un contexto de búsqueda de la mejora de las relaciones bilaterales entre la RPCh y Canadá, más de 13 toneladas de cereales secundarios producidos en la provincia de Gansu, noroeste de China, se han exportado a Canadá por primera vez. Según la autoridad aduanera de la provincia, a pesar de la enfermedad de COVID-19, se ha mantenido una producción estable de productos agrícolas.

Por último, es necesario remarcar que no todas son buenas noticias para la RPCh. En lo que respecta a las relaciones entre China y Australia, el pasado lunes 27 de abril, el embajador de China en Australia, Cheng Jingye, ha amenazado con boicotear el consumo de productos australianos, entre ellos el vino, si las autoridades australianas insisten en investigar el origen de la pandemia (Valencia, 2020).

No obstante, las relaciones siguen tensas, ya que la secretaria del Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio de Australia, Frances Adamson, pidió explicaciones al embajador después de esta amenaza. El Gobierno australiano rechaza "cualquier sugerencia de coerción económica, la cual considera una respuesta inapropiada cuando lo que se necesita es una cooperación global", sumándose al grupo países que ya ha efectuado reclamos a la RPCh (La Voz, 2020).

## Negociaciones comerciales de Japón

*Eugenia Vila*

### **Acuerdos Japón-Estados Unidos**

En octubre de 2019 Estados Unidos y Japón firmaron dos acuerdos comerciales con el objetivo de liberalizar el comercio entre sí. Por un lado, el U.S. – Japan Trade Agreement (USJTA, por sus siglas en inglés) que incluye reducciones arancelarias, y ciertas cuotas para mejorar el acceso a mercado. Y, por otro lado, el U.S. – Japan Digital Trade Agreement que incluye ciertas reglas y guías sobre aspectos del comercio digital.

El 4 de diciembre del 2019, el parlamento nipón aprobó el nuevo tratado comercial con Estados Unidos, y sin una necesaria acción por parte del Congreso norteamericano, el presidente Donald Trump firmó los acuerdos como ley el 26 de diciembre de 2019. Es así que el mencionado acuerdo entró en vigencia el 1 de enero del corriente año tal como estaba previsto.

El acuerdo abre el mercado nipón a productos agrícolas e industriales estadounidenses. En este sentido, Japón haría efectiva una reducción de aranceles del 38,5% anterior a un 9% a la carne de res y de cerdo, entre otras reducciones. Estados Unidos por su lado, reducirá las tarifas sobre productos industriales y alimenticios japoneses.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Para conocer más detalles sobre el acuerdo en términos de reducciones y cuotas, visitar: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2019/september/fact-sheet-us-japan-trade-agreement>

Conforme señalaron los mandatarios de ambos países, dicho acuerdo sería el primer estadio de un acuerdo mucho más amplio.

Estados Unidos tiene un especial interés en este acuerdo, ya que dado el avance de los últimos acuerdos que Japón firmó con varios socios – tal como con la Unión Europea, y el TPP-11- varios competidores de los EE. UU. podrían ingresar al mercado japonés con un mejor trato arancelario que ellos. Japón, por su parte tiene intenciones de lograr alivianar las restricciones establecidas por Estados Unidos a la importación de automóviles y autopartes, especialmente desde que Trump anunciara que dichas importaciones – así como también las provenientes de la Unión Europea- eran una amenaza a la seguridad nacional norteamericana<sup>10</sup>.

A largo plazo, el objetivo de este acuerdo era cubrir muchos otros aspectos además de reducción tarifaria y comercio digital. Aquellos serían de este modo, dejados de momento para negociar más adelante, aproximadamente en mayo del 2020.

El contexto actual producto de la pandemia generada por el coronavirus COVID-19 ha impactado de manera decisiva sobre el ámbito comercial a escala planetaria, y ha conllevado un freno momentáneo de las negociaciones, en tanto Japón y Estados Unidos pondrían el foco en el apuntalamiento de sus respectivas economías. De ser que se retomen los diálogos, se espera que a futuro las negociaciones versen sobre cuestiones como automóviles, servicios e incluso aspectos de la política monetaria.

### **Conversaciones de Japón con Reino Unido.**

El Secretario de Relaciones Exteriores británico Dominic Raab visitó Tokio en febrero como parte de su primer tour luego de la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Junto con su contraparte el Ministro de Relaciones Exteriores japonés, Toshimitsu Motegi, reafirmaron su compromiso de construir una nueva asociación económica ambiciosa, de alto estándar y mutuamente beneficiosa, como el acuerdo que Japón mantiene con la Unión Europea<sup>11</sup>.

En vista de las futuras negociaciones, por el lado de Japón, el interés más inmediato radica en proteger a las compañías japonesas que operan en Reino Unido. Ya que, a pesar de que el resultado principal que tendría impacto en los intereses de Japón sería el acuerdo

---

<sup>10</sup> Para conocer más detalles sobre esto, visitar: <https://www.reuters.com/article/us-autos-tariffs-usa/trump-declares-some-auto-imports-pose-national-security-threat-idUSKCN1SN1FY>

<sup>11</sup> Acuerdo que entró en vigor en febrero de 2019.

de libre comercio entre la Unión Europea y Reino Unido, un acuerdo entre Japón y Reino Unido podría ser un reaseguro para atenuar la incertidumbre (Tsuruoka, 2020). Además, la aplicación del tratado Japón-Unión Europea solo sigue estando vigente durante el período de transición, pero en tanto el mismo finalice, de no lograrse el mencionado acuerdo entre Japón y Reino Unido, se generarían ciertas disrupciones en el comercio entre ambas partes (Tsuruoka, 2020).

Los aranceles, por ejemplo, de los automóviles de pasajeros importados de Japón a la Unión Europea, han disminuido al 8,8% del 10% en el anterior acuerdo. Estos gravámenes volverían a colocarse en 10% a comienzos del año 2021 si Tokio y Londres no logran un nuevo tratado comercial. Los aranceles para muchas piezas de automóviles, ahora en 0%, aumentarían a porcentajes de entre 3% y 8%. (Nikkei Asian Review, 2019)

Japón pretende ir más allá de lo establecido en el acuerdo con la Unión Europea, donde los aranceles para automóviles llegarían a cero recién en el octavo año del acuerdo. Para el caso con el Reino Unido, Japón pretende una eliminación inmediata de los aranceles para dichas importaciones. De manera simultánea, también busca ir más allá en términos de comercio digital en el futuro acuerdo con el Reino Unido.

Si bien el curso de esta negociación está aún en una etapa muy inmadura, el aparente problema que se presenta es que se quiere lograr tanto un acuerdo ambicioso -lo cual conllevaría mucho tiempo de negociaciones- como al mismo tiempo una conclusión rápida del mismo, antes de que finalice el período de transición. Sin embargo, tanto Japón como el Reino Unido se encuentran perfectamente situados para concebir un nuevo modelo de asociación económica que abarque no sólo el comercio de bienes, sino también la inversión, los servicios, el comercio electrónico y las nuevas tecnologías como la inteligencia artificial (IA), los grandes datos y la biotecnología. Si Tokio y Londres pudieran alcanzar este nuevo nivel de asociación económica, ello enviaría un mensaje estratégico al mundo (Tsuruoka, 2020).

Las opciones que existen sobre el tipo de acuerdo y la forma de concluirlo son variadas. Si bien se espera que el acuerdo tome efecto al comienzo del año 2021, dado el nuevo contexto de la pandemia por el nuevo coronavirus y sus consecuencias, es posible que todas las negociaciones se vean retrasadas por el momento.

Durante la 33ª sesión ordinaria de la Asamblea de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Africana, celebrada el 9 y 10 de febrero del 2020 en Etiopía, se ha votado al Secretario General del Área Continental de Libre Comercio Africano. Para tal cargo se ha designado al sudafricano Wamkele Mene por un lapso de 4 años. A su vez, la sede de la Secretaría se encontrará en Accra, Ghana.

Sorpresivamente, se incluirá un capítulo sobre comercio digital y electrónico en la tercera fase de negociación del acuerdo, aunque todavía no se conocen detalles del mismo.

### Negociaciones multilaterales – OMC

La situación actual que se está viviendo alrededor del planeta producto de la pandemia generada por el Coronavirus COVID-19, ha impactado en el ámbito comercial. Los países han comenzado a imponer restricciones a la exportación de determinados productos – en particular, a todo lo que refiere a equipamiento médico –, algo que si bien está prohibido siguiendo las normativas de la OMC, hay excepciones en cuanto a salud pública refiere<sup>12</sup>. Por ello, el Director General, Roberto Azevêdo, pidió mayor transparencia en la notificación de las políticas comerciales adoptadas por los países Miembros en su lucha contra el virus y mayores ejercicios de vigilancia por parte de la organización<sup>13</sup>. Con tal fin, desde Ginebra se ha puesto a disposición de los miembros y del público en general una página web dedicada específicamente a la relación entre comercio y COVID-19, con datos y notificaciones actualizadas<sup>14</sup>. Asimismo, 23 Miembros han firmado una declaración conjunta distribuida por Canadá dentro de la OMC el día 22 de abril ([G/AG/30 ; WT/GC/208](#)), prometiendo no imponer restricciones a la exportación de alimentos en pos de preservar la

---

<sup>12</sup> El artículo XI del GATT de 1994 es la disposición principal que regula las restricciones cuantitativas, previendo su eliminación general salvo en determinadas circunstancias como: catástrofes naturales, guerras, seguridad nacional y salud pública.

<sup>13</sup> En el comunicado final del G-20, los miembros se comprometieron a “notificar a la OMC sobre cualquier medida relacionada con el comercio tomada, todo lo cual permitirá que las cadenas de suministro mundiales continúen funcionando en esta crisis, mientras acelera la recuperación que seguirá”. Para leer la Declaración final conjunta: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/dgra\\_30mar20\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dgra_30mar20_e.pdf).

<sup>14</sup> Para acceder a dicha página, visitar: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/covid19\\_s/covid19\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/covid19_s/covid19_s.htm)

seguridad alimentaria y la nutrición a nivel mundial. La misma es complementaria a la declaración de los ministros de agricultura del G-20 emitida el día anterior<sup>15</sup>.

Este contexto no sólo repercute en el plano actual de relacionamiento comercial, sino que también desafía la capacidad cooperativa futura entre los Miembros de la OMC. Kazajistán ha decidido cancelar la Duodécima Conferencia Ministerial que tendría lugar del 8 al 11 de junio en su capital Nursultán y, desde Ginebra, se está considerando la posibilidad de realizarla en otra fecha, teniendo en cuenta los cambios en el calendario de trabajo de la OMC. Dada las expectativas que guardaba la misma, los Miembros de la OMC piden no abandonar la sinergia entorno a las negociaciones pendientes.

## **La agenda de Doha**

*Camila Romero*

En materia de negociaciones agrícolas, a mediados de febrero, el Presidente del Comité preparó y distribuyó un informe titulado “Elementos y procesos con miras a un posible resultado en la esfera de la agricultura en la Duodécima Conferencia Ministerial” (JOB/AG/180), que tiene por objeto servir de base en las negociaciones, ayudando a definir las líneas generales de un proyecto de texto para su adopción en la Ministerial. Pese a la suspensión de las reuniones previstas a causa del brote de coronavirus, mediante comunicaciones escritas continúa el intercambio de opiniones sobre las cuestiones relativas a las negociaciones sobre la agricultura y posibles opciones para lograr un resultado positivo.

Entre los debates temáticos encontramos:

1. En *ayuda interna* se buscan principalmente dos elementos: la necesidad de reducir la ayuda interna causante de distorsión del comercio y de mejorar la transparencia. Varias de las propuestas sobre la mesa van en esta dirección.

Con respecto a la primera cuestión, la Federación Rusa comunicó su propuesta titulada “Fórmula para la reducción de la ayuda causante de distorsión del comercio” (JOB/AG/182), en donde ofrece ejemplos concretos para la reducción de la ayuda causante de distorsión del comercio mediante la aplicación de la fórmula propuesta en su anterior documento (JOB/AG/172).

---

<sup>15</sup> Para leer la Declaración completa, visitar:  
[https://g20.org/en/media/Documents/G20\\_Agriculture%20Ministers%20Meeting\\_Statement\\_EN.pdf](https://g20.org/en/media/Documents/G20_Agriculture%20Ministers%20Meeting_Statement_EN.pdf)

Además, el Grupo Cairns publicó un plan que busca reducir al menos a la mitad todas las formas de subsidios agrícolas que distorsionan el comercio y la producción para el año 2030 (JOB/AG/177). La propuesta fue apoyada por un nuevo documento de metodología presentado por Costa Rica. El país continúa abogando por el criterio de “proporcionalidad” para abordar el potencial distorsionador del comercio de la ayuda interna de cada miembro<sup>16</sup>.

Con respecto a la transparencia, EEUU presentó un documento titulado “Notificación de determinadas variables relacionadas con la ayuda interna en la OMC” (JOB/AG/181), que fue bien recibido por los demás Miembros por su análisis detallado y exhaustivo.

2. En *acceso a los mercados*, el Presidente del Comité propuso los siguientes 4 elementos para las deliberaciones de los Miembros en el contexto de alcanzar un resultado en la Duodécima Conferencia Ministerial:

- Cambios en los aranceles aplicados y el trato de los envíos en camino;
- Simplificación arancelaria;
- Transparencia en la administración de los contingentes arancelarios;
- Creación de un marco y proceso de las reformas del acceso a los mercados

Los tres primeros elementos tienen por objeto mejorar la transparencia y facilitar el comercio de productos agropecuarios sin alterar los principales compromisos de acceso a los mercados que los Miembros ya han consignado en sus Listas. El cuarto elemento propuesto alude a unas líneas generales de un posible marco de negociación sobre el acceso a los mercados que los Miembros podrían considerar suscribir.

3. Relativo al *algodón*, el grupo Cotton 4 distribuyó la Declaración Ministerial de Kudugú sobre el Algodón (TN/AG/GEN/50 y TN/AG/SCC/GEN/21), que insta a abordar cuestiones de larga data, en particular la ayuda interna al algodón causante de distorsión del comercio. Varios grupos de países en desarrollo Miembros de la OMC expresaron su apoyo a la declaración. Algunos de los cuales destacaron la importancia de la transparencia en el sector del algodón antes de abordar la espinosa cuestión de la reducción de la ayuda interna.

4. En *competencia de las exportaciones*, los debates se centran en mejorar la transparencia y la vigilancia con respecto a la aplicación de la Decisión Ministerial de Nairobi de 2015 que incluye la mejora de la tasa de respuesta al cuestionario anual sobre competencia de las

---

<sup>16</sup> Ver informe anterior

exportaciones, la exhaustividad y exactitud de las respuestas de los Miembros o la aportación de información contextual.

5. En cuanto a *restricción a las exportaciones*, se está negociando en pos de lograr un resultado en dos cuestiones:

- La exención de la aplicación de restricciones a la exportación para los productos alimenticios adquiridos con fines humanitarios no comerciales por el Programa Mundial de Alimentos, lo cual recibió un gran apoyo.

- La antelación con la que se deben presentar las notificaciones de conformidad con el párrafo 1 b) del artículo 12 del Acuerdo sobre la Agricultura.

Sobre este último punto, algunos países en desarrollo reiteraron su preocupación por la posible carga administrativa adicional y los riesgos de manipulación del mercado.

6. En cuanto a *constitución de existencias públicas*, se busca una solución permanente a la cuestión con propuestas relativas a la cobertura de productos, de programas, la transparencia y las medidas de salvaguardia; así como mecanismos de vigilancia. La principal pregunta que algunos Miembros plantean para avanzar con ello refiere a la relación que existe entre la petición de reducir las subvenciones en el marco de las negociaciones sobre la ayuda interna y la petición de aumentar el mismo apoyo en el marco de los debates sobre la constitución de existencias públicas.

7. Relativo al *mecanismo de salvaguardia especial (MSE)*. El Presidente señaló que el principal obstáculo en las negociaciones sobre el MSE se encuentra en su vinculación con el acceso a los mercados, algo que los proponentes de los países en desarrollo rechazan. También formuló algunas observaciones sobre algunos debates más recientes, que abordaron, entre otras cosas, la relación entre un MSE y las importaciones subvencionadas o la posibilidad de que las negociaciones de la Ronda Uruguay sobre las salvaguardias especiales (SGE) para la agricultura impulsen las negociaciones sobre el MSE.

En relación a las subvenciones a la pesca, frente a la pandemia, los negociadores buscan mantener el impulso de las negociaciones que por largo tiempo vienen llevando a cabo. El Presidente de las negociaciones, Embajador Santiago Wills (Colombia), pidió participación activa y flexible de todos los Miembros para poder elaborar un texto jurídico consolidado que alcance de base con disposiciones sobre tres pilares principales relativo a la prohibición de las subvenciones: la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada; la pesca

de poblaciones sobreexplotadas; y la sobrecapacidad y la sobrepesca. El texto también incorporará las disposiciones pertinentes sobre trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA). Todo ello en pos de dar cumplimiento a la Decisión Ministerial de Buenos Aires y al mandato establecido en la meta 14.6 de los ODS de las Naciones Unidas. Sin embargo, los miembros continúan difiriendo en el alcance del acuerdo y las exenciones que se extenderían a las naciones en desarrollo.

Por un lado, India ha defendido la posibilidad de permitir una "caja verde" de subsidios permisibles para la pesca. En virtud de esto, Nueva Delhi quiere incluir apoyo de medios de vida para los pescadores – artesanales y de subsistencia – durante el período en que la pesca esté prohibida y subsidios para los equipos de navegación y seguridad.

Por el otro, EEUU, Brasil y Australia quieren poner límites a los subsidios en países con grandes poblaciones de peces, como India y China, independientemente de su estado de desarrollo. En un comunicado de enero, el representante de EEUU sostuvo que se necesita contar con una disciplina que "realmente restrinja a quienes más otorgan ayuda, no preservar y proteger sus subsidios para siempre, con el pretexto de que estos subsidios siempre son verdes o siempre buenos".

La UE, Japón y otros países, por su parte, defiende los subsidios a las pesquerías y amenazan con hundir las negociaciones en curso. La Comisión Europea, que negocia acuerdos comerciales en nombre de los estados miembros de la UE, inicialmente hizo un esfuerzo para asegurarse de que los subsidios no se destinen a la construcción de nuevos barcos (considerado un causante de sobrepesca), pero ahora ha cedido ante los estados miembros.

El embajador de la UE ante la OMC, João Aguiar Machado, insiste con la propuesta de la UE de armar listas de subsidios, haciendo una distinción entre subsidios "buenos" y subsidios "malos"; señalando que desde la UE se rechazará todo intento de límite global a los subsidios.

Según algunas estimaciones de la industria, los subsidios a la pesca perjudiciales oscilan entre USD 14 mil millones y USD 20.5 mil millones anuales.

Entre las últimas novedades, el 22 de febrero se ha celebrado el tercer aniversario de la entrada en vigor del Acuerdo sobre Facilitación de Comercio (AFC), el cual ya ha sido ratificado por el 91% de los Miembros. El Acuerdo es único en la medida en que permite a los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA) fijar sus propios calendarios

para su aplicación en función de sus capacidades para hacerlo<sup>17</sup>. Según un estudio realizado por economistas de la OMC en el año 2015, se estima que cuando se aplique plenamente, el Acuerdo contribuirá a reducir los costos del comercio de los Miembros en un 14,3% en promedio, y los países en desarrollo y los PMA serán los que más se beneficien. También se espera que reduzca el tiempo necesario para la importación y la exportación de mercancías en un 47% y un 91%, respectivamente, en relación con el promedio actual.

## **Iniciativas Conjuntas**

*Victoria Guida*

El que prometía ser un cuatrimestre de nuevos y variados compromisos de cara a la Conferencia Ministerial de 2020 nos recibe, lamentablemente, con pocos avances. La pandemia de COVID-19 ha tenido un claro impacto en el trabajo de los Miembros de la OMC en general y en las Iniciativas Conjuntas en particular, cuya actividad ha caído considerablemente en comparación con finales de 2019.

La Conferencia de Nursultán funcionaba como polo de atracción para lograr acuerdos de relevancia y mostrar al mundo que la OMC sigue siendo una organización de relevancia para la estabilidad y predictibilidad de la economía global. El Director General Azevêdo hizo referencia en repetidas ocasiones a esta cuestión, instando a trabajar en pos de acuerdos sustantivos, concisos y concretos, fundamentalmente en aquellos temas de mayor relevancia – como, por ejemplo, las Iniciativas Conjuntas (OMC, 2020l).

Pero el contexto no facilitó avances. En materia de Comercio Electrónico, el año comenzó con una demostración generalizada de compromiso negociador de los miembros de la Iniciativa en el Foro Económico Mundial (FEM), en Davos, donde firmaron la Declaración Conjunta de Davos (OMC, 2020a). Posteriormente, se adhirieron a la Iniciativa Burkina Faso y Filipinas (OMC, 2020d, 2020p). Sin embargo, no se registraron nuevas comunicaciones ni reuniones en el marco de la OMC desde enero. Uno podría preguntarse, entonces, si es *por culpa* o, más bien, *a pesar* del COVID-19 que no se generan progresos.

Una situación similar es la que atraviesan las negociaciones vinculadas a la Reglamentación Nacional del Comercio de Servicios. Si bien las comunicaciones siguen manteniéndose con acceso restringido, este cuatrimestre sólo dos países (Israel y Ucrania) emitieron comunicados, hecho que contrasta mucho con los altos niveles de actividad que

---

<sup>17</sup> Ver informe anterior.

los miembros de la Iniciativa demostraron durante el último tramo de 2019. El desarrollo de la pandemia ha afectado gravemente el comercio de servicios a nivel internacional (OMC, 2020o) y las restricciones nacionales al comercio están en alza. La evolución de las negociaciones queda sujeta, más que nunca, a la actitud que adopten los países para enfrentar este escenario global. ¿Prevalecerá la tendencia hacia el proteccionismo o renacerá un impulso cooperativo y multilateralista?

También quedaron en pausa los progresos en lo relativo al comercio y empoderamiento de la mujer. Este año prometía dar renovado impulso a este eje porque, como remarcó el DG Azevêdo durante el acto del Día Internacional de la Mujer celebrado el 6 de marzo (OMC, 2020m), el 2020 se cumplen 25 años de la Declaración de Beijing y estamos a 10 años de la conclusión de la Agenda OSD, ambos instrumentos que recogen e impulsan la cuestión de género. Azevêdo también aprovechó la ocasión para resaltar los avances que dentro de la OMC se han logrado en ese sentido, como la celebración de diversos workshops sobre género y comercio, el ofrecimiento de cursos (presenciales y online) sobre violencia de género y el trabajo para incorporar mujeres a todos los paneles y aumentar la cantidad de empleadas mujeres. Si lo que queda de 2020 permitirá aferrarse a estos hitos para lograr nuevos avances todavía está por verse.

Pero no todo es gris en tiempos de COVID-19. Los miembros de las Iniciativas Conjuntas relativas a Facilitación de Inversiones para el Desarrollo y a MIPYME no dejaron morir la inercia generada en 2019 y demostraron, una vez más, gran compromiso. En materia de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas se siguió trabajando intensamente sobre los diversos proyectos de recomendación<sup>18</sup> presentados por los miembros, que han sido refinados e incorporados al texto del proyecto de Declaración Ministerial presentado, inicialmente, en noviembre de 2019. Prueba del compromiso fue la difusión, a pedido de Rusia y Uruguay, de nuevos ajustes de texto a mediados de abril de este año (OMC, 2020q).

Asimismo, los debates estructurados sobre la Facilitación de Inversiones para el Desarrollo también estaban demostrando gran dinamismo. La Iniciativa llegó a los 100 participantes con la adhesión de Filipinas y Bahrein y estaba definido un intenso calendario

---

<sup>18</sup> Promoción de la consideración de las MIPYME en la elaboración de la reglamentación interna en la esfera de comercio (OMC, 2020f); recopilación de información sobre MIPYME en los EPC (OMC, 2020g); aplicación del AFC desde la perspectiva de las MIPYME (OMC, 2020h); acceso a la información por parte de las MIPYME y puesta en funcionamiento del Servicio de Asistencia al Comercio Mundial (OMC, 2020e); creación de una plataforma web para mipyme complementaria al SACM (OMC, 2020i); acceso de las MIPYME a la financiación (OMC, 2020k).

de reuniones para la primera mitad del año (OMC, 2020j). La mira estaba puesta, naturalmente, en la Duodécima Conferencia Ministerial, en donde se esperaba lograr “un resultado equilibrado e inclusivo” (OMC, 2020n) y en pos del cual se elaboró, bajo responsabilidad del Coordinador, un texto refundido informal. Este texto fue publicado el pasado 22 de abril, pero aún se mantiene con acceso restringido.

Los miembros de la Iniciativa también aprovecharon el FEM para reunirse y reafirmar su compromiso y apoyo a la misma (OMC, 2020c). En esa ocasión, el DG Azevêdo resaltó los beneficios sobre la actividad económica, el empleo y el desarrollo que tendría un resultado satisfactorio en esta materia (OMC, 2020b). También instó a integrar más al sector privado en los debates, dado que ha mostrado gran interés y apoyo a la Iniciativa (WEF, 2020).

Así las cosas, el futuro de las negociaciones aparece un tanto incierto. La parálisis (ahora más literal que virtual) de la OMC, la gravedad de la pandemia y la incertidumbre sobre la realización de la Conferencia Ministerial 2020 poco hacen para motivar avances. Los Estados están concentrados en atender cuestiones domésticas. Las políticas proteccionistas, nacionalistas y unilaterales que muchos de los miembros están adoptando para hacer frente a la crisis dentro de sus respectivos territorios nacionales compromete los esfuerzos pasados.

Si algo es cierto en este momento es que la crisis todavía tiene para largo y que irá mutando de forma. La pregunta es, ante esta crisis global, ¿lograrán formularse soluciones globales?

## **Órgano de Solución de Diferencias y Reformas OMC**

*Ignacio Egea Dellarda*

Durante los primeros cuatro meses de 2020, el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) tenía programada cuatro reuniones – el 8 de enero, el 27 de enero, el 28 de febrero, el 5 de marzo y el 30 de marzo – sin embargo dos de estas reuniones fueron suspendidas por motivos diferentes (OMC, 2020b, 2020c, 2020d, 2020g).

En la primer reunión, los miembros de la Organización adoptaron los reportes formulados por el panel de solución de diferencias y del Órgano de Apelación (en adelante OA) en el caso presentado por Turquía respecto a las medidas *antidumping* impuestas por Marruecos sobre las importaciones de algunos productos de acero laminado en caliente –

*hot-rolled steel products* – provenientes desde Turquía<sup>19</sup>; dándole a Marruecos 30 días para informar al OSD sus plan de acción para cumplir con la normativa (OMC, 2020b).

Durante la segunda reunión, además de que los Miembros adopten el fallo del panel de solución de diferencias sobre la disputa presentada por Indonesia respecto a los derechos *antidumping* impuestos por Australia sobre importaciones de papel de copias A4 provenientes de Indonesia<sup>20</sup> y se traten otras disputas, México habló en nombre de un grupo de 120 Miembros e insistió nuevamente en la introducción de la propuesta grupal para iniciar el proceso de selección de candidatos destinado a cubrir los seis cargos vacantes en el OA (OMC, 2020c). México señaló que el número, en incremento, de Miembros que apoyan la iniciativa refleja la preocupación común sobre la situación actual del OA impidiendo el normal funcionamiento del sistema de solución de diferencias y atentando contra los intereses de todos los miembros (OMC, 2020c).

Tras el discurso inicial del representante del grupo, más de 20 Miembros hicieron uso de la palabra reiterando la importancia de normalizar la situación y restablecer el funcionamiento del OA (OMC, 2020c). Resaltamos la participación de la República Popular de China, quien señaló que la situación actual implica que 10 apelaciones pendientes se encuentren suspendidas y que 33 paneles de solución de diferencias enfrenten un potencial limbo legal si la parálisis continúa (OMC, 2020c).

Al respecto, los Estados Unidos mantuvieron su posición presentada en reuniones anteriores declarando que aún no están en condiciones de aceptar la propuesta ya que continúan sin abordarse las preocupaciones sistémicas enunciadas en el pasado, siendo el problema fundamental era que el Órgano de Apelación no respetaba el texto actual y claro del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (en adelante DSU por sus siglas en inglés) de la OMC (OMC, 2020c).

Por otra parte, varias delegaciones remarcaron la declaración realizada en Davos el 24 de enero por 17 Miembros de la OMC con el fin de llevar adelante un Acuerdo Interino Multipartidario de Apelaciones con el fin de permitirle a quienes lo suscriban preservar el funcionamiento de las “dos partes” del sistema de solución de diferencias previsto por la OMC (OMC, 2020c). Dicho Acuerdo estará basado en el art. 25 del DSU y será considerado

---

<sup>19</sup> Para más información sobre el desarrollo de la disputa, visitar:

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds513\\_e.htm#bkmk513abr](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds513_e.htm#bkmk513abr)

<sup>20</sup> Para más información sobre el desarrollo de la disputa, visitar:

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds529\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds529_e.htm)

como una medida de contingencia, estando vigente solamente hasta que el OA vuelva a funcionar (European Commission, 2020a).

Finalmente, con respecto a la vigilancia de la aplicación de las normas OMC, China, Brasil, Estados Unidos, la Unión Europea e Indonesia presentaron los informes de situación con respecto a la resolución de la OMC de las disputas que los involucran (OMC, 2020c).

La tercera reunión del periodo de análisis, prevista para el 28 de febrero, fue suspendida a causa del desacuerdo entre las Filipinas y Tailandia respecto al pedido presentado por Filipinas para imponer medidas de represalia sobre importaciones de bienes tailandeses, a razón de la disputa DS371<sup>21</sup>, y con el fin de otorgarle a las partes mayor tiempo para realizar consultas (OMC, 2020d).

La cuarta reunión se llevó a cabo el 5 de marzo. Durante dicho encuentro, en lo que respecta a disputas, los Miembros consideraron las solicitudes de la Unión Europea sobre la creación de dos paneles con el fin de examinar los aranceles de India sobre algunos bienes de alta tecnología<sup>22</sup> y los derechos *antidumping* de Colombia sobre las papas fritas congeladas provenientes de Bélgica, Alemania y los Países Bajos<sup>23</sup> (OMC, 2020g). Además de retomarse la disputa entre Filipinas y Tailandia, sobre la cual el *chairperson* decidió suspender las consideraciones sobre el tema y continuar las consultas con las partes, y de considerarse otras disputas, consideramos de suma importancia remarcar las consideraciones sobre la disputa DS505<sup>24</sup>, iniciada por Canadá contra los Estados Unidos, sobre la aplicación de medidas compensatorias sobre el papel súper-calandrado – *supercalendered paper* – proveniente de Canadá (OMC, 2020g). Lo que interesa en este caso es la argumentación de la delegación norteamericana para rechazar el fallo del OA sobre la disputa.

Durante la reunión, los Estados Unidos se mostraron preocupados por el fallo proveniente de un OA "inválido" a razón de que dos de los tres miembros del OA que se expidieron al respecto continúan en su cargo a pesar de que se venció su mandato sin autorización previa del OSD (OMC, 2020g). Sobre la tercer miembro, los Estados Unidos

---

<sup>21</sup> Para conocer más detalles sobre la disputa, visitar:

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds371\\_e.htm#](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds371_e.htm#)

<sup>22</sup> Para conocer más detalles sobre la disputa, visitar:

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds582\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds582_e.htm)

<sup>23</sup> Para conocer más detalles sobre la disputa, visitar:

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds591\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds591_e.htm)

<sup>24</sup> Para conocer más detalles sobre el desarrollo de la disputa, visitar:

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds505\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds505_e.htm)

cuestionaron su idoneidad para el cargo ya que no cumple con la cláusula del art. 17.3 del DSU que establece que los miembros del OA no deben estar afiliados a ningún gobierno (OMC, 2020g) - recordemos que la única jueza que oficialmente continúa en el OA es una jueza china, y por tanto afiliada al Partido Comunista Chino – y según las declaraciones de los Estados Unidos, ejerce como vicepresidenta en un Instituto que según la ley de china se encuentra bajo la órbita del MOFCOM, Ministerio de Comercio chino (OMC, 2020g).

China respondió a las acusaciones norteamericanas, clasificándolas de “sorpresivas e infundadas” ya que el Instituto al que se refiere es desde 1997 una institución legalmente independiente, y señaló que el hecho de que reciba parcialmente apoyo gubernamental, como también lo hacen muchas universidades, fundaciones y *think thanks* de otros Miembros, no compromete la independencia del *staff* de la institución (OMC, 2020g). China también señaló que la miembro del OA en cuestión atravesó el proceso de selección correspondiente, y por tanto el escrutinio de la totalidad de los Miembros de la OMC, incluidos los Estados Unidos, donde se acordó su nombramiento (OMC, 2020g).

La Unión Europea señaló la impertinencia de las declaraciones de los Estados Unidos ya que para realizar tales alegaciones existe un procedimiento para la investigación del incumplimiento por parte de un miembro del OA de las reglas de conducta (OMC, 2020g). Canadá coincidió con los Estados Unidos en algunos puntos, pero remarcó que existe un procedimiento para pronunciar tales alegaciones (OMC, 2020g).

Para finalizar con este tema, el OSD tomó nota de las declaraciones, pero adoptó el reporte y las modificaciones realizadas por el OA (OMC, 2020g).

En lo referido al OA, México volvió a hablar en nombre del grupo conformado por 120 Miembros con el fin de instar a una solución inmediata de la parálisis del OA (OMC, 2020g). Tras su usual discurso, 20 otros miembros tomaron la palabra para insistir y remarcar la urgencia para solucionar este *impasse* (OMC, 2020g). No obstante a ellos, los Estados Unidos mantuvieron su postura al negar cualquier solución hasta que se traten los problemas de fondo: el desvío del OA del rol limitado que le otorga el DSU (OMC, 2020g).

Con respecto a la vigilancia de la aplicación de las normas OMC, China, Estados Unidos, la Unión Europea e Indonesia presentaron los informes de situación con respecto a la resolución de la OMC de las disputas que los involucran (OMC, 2020g). Finalmente, como cierre de la reunión, Australia e Indonesia anunciaron que alcanzaron un acuerdo sobre el “tiempo razonable” de Australia para implementar las decisiones tomadas por el reporte de la disputa DS529, poniendo como fecha límite el 27 de septiembre del 2020 (OMC, 2020g).

La quinta reunión prevista para el 30 de marzo - no prevista en el calendario de reuniones anual pero anunciada en la reunión anterior - quedó suspendida, sin ningún comunicado oficial desde la OMC, pero se estima que ha sido interrumpida por la situación de pandemia que azota al mundo entero.

Si bien la última reunión del OSD fue a principios de marzo, durante el resto del mes y a lo largo de abril hubo avances, y también retrocesos, en algunos de los temas presentados en las páginas precedentes.

El 27 de abril la Comisión Europea lanzó un comunicado de prensa anunciando que los ministros de 16 miembros de la OMC (Australia; Brasil; Canadá; China; Chile; Colombia; Costa Rica; Guatemala; Hong Kong, China; México; Nueva Zelanda; Noruega; Singapur; Suiza; Unión Europea y Uruguay) (Panamá que fue parte de la declaración de Davos del 27 de enero no participó de esta declaración Ministerial) acordaron sobre el Acuerdo Interino y Multipartidario de Apelaciones (MPIA por sus siglas en inglés) con el fin de reflejar el sistema de solución de controversias de la OMC hasta que el OA de la OMC funcione correctamente de nuevo (European Commission, 2020b). En la declaración ministerial se invita al resto de los miembros a adoptar el MPIA para garantizar que las disputas comerciales puedan resolverse a través de un procedimiento imparcial e independiente, necesario para un sistema multilateral de comercio basado en reglas (European Commission, 2020b).

Por otra parte, el 17 de abril la delegación de los Estados Unidos envió una comunicación a OSD como respuesta a la presentada por Canadá que exigía el cumplimiento de la decisión tomada el 5 de marzo. En dicho documento, los Estados Unidos repiten sus argumentos sobre la invalidez del reporte de apelación por las causas ya mencionadas y señalan que al tratarse de un caso en el que no existe un reporte del OA válido, el reporte de apelación y el del panel sólo puede ser adoptado por consenso positivo, y este no existió (OMC, 2020i). Por tanto, no existe ninguna recomendación a la que los Estados Unidos tengan que adecuar sus medidas (OMC, 2020i).

Este documento, muestra que el desafío de los Estados Unidos hacia la Organización alcanzó un nuevo punto al desconocer rotundamente una decisión del OSD sobre bases y argumentos que son como mínimo cuestionables. Lo que sí es claro es que el accionar de los Estados Unidos provocará una reacción no solo de la China, pero las consecuencias, ¿podrán salvar al OA de su *impasse*? ¿O sólo llevará un aumento de tensiones en un futuro signado por las consecuencias negativas de la pandemia del COVID-19? Solo nos resta esperar, pero el segundo escenario lleva todas las de ganar.

En cuanto al proceso de reforma de la OMC tanto el Director General Azevêdo como el Director General Adjunto Wolff se han pronunciado en diversas ocasiones a lo largo del cuatrimestre, sin embargo la emergencia del COVID-19 desvió la atención.

El 2020 comenzó celebrando los 25 años de la Organización y con Azevêdo presentando un discurso esperanzador, haciendo un breve balance sobre los logros, los desafíos y las metas del sistema multilateral del comercio institucionalizado en la OMC, donde definió a la misma como “resiliente e ingeniosa” (OMC, 2020a).

Durante la reunión del 2 de marzo con todos los miembros de la Organización, el Director General los exhortó a concentrarse en deliberaciones concretas para determinar de manera realista en qué y en qué no se puede alcanzar un acuerdo frente la realización de la 12ª Conferencia Ministerial (OMC, 2020e). Marzo todavía se veía como una ventana de oportunidades para que los Miembros delineen la forma del futuro orden multilateral comercial basado en reglas (OMC, 2020e). Pero esa ventana se cerró fuertemente cuando semanas más tarde se decidió postergar sin fecha la Conferencia Ministerial (OMC, 2020h).

El Director General Adjunto Wolff, por su parte, en un evento en Washington el 3 de marzo declaró que “actualizar las reglas OMC es necesario para incrementar su relevancia para adaptarse al mundo del comercio digital, alcanzar objetivos medioambientales compartidos, asegurar que las pequeñas y medianas empresas puedan participar completamente en el comercio; y ser claros que las mujeres no están en desventaja” (OMC, 2020f).

Como se evidencia, tras el empeoramiento de la situación global a causa del COVID-19, la reforma OMC pasó a segundo plano siendo ahora la prioridad que los Miembros aseguren el normal funcionamiento del comercio de bienes y servicios esenciales para hacerle frente a la pandemia.

### Referencias Bibliográficas

#### **Negociaciones Comerciales Internacionales de la Unión Europea:**

COMISIÓN EUROPEA (2019, septiembre 30). Answers to the European Parliament . Questionnaire to the commissioner-designate Phil HOGAN Commissioner-designate for Trade. Recuperado de: [https://ec.europa.eu/commission/commissioners/sites/comm-cwt2019/files/commissioner\\_ep\\_hearings/answers-ep-questionnaire-hogan.pdf](https://ec.europa.eu/commission/commissioners/sites/comm-cwt2019/files/commissioner_ep_hearings/answers-ep-questionnaire-hogan.pdf)

COMISIÓN EUROPEA (2020, marzo). Overview of Economic Partnership Agreements. Recuperado de: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc\\_144912.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc_144912.pdf)

COMISIÓN EUROPEA (2020, abril 28). La UE y México concluyen negociaciones para un nuevo acuerdo comercial. Recuperado de: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2142>

EFE NEWS (2020, enero 17). Comisario de UE llama al Gobierno a "refrescar" relaciones y evitar aranceles. Recuperado de: <https://www.efe.com/efe/usa/economia/comisario-de-ue-llama-al-gobierno-a-refrescar-relaciones-y-evitar-aranceles/50000106-4152102#>

EUROPA PRESS (2020, abril 16). Bruselas aboga por diversificar proveedores tras el Covid-19 pero avisa de que no supone autoabastecerse. Recuperado de: <https://www.europapress.es/economia/noticia-bruselas-aboga-diversificar-proveedores-covid-19-avisa-no-supone-autoabastecerse-20200416193749.html>

GUERRERO, C. (2019, septiembre 10). Malmström, comisaria europea de comercio: "Mi sucesor tendrá día difíciles." Recuperado de: <https://euractiv.es/section/comercio/interview/12476/>

MOLTENI, A. (2020, abril 20). La (Des)Unión Europea ante la crisis económico-sanitaria. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.ar/2020-04-la-desunion-europea-ante-la-crisis-economico-sanitaria/>

PELLICER, L (2020, febrero 21). Phil Hogan: "No buscamos castigar al Reino Unido por dejar la UE." Recuperado en: [https://elpais.com/internacional/2020/02/21/actualidad/1582311932\\_418447.html](https://elpais.com/internacional/2020/02/21/actualidad/1582311932_418447.html)

STEARNS, J (2020, abril 17). El comercio de la UE con el mundo caería en US\$570.000 millones en el 2020. Recuperado en: <https://www.perfil.com/noticias/bloomberg/bc-el-comercio-de-la-ue-con-el-mundo-caeria-en-us570000m-este-ano.phtml>

### **Negociaciones comerciales de Estados Unidos**

"Trump podría exigir a China que pague miles de millones de dólares por los daños causados por la pandemia de Coronavirus" (2020), *Infobae*, recuperado el 30/04/2020 <https://www.infobae.com/america/eeuu/2020/04/28/trump-podria-exigir-a-china-que-pague-miles-de-millones-de-dolares-por-los-danos-causados-por-la-pandemia-de-coronavirus/>

"Ambassador Lighthizer comments on Senate passage of USMCA" (2020), *USTR Press Releases*, recuperado el 30/04/2020 <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/january/ambassador-lighthizer-comments-senate-passage-usmca>

"Brazil - US Joint Statement on Enhancement of Bilateral Economic and Trade Partnership" (2020), *USTR Press Releases*, recuperado el 30/04/2020 <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/april/brazil-us-joint-statement-enhancement-bilateral-economic-and-trade-partnership>

Eavis, P., Rappeport, A. y Swanson, A. (2020) "What's in (and not in) the US-China Trade Deal", *New York Times*, recuperado el 30/04/2020 <https://www.nytimes.com/2020/01/15/business/economy/china-trade-deal-text.html>

"Economic and Trade Agreement between the government of the United States and the government of the people's Republic of China" (2020), *USTR Press Releases*, recuperado

el 30/04/2020 <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/january/economic-and-trade-agreement-between-government-united-states-and-government-peoples-republic-china>

Guimón, P. (2020) "EEUU acusa a Huawei de espiar y robar tecnología a seis firmas estadounidenses", *El País*, recuperado el 30/04/2020 [https://elpais.com/economia/2020/02/13/actualidad/1581620587\\_797527.html](https://elpais.com/economia/2020/02/13/actualidad/1581620587_797527.html)

Heath, R. (2020), "New British ambassador urges swift US-UK trade negotiations", *Político*, recuperado el 30/04/2020 <https://www.politico.com/news/2020/04/24/british-ambassador-us-united-kingdom-trade-207369>

Nietsche, C. y Rasser, M. (2020), "Washington's anti-Huawei tactics need a reboot in Europe", *Foreign Policy*, recuperado el 01/05/2020 <https://foreignpolicy.com/2020/04/30/huawei-5g-europe-united-states-china/>

"Trump Administration notifies Congress of intent to negotiate Trade Agreement with Kenya" (2020), *USTR Press Releases*, recuperado el 30/04/2020 <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/march/trump-administration-notifies-congress-intent-negotiate-trade-agreement-kenya>

"USMCA to enter into force July 1 after United States takes final procedural steps for implementation" (2020), *USTR Press Releases*, recuperado el 30/04/2020 <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/april/usmca-enter-force-july-1-after-united-states-takes-final-procedural-steps-implementation>

## **MERCOSUR**

BAE Negocios (5 de mayo, 2020). *La Argentina avisó a socios del Mercosur que se protegerá de la importación de productos*. Recuperado de: <https://www.baenegocios.com/economia/La-Argentina-aviso-a-socios-del-Mercosur-que-se-protegera-de-la-importacion-de-productos-20200505-0043.html>

Cancillería (14 de febrero, 2020). *Acuerdo Mercosur- EFTA: Reunión de revisión legal*. Recuperado de: <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/acuerdo-mercosur-efta-reunion-de-revision-legal>

Cancillería (5 de mayo, 2020). *Solá mantuvo una sesión de trabajo sobre Mercosur y exportaciones con representantes de la agroindustria*. Recuperado de: <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/sola-mantuvo-una-sesion-de-trabajo-sobre-mercosur-y-exportaciones-con>

Infobae (11 de abril, 2020). *El Mercosur en la encrucijada, entre la agenda aperturista y el statu quo*. Recuperado de: <https://www.infobae.com/def/internacionales/2020/04/11/el-mercosur-en-la-encrucijada-entre-la-agenda-aperturista-y-el-statu-quo/>

La Nación (14 de abril, 2020). *Parlasurianos califican de "secuestro" retención de respiradores en Brasil*. Recuperado de: <https://www.lanacion.com.py/politica/2020/04/14/parlasurianos-califican-de-secuestro-retencion-de-respiradores-en-brasil/>

La Nación (15 de abril, 2020). *Agárrense las manos*. Recuperado de: <https://www.lanacion.com.py/columnistas/2020/04/15/agarrense-de-las-manos/>

Ministerio de Relaciones Exteriores (24 de abril, 2020). *MERCOSUR: Argentina informó que dejará de participar de las negociaciones externas en curso*. Recuperado de: <https://www.mre.gov.py/index.php/noticias-de-embajadas-y-consulados/argentina-decide-retirarse-de-las-negociaciones-externas-que-emprende-el-mercosur>

### **Alianza del Pacífico**

Alianza de Pacífico. (13 de Marzo de 2020). *Culmina reunión del Grupo de Alto Nivel de la Alianza del Pacífico*. Obtenido de Alianza del Pacífico: <https://alianzapacifico.net/culmina-reunion-del-grupo-de-alto-nivel-de-la-alianza-del-pacifico/>

Alianza del pacífico. (11 de Marzo de 2020). *Coordinadores Nacionales de la Alianza del Pacífico revisan avances de los Grupos Técnicos*. Obtenido de Alianza del Pacífico: <https://alianzapacifico.net/coordinadores-nacionales-de-la-alianza-del-pacifico-revisan-avances-de-los-grupos-tecnicos/>

Comisión Europea. (28 de Abril de 2020). *La UE y México concluyen las negociaciones de un nuevo acuerdo comercial*. Comunicado de prensa. Obtenido de: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip\\_20\\_756](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_20_756)

La Jornada. (20 de Febrero de 2020). *Ponen bajo la lupa resultados de la Alianza del Pacífico*. Obtenido de: <https://www.jornada.com.mx/ultimas/economia/2020/02/20/ponen-bajo-la-lupa-resultados-de-la-alianza-del-pacifico-2118.html>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (30 de Marzo de 2020). *Comunicado*. Obtenido de Plataforma digital única del estado peruano: <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/111618-comunicado>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. *Acuerdo de Libre Comercio Perú-Australia*. Obtenido el 26/04/2020 de: [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=202&Itemid=240](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=202&Itemid=240)

Gobierno peruano (29 de Marzo de 2020). *Mincetur busca que exportadores peruanos continúen realizando envíos sin contratiempos*. Obtenido de Gobierno del Perú: <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/111589-mincetur-busca-que-exportadores-peruanos-continuen-realizando-envios-sin-contratiempos>

Primicias. (21 de Febrero de 2020). *Ecuador avanza en su integración comercial a la Alianza del Pacífico*. Obtenido de: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuador-integracion-alianza-del-pacifico/>

### **RCEP**

Agarwal, [Kanksshi](#) (14 noviembre 2019). "Did Data and E-Commerce Issues Also Influence India's RCEP Exit?". The Wire. Recuperado de <https://thewire.in/economy/india-rcep>

Amitav Acharya (28 abril 2020). "How Coronavirus May Reshape the World Order". The National Interest. Recuperado de <https://nationalinterest.org/feature/how-coronavirus-may-reshape-world-order-145972>

Chellaney, Brahma (17 diciembre 2019). "RCEP without India isn't to Japan's liking". Japan Times. Recuperado de

<https://www.japantimes.co.jp/opinion/2019/12/17/commentary/japan-commentary/rcep-without-india-isnt-japans-liking/#.XqW8YGhKg2y>

Foreign Economic Relations Department, Myanmar. Archivos Mensuales: abril 2020. Recuperado de <https://ferd.gov.mm/2020/04/>

Javorcik, Beata; "Coronavirus will change the way the world does business for good". Financial Times. 02/04/2020. <https://www.ft.com/content/cc2ff3f4-6dc1-11ea-89df-41bea055720b>

Ji Xianbai (2 diciembre 2019). "Japan should think twice on RCEP". China Global Television Network. Recuperado de <https://news.cgtn.com/news/2019-12-02/Japan-should-think-twice-on-RCEP-M5Bghyi8AU/index.html>

Newsclik Report (4 noviembre 2019). "Farmers to Stage Nationwide Protest Against RCEP on Nov 4". Newclik. Recuperado de <https://www.newsclik.in/farmers-stage-nationwide-protest-against-rcep-nov-4>

Nguyen, Trinh (13 febrero 2020). "The Economic Fallout of the Coronavirus in Southeast Asia". Carnegie Endowment for International Peace. Recuperado de <https://carnegieendowment.org/2020/02/13/economic-fallout-of-coronavirus-in-southeast-asia-pub-81070>

Olivíe L. y Gracia M. (14 abril 2020). "¿El fin de la globalización? Una reflexión sobre los efectos de la crisis del Covid-19 desde el Índice Elcano de Presencia Global". Real Instituto El Cano. Recuperado de: [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/ari43-2020-olivie-gracia-fin-de-la-globalizacion-reflexion-efectos-crisis-covid-19-indice-ecano-de-presencia-global](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari43-2020-olivie-gracia-fin-de-la-globalizacion-reflexion-efectos-crisis-covid-19-indice-ecano-de-presencia-global)

Pattanayak, Banikinkar (18 noviembre 2019). "RCEP remains distant dream; India's return to this free trade agreement not imminent". Financial Express. Recuperado de <https://www.financialexpress.com/economy/rcep-remains-distant-dream-indias-return-to-this-free-trade-agreement-not-imminent/1767387/>

Sikarwar, Deepshikha (23 abril 2020). "Red carpet for firms looking to ditch China". The Economic Times. Recuperado de <https://economictimes.indiatimes.com/news/company/corporate-trends/red-carpet-for-firms-looking-to-ditch-china/articleshow/75280859.cms>

Tachikawa, Tomoyuki (14 abril 2020). "Pandemic may force Japan to give up RCEP agreement in 2020". Japan Times. Recuperado de <https://www.japantimes.co.jp/news/2020/04/19/business/coronavirus-pandemic-japan-give-up-rcep-trade-2020/#.XqbmCGhKg2w>

### **Otras negociaciones comerciales de la República Popular de China**

BaeNegocios. (2020, marzo 27). Bae Negocios. Obtenido de Bae Negocios: <https://www.baenegocios.com/mundo/Cayo-un-11-el-volumen-del-comercio-exterior-chino-20200308-0023.html>

Bradsher, K. (2020, enero 23). China Poised to Buy More From U.S., at the Expense of U.S. Allies. The New York Times. <https://www.nytimes.com/2020/01/23/business/economy/china-us-trade-deal-allies.html>

Estrategia & Negocios. (2020, enero 15). Guerra Comercial: Estados Unidos y China firman Fase 1 del esperado acuerdo. Revista Estrategia & Negocios. <https://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/1349111-330/guerra-comercial-estados-unidos-y-china-firman-fase-1-del-esperado-acuerdo>

Infobae. (2020, marzo 27). Donald Trump habló con el presidente Xi Jinping y anunció que trabajará junto con China para enfrentar al coronavirus. Obtenido de Infobae: <https://www.infobae.com/america/eeuu/2020/03/27/donald-trump-hablo-con-el-presidente-xi-jinping-y-anuncio-que-trabajara-junto-con-china-para-enfrentar-al-coronavirus/>

Jose Luis de Haro. (2020, marzo 28). La 'guerra' entre EEUU y China pone en jaque la recuperación mundial. Obtenido de <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/10446948/03/20/La-guerra-entre-EEUU-y-China-pone-en-jaque-la-recuperacion-mundial.html>

La Voz. (2020, abril 28). Australia pide explicaciones a China sobre las amenazas de boicot por pedir que se investigue el origen del coronavirus. Obtenido de <https://www.lavoz.com.ar/mundo/australia-pide-explicaciones-a-china-sobre-amenazas-de-boicot-por-pedir-que-se-investigue-orig>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020a, enero 17). The 26th Round of China-EU Investment Agreement Negotiations Held in Brussels -. MOFCOM Noticiario. <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/202001/20200102932180.shtml>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020b, enero 22). The First Round Negotiation of China-Cambodia FTA Held in Beijing. China FTA Network. [http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/202002/42266\\_1.html](http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/202002/42266_1.html)

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020c, marzo 8). China and the EU Hold the 27th Round of Negotiations on Investment Agreement -. MOFCOM Noticiario. <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/202003/20200302943989.shtml>

Ministerio de Comercio. (2020d, marzo 31). Minister Zhong Shan Attends the Extraordinary G20 Trade and Investment Ministers Virtual Meeting on COVID-19. Obtenido de Ministerio de Comercio de la República Popular China: <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/202003/20200302949861.shtml>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020e, abril 13). China and Cambodia Hold the 2nd Round of Negotiations on the Bilateral Free Trade Agreement. China FTA Network. [http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/202004/42357\\_1.html](http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/202004/42357_1.html)

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020f, abril 25). China and the EU Hold the 28th Round of Negotiations on Investment Agreement -. MOFCOM Noticiario.

<http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/202004/20200402959833.shtml>

Valencia, R. (2020, abril 8). Las relaciones entre Canadá y China en tiempos de pandemia. Obtenido de Radio Canada International: <https://www.rcinet.ca/es/2020/04/08/las-relaciones-entre-canada-y-china-en-tiempos-de-pandemia/>

Veiga, G. (2020, marzo 25). EE.UU. vs China: Dos relatos sobre el coronavirus | A la guerra comercial se le agrega el choque discursivo. PAGINA12.

Xinhua. (2020a, marzo 31). China's service trade deficit continues to narrow. Obtenido de [http://www.xinhuanet.com/english/2020-03/31/c\\_138934358.htm](http://www.xinhuanet.com/english/2020-03/31/c_138934358.htm)12.com.ar/255028-ee-uu-vs-china-dos-relatos-sobre-el-coronavirus

Xinhua. (2020b, marzo 31). Coarse grains from NW China province exported to Canada for first time. Obtenido de [http://www.xinhuanet.com/english/2020-03/31/c\\_138935683.htm](http://www.xinhuanet.com/english/2020-03/31/c_138935683.htm)

## **Negociaciones Comerciales Internacionales de Japón**

Congressional Research Service. (2020, enero 16). *U.S.-Japan Trade Agreement Negotiations*. Recuperado de: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11120>

DW. (2019, diciembre 4). *Parlamento de Japón aprueba nuevo acuerdo comercial con EE. UU.* Recuperado de: <https://www.dw.com/es/parlamento-de-jap%C3%B3n-aprueba-nuevo-acuerdo-comercial-con-ee-uu/a-51521195>

Forbes México. (2019, diciembre 4). *Japón ya tiene nuevo tratado comercial con Estados Unidos*. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/japon-ya-tiene-nuevo-tratado-comercial-con-estados-unidos/>

EY. (2020, enero 14). *US and Japan formalize initial Trade Agreements, effective 1 January 2020*. Recuperado de: [https://www.ey.com/en\\_gl/tax-alerts/ey-us-and-japan-formalize-initial-trade-agreements-effective-1-january-2020](https://www.ey.com/en_gl/tax-alerts/ey-us-and-japan-formalize-initial-trade-agreements-effective-1-january-2020)

U.S. Customs and Borders Protection. (2020, enero 9). *Japan Free Trade Agreement*. Recuperado de: <https://www.cbp.gov/trade/free-trade-agreements/japan>

DLA Piper. (2020, enero 9). *The almost free US-Japan Trade Agreement is now in effect*. Recuperado de: <https://www.dlapiper.com/en/us/insights/publications/2020/01/the-almost-free-us-japan-trade-agreement-is-now-in-effect/>

Reuters. (2019, mayo 17). *Trump declares some auto imports pose national security threat*. Recuperado de: <https://www.reuters.com/article/us-autos-tariffs-usa/trump-declares-some-auto-imports-pose-national-security-threat-idUSKCN1SN1FY>

The Diplomat. (2020, abril 2). *The Shape of a Japan-UK Free Trade Agreement. Limiting damages or designing a bold future?*. Recuperado de: <https://thediplomat.com/2020/04/the-shape-of-a-japan-uk-free-trade-agreement/>

Nikkei Asian Review. (2019, December 16). *Japan wants auto tariffs scrapped immediately in UK trade treaty*. Recuperado de: <https://asia.nikkei.com/Economy/Trade/Japan-wants-auto-tariffs-scrapped-immediately-in-UK-trade-treaty>

UK Government – Consultations. (2019, September 20). *Closed consultation. Trade with Japan*. Recuperado de: <https://www.gov.uk/government/consultations/trade-with-japan>

Office of the United States Trade Representative. (2019, septiembre). *FACT SHEET on U.S.-Japan Trade Agreement*. Recuperado de: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2019/september/fact-sheet-us-japan-trade-agreement>

## **África y CFTA**

AU. (2020, 18 de abril). *Newly Sworn-In AfCFTA Secretary General, Wamkele Mene, Undertakes to Serve Africa with Resolute Determination*. Recuperado de: <https://au.int/en/pressreleases/20200418/newly-sworn-afcfta-secretary-general-wamkele-mene-undertakes-serve-africa>

Maxwell Awumah. (2020, 20 de marzo). *AUC Swears-In Secretary-General Of AfCFTA*. Recuperado de: <https://www.modernghana.com/news/990642/auc-swears-in-secretary-general-of-afcfta.html>

## **Negociaciones Multilaterales – OMC**

### **Agenda de Doha**

OMC. (2020, enero 17). *Al acercarse la fecha límite para llegar a un acuerdo, se pone en marcha la primera serie de reuniones de 2020 sobre las subvenciones a la pesca*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news20\\_s/fish\\_17jan20\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/fish_17jan20_s.htm)

OMC. (2020, enero 18). *Director General Adjunto Alan Wolff: Ha llegado el momento de actualizar el conjunto de normas de la OMC relativas a la agricultura*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news20\\_s/ddgaw\\_18jan20\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/ddgaw_18jan20_s.htm)

OMC. (2020, enero 31). *El Presidente de las negociaciones sobre la agricultura confía en que se realicen progresos en esta esfera antes de la Conferencia Ministerial*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news20\\_s/agri\\_31jan20\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/agri_31jan20_s.htm)

OMC. (2020, febrero 3). *El Reino Unido notifica a los Miembros de la OMC su retirada de la UE*. Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news20\\_s/mark\\_03feb20\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/mark_03feb20_s.htm)

OMC. (2020, febrero 22). *Tercer aniversario del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio: aumenta el porcentaje de aplicación.* Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news20\\_s/fac\\_22feb20\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/fac_22feb20_s.htm)

OMC. (2020, febrero 24). *Los encargados de las negociaciones sobre la agricultura se centran en elementos y procesos factibles de cara a la Duodécima Conferencia Ministerial.* Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news20\\_s/agri\\_24feb20\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/agri_24feb20_s.htm)

OMC. (2020, marzo 23). *Los Miembros de la OMC desean mantener el impulso en las negociaciones sobre las subvenciones a la pesca.* Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news20\\_s/fish\\_23mar20\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/fish_23mar20_s.htm)

OMC. (2020, marzo 25). *El Director General Azevêdo pide a los Miembros de la OMC que compartan información sobre las medidas comerciales relacionadas con el COVID-19.* Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news20\\_s/dgra\\_24mar20\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/dgra_24mar20_s.htm)

OMC. (2020, marzo 26). *Los Miembros de la OMC prosiguen sus esfuerzos para hacer avanzar las negociaciones sobre la agricultura a pesar de la crisis provocada por la COVID-19.* Recuperado de: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news20\\_s/agri\\_26mar20\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/agri_26mar20_s.htm)

The Hindu Business Line. (2020, febrero 18). *India pushes for 'permissible' fishery subsidies at WTO.* Recuperado de: <https://www.thehindubusinessline.com/economy/india-pushes-for-permissible-fishery-subsidies-at-wto/article30853349.ece>

Politico Trade News. (2020, marzo 3). *EU could sink WTO fisheries talks.* Recuperado de: <https://www.politico.com/newsletters/morning-trade/2020/03/03/lighthizer-downplays-uk-concerns-on-nhs-food-safety-rules-785809>

The Hindu Business Line. (2020, marzo 13). *Coronavirus impact: WTO's 12 ministerial conference in Kazakhstan cancelled.* Recuperado de: <https://www.thehindubusinessline.com/news/coronavirus-impact-wtos-12-ministerial-conference-in-kazakhstan-cancelled/article31056593.ece>

### **Iniciativas Conjuntas**

OMC. (2020a, enero 24). *Joint Statement on E-commerce, Davos meeting.* [https://www.wto.org/english/news\\_e/spra\\_e/spra300\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra300_e.htm)

OMC. (2020b, enero 24). *Reunión ministerial sobre la facilitación de las inversiones para el desarrollo, Davos.* [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/spra\\_s/spra299\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/spra_s/spra299_s.htm)

OMC. (2020c). *INF/IFD/W/13.pdf.* <https://bit.ly/3eVib5E>

OMC. (2020d). *INF/ECOM/50.pdf.* <https://bit.ly/2W4T7ka>

OMC. (2020e). *INF/MSME/W/11/Rev.2.pdf.* <https://bit.ly/3bGt0qd>

OMC. (2020f). *INF/MSME/W/22/Rev.1.pdf.* <https://bit.ly/3cTfLTh>

OMC. (2020g). *INF/MSME/W/7/Rev.3.pdf.* <https://bit.ly/2xW5sPD>

OMC. (2020h). *INF/MSME/W/14/Rev.2.pdf.* <https://bit.ly/35aKXe8>

OMC. (2020i). *INF/MSME/W/3/Rev.2.pdf.* <https://bit.ly/3eYtB8B>

OMC. (2020j). *INF/IFD/W/15/Rev.1.pdf*. <https://bit.ly/3bNc9Iz>

OMC. (2020k). *INF/MSME/W/25.pdf*. <https://bit.ly/3bMIby2>

OMC. (2020l, marzo 2). *DG Azevêdo: Weeks ahead are "window of opportunity" for WTO members to shape future of multilateral rule-making*. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/hod\\_02mar20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/hod_02mar20_e.htm)

OMC. (2020m, marzo 6). *DG Azevêdo on Women's Day: WTO has important role to play in promoting gender equality*. [https://www.wto.org/english/news\\_e/spra\\_e/spra302\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra302_e.htm)

OMC. (2020n). *INF/IFD/R/11.pdf*. <https://bit.ly/3cZVawr>

OMC. (2020o, marzo 11). *Services trade growth weakens as COVID-19 crisis hits global economy*. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/wtoi\\_11mar20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/wtoi_11mar20_e.htm)

OMC. (2020p). *INF/ECOM/53.pdf*. <https://bit.ly/3cWzAJr>

OMC. (2020q). *INF/MSME/W/22/Rev.3.pdf*. <https://bit.ly/2Sg3el7>

WEF. (2020, enero 24). *Negotiations on Investment Facilitation at the WTO gain support at Davos*. World Economic Forum. <https://www.weforum.org/agenda/2020/01/talks-on-investment-for-development-move-ahead/>

### **Órgano de Solución de Diferencias y Reformas OMC**

European Commission. (2020a, enero 24). *EU and 16 WTO members agree to work together on an interim appeal arbitration arrangement*. Trade - European Commission. <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2106>

European Commission. (2020b, marzo 27). *EU and 15 World Trade Organization members establish contingency appeal arrangement for trade disputes*. Trade - European Commission. <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2127>

OMC. (2020a, enero 1). *The WTO's 25 years of achievement and challenges*. OMC News. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/dgra\\_01jan20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dgra_01jan20_e.htm)

OMC. (2020b, enero 8). *Panel report adopted regarding Moroccan measures on hot-rolled steel from Turkey*. OMC News. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/dsb\\_08jan20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dsb_08jan20_e.htm)

OMC. (2020c, enero 27). *Members adopt panel ruling in Australia-Indonesia paper duty dispute*. OMC News. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/dsb\\_27jan20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dsb_27jan20_e.htm)

OMC. (2020d, febrero 28). *DSB meeting suspended over disagreement between the Philippines and Thailand in cigarette dispute*. OMC News. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/dsb\\_28feb20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dsb_28feb20_e.htm)

OMC. (2020e, marzo 2). *DG Azevêdo: Weeks ahead are "window of opportunity" for WTO members to shape future of multilateral rule-making*. OMC News. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/hod\\_02mar20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/hod_02mar20_e.htm)

OMC. (2020f, marzo 3). *Speech - DDG Alan Wolff - DDG Wolff: An update of multilateral trade rules is needed to increase their relevance.* OMC News. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/ddgaw\\_03mar20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/ddgaw_03mar20_e.htm)

OMC. (2020g, marzo 5). *WTO members consider EU request for panels on Indian tech tariffs, Colombian duties on fries.* OMC News. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/dsb\\_05mar20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dsb_05mar20_e.htm)

OMC. (2020h, marzo 12). *DG Azevêdo provides urgent information to WTO members on MC12 date and venue.* OMC News. [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/minis\\_12mar20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/minis_12mar20_e.htm)

OMC. (2020i). *United States—Countervailing Measures on Supercalendered Paper from Canada—Communication from the United States.* <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/505-12.pdf>