



# El Estado de las Negociaciones Comerciales Internacionales. Informe 2-2019

---

Grupo de Estudios sobre Negociaciones  
Comerciales Internacionales.  
Instituto de Investigaciones. Facultad de Ciencia  
Política y Relaciones Internacionales. UNR.  
Agosto 2019

---

## Presentación

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

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

El recorte temporal del informe corresponde a los meses de abril, mayo y junio de 2019. En esta edición realizamos un recorrido por todos los continentes: analizamos el acuerdo entre MERCOSUR y la Unión Europea; indagamos en la posición de China frente a la "guerra comercial" con EEUU; y ponemos el foco en el escenario africano tras la entrada en vigor del CFTA. Además actualizamos el seguimiento de noticias de los principales procesos de negociaciones comerciales internacionales.

# **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

Victoria Frutos

Inés Gullo

Micaela Martino

Ignacio Egea Dellarda

Eugenia Vila

Ayelen Saunit



## Índice

|  |          |
|--|----------|
| Presentación .....   | 2        |
| <b>Miembros del Grupo de Estudios de Negociaciones Comerciales Internacionales.....</b>        | <b>3</b> |
| Índice.....  | 4        |
| Comentario general sobre segundo trimestre de 2019 .....                                       | 5        |
| En foco.....   | 6        |
| El acuerdo MERCOSUR-Unión Europea en su recta final .....                                      | 7        |
| El posicionamiento chino respecto a la Guerra Comercial con los Estados Unidos de América..... | 16       |
| África y Unión Europea: ¿horizontes de un nuevo Cotonou con espíritu CFTA?.....                | 22       |
| Evolución de las Negociaciones Comerciales en curso .....                                      | 26       |
| Negociaciones comerciales internacionales de la Unión Europea.....                             | 27       |
| Negociaciones comerciales de Estados Unidos.....   | 31       |
| MERCOSUR.....  | 33       |
| Alianza del Pacífico.....  | 34       |
| ASEAN - Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP).....                                | 36       |
| Negociaciones Comerciales de Japón .....   | 39       |
| África y CFTA .....  | 40       |
| Negociaciones multilaterales - OMC.....  | 41       |
| Referencias.....   | 43       |

## Cometario general sobre segundo trimestre de 2019

En el segundo trimestre del 2019 se han mantenido las tendencias de principios de año en el escenario de las negociaciones comerciales internacionales. Durante el primer semestre de 2019, la disputa comercial entre los Estados Unidos de América y la República Popular de China fue lo que marcó el ritmo de las negociaciones comerciales internacionales. Las tensiones entre ambos países alcanzaron un nuevo estadio al romperse el período de tregua acordado en diciembre pasado. La Cumbre del G20 a finales de junio, sin embargo, ofició nuevamente como facilitadora del diálogo entre las partes que acordaron suspender la implementación de nuevos instrumentos arancelarios y volver a la mesa de diálogo.

La Organización Mundial del Comercio sigue recibiendo los impactos de estas las tensiones comerciales. Las discusiones sobre el trato especial y diferenciado siguen su rumbo sin llegar aún a buen puerto. El diálogo entre los Miembros no se agota en estos temas, sino que también se discuten temas referentes a la reducción de subvenciones a la pesca e "Iniciativas Conjuntas", entre otros. Por otra parte, el bloqueo norteamericano al nombramiento de árbitros para el Órgano de Apelaciones sigue en marcha, haciendo que la Organización y sus Miembros busquen alternativas o bien se preparen para cuando éste deje de funcionar.

La Unión Europea ha acelerado todas sus rondas de negociación, siendo el final de las negociaciones con el MERCOSUR el hecho más significativo. La Unión Europea reafirma de esta manera su compromiso con un régimen internacional de comercio basado en reglas. La República Popular de China, continúa en el camino de la profundización de su agenda de negociaciones comerciales internacionales. Al igual que el trimestre pasado, los temas más como servicios, inversiones y comercio digital ganan relevancia en todas las agendas de negociaciones.

África ha puesto en marcha la zona de libre comercio más grande del mundo en términos de membresía, con la entrada en vigor de la CFTA. Los miembros de la ASEAN reafirman su voluntad de concluir la negociaciones del RCEP a pesar de que India se mantenga reticente.

Por último en el plano regional, la firma del acuerdo MERCOSUR-Unión Europea ha sido la novedad. Por su parte, la Alianza del Pacífico tuvo durante este semestre su Cumbre presidencial en la que se firmó la Declaración de Lima, reconociendo a Ecuador como candidato para ser un Estado Asociado.

**Edita este número:** Ignacio Egea Dellarda.

**Escriben en este número:**

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



Análisis.

# En foco

## El acuerdo MERCOSUR-Unión Europea en su recta final<sup>1</sup>

*Julieta Zelicovich*

El viernes 28 de junio, mientras que los líderes mundiales se reunían en el marco del G20 en Osaka, en Bruselas los equipos negociadores del MERCOSUR y la Unión Europea alcanzaron el cierre de las negociaciones comerciales del Acuerdo de Asociación bi-regional. Tras 20 años de negociaciones y 39 encuentros del Comité de Negociaciones Birregionales<sup>2</sup>, las partes lograron superar escollos históricos para establecer un nuevo instrumento para las relaciones comerciales internacionales.

El acuerdo es el más ambicioso de la historia del MERCOSUR: es el primer acuerdo comercial profundo de esta región y es, además, el primer acuerdo con un socio desarrollado con el cual tiene importantes vínculos comerciales. Para la Unión Europea el acuerdo es estratégico, tanto por sus impactos internacionales como por el volumen del mercado al que accede a través del mismo.

Este acuerdo debe entenderse como el resultado del relanzamiento de las negociaciones en el año 2016; y como respuesta a las transformaciones del sistema internacional que se suscitaron desde entonces, en el marco de la llamada crisis de globalización o crisis del orden liberal internacional.

### **El relanzamiento de las negociaciones**

Las negociaciones MERCOSUR-Unión Europea comenzaron en 1995, en parte como una respuesta de carácter "estratégico" (Mansfield & Milner, 1999) al proyecto del ALCA en la región sudamericana; en parte como posibilidad de un ejercicio de liderazgo de la Unión Europea ante el flamante proceso de integración de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay que encontraban en ella un modelo a seguir; y en parte, como instrumento para impulsar una serie de intereses económicos desde ambas partes del Atlántico. Las negociaciones, no obstante, encontraron dificultades desde el comienzo: las partes tenían intereses y objetivos divergentes (Makuc, Duhalde, & Rozenberg, 2015); y las ventajas comparativas de cada bloque se solapaban con los sectores sensibles de las contrapartes.

Tras las negociaciones fallidas del período 2000-2004, y del reintento de relanzamiento en 2010, recién en 2014 las negociaciones volvieron a tomar rumbo, cuando MERCOSUR logró constituir una nueva oferta. No obstante, fue en 2016 con la asunción de nuevos gobiernos de corte más liberal en Argentina y Brasil, y con una nueva estrategia de negociaciones comerciales internacionales de la Unión Europea, que las negociaciones recibieron impulso definitivo.

Del lado del MERCOSUR, el gobierno de Macri, asumido en diciembre 2015, fijó como una de sus metas de la política exterior argentina la culminación del acuerdo con Europa. Para este gobierno se trataba de un instrumento clave en la reinserción internacional del país; en la que Europa era concebida como un socio estratégico, un "destino natural" para el comercio de la región con el cual existía casi una continuidad identitaria (Zelicovich, 2019). Para el gobierno de Temer en Brasil, dentro del MERCOSUR el foco era la agenda externa,

---

<sup>1</sup> Este artículo fue publicado como parte de la colección de "Análisis Carolina" de la Fundación Carolina el 9 de Julio de 2019. Disponible en <https://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2019/07/AC-13.pdf>

<sup>2</sup> El Acuerdo Marco de Cooperación Interregional había sido firmado en 1995 y el inicio formal de los intercambios de ofertas datan del año 2000.

fundamentalmente de carácter económico, y en ello se incluía la Unión Europea<sup>3</sup>. Bolsonaro, si bien inicialmente no tuvo un discurso claro respecto del MERCOSUR —y hasta sostuvo que era preferible que el bloque rompiera con el arancel externo común—, sí marcó la necesidad de *aggiornar* los acuerdos de libre comercio con los que contaba Brasil; a la vez que remarcó la perspectiva americanista-occidentalista de las tradiciones de política exterior brasilera, en desmedro del acercamiento a los emergentes esbozado por Lula y Dilma (Frenkel, 2018).

Del lado Europeo, tras un período de desconcierto ante el *referéndum* por el Brexit y el impacto de las políticas revisionistas de Donald Trump, las negociaciones comerciales preferenciales fueron puestas en valor en el marco del “Documento de reflexión sobre el encausamiento de la Globalización” publicado en 2017 por la Comisión<sup>4</sup>. En el mismo, Europa planteó su “oportunidad de configurar la globalización de acuerdo con nuestros valores e intereses” (Comisión Europea, 2017) y apeló a los tratados comerciales como uno de los instrumentos para lograrlo. Se trata de una estrategia blanda para incrementar su poder, buscando convertirse en un actor central en la preservación del libre comercio. Previamente, en “Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable” la Comisión ya había establecido su objetivo de “utilizar los acuerdos comerciales y los programas preferenciales en materia de comercio como palancas para promover, en todo el mundo, valores europeos” (Comisión Europea, 2015).

Es en este marco que en mayo de 2016 se hizo un nuevo intercambio de ofertas. Desde entonces se celebraron reuniones del comité de negociaciones birregional y varias reuniones intercesiones con inédita intensidad. En esta nueva etapa, las negociaciones fueron valoradas positivamente en términos estratégicos para ambas partes: tanto para la Unión Europea como para el MERCOSUR, se trataba de una herramienta para mostrarse como actores que apoyan al libre comercio y al comercio basado en reglas, ganando visibilidad en la disputa por la gobernanza global de comercio internacional (Zelicovich, 2018). A pesar del impulso político, sin embargo, los negociadores continuaron lidiando con las complejidades de los sectores “ultrasensibles” de cada parte. Para el MERCOSUR, en la etapa final de las negociaciones, los temas prioritarios eran las mejoras en cuotas del acceso a agrícola, la duración de las patentes y la protección de datos de prueba, requisitos específicos de origen para sectores claves, y el mantenimiento del régimen de *drawback* y admisión temporaria. Para la Unión Europea resultaba fundamental el acceso en el sector automotor, lácteos y otros productos, la liberalización de servicios de transporte marítimo, el reconcomiendo de las indicaciones geográficas, y el mantenimiento del principio precautorio en las normas sanitarias y fitosanitarias. Cada uno de estas demandas encontraba la resistencia de la contraparte, respaldada en muchos casos por fuertes coaliciones de intereses domésticos.

¿Qué fue lo que precipitó entonces el acuerdo?

### **El verdadero deadline**

---

<sup>3</sup> Sobre este punto, Actis plantea que a diferencia de Macri, con relación a Fernández de Kirchner, Temer en Brasil planteó una continuidad respecto del gobierno de Dilma en materia de las negociaciones Mercosur-Unión Europea, siendo que fue ésta quien impulsó al vuelta a la mesa de negociaciones del bloque sudamericano con Europa (Actis, 2019)

<sup>4</sup> En materia comercial, este documento está precedido por el documento “Comercio para Todos”

El impacto del factor tiempo puede ser considerado como variable explicativa de los resultados de una negociación. Conforme la teoría, en las etapas finales de un proceso negociador, cuando la fecha de culminación resulta próxima, las partes negociadoras tenderían a hacer más concesiones, con un enfoque más suave de negociación. Esta conducta dependería no obstante de la efectividad del *deadline*: si la demora del acuerdo no genera costos para las partes y estas cuentan con alternativas efectivas al proceso en curso—en inglés, *Best Alternative to a negotiated Agreement (BATNA)*—, el factor tiempo no modificaría las conductas de los negociadores. Por el contrario, si no alcanzara el acuerdo generase costos para las partes, éstas tenderían a reducir sus demandas, realizar más concesiones y buscar un arreglo (Heldt, 2011, pág. 213).

Una explicación posible al resultado del 28 de junio es que, hasta ahora, las negociaciones no habían enfrentado un verdadero *deadline*: una fecha tras la cual las posibilidades de alcanzar un acuerdo se redujeran de manera sustantiva; y ello se habría presentado en la coyuntura actual.

Por un lado, existieron componentes del sistema internacional que redujeron el BATNA de las partes. En primer lugar, es preciso considerar cómo las proyecciones de la economía global se vieron sustancialmente afectadas por la guerra comercial entre EEUU y China, y el proteccionismo creciente. En efecto, conforme a las proyecciones del Fondo Monetario Internacional, estas políticas estarían dando lugar a una contracción del crecimiento en 2019 para 70% de la economía mundial. El crecimiento mundial se reduciría a 3,3% en 2019 – por debajo de los 3,8% de 2018- (Fondo Monetario Internacional, 2019). Esto fue especialmente relevante para los países del MERCOSUR, cuyo desempeño económico ha estado por debajo del promedio mundial (para Argentina se estima una variación de -1.2 % PBI en 2019, y para Brasil de 2,1). Así, un peor escenario de mercados internacionales incrementó el valor del acuerdo en términos de las oportunidades comerciales que potencialmente generaría. En segundo lugar, también los efectos políticos de la guerra comercial de Trump actuaron como limitación del BATNA y como incentivo al acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: la idea de un orden basado en el poder en vez de un orden basado en normas resulta ajena a los valores de ambas regionales, a la vez que se acentúa la crisis de la OMC y se incrementa la incertidumbre relativa a las políticas comerciales. En dicho panorama, la firma de acuerdos comerciales, como el acontecido, se transforma en un instrumento que otorga previsibilidad; a la vez que contribuye a la generación de poder blando en el marco del debilitado orden liberal internacional.

Por otro lado, en las mesas domésticas de la negociación<sup>5</sup>, tanto a nivel intra-MERCOSUR, como a nivel europeo e intra-Europeo, existieron incentivos adicionales de último momento para precipitar el cierre del acuerdo.

---

<sup>5</sup> Putnam sostiene que las negociaciones internacionales deben analizarse como “un proceso de dos niveles superpuestos e interconectados entre sí. En el nivel nacional, los grupos domésticos persiguen sus intereses presionando al gobierno, mientras los gobernantes buscan consolidar su poder construyendo coaliciones entre esos grupos. En el nivel internacional, los gobiernos buscan maximizar su capacidad para satisfacer las presiones internas, minimizando al mismo tiempo, las consecuencias adversas de las negociaciones internacionales. Los miembros del gobierno no pueden ignorar ninguno de los dos niveles, dado que se condicionan mutuamente. La particular complejidad de este esquema radica en que las decisiones que pueden parecer adecuadas para un negociador en un nivel, pueden resultar imprudentes para ese mismo negociador en el otro nivel.” (Nemiña & Zelicovich, 2017, pág. 424). En el caso del MERCOSUR-Unión Europea, las negociaciones tendría una mesa internacional, dos mesas regionales como nivel meso de negociación, y múltiples mesas domésticas (28+4).

En el caso Europeo, un factor clave ha sido el próximo vencimiento del mandato de la Comisión en el mes de octubre, y la negociación de candidatos para la nueva cúpula del poder Europeo en simultáneo a las negociaciones. De hecho, dos semanas antes del acuerdo, la Comisario de Comercio de la Unión Europea, Cecilia Malmström, había declarado que la negociación con el MERCOSUR era la principal prioridad del resto de su mandato en la Comisión de Comercio, y que este acuerdo era central en términos estratégicos, políticos y económicos (Blenkinsop, 2019).

En el caso Argentino, las elecciones presidenciales de octubre marcaban un punto de quiebre para el gobierno de Macri y la posibilidad de exhibir logros de política exterior durante la campaña electoral, en un contexto de adversidad en materia de resultados económicos. Entre los electores de Macri el hecho de que el país no tuviera una cantidad de tratados de libre comercio similar a otros países en la región –Chile- y que las preferencias comerciales negociadas hasta el momento solo cubrieran una porción marginal del comercio existente era concebido como una debilidad de la política exterior y que el gobierno de Cambiemos había prometido revertir. De tal forma, había una clara decisión –y urgencia- política de que el acuerdo se concretase.

En Brasil, los primeros seis meses de gobierno de Bolsonaro han sido bastante complejos en materia política, y enfrenta un escenario para nada optimista en materia económica. El fracaso en impulsar la reforma de seguridad social en el legislativo ha puesto de manifiesto los limitados apoyos del nuevo gobierno. A ello se le suma la aparición de casos de corrupción cercanos y los malos resultados económicos. Cambiar el foco del gobierno sobre la agenda externa resultaba entonces una oportunidad valiosa. El agrobusiness, potencial ganador de un acuerdo MERCOSUR-Unión Europea había sido uno de los apoyos de Bolsonaro durante las elecciones. A comienzos de Junio, en ocasión de visita oficial a la Argentina, su ministro de economía Guedes ubicó al acuerdo en la agenda de prioridades bilaterales, como mecanismo para dinamizar la cooperación y con ello traccionar la economía regional. En este caso, el deadline no operaba con la misma incidencia que en Argentina y que sobre la Comisión Europea, pero era también una ventana de oportunidad única. La firma del acuerdo fue comunicada como un éxito de gestión, y fue acompañado por el anuncio de próximos tratados.

Así, lo inédito del contexto fue el solapamiento de las mesas domésticas generando incentivos para el acuerdo, en el marco de un proceso sistémico que limitó las posibles alternativas al acuerdo negociado tanto de MERCOSUR como de Unión Europea a la vez. Los funcionarios y las burocracias en las capitales celebraron el tiempo del acuerdo.

### **Un acuerdo profundo**

El proceso de las negociaciones fue mucho más transparente del lado europeo que del de MERCOSUR. Los contenidos que se han hecho públicos durante semana siguiente a haber alcanzado el acuerdo dan cuenta de un tratado de libre comercio profundo, que incluye comercio de bienes, normas de origen, facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, instrumentos de defensa comercial, comercio de servicios, compras gubernamentales, propiedad intelectual, competencia, empresas del Estado, comercio y desarrollo sostenible, pequeñas y medianas empresas y transparencia.

En materia de acceso a mercados se establece que MERCOSUR eliminará sus aranceles sobre el 91% de las importaciones europeas; en tanto que la Unión Europea lo hará en un 95%. Del lado Europeo, mientras que en el sector industrial la cobertura es del 99%, en el agrícola ésta llega al 82%, pautándose cuotas en carnes, pollo, cerdo, azúcar, etanol, arroz, miel, maíz, queso, y leche –los sectores más sensibles y que se resistían al acuerdo-. El MERCOSUR, por su parte, ha negociado cronogramas de desgravación más prolongado para sectores como vehículos de pasajeros y calzados, pero que –a diferencia de las cuotas- en un plazo de 15 años se integrarán completamente al libre comercio entre ambas regiones. Los vinos y el sector automotor tendrán un tratamiento especial, así como también lo tendrán los textiles, para los que se aplicarán normas de origen especiales. Como resultado muy positivo para la Unión Europea, se incluye la liberalización de los servicios marítimos. En materia de *E-Commerce* se adoptan compromisos para proveer un entorno seguro para las operaciones online y la prohibición de imponer aranceles a las transmisiones electrónicas.

El acuerdo contiene un compromiso para que el MERCOSUR elimine las retenciones –aranceles- a las exportaciones de agro, y la prohibición para ambas partes de utilizar licencias de importación no automáticas –excepto las que se apliquen a la administración de las cuotas- y subsidios a las exportaciones. Como todos los acuerdos del “regionalismo del siglo XXI” (Baldwin, 2011) plantea la acumulación de origen entre ambas regiones, promoviendo la conformación de cadenas globales de valor. También se incorporó un procedimiento de “auto-certificación en materia de origen”, que ya rige en la Unión Europea y que sería una novedad en MERCOSUR. Los compromisos en materia de facilitación de comercio profundizan lo establecido en la OMC. En cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias, se protegen los estándares europeos y se contempla el principio precautorio. Las barreras técnicas adoptan los estándares internacionales como ISO, IEC, Codex Alimentarius, e incorpora los procedimientos de evaluación de conformidad –propios de la Unión Europea-. El acuerdo otorga nuevas protecciones a productos con indicaciones geográficas; pero incluye una suerte de “principio del abuelo” en el que productos que ya se comercializan con nombres protegidos –y que derivan en muchos casos de continuidades culturales que implicó la migración europea en Sudamérica- quedará exceptuados. En materia de propiedad intelectual, el Acuerdo no incluye compromisos en materia de Extensión de patentes y Protección de datos de prueba (*data protection*), pero sí alude a que las partes hagan esfuerzos para adherir al Acuerdo de Cooperación en Patentes.

En cuanto a las medidas de defensa comercial, lo novedoso del acuerdo es la incorporación de una cláusula de salvaguardia aplicable por dos años, durante los primeros 18 que el acuerdo entre en vigencia, para casos en los que se produzca un incremento sustantivo de las importaciones asociado a los efectos del acuerdo y que genere daño sobre la producción local. Asimismo se mantiene el régimen de admisión temporaria, *drawback* y zonas francas, defendido por el MERCOSUR.

Las inversiones entran en el acuerdo a través de los compromisos en materia de servicios; pero no se incluyen los mecanismos de solución de disputas y los estándares de protección de inversiones típicos de los tratados bilaterales de inversión. Respecto de las compras gubernamentales el acuerdo abre la posibilidad a que empresas de la contraparte participen en las licitaciones de compras de bienes y provisión de servicios de las entidades a nivel federal o central. Argentina y Brasil asumen compromisos especiales con concesiones de

contratos para la UE. Por su parte, se regula el funcionamiento de las empresas de propiedad estatal.

Se establece que las partes no deberán reducir sus estándares laborales y ambientales en razón de atraer comercio e inversiones, y que deberán cooperar para un desarrollo sostenible. Se comprometen a implementar de manera efectiva el Acuerdo de París. En cuando a las PyMEs, a través del acuerdo se establecen provisiones para incrementar la transparencia y habilitar portales web con información para facilitar el aprovechamiento del acuerdo.

### **Efectos de corto y largo plazo**

En el corto plazo, uno de los efectos -prácticamente inmediato- del acuerdo en torno al capítulo comercial entre MERCOSUR y la Unión Europea ha sido el de consolidar al MERCOSUR como actor en el escenario internacional, especialmente de cara a aquellos sectores que durante los años anteriores –incluso semanas antes de arribar a este resultado- proclamaban la necesidad de flexibilizar el bloque regional<sup>6</sup>. La “flexibilización” alude a la ruptura del arancel externo común y de la obligación establecida en la resolución 32/00 que obliga a las partes a celebrar acuerdos comerciales como un bloque. En los hechos ello puede implicar la transformación de la unión aduanera en una zona de libre comercio, o bien la adopción de ciertas prácticas de múltiples velocidades (como las que se usaron en las negociaciones MERCOSUR-CAN). Es de esperar que concluido el acuerdo entre MERCOSUR y la Unión Europea estas voces se debiliten dado el éxito alcanzado en el proceso negociador. Además, debe señalarse que el acuerdo tiene la potencialidad de, a través del progreso en la dimensión externa, traccionar mejoras en la coordinación intrabloque del MERCOSUR, y contribuir a avanzar en la modernización de regulación del bloque y en el fomento a la internalización de normativas que el bloque se dio a lo largo de la última década pero que nunca entraron en vigor.

El segundo efecto inmediato es de tipo simbólico, y radica en cómo este acuerdo fortalece a las instituciones del orden económico liberal. Las declaraciones de Juncker apenas concluidas las negociaciones señalaron que era un mensaje en apoyo al comercio abierto, justo, sustentable y basado en normas (Juncker, 2019); en tanto que, aún en Osaka, el equipo económico de Bolsonaro planteó que el acuerdo era una demostración de la vigencia del apoyo al libre comercio en el mundo (S.Paulo, 2019). A ambos lados del Atlántico la firma del acuerdo fortalece las posiciones de los sectores liberales pro-globalización, tanto en sus respectivas pujas domésticas, como en las disputas por el orden internacional.

Las estimaciones económicas de los efectos de largo plazo del acuerdo habrán de esperar a la publicación de la letra final del mismo. Conforme los estudios de impacto previo, se estimaría una ganancia del orden del 0,5% del PIB en Argentina, 1,5% en Brasil, 2,1% en Uruguay, y quizá hasta del 10% del PIB en Paraguay; en tanto que un incremento del bienestar económico del 0,1% del PIB para la Unión Europea. Asimismo, del acuerdo se desprenderían importantes efectos distributivos al interior de ambas regiones: para el MERCOSUR “se prevé una expansión de la agricultura y de las industrias alimentarias, y un

---

<sup>6</sup> A modo de ejemplo, en mayo de 2016 Brasil propuso “flexibilizar la Unión Aduanera”, lo que fue rechazado por la cancillería argentina. Meses después, sin embargo, Argentina también terminó convalidando la posibilidad de revisar el rol del bloque en las negociaciones externas. Uruguay ha insistido con la flexibilización, especialmente debido a su interés de negociar con China.

decrecimiento de los textiles, la ropa, la madera, la pasta y el papel, la industria química, los metales, los vehículos automotores, los equipos de transporte (excepto en la Argentina) y las maquinarias. Se calcula asimismo un declive en los servicios financieros, los servicios públicos (con excepción del Uruguay) y los servicios a las empresas” (The University of Manchester, 2008), siendo los opuestos los efectos en la Unión Europea. Ello implica una reorientación de los modelos de desarrollo, especialmente en países como Argentina –donde no hay consensos profundos respecto de las estrategias de inserción internacional, y las alternativas liberal y desarrollistas se han seguido una a la otra siguiendo un patrón pendular-

Las innovaciones no serán tan grandes en la dimensión política del vínculo, en tanto ambos bloques mantienen históricamente una relación estrecha y tienden a coincidir en los foros internacionales en torno a una serie de valores y patrones culturales compartidos. El acuerdo brinda la posibilidad de fortalecer este aspecto de las relaciones bi-regionales. Adicionalmente, el acuerdo contribuye a fortalecer otras estructuras del orden internacional, tales como el Acuerdo de París, en materia ambiental. Finalmente, en términos estratégicos, en el largo plazo el acuerdo plantea interrogantes respecto de las reacciones de EEUU y de China, ambos socios importantes del MERCOSUR, y que podrán ver erosionada su presencia en la región del MERCOSUR dado el nuevo escenario. En todos los casos que la Unión Europea ha firmado acuerdos con países de América Latina, EEUU también lo ha hecho; en tanto que China ha firmado tratados con Perú y Chile en la región.

### **Proceso restante: el turno de los legislativos**

Una vez concluida la etapa de las negociaciones, se inicia el proceso de la firma propiamente dicha y la ratificación. Una vez culminada la etapa técnica, el acuerdo tiene que ser ratificado por el Consejo y el Parlamento Europeo y si, dado que el acuerdo comercial es parte de un acuerdo de asociación más amplio, es considerado un acuerdo de competencias mixtas, también deberá ser ratificado por los legislativos de todos los países miembros de la UE. Del lado del MERCOSUR, el acuerdo tiene que obtener la aprobación de los legislativos de Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay para entrar en vigor.

Los resultados de las elecciones del Parlamento Europeo y de las elecciones que se sustanciarán en los próximos meses en Argentina y Uruguay serán claves para ir situando el acuerdo en la agenda legislativa. Los movimientos de la sociedad civil y de sectores de productores afectados por el acuerdo tendrán la chance de hacer escuchar sus voces en relación al acuerdo en curso; y ya se han anunciado acciones en dicho sentido. En este punto, la oposición de agricultores y ambientalistas de Francia, Bélgica, Polonia e Irlanda que durante la semana previa al acuerdo habían realizado fuerte manifestaciones en su contra, es probable que vuelva a incrementarse e intentar frenar su ratificación. A ello se le suman las declaraciones del gabinete de Macrón respecto de que Francia no estaría lista para rubricar el tratado.

El punto alcanzado por el acuerdo MERCOSUR-Unión Europea el 28 de junio pasado es un hito en la relación birregional. Y su mera conclusión ya dispara efectos importantes en términos políticos y estratégicos. No obstante, el proceso sigue cargado de incertidumbres, y deberá sobrepasar más de un obstáculo para terminar de definirse, si es que eventualmente lo hace. En última instancia, no debe olvidarse que un acuerdo de libre comercio ha de ser un medio para un fin, y nunca un fin en sí mismo.

## Referencias

- Actis, E. (2019). La política exterior de Temer: ¿reestructuración o profundización de un cambio ya iniciado? In J. B. Lucca, E. Iglesias, & C. Pinillos, *Política Brasileña en español*. UNER.
- Baldwin, R. (2011). *21st century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*". World Trade Organization.
- Blenkinsop, P. (2019, junio 13). *Trade deal with Mercosur is No. 1 priority: EU trade chief*. Retrieved from Reuters: <https://www.reuters.com/article/us-eu-trade-mercosur/trade-deal-with-mercosur-is-no-1-priority-eu-trade-chief-idUSKCN1TE1Q6>
- Comisión Europea. (2015). *Comercio para Todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable*. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Retrieved from [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc\\_154134.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154134.pdf)
- Comisión Europea. (2017). *Documento de reflexión sobre el encausamiento de la Globalización*. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.
- Fondo Monetario Internacional. (2019). *Perspectivas de la Economía Mundial 2019*. FMI.
- Frenkel, A. (2018, Noviembre). El mundo según Bolsonaro. *Nueva Sociedad*. Retrieved from <https://nuso.org/articulo/el-mundo-segun-bolsonaro/>
- Heldt, E. d. (2011). *Negotiating Trade Liberalization at the WTO. Domestic Politics and Bargaining Dynamics*. New York: Palgrave.
- Juncker, J.-C. (2019, Junio 28). *Remarks by President Juncker at the joint press conference with Presidente Macri in the presence of EU and Mercosur leaders*. Retrieved from European Commission: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech\\_19\\_3468](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_19_3468)
- Makuc, A., Duhalde, G., & Rozenberg, R. (2015). *La Negociación MERCOSUR-Unión Europea a veinte años del Acuerdo Marco de Cooperación: Quo Vadis?* Buenos Aires: BID-Intal.
- Mansfield, E., & Milner, H. (1999). The new wave of regionalism. *International Organization*, 53(3).
- Nemiña, P., & Zelicovich, J. (2017). El análisis de las negociaciones internacionales. Reflexiones metodológicas sobre la aplicación del esquema de doble nivel. *PostData*, 21(2), 423-452.
- S.Paulo, F. d. (2019, junio 28). Bolsonaro diz que acordo do Mercosul com União Europeia será 'operação dominó'. *Folha de S.Paulo*. Retrieved from <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2019/06/bolsonaro-diz-que-acordo-do-mercosul-com-uniao-europeia-sera-operacao-domino.shtml>

The University of Manchester. (2008). *Evaluación de impacto del comercio sobre la sustentabilidad (EIS) relativa al acuerdo de asociación en curso de negociación entre la comunidad europea y el MERCOSUR. Informe preparatorio*. IARC, Institute for Development Policy and Management (IDPM), Universidad de Manchester.

Zelicovich, J. (2018). Usos estratégicos de las negociaciones comerciales internacionales en un orden de hegemonías en disputa. *Brazilian Journal of International Relations*, 7(3), 692-171.

Zelicovich, J. (2019). El sistema de creencias como condicionante de la política exterior argentina en las negociaciones comerciales internacionales, 2008-2018. *Ciclos*, 26(52), 85-107.

## El posicionamiento chino respecto a la Guerra Comercial con los Estados Unidos de América

*Ignacio Egea Dellarda*

El conflicto comercial entre las dos mayores economías del planeta, iniciado en julio del 2018, experimentó un aumento de temperatura durante el segundo trimestre de 2019 como consecuencia de la decisión norteamericana de suspender la tregua alcanzada en Buenos Aires, en el marco de la cumbre del G20, y aplicar finalmente nuevos aranceles por el monto de \$200 billones de dólares a exportaciones chinas llevando los aranceles del 10% al 25%. Como contramedida, la República Popular de China, en adelante RPCh, impuso aranceles a las exportaciones estadounidenses por un valor de \$60 billones de dólares y publicó el 2 de junio un documento oficial, también conocidos como *White paper*, titulado "China's Position on the China-US Economic and Trade Consultations" donde se deja por escrito que "China no quiere una guerra comercial, pero no le teme a una y de ser necesario peleará en una"<sup>7</sup>(The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019, p. 3). El presente artículo tiene como fin último presentar la visión china sobre: los efectos de la "Guerra Comercial" con los Estados Unidos, los retrocesos que experimentó el proceso de consultas para llegar a un acuerdo, y su posicionamiento al respecto en base a lo expuesto en documento oficial mencionado supra. Por último se hará una breve reflexión sobre el estado de la guerra comercial a finales del mes de junio, tras la reunión bilateral Xi-Trump en el marco del G20.

### **Una guerra sin vencedores**

El documento oficial comienza con un breve prefacio sobre la situación de la guerra comercial pero rápidamente pasa a los efectos adversos que las fricciones comerciales, producidas por los Estados Unidos, causan a la economía estadounidense, a la economía china y al resto del mundo. Pero antes de entender los efectos, se debe trabajar sobre las causas.

El documento, se remonta así a los inicios del conflicto comercial donde los Estados Unidos acusan a la RPCh de robar propiedad intelectual de las empresas norteamericanas y tomar ventaja mediante políticas comerciales poco transparentes del déficit comercial, para justificar así la imposición de aranceles adicionales. Es por esto que el gobierno de la RPCh mediante el documento oficial denuncia las investigaciones unilaterales y las medidas proteccionistas tomadas por la Administración Trump para con China, que "haciendo la vista gorda a los incesantes esfuerzos y el significativo progreso en la protección de la propiedad intelectual y el mejoramiento del ambiente comercial para los inversores extranjeros [por parte de la RPCh](...) provocaron fricciones económicas y comerciales entre ambos países" (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019, p. 4). A través del documento, la RPCh afirma que, al contrario de lo que sostiene el gobierno de los Estados Unidos, se encuentra profundamente comprometida con la protección de la propiedad intelectual, hecho que queda demostrado al haber creado un sistema legal para la protección de la propiedad intelectual que el Gobierno ha establecido en base a las normas

---

<sup>7</sup> Traducción del autor. El resto de las traducciones también son propias pero no se aclarará en adelante.

internacionales vigentes adaptado a las condiciones domésticas particulares de China (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019). Se sostiene, que el Estado chino ha buscado relaciones de cooperación técnica basadas en el beneficio mutuo y relaciones *win-win*, repudiando fuertemente la transferencia forzada de tecnología y los robos de propiedad intelectual, por lo que las "acusaciones contra China sobre transferencia forzada de tecnología son infundadas e insostenibles" (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019, p. 6).

Como se mencionó anteriormente, otro de los argumentos de los Estados Unidos contra China son las políticas comerciales del país asiático que por ser de carácter "injusto" y "no recíproco" han creado un déficit comercial entre ambos países que han permitido a China aprovecharse de los Estados Unidos. Para el gobierno chino, este argumento cae cuando se revisan los valores de comercio de bienes, de servicios e inversiones. El comercio en bienes entre ambos países pasó de \$2,5 billones de dólares en 1979 a \$633,5 billones de dólares en 2018, siendo los Estados Unidos, para China, el mayor socio comercial, el principal mercado de exportación y la sexta fuente de importaciones mientras que China, para los Estados Unidos es el mayor socio comercial, el tercer mercado exportador y la mayor fuente de importaciones; el comercio de servicios aumentó de \$27,4 billones de dólares en 2006 a \$125,3 billones de dólares en 2018 alcanzando un déficit para China de US\$48,5 billones; mientras que las inversiones en la relación bilateral crecieron desde casi cero hasta aproximadamente los \$160 billones de dólares. Bajo consideración del gobierno chino, por tanto, las relaciones comerciales entre ambos Estados más que ser desventajosas para los Estados Unidos, son mutuamente beneficiosas (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019).

Una vez hecho el descargo por "acusaciones infundadas" el documento señala que la imposición de aranceles adicionales perjudica tanto al crecimiento chino como también a la economía norteamericana. El documento expone cómo la guerra comercial ha dañado y lo seguirá haciendo a la economía norteamericana a través del incremento de los costos de producción de las compañías nacionales que dependen de las importaciones chinas, el aumento de los precios domésticos, impactando en el crecimiento económico estadounidense y la calidad de vida de los estadounidenses, y generando barreras a los exportaciones estadounidenses hacia China<sup>8</sup> (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019).

En un mundo globalizado, sin embargo, los implicados directamente no son los únicos afectados. Las decisiones de la administración Trump también atentan contra el resto del mundo. El documento oficial reconoce particularmente tres áreas que se ven perjudicadas: el régimen multilateral de comercio, el crecimiento económico global y las cadenas globales de valor. En primer lugar, tanto la imposición de nuevas medidas arancelarias como el lanzamiento de investigaciones unilaterales, amparadas en las Secciones 201, 232 y 301, golpean y minan la autoridad del régimen multilateral del comercio de la Organización Mundial del Comercio (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019). En segundo término, el crecimiento económico global, que aún carga con los fantasmas de la crisis del 2008 que se mantienen demasiado frescos en la memoria,

---

<sup>8</sup> Para ver datos concretos y cifras de impacto remitirse al documento oficial.

tambalea y amenaza con una nueva y dura recesión. Por último, las cadenas globales de valor también enfrentan un escenario complejo frente a la decisión de los Estados Unidos de abandonar la defensa del libre comercio e implementar prácticas proteccionistas, el aumento de costos deteriora la estabilidad y seguridad de los procesos productivos y fuerza las empresas a relocalizarse en zonas menos eficientes pero que le garanticen menos pérdidas (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019).

### **Más retrocesos que avances**

Si bien el presidente Trump declaró que "China «rompió el acuerdo» durante las conversaciones que pretendían poner fin a la guerra comercial que mantienen ambos países desde julio del año pasado"(Nicolaci da Costa & Palumbo, 2019), el documento oficial afirma que las negociaciones y consultas iniciadas en febrero del 2018, entre las dos mayores economías del mundo para resolver las fricciones comerciales y económicas han experimentado contratiempos producto del incumplimiento de los compromisos por parte de los Estados Unidos (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019). A diferencia de las breves líneas expresadas por Trump, el gobierno chino se encargó de enumerar tres retrocesos de los Estados Unidos en el proceso de negociación que nos han traído hasta la última escalada en junio de 2019.

El primer retroceso estadounidense, según la RPCh, en las consultas económicas y comerciales se puede remontar a inicios del 2018. Desde febrero de ese año el gobierno norteamericano expresó el deseo de comenzar consultas comerciales de alto nivel con alguna delegación china, a lo que la RPCh respondió favorablemente. Tras varios encuentros se alcanzaron resultados positivos y un consenso inicial para que la RPCh aumente los valores de importaciones de productos agrícolas y energéticos estadounidense. Sin embargo, el primer retroceso llegó el 22 de marzo de 2018 cuando la Administración Trump publica el reporte de la investigación sobre China, amparado en la Sección 301, acusando a la RPCh de robar propiedad intelectual y transferir forzosamente tecnología; y anuncia la aplicación de aranceles adicionales del 25% a US\$50 billones de exportaciones chinas hacia los Estados Unidos (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019).

El 19 de mayo de 2018, ambos gobiernos hicieron una declaración conjunta en la que se comprometían a evitar una guerra comercial y continuar con las comunicaciones de alto nivel para encontrar soluciones a las preocupaciones en materia económica y comercial. El segundo retroceso llegó diez días después de la declaración conjunta cuando los Estados Unidos rompieron el consenso acordado, criticaron el sistema económico chino su política comercial por considerarla desleal y anunciaron la puesta en marcha, nuevamente, del programa tarifario que iniciando en julio del 2018, preveía la imposición de aranceles adicionales del 25% a exportaciones chinas por un valor de \$50 billones de dólares y aranceles adicionales del 10% a exportaciones chinas por el valor de \$200 billones de dólares, que según establecía el plan, debían aumentarse al 25% el 1 de enero de 2019 (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019). Como contramedida para proteger sus intereses, la RPCh aumento los aranceles a las importaciones de los Estados Unidos por un valor de \$110 billones de dólares (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019).

Tras reunirse en Buenos Aires en diciembre de 2018, en el marco de la Cumbre del G20 Xi y Trump llegaron a una tregua en la que ambos lados decidieron posponer el aumento de aranceles por noventa días mientras intentaban llegar a un acuerdo mediante rondas de negociaciones. Estas rondas de negociaciones fueron logrando avances significativos haciendo que el 25 de febrero los Estados Unidos decidieran posponer nuevamente la suba de aranceles prevista para el 1 de marzo de 2019 (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019).. Si bien todo apuntaba a que durante el mes de abril se lograra un acuerdo, el tercer retroceso ocurrió. Volviendo a utilizar la intimidación y la coerción como herramientas en la negociación, persistiendo con exigencias exorbitantes, manteniendo los aranceles adicionales impuestas desde los comienzos de las fricciones comerciales e insistiendo en incluir obligatoriamente exigencias concernientes a las relaciones de soberanía de China en el acuerdo el intento de solucionar las diferencias se vieron retrasados (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019). El 6 de mayo, el gobierno de Estados Unidos acusó a la RPCh de mantener charlas inconcluyentes y romper con los compromisos acordados, decidiendo unilateralmente imponer el aumento de los aranceles adicionales del 10% al 25%. El 13 de mayo, los Estados Unidos amenazaron con aplicar aranceles adicionales a los bienes chinos restantes valuados en US\$300 billones. Como consecuencia directa a la violación del acuerdo alcanzado entre los dos presidentes, China tuvo que aplicar medidas arancelarias como respuesta, previendo la suba de aranceles por un valor de \$60 billones de dólares a exportaciones estadounidenses (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019; Vallejos, 2019).

Como conclusión ante los tres retrocesos impulsados por los Estados Unidos, la RPCh considera que "el gobierno de los Estados Unidos debe tomar solo y enteramente la responsabilidad por este retroceso en las negociaciones económicas y comerciales entre China-Estados Unidos" (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019, p.14). Además China reafirma una vez más que "los acuerdos de comercio deben estar basados en la igualdad y el beneficio mutuo. China nunca comprometerá a los mayores principios concernientes a sus intereses centrales" (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019, p.14).

### **Las bases de un acuerdo**

Finalmente el documento oficial enumera los principios sobre los cuales debe estar basado el acuerdo. Se deja explícitamente marcado que la única intención del gobierno chino es alcanzar un acuerdo mutuamente aceptable y que "la cooperación es la única opción correcta para China y Estados Unidos y una relación *win-win* es el único camino a un futuro mejor" (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019, p.19). Para esto es necesario que exista respeto mutuo, es decir, que se respetan las particularidades sociales de las instituciones y del sistema económico de cada una de las partes, el camino al desarrollo, los derechos y la soberanía de cada uno como así también los intereses centrales y las mayores preocupaciones de ambos. Además, las partes deben tomar las mismas responsabilidades y los mismos esfuerzos para lograr un acuerdo *win-win* (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019).

El gobierno chino también exhorta a su contraparte a trabajar de buena fe para lograr un objetivo común, señalando que durante las 11 rondas de negociaciones transcurridas durante el 2019 se lograron avances significativos; y de lograr un acuerdo China “respetará sus acuerdos sincera y fielmente” (The State Council Information Office of The People’s Republic of China, 2019, p.17). Por último el documento deja bien en claro que la RPCh no cederá en cuestiones de principios ni a contener su desarrollo con dos frases contundentes: “China está abierta a negociar, pero peleará hasta el final si lo necesita” y “la puerta de China no será cerrada, sino que se abrirá todavía más” (The State Council Information Office of The People’s Republic of China, 2019, p.18),

### **Reflexiones finales**

La RPCh ha dejado muy en claro su posición mediante la publicación del *White paper*, rompiendo con las publicaciones breves y políticamente correctas de sus funcionarios. El aumento de los aranceles adicionales ha provocado claramente nuevas fricciones en las relaciones bilaterales pero también le ha permitido a China otra oportunidad para posicionarse como el principal defensor de la globalización (Primo Braga, 2017) y el libre comercio. No debemos confundirnos, la publicación del documento oficial no va dirigido para los Estados Unidos solamente, sino para las demás víctimas indirectas de la guerra comercial, China quiere mostrar una cara amable pero firme frente a un Estados Unidos belicoso y proteccionista. Han quedado en el pasado los días en las que las recomendaciones de los 28 caracteres de Deng tenían fuerza, Xi ha encontrado el momento oportuno para buscar el liderazgo y mostrar todo el potencial chino.

De todas maneras, volviendo al tema que nos ocupa, la escalada de la Guerra Comercial entre los Estados Unidos y la RPCh no implica que las conversaciones se hayan interrumpido, de hecho durante la Cumbre del G20 en Osaka, Japón, las partes han accedido a otorgarse una nueva tregua y suspender el incremento de aranceles adicionales por el momento para seguir con las negociaciones y superar las diferencias (BBC News Mundo, 2019; Xinhua, 2019). Sin embargo, como ya hemos visto una tregua no significa la paz, y el choque de visiones entre ambas partes es claro: mientras Pekín busca un resultado *win-win*, el Washington de Trump solo cree en la suma cero, donde hay un ganador y un perdedor. Solo nos resta esperar para ver cómo evoluciona la pelea de gigantes.

### **Referencias**

- BBC News Mundo. (2019, junio 30). *¿Qué cambia con la tregua acordada entre Trump y Xi Jinping en la guerra comercial entre EE.UU. y China?* Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-48815078>
- Nicolaci da Costa, A., & Palumbo, D. (2019, mayo 10). 5 gráficos para entender la guerra comercial entre EE.UU. y China que tiene en vilo a la economía mundial. *BBC News Mundo*. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-48215625>
- Primo Braga, C. (2017) “The Threat of Economic Disintegration” en PRIMO BRAGA, C. y HOECKMAN, B. Future of the Global trade order. Ed.: European University Institute

The State Council Information Office of The People's Republic of China. (2019). *China's Position on the China-US Economic and Trade Consultations*.

Vallejos, M. (2019, junio 2). China justifica aranceles a bienes de EE.UU. y pasa a la ofensiva. Recuperado 20 de julio de 2019, de El Cronista website:  
<https://www.cronista.com/internacionales/China-justifica-aranceles-a-bienes-de-EE.UU.-y-pasa-a-la-ofensiva--20190602-0006.html>

Xinhua. (2019, junio 29). *China es sincera al continuar negociaciones comerciales con EEUU, dice presidente chino* | Spanish.xinhuanet.com. Recuperado de  
[http://spanish.xinhuanet.com/2019-06/29/c\\_138184375.htm](http://spanish.xinhuanet.com/2019-06/29/c_138184375.htm)

## África y Unión Europea: ¿horizontes de un nuevo Cotonou con espíritu CFTA?

*Luciana Garro*

Actualmente, las relaciones entre los países africanos y la Unión Europea (UE) se enmarcan en una serie de acuerdos llevados a cabo en el contexto del Acuerdo de Cotonou, y en la denominada "Estrategia Conjunta África-UE" por la cual se aplican planes de acción conjuntos sobre las diferentes regiones africanas.

En la prensa internacional es todo un hito la entrada en vigor del Acuerdo Continental de Libre Comercio Africano (CFTA) que da lugar a la creación del área de libre comercio más grande del mundo en términos de membresía. Por el año 2015, cuando se iniciaron las rondas de negociaciones, no eran muy altas las expectativas en miras a su concreción y los escépticos eran mayoría. ¿Encontramos explicaciones para esto? La respuesta es un rotundo SÍ, y de hecho podemos justificarla teniendo en cuenta la relación de los países africanos con la Unión Europea y una serie de acuerdos previos y en negociación. No es extraño que estos países africanos negocien temas comerciales por separado. ¿A qué nos referimos con esto? ¿Puede la entrada en vigor de CFTA cambiar el estilo de negociación de los países africanos y crear una relación más lintera a la simetría?

### **Acuerdos UE- África en el marco de UE – África, el Caribe y el Pacífico (ACP)**

El ya mencionado Acuerdo de Cotonou fue adoptado en el año 2000 como el marco de las relaciones entre los países de África, el Caribe y el Pacífico con la Unión Europea. Es considerado como el acuerdo más completo entre países en desarrollo y la Unión Europea; su objetivo es la integración gradual de los países ACP en la economía mundial estableciendo tres pilares: cooperación para el desarrollo, cooperación económica y cooperación política.

Enfocándonos en el aspecto comercial, las negociaciones entre los países africanos y la UE fueron más bien complejas aunque se llegaron a concretar los llamados Acuerdos de Asociación Económica (AAE). Estos AAE son negociados y firmados pero no a un estilo CFTA (teniendo en cuenta a África como una única unidad de negociación) sino por regiones diferenciadas:

- 16 países de África Occidental + Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO) + Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA)
- Comunidad de Desarrollo Del África Meridional
- Comunidad del África Oriental
- África Central: solo incluye a Camerún.

Las negociaciones se extendieron por más de una década y los AAE se firmaron entre los años 2009 y 2016. El paquete de negociación ofrecía una completa liberalización de los productos africanos como minerales o metales exportados hacia la Unión Europea a cambio de una liberalización gradual de las importaciones de bienes europeos. En general, teniendo en cuenta el Sistema de Preferencias Generalizadas de la UE- SGP, esto no ofreció ventajas para los países africanos encuadrados dentro de la categoría de Países Menos Adelantados (PMA) porque no hubo ninguna mejora **adicional** en el acceso de bienes al mercado europeo, y tampoco implicó mayores ventajas para los restantes países pues éstas se

limitaron a un número pequeño de líneas arancelarias teniendo en cuenta la sensibilidad de los productos agrícolas europeos. El balance terminó dando como resultado la mejora del acceso de los bienes europeos a los mercados africanos mientras que esto no se replicó a la inversa, traduciéndose en una relación recíproca pero asimétrica. ¿Qué queremos decir con esto?

Las relaciones comerciales entre la UE y los países del continente africano se caracterizan por una asimetría estructural en términos de comercio bilateral y poder de negociación relativo. Las exportaciones africanas hacia la UE continúan componiéndose de productos primarios, siendo reducida la variedad de bienes comercializados. Mientras tanto, la UE ha diversificado su línea de productos exportados, como manufacturas y bienes de capital, exportando valor agregado hacia el continente africano. Aunque los acuerdos son en términos recíprocos, los resultados terminan dando ganancias desiguales generando una asimetría estructural. Hay un solo ganador: la UE.

Los resultados dejan a la vista que el proceso de negociación por medio del cual los países africanos negocian con la UE de forma fragmentada no es el modo para obtener los mejores resultados. No es de extrañar que hayan sido tantos los escépticos al momento de iniciarse las negociaciones para CFTA. Éstas tuvieron como objetivo liberalizar los aranceles al interior del continente e intentar sortear las desviaciones del comercio intra africano generadas por acuerdos de tipo fragmentarios como con la UE.

### **¿Un nuevo estilo de Cotonou?**

En febrero del 2020 expira el antes mencionado Acuerdo de Cotonou y, en miras a esto, se busca su relanzamiento pero con algunas modificaciones. En septiembre del 2018 se inició la primera etapa de negociación en New York y que concluyó en Bruselas en el mes de diciembre con una ronda. Como resultado, se logró una convergencia fundamental entre UE – ACP respecto a lo que sería la **estructura del futuro acuerdo** y las **prioridades estratégicas** en las que se enfocaran. Con respecto a la creación de una nueva estructura se logró un amplio consenso: las negociaciones giran en torno a crear un acuerdo de base común (con valores, principios y objetivos comunes) a nivel UE-ACP, al cual se le sumarían tres asociaciones regionales reforzadas (UE-África, UE-Pacífico, UE-Caribe) en forma de protocolos específicos permitiendo a los actores relevantes participar en la negociación. Estas tres “regiones” gestionarán las asociaciones regionales flexibles.

Por otro lado, en cuanto a las prioridades estratégicas referidas a África, la UE propone centrarse en movilidad y migración, oportunidades económicas, alcanzar los estándares de desarrollo humano y otra serie de ítems al estilo de los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS). En este punto, aparece en escena la Alianza de África y Europa para la Inversión y el Empleo sostenible que surgió en 2018 en el marco de una Cumbre entre la Unión Europea y la Unión Africana, y que apunta a la promoción del aumento de la inversión privada tanto europea como africana para mejorar el entorno empresarial, comercio, empleo y educación. Para la UE es clave el aumento de la inversión en sectores donde sus bienes tienen valor agregado.

*Para ordenar las relaciones UE- AF:*

- *El acuerdo UE- ACP (Cotonou) es el más completo entre UE y los países en desarrollo, aquí solo hablamos de las implicancias del acuerdo entre UE y África*
- *Cotonou queda sin efecto en el año 2020 y se busca renovarlo, pero con reformas.*
- *Además del Acuerdo, hay otro tipo de vínculos entre UE- Af: Cumbres entre la UE y la UA, Planes de Acción Estratégicas Conjuntas respecto a las necesidades de cada región y Alianzas, como la de Inversión y Empleo(2018)*
- *Al interior del continente africano se dio en los últimos cuatro años un proceso de negociación que concluyó con la firma de CFTA y que puede influir en las negociaciones de la firma de un nuevo Cotonou.*

Para concluir, hay que tener en cuenta que durante las últimas dos décadas las relaciones entre la UE- AF han estado centradas en acuerdos que se han negociados entre regiones africanas con la UE en el marco de ACP pero que se han caracterizado por no tener en cuenta al continente como una unidad en sí misma. No es una lógica descabellada pues el continente africano se caracteriza justamente por su heterogeneidad y por lo tanto es muy dificultoso el proceso de integración comercial, con lo cual no es de extrañar que mirando unos cuatro años atrás haya sido un tanto escéptica la idea acerca de un CFTA. Lo cierto es que las negociaciones de este acuerdo avanzaron con éxito y el pasado 30 de mayo entró en vigor, haciéndose vinculante para los países que lo ratificaron. Se puede ver un cambio en cuanto a las estrategias de negociaciones comerciales, y de hecho su reflejo se hace manifiesto en el viraje que hace la UE al momento de comenzar a negociar un Nuevo Cotonou. Ya no es viable negociar un acuerdo con regiones en términos fragmentarios, la ola CFTA da por tierra la lógica de concluir muchos acuerdos por separado pues se hace consciente de las desviaciones que esto genera para el comercio intra africano y lleva al cambio en la estructura del Cotonou. Es imprescindible observar en los próximos meses como avanza este frente de negociación ACP pues el nuevo Cotonou entraría en vigor en 2020 ya que debe estar cerrado antes de su expiración en febrero.

## **Referencias**

- Bridges Weekly. (2017, octubre 9). "European Union, South Africa Review EU-SADC Economic Partnership Agreement". *Bridges Weekly, volume 21 , issue 34*, 12-14. Retrieved from: <http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/bridgesweekly21-34.pdf>
- Bridges Weekly. (2019, noviembre 22). "EU, South Africa Discuss Options for Closer Economic Ties at Presidential Summit". *Bridges Weekly, volumen 22, issue 39*, 9-11. Retrieved from: <http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/bridgesweekly22-39b.pdf>
- Comisión Europea. (2019, mayo 3). *Questions and answers: New ACP-EU Partnership after 2020*. Comisión Europea. Retrieved from: [https://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-18-5903\\_en.htm](https://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-5903_en.htm).
- Comisión Europea. (2018). *Strengthening the EU's partnership with Africa*. Comisión Europea. Retrieved from: [https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/soteu2018-factsheet-africa-europe\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/soteu2018-factsheet-africa-europe_en.pdf)

Consejo Europeo. (2019, marzo 28). *Cotonou Agreement*. Consejo Europeo.

Consejo Europeo. (2018, noviembre 21). *Relaciones Unión Europea-África*. Consejo Europeo.

Consejo Europeo. (2019, mayo 20). *Timeline: steps towards a new EU-ACP partnership after 2020*. Consejo Europeo.

Mevel, S; Valensisi, G. & Karingi, S. (2015, july). "The EPAs and Africa's regional integration". *Bridges Africa, volume 4, issue 6*, 14-17. Retrieved from: [https://www.ictsd.org/sites/default/files/review/BAfrica\\_July\\_FV\\_0.pdf](https://www.ictsd.org/sites/default/files/review/BAfrica_July_FV_0.pdf)



# Evolución de las Negociaciones Comerciales en curso

## Negociaciones comerciales internacionales de la Unión Europea

*Valeria Cortese*

*Valentina Roldán*

- **Con Japón:**

Durante el segundo trimestre en las relaciones de la UE con Japón se relevan dos cuestiones importantes respecto a negociaciones comerciales. Por un lado, se llevaron adelante las negociaciones para un Acuerdo de Protección de Inversiones (IPA). Si bien se acordaron las disposiciones sustantivas, Japón aún no acepta las de procedimiento. Las últimas discusiones se llevaron a cabo del 20 al 22 de marzo de 2019 en Tokio. Las próximas discusiones están previstas para el otoño.

Por otro lado, en lo referente al Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón, la Comisión de la UE lanzó un comunicado de prensa para aquellas asociaciones civiles interesadas en convertirse en miembro del Grupo Consultivo de la UE de conformidad con el Capítulo 16 (Comercio y Desarrollo Sostenible) del mencionado tratado que entró en vigor el 1 de febrero de 2019.

Este capítulo incluye los compromisos de la UE y Japón de promover los derechos laborales, la protección del medio ambiente y el desarrollo sostenible, según lo definen los instrumentos internacionales, como los convenios de la OIT y los acuerdos ambientales multilaterales. Específicamente, el artículo 16.15 prevé el establecimiento por cada Parte de mecanismos consultivos o grupos consultivos nacionales compuestos por representantes de organizaciones de la sociedad civil. Estos grupos asesores pueden enviar opiniones y hacer recomendaciones sobre la implementación del Capítulo 16.

Sobre esta base, la UE establecerá un grupo consultivo nacional que abarcará cuestiones tanto laborales como medioambientales. Por lo tanto, la Dirección General de Comercio está llegando a organizaciones potencialmente interesadas que deseen convertirse en miembros del grupo asesor nacional de la sociedad civil de la UE para la Asociación Económica UE-Japón. Dichas organizaciones deberían tener un interés y experiencia en el comercio entre la UE y Japón, en particular con respecto a sus dimensiones laborales y ambientales, incluida la responsabilidad social corporativa

Por último, cabe mencionar que la comisaria de Comercio de la UE, Cecilia Malmström, visitó el Instituto Japonés de Asuntos Internacionales en Tokio el 9 de abril. Allí dio un discurso titulado "Un sistema de comercio abierto: una responsabilidad común"<sup>9</sup>, donde el argumento central fue que el "comercio es una red compleja, pero es un error pensar que es simplemente una debilidad. Es una fortaleza económica, pero también cultural y estratégica."<sup>10</sup> Por eso, que Estados Unidos, el gran defensor y arquitecto de la influencia global a través de las alianzas, se esté moviendo en otra dirección, es visto como un accionar desafortunado.

---

<sup>9</sup> Discurso: "An Open Trading System: A Common Responsibility." EU Trade Commissioner Cecilia Malmström. Japan Institute of International Affairs. Tokyo, 9 April 2019.

<sup>10</sup> Ídem.

La creencia de la UE, a diferencia de EE.UU, es que estos acuerdos, lejos de amenazar la soberanía o la autonomía, son un vehículo para extender el poder y dar forma a la globalización. Por tal motivo, el comercio es considerado como una herramienta para enfrentar los desafíos actuales. En este contexto, el Acuerdo con Japón es considerado una "alianza para la prosperidad."

Otro punto importante del discurso fue China. En palabras de la Comisaria, "It is tempting to try to lock out China. To decouple, rather than to discipline. Doing that may have gains in the short-term, but the long term requires a deeper fix – a systemic reform, built to last."<sup>11</sup>

Y en la reforma del sistema internacional que se juzga necesaria, se reconoce también que la UE y Japón están de acuerdo en que la OMC necesita reforma y actualización. Estas actualizaciones deben estar ancladas en reglas más fuertes, reglas que son modernas. Deben abordar los desafíos del siglo XXI, anclados en temas como los subsidios industriales y la transferencia de tecnología forzada y otros.

"We are already working together on this. If we can effectively reform and update the WTO, we can set the rules of globalization. But the system is already pushed to breaking point. And it is clear to us in Europe and others: We must resolve the Appellate Body crisis, and quickly."<sup>12</sup>

- Con **ASEAN:**

Las negociaciones con un grupo regional de 7 Estados miembros de la ASEAN comenzaron en julio de 2007. En marzo de 2009, se acordó hacer una pausa en las negociaciones regionales. En diciembre de 2009, los Estados miembros de la UE acordaron que la Comisión proseguiría las negociaciones de ALC en un formato bilateral con los países de la ASEAN. Las negociaciones con Singapur y Malasia se iniciaron en 2010, con Vietnam en junio de 2012 y con Tailandia en marzo de 2013. Las negociaciones con Filipinas e Indonesia se iniciaron en 2016.

En marzo de 2017, los ministros encargaron a los altos funcionarios económicos elaborar los parámetros de un futuro acuerdo de región a región de la ASEAN - UE y que lo informaran en la próxima reunión ministerial en 2018 bajo la presidencia de Singapur. En marzo de 2018, en Singapur, los Ministros tomaron nota del progreso realizado y encargaron a los funcionarios que continuaran sus esfuerzos en el desarrollo del futuro acuerdo Marco, incluso mediante consultas nacionales continuas y compromisos con diálogos de expertos.

En los avances de las negociaciones interregionales de los últimos años, cabe destacar el lugar de Singapur. Pues, hay que tener presente que Singapur firmó un acuerdo de comercio e inversión con la UE a fines del año pasado, y también, tiene firmado un Acuerdo de Protección; luego de 7 años de negociaciones. Es en este marco donde debe inscribirse el renovado espíritu por concretar un acuerdo interregional, y, específicamente, la próxima reunión que tendrá lugar en julio de este año.

- Con **Australia:**

---

<sup>11</sup> Ídem.

<sup>12</sup> Ídem.

Funcionarios de la Comisión Europea y Australia se reunieron en Canberra del 25 al 29 de marzo de 2019 para la tercera ronda de negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio.

Las discusiones se llevaron a cabo en un ambiente bueno y constructivo y mostraron un compromiso compartido para negociar un acuerdo ambicioso y amplio. Se reunieron 16 grupos de trabajo que cubrieron casi todas las áreas del futuro TLC. Los negociadores explicaron y discutieron las propuestas de texto que se habían presentado para todos los grupos. Aclararon los conceptos y prácticas subyacentes, el vínculo con los acuerdos internacionales cuando era relevante y la participación de diferentes niveles de gobierno. Donde ya era posible en esta etapa temprana de las discusiones, los negociadores comenzaron a ponerse de acuerdo en principio sobre los segmentos del texto que estaban de acuerdo ambas partes. Se decidieron varias acciones de seguimiento antes de la cuarta ronda de negociaciones, que está programada para julio de 2019.

- Con **Nueva Zelanda**

La cuarta ronda de negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Nueva Zelanda se llevó a cabo del 13 al 17 de mayo de 2019 en Wellington. Las negociaciones cubrieron la mayoría de las áreas del futuro acuerdo, incluidas las ofertas de acceso a los mercados de ambos lados para servicios e inversiones, así como para la contratación pública, que se habían intercambiado en el período previo a la ronda. Los negociadores lograron un buen progreso en todas las áreas discutidas. La ronda fue una oportunidad para cerrar el capítulo de Transparencia.

- Con **Chile**

En noviembre de 2017, tuvo lugar la primera ronda de negociaciones para la modernización de la parte de Comercio del Acuerdo de Asociación EU-Chile. La segunda fue en Santiago de Chile en enero de 2018 y la tercera ronda tuvo lugar en Bruselas en mayo de 2018. La cuarta ronda de negociaciones se llevó adelante en Santiago del 1 al 5 de abril. En ella hubo un progreso muy bueno en un número significativo de estos capítulos (por ejemplo, SPS, TBT, GRP, CTF, Reglas de origen, PYME, servicios, competencia) con avances importantes en el texto.

Otras áreas se beneficiaron de discusiones constructivas (por ejemplo, Comercio e Igualdad de Género, Comercio y Desarrollo Sostenible, Compras Públicas, Comercio e Instrumentos de Defensa) que facilitarán el progreso de los proyectos de textos en reuniones futuras. En otros temas, como ofertas arancelarias para bienes, indicaciones geográficas, patentes y protección de datos regulatorios o subsidios, las partes intercambiaron puntos de vista que les permiten comprender mejor sus respectivas propuestas.

- Con **China**

La 21ª ronda de negociaciones del acuerdo de inversión entre la UE y China se llevó a cabo en Beijing del 10 al 14 de junio de 2019. Después del acuerdo en la Cumbre UE-China del 9 de abril de 2019 para lograr un progreso decisivo en las negociaciones para fines de 2019, para allanar el camino para la conclusión de un acuerdo ambicioso para 2020, las negociaciones se han acelerado.

Ambos equipos de negociación asistieron en gran número y se comprometieron de una manera pragmática para hacer un progreso concreto. En particular, continuaron las discusiones sobre el acceso al mercado sobre la base de las ofertas intercambiadas en los márgenes de la Cumbre UE-China 2018, discutiendo compromisos, reservas y preocupaciones en los servicios financieros y los sectores de TIC / telecomunicaciones, así como las reservas horizontales que Aplicar en todos los sectores.

También avanzaron en las discusiones sobre los temas de política relacionados con la libertad de transferencia y la liberalización del movimiento de capital, con miras a identificar posibles soluciones. Al mismo tiempo, las discusiones sobre los servicios financieros y las disciplinas relacionadas con el tratamiento nacional avanzaron, explorando posibles zonas de aterrizaje. Además, se llevaron a cabo intercambios constructivos con respecto a la solución de controversias entre estados y el desarrollo sostenible, mientras que se requerirá más trabajo técnico en el camino descrito por los Negociadores Principales.

La próxima ronda de negociación está programada para el 15 de julio de 2019.

- Con **Vietnam**

La Comisión Europea y el Gobierno de la República Socialista de Vietnam firmaron un Acuerdo de Libre Comercio y el Acuerdo de Protección de Inversiones el domingo 30 de junio de 2019 en Hanoi. Los acuerdos forman parte integrante del marco establecido por el Acuerdo Marco de Asociación y Cooperación UE-Vietnam, que regula nuestras relaciones bilaterales generales en diversas áreas, incluida la cooperación para el desarrollo, la paz y la seguridad, el comercio y la inversión, la cooperación judicial y los asuntos sociales, buena gobernanza, estado de derecho y otras cuestiones de interés común.

Tras las firmas, los acuerdos se presentarán ahora en la parte vietnamita a la Asamblea Nacional para su ratificación y en la parte de la UE en el Parlamento Europeo para su consentimiento, así como a los parlamentos nacionales respectivos de los Estados miembros de la UE en el caso del Acuerdo de Protección de Inversiones.

Por último, la UE apoyará a Vietnam a través de asistencia técnica para definir y dar seguimiento a un plan de implementación para facilitar las reformas y los ajustes necesarios, incluso en áreas como las medidas sanitarias y fitosanitarias y las barreras no arancelarias.

- Con **Mercosur**

Tras 20 años de negociaciones, los dos bloques regionales firmaron el 28 de junio un acuerdo político donde se delimitan de manera general los principios que sustentarán un acuerdo comercial ambicioso, equilibrado y amplio. Así como también la importancia que implica dicho acuerdo para ambos bloques, objetivos que persigue y estimaciones. El nuevo marco comercial, que forma parte de un Acuerdo de Asociación más amplio entre las dos regiones, consolidará una asociación política y económica estratégica.

La firma del acuerdo político se dio en un marco de secretismo, donde no se conocen los términos de la negociación ni aun se dispone del acuerdo comercial definitivo.

Para la entrada en vigencia del acuerdo final, este debe ser aprobado por el parlamento europeo y por los congresos de los países miembros del Mercosur, por lo que se espera que sea un proceso de ratificación largo.

Un análisis sobre este importante acontecimiento realizado por la doctora Julieta Zelicovich se encuentra en la sección "en foco" del presente informe. A su vez, en el próximo informe, habrá un análisis más pormenorizado cuando se cuente con mayor información sobre el acuerdo comercial firmado.

- **Brexit**

Gran Bretaña consiguió una segunda extensión en el plazo para su salida de la Unión Europea dado que el acuerdo negociado y llevado adelante por Theresa May fue rechazado en tres ocasiones por el Parlamento. El quiebre tiene fecha para el 31 de octubre, pero el escenario es muy incierto ya que el 13 de junio la ex Primer Ministro Británica renunció a su cargo. Dicho puesto se encuentra vacante desde entonces, y el próximo Primer Ministro, será elegido dentro del partido conservador por ser el partido mayoritario en el Parlamento. Esta elección es fundamental ya que el próximo Primer Ministro deberá definir la postura británica en la salida de la Unión Europea: renegociar el acuerdo, irse sin acuerdo, llamar a otro referéndum, quedarse en el Unión Europea, entre otras opciones.

Mientras tanto, la Unión Europea espera una definición y sostiene que no renegociara el acuerdo.

## Negociaciones comerciales de Estados Unidos

*Laura D'Alesio*

*Andrea Foglia*

En el segundo trimestre de 2019 las negociaciones comerciales de Estados Unidos se centraron en 4 ejes principales: las tensas relaciones con China, el USMCA, el intento de llegar a un acuerdo con Japón y el inicio en el marco del órgano de solución de diferencias de la OMC de un proceso contra India.

### **China**

Durante el primer trimestre de 2019 se había logrado aplazar el aumento de aranceles anunciados por Trump. Sin embargo, después de meses de negociaciones entre las partes que no lograron un gran avance, la disputa entre ambas naciones se intensificó desde principios de mayo.

El presidente estadounidense anunció que impondría un alza de aranceles sobre importaciones chinas equivalentes a 200.000 millones de dólares, que estaba frenada desde enero. Estados Unidos además decidió incluir en su lista negra comercial a Huawei, el gigante chino de las telecomunicaciones, y a 70 empresas afiliadas.

Por su parte, el gigante asiático contraatacó anunciando la introducción a partir del 1 de junio de gravámenes sobre las importaciones estadounidenses por un valor de 60.000 millones de dólares.

Según Trump, China "rompió el acuerdo" durante las conversaciones que pretendían poner fin a la guerra comercial que mantienen ambos países desde julio del año pasado. Las palabras del presidente estadounidense se produjeron después de que Pekín asegurara que respondería con las "contramedidas necesarias en caso de que Estados Unidos volviese a imponer nuevos aranceles sobre productos chinos".

En la Cumbre del G-20 que se llevó a cabo en Osaka, Japón, la guerra comercial llegó a un punto de impasse. Estados Unidos decidió no aplicar la suba de aranceles del 10% adicional, retomando las negociaciones para un acuerdo comercial y levantando el veto hacia Huawei que había impuesto en mayo. Por su lado, China se comprometió a abrir más su economía a empresas internacionales.

## **USMCA**

El acontecimiento más importante se dio con la aprobación por parte del gobierno mexicano del Acuerdo. La misma se dio con sólo cinco votos en contra y seis abstenciones dentro del Senado mexicano. Resta, no obstante, la aprobación por parte del congreso norteamericano y canadiense.

## **Japón**

El pasado 15 y 16 de abril, el líder nipón, Shinzō Abe y Donald Trump celebraron la primera ronda de negociaciones para un futuro acuerdo comercial. Al comienzo de su administración, el presidente norteamericano anunció la salida del país del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica y manifestó su preferencia por los acuerdos comerciales bilaterales con otros países. En ese sentido, los negociadores estadounidenses y japoneses han intensificado las conversaciones para un acuerdo propio.

El pasado 25 de mayo, Trump visitó oficialmente Japón para conocer al nuevo emperador, Naruhito, y analizar con las autoridades niponas temas candentes de la agenda internacional, como el estancamiento de las negociaciones con Corea del Norte. Finalizada la última reunión, Trump volvió a remarcar el tremendo desequilibrio en los intercambios comerciales entre Japón y Estados Unidos, con superávit nipón (una de las razones que está motivando a Washington a negociar un nuevo acuerdo con Tokio) y afirmó que probablemente haya anuncios en los próximos meses sobre las negociaciones comerciales bilaterales.

## **India**

Los Estados Unidos a fines de mayo anunciaron que India dejaría de formar parte de su Sistema Generalizado de Preferencias que otorga a determinados países en desarrollo para estimular su economía. A su vez, solicitaron la celebración de consultas con la India en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC respecto de los derechos adicionales aplicados por la India entre junio de 2018 y junio de 2019 a determinadas importaciones de productos procedentes de los Estados Unidos.

Estados Unidos alegó que se estaba violando el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio al establecer un trato menos favorable a los productos norteamericanos. No obstante, cabe destacar que Estados Unidos ha sido el principal detractor del nombramiento de jueces de este órgano.

A raíz de estas medidas tomadas por el gobierno de Trump, algunos analistas aseguraron que la guerra comercial podría extenderse a India.

## MERCOSUR

*Josefina Cervino*

*Micaela Martino*

En últimos meses el Mercosur llevó adelante Rondas de Negociación con Canadá, Singapur, EFTA, y Corea del Sur. En primer lugar, en marzo se reunieron representantes del bloque y Canadá, los logros más relevantes en esta Ronda fueron respecto a la Propiedad Intelectual, Facilitación del Comercio y Buenas Prácticas Regulatorias. Además, se trató el capítulo relativo a Inversiones.

Desde el 22 al 26 de abril se llevó a cabo la I Ronda de Negociación entre Mercosur y Singapur, en esta ocasión, se discutieron el Acceso a Mercados de Bienes, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Cooperación Aduanera y Facilitación del Comercio, Comercio de servicios, Inversiones, así como también, un capítulo relativo a la interacción entre las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs).

El bloque ponderó que es la primera negociación que se encara con un país de la ASEAN y se pretende lograr que, a través de Singapur, las exportaciones provenientes del Mercosur ingresen a Asia. Por otro lado, se resaltó la importancia de Singapur como un gran emisor de inversiones a nivel global, por lo que un Acuerdo Comercial puede generar una mayor atracción hacia el bloque.

Esta última cuestión, también es considerada relevante en la negociación que se lleva adelante con el bloque EFTA, cuya IX Ronda de Negociaciones se concretó entre el 11 y 14 de junio. En esta oportunidad, se trataron cuestiones relativas al acceso real y recíproco al Mercado de Bienes, Servicios, Inversiones y Compras Gubernamentales, a su vez se consensuó el Anexo sobre Servicios de Telecomunicaciones. Esta negociación se encuentra en su etapa final, ya que más de la mitad de los capítulos han sido consensuados por las respectivas partes.

Respecto a la negociación con la República de Corea, la II Ronda de Negociaciones se centró en los temas en torno al Trato Nacional y Acceso a Mercados de Bienes; Reglas de Origen; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Obstáculos Técnicos al Comercio; Defensa Comercial; Facilitación del Comercio; Competencia; Servicios; Inversiones; Propiedad Intelectual; Contrataciones Públicas; Solución de Controversias; ISDS y Cooperación.

### **Mercosur- Alianza del Pacífico**

Finalmente, a inicios de junio, Mauricio Macri se reunió con su contraparte colombiano Iván Duque en Buenos Aires, entre los temas que se trataron, se hizo mención de la posible futura convergencia del Mercosur con la Alianza del Pacífico y se reiteró la intención de ambos en avanzar hacia su concreción

## Alianza del Pacífico

*Ayelen Saunit*

*Daniela Agrano*

Con la finalización de la **XIV Cumbre Presidencial de la Alianza del Pacífico** (AP) realizada entre los días 1 y 6 de julio en Perú, se firmó la **Declaración de Lima**, en la cual los mandatarios del bloque reafirmaron su voluntad de seguir promoviendo el libre comercio, la integración y el sistema multilateral de comercio como motores del desarrollo económico y sostenible.

En el contexto de una desaceleración global, lo cual afecta particularmente al sistema internacional de comercio, los líderes de la AP se mostraron dispuestos a afrontar los nuevos tiempos económicos, políticos y globales apostando a la profundización del libre comercio, la lucha contra el cambio climático y la creciente digitalización. Esta desaceleración general del comercio que subyace tras la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha afectado a la AP; sin embargo, este bloque presenta mejores cifras económicas en comparación con el resto de la región latinoamericana. Tras acabar el 2018 con un crecimiento de las exportaciones superior al 9%, la variación interanual del bloque se situó en torno a una variación del 0,3%, posicionándose por encima del resto de las economías de la región.

Dentro de la Declaración de Lima también se anunció que **Ecuador** pasará formalmente a ser candidato a Estado asociado con miras a su futura adhesión como miembro pleno de la AP. El presidente ecuatoriano Lenin Moreno, en conjunto con su comitiva, mantuvo reuniones bilaterales y en bloque con los miembros de la AP. Los dirigentes se comprometieron a acelerar las negociaciones para que Ecuador se convierta en socio pleno del grupo a más tardar a mediados del 2020. Ecuador, con poco más de 17 millones de habitantes, podría convertirse en el quinto socio del bloque concentrando el 37% del Producto Interno Bruto (PIB) de América Latina y el Caribe.

Por otra parte, **Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur** también obtuvieron resultados favorables tras la cumbre presidencial ya que, según lo expresado en la Declaración, antes de finales de este año estaría culminando el proceso de negociación para su incorporación como Estados asociados. A su vez, los mandatarios se comprometieron a definir, durante el segundo semestre de 2019, los términos de referencia que guiarán las negociaciones comerciales con **Corea**, otro candidato a Estado asociado de la AP.

Como resultado de la Cumbre también se destaca, por un lado, la suscripción de **Declaraciones Conjuntas** con Japón, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Comisión Económica Euroasiática con el fin de promover la

proyección externa de la AP y, por otro lado, la incorporación de Armenia, Azerbaiyán, Filipinas y Kazajstán como nuevos **Estados Observadores**, lo cual asciende a 59 el total de países observadores del bloque.

Respecto a los vínculos con el **Mercosur**, en el marco de la Cumbre de la AP se llevó adelante una reunión a nivel ministerial entre funcionarios de ambos bloques de integración. Destacamos a su vez que, un mes antes –precisamente el 10 de junio– el presidente de Colombia, Iván Duque, realizó su primera visita de Estado a Argentina, en la cual prometió interceder ante la AP para acelerar la confluencia del Mercosur con ese bloque económico. Junto con su par argentino, ambos presidentes se comprometieron a dinamizar el Plan de Acción de Puerto Vallarta suscrito en 2018. Con el objetivo de avanzar en su implementación, recientemente se han llevado a cabo algunas iniciativas como la realización del primer Taller de Expertos en Facilitación del Comercio AP-Mercosur celebrado en Buenos Aires (Argentina) los días 20 y 21 de mayo.

Habiendo celebrado su octavo aniversario el pasado 28 de abril, resulta posible afirmar que la AP aún se posiciona como uno de los mecanismos de integración comercial más exitosos de la región. Actualmente la AP representa la sexta economía del mundo y, en el año 2018, sus exportaciones al mundo demostraron un incremento de 9,7% con respecto al año anterior. Sus principios fundacionales –como la defensa del libre comercio y la promoción de los sectores empresariales– continúan potenciando activamente la dinámica de este mecanismo de integración, tal como lo demuestra, por ejemplo, la reciente realización del **VIII Foro de Inversiones** de la AP en la ciudad de Nanchang (China) el 19 de mayo<sup>13</sup> y la celebración de la **VII Macrorrueda de Negocios** de la AP en Arequipa (Perú) los días 10 y 11 de julio<sup>14</sup>.

Sin embargo, en el último tiempo estas iniciativas han convivido con diferentes manifestaciones que podrían matizar o poner en duda la proclamada convicción de defensa de los principios económicos liberales largamente sostenidos por los países de la AP. Particularmente resulta relevante observar, por un lado, la política llevada adelante por el gobierno mexicano desde la asunción de Andrés Manuel López Obrador como presidente: luego de la decisión de cerrar oficinas de ProMéxico provocando un vacío de coordinación al interior de la AP, recientemente se suma su ausencia en la Cumbre Presidencial en Lima. Argumentando que su no asistencia se debió a “problemas urgentes en el país”, el presidente mexicano envió en su representación a la Cumbre a los secretarios de Relaciones Exteriores y de Economía. Siendo así, esta resulta ser la segunda cumbre de la AP a la cual López Obrador no ha asistido.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Durante el evento se destacaron las ventajas comparativas que ofrece la AP en materia de inversiones, con especial énfasis en oportunidades en manufactura, minería y recursos naturales, servicios y agronegocios; así como las ventajas que ofrece este mecanismo como una plataforma de conectividad entre el Asia Pacífico y América Latina.

<sup>14</sup> Como resultado de la Macrorrueda de Negocios se concretaron alrededor de 6000 citas entre los más de 600 empresarios asistentes (de los países del bloque y de Asia Pacífico), con una expectativa de negocios de US\$120 millones.

<sup>15</sup> El argumento de su ausencia en la Cumbre de Puerto Vallarta de 2018 fue que López Obrador todavía no había sido declarado legalmente como presidente electo de México, después de que las autoridades electorales confirmaron su triunfo en los comicios del 1 de julio.

Por otro lado, no debemos dejar pasar por alto la decisión del presidente de Colombia, Iván Duque, de excluir al sector lácteo de la negociación que la AP lleva adelante con los candidatos a Estado asociado, argumentando que Colombia es autosuficiente en esta materia y que de este producto depende la economía de miles de familias. Este anuncio se realizó debido a los reiterados reclamos de las asociaciones lecheras colombianas, las cuales alertaron al gobierno sobre el impacto que podría generar sobre la industria un eventual acuerdo comercial con estos países, fundamentalmente con Nueva Zelanda, quien es el principal productor y exportador de productos lácteos en el mundo (Colombia produce 4.500 litros de leche por hectárea, mientras que Nueva Zelanda produce 12.000 litros y exporta 6,5 veces la capacidad de acopio formal de Colombia). Hoy en día, para exportar hacia Nueva Zelanda hay aranceles de 0% a 5%, mientras que los productos importados por Colombia tienen aranceles del 98%.<sup>16</sup> Al igual que el sector lácteo, los sectores azucarero y cárnico también están buscando ser excluidos de la negociación.

Ante la presencia de estas manifestaciones que reflejan la dinámica del juego de doble nivel que –en términos de Robert Putnam– caracteriza a todo proceso de negociación comercial internacional, cabría preguntarse si por primera vez en la AP se comienza a apreciar con mayor notoriedad el peso de las cuestiones internas que responden a necesidades fundamentalmente políticas por sobre los lineamientos económicos que históricamente han sostenido los países miembros de este bloque, independientemente del carácter ideológico-partidario de cada uno de sus gobiernos. Por tanto, resta evaluar en análisis futuros si las necesidades políticas domésticas efectivamente modificarán los principios económicos fundacionales de la AP y cómo lo harán.

### ASEAN - Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)

*M. Inés Gullo*

*M. Eugenia Ciliberto*

La 26ª ronda de negociaciones del RCEP se desarrolló en Melbourne, Australia, desde el 22 de junio al 3 de julio. La agenda de negociación prevista incluye acceso a mercado en comercio de bienes, comercio de servicios, inversiones, reglas de origen, propiedad intelectual y comercio electrónico. Hasta el momento se encuentran finalizados 7 capítulos: pequeñas y medianas empresas; cooperación económica y técnica; procedimientos aduaneros y facilitación del comercio; contratación pública; medidas sanitarias y fitosanitarias; disposiciones institucionales; y normas y reglamentos técnicos del comercio. Restan 13 capítulos por concluir.

Previamente a esta ronda de negociaciones, los líderes de la ASEAN se reunieron en la 34ª Cumbre en Bangkok, Tailandia, donde el RCEP fue el tema central en debate. Tras este encuentro, los 10 países miembros de ASEAN alcanzaron un acuerdo para tomar posición común general frente al RCEP y actuar como bloque en las negociaciones de los capítulos restantes. En este sentido, manifestaron que la actuación como bloque frente a los otros 6 países facilitará un mayor progreso en el proceso de negociación. A su vez los miembros de ASEAN resaltaron nuevamente su compromiso y la presión para finalizar las

---

<sup>16</sup> Cabe mencionar, a su vez, que en 2026 Colombia culmina el período de desgravación del sector lácteo con Estados Unidos, y en 2028, con la Unión Europea.

negociaciones a fines del corriente año y, en consonancia con esto, concordaron en mantener comunicaciones intensivas con las 6 partes no miembros de ASEAN, particularmente India, para avanzar sobre los denominados "puntos muertos" que bloquean el avance de las negociaciones.

Cabe destacar que en India continúan las reticencias hacia la firma de un acuerdo. Durante el mes de junio en una reunión entre la "Confederation of All India Traders" (CAIT) y el Ministerio de Comercio, para discutir sobre el posible impacto de la firma del acuerdo, se presentó un memorándum alegando para que el país no firme el mega tratado. Como parte de los principales argumentos se destaca el efecto negativo que la firma del RCEP puede traer para el comercio de acero y la industria, así como también al aluminio y cobre. La baja de los impuestos en la importación de éstos perjudicaría al sector doméstico y a futuras inversiones.

Por último, se debe tener en cuenta que la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha sido resaltada como punto principal entre los motivos para acelerar la conclusión del RCEP. En la mencionada Cumbre de ASEAN, el Primer Ministro tailandés, Prayut Chan-O-Cha aludió a esta guerra comercial sosteniendo que "Los vientos del proteccionismo están nuestro sistema multilateral de comercio" y que la conclusión del RCEP "ayudará a compensar cualquier impacto del conflicto comercial en curso" (Septiari, 2019).

## Otras Negociaciones Comerciales de la República Popular de China

*Ignacio Egea Dellarda*

El segundo trimestre de 2019 ha sido un trimestre muy activo en materia de negociaciones para el establecimiento de Tratados de Libre Comercio (en adelante TLC) como también en negociaciones para la actualización de TLC ya existentes. Durante los meses de abril, mayo y junio la República Popular de China (en adelante, RPCh) mantuvo rondas de negociaciones con:

- **Negociaciones con Perú:** Del 1 al 4 de abril, se mantuvo en Pekín la primera ronda de negociación para la actualización del TLC entre la RPCh y Perú. Las partes se comprometieron a acelerar las negociaciones y a hacer todo lo posible por alcanzar un acuerdo pronto (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019a). Durante las jornadas, las partes sintetizaron los logros alcanzados desde la firma del TLC en 2010 y discutieron sobre comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, *e-commerce*, políticas de competencia, procedimientos aduaneros, facilitación de comercio y reglas de origen, logrando positivos avances (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019a).
- **Negociaciones con Pakistán:** Si bien la RPCh y Pakistán firmaron en 2006 un TLC que entró en vigor en 2007, el 9 de abril tuvo lugar en Pekín la 11ª reunión de la segunda fase de negociaciones para la firma de un TLC, proceso iniciado en 2011. Durante el encuentro ambas partes se consultaron y discutieron sobre reducción de aranceles en comercio de bienes, inversión y cooperación aduanera logrando resultados positivos (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019b). El día 28 del mismo mes, el Presidente Xi se reunió con el Premier pakistaní, Imran

Khan, en Pekín para firmar en conjunto, el Protocolo de Revisión del Tratado de Libre Comercio entre ambos Estados (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019d).

El Protocolo ha actualizado y revisado el TLC original en materia de comercio de bienes, acceso a mercados, tabla de reducción de aranceles, norma de lugar de origen, *trade remedy*, e inversión (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019d). El impacto del primer acuerdo alcanzado en 2006 significó un aumento en el volumen de comercio bilateral de \$5.25 billones de dólares en 2006 a un monto superior a los \$19 billones de dólares en 2018 (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019b), sin embargo se estima que luego de que el Protocolo entre en efecto, lograría aumentar la gama de bienes con arancel cero de un 35% a un 75%, trayendo un impacto mayor sobre ambas economías (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019d).

- **Negociaciones con Japón y la República de Corea:** Como quedó establecido en la ronda anterior, el 12 de abril tuvo lugar en Tokio la decimoquinta ronda de negociación entre los tres países donde las tres partes intercambiaron posiciones sobre comercio de bienes, comercio de servicios, inversiones y normas, logrando algunos progresos (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019c). Esta ronda de negociación es la primera luego de que se alcanzara un consenso para acelerar las negociaciones. Las tres partes decidieron unánimemente profundizar el nivel de liberalización de comercio e inversión sobre las bases del RCEP e incorporar *high-standard rules* para crear un Tratado de Libre Comercio RCEP-Plus (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019c).
- **Negociaciones con Panamá:** La quinta ronda de negociaciones entre ambos países tuvo lugar entre el 24 y el 26 de abril en Pekín. Sobre las bases de las negociaciones previas, las partes intercambiaron consultas en cuestiones tales como comercio de bienes, comercio de servicios, servicios financieros, inversiones, reglas de origen, procedimientos aduaneros, facilitación de comercio, *trade remedy*, cooperación económica y comercial y asuntos legales (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019e).
- **Negociaciones con Israel:** La sexta ronda de negociación tuvo lugar en Pekín del 20 al 23 de mayo, donde se discutió sobre comercio de bienes, barreras técnicas al comercio, inversiones, derechos de propiedad intelectual, contrataciones públicas, *e-commerce*, políticas de competencias, solución de controversias, y provisiones legales e institucionales (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019g).
- **Negociaciones con Noruega:** Desde el 24 al 27 de junio se llevó a cabo en Oslo la décimo quinta ronda de negociación entre ambos países para alcanzar un acuerdo de libre comercio. En las reuniones se trataron temas como comercio de bienes, comercio de servicios, inversiones, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, *trade remedies*, contrataciones públicas, medioambiente, políticas de competencias, *e-commerce*, asuntos legales y solución de controversias logrando significativos avances (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019h).

Las negociaciones de TLC, si bien fueron el sector de negociaciones más activo, no lo fueron todo. La delegación China participó de la 55ª reunión del Comité Permanente del Acuerdo

de Comercio de Asia-Pacífico (APTA por sus siglas en inglés), donde se mantuvieron negociaciones sobre la quinta ronda de concesiones tarifarias y cuestiones sobre comercio de servicios, inversiones, facilitaciones de comercio y normas de origen (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2019f). El encuentro de la delegación china con sus pares de la región puede significar una reactivación de las negociaciones individuales para la firma de un TLC como en el caso de Sri Lanka o bien un espacio adicional para acelerar las negociaciones como es el caso de la República de Corea.

Por último debemos hacer mención de manera breve, ya que ha sido tratado en la sección "En Foco" del presente informe a la Guerra Comercial entre la RPCh y los Estados Unidos de América. Tras el fracaso de las negociaciones entre ambos países, los EUA decidieron el 6 de mayo aplicar aranceles adicionales por el monto de US\$200 billones a exportaciones chinas llevando los aranceles del 10% al 25%, por considerar que la RPCh estaba volviendo sobre lo pautado. El 13 de mayo, la Administración Trump amenazó con llevar la suba de aranceles al resto de los bienes exportados chinos, valuados en US\$300 billones. En consecuencia, la RPCh aplicó contramedidas a las exportaciones norteamericanas por el valor de US\$60 billones y publicó el 2 de junio su libro blanco sobre la Posición china con respecto a las consultas comerciales con los Estados Unidos. En dicho comunicado oficial, la Administración Xi deja en claro que China no cederá en cuestiones de principios y señala, acompañando de números, los efectos que la disputa comercial está trayendo tanto para los directamente involucrados como para el resto del mundo (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019). También se reconoce que si bien la RPCh no quiere una guerra comercial, no dudará, de ser necesario, en llevarla hasta el final (The State Council Information Office of The People's Republic of China, 2019). En el marco de la Cumbre del G20 en Osaka, Japón, Xi y Trump decidieron darse nuevamente una tregua y retomar las conversaciones, suspendiendo la aplicación de nuevos aranceles y la prohibición de ventas por parte de empresas estadounidenses a Huawei (BBC News Mundo, 2019; Xinhua, 2019).

### Negociaciones Comerciales de Japón

*Eugenia Vila*

#### **Acuerdo de Comercial Bilateral con Estados Unidos:**

El Primer Ministro japonés Shinzo Abe, recibió en una visita oficial el 25 de mayo en Tokio, al presidente norteamericano Donald Trump.

Ambos mandatarios sostuvieron que se continúa trabajando sólidamente para lograr un acuerdo comercial bilateral que beneficie a ambos países, buscando abordar entre otros aspectos, el desequilibrio comercial, la eliminación de las barreras a las exportaciones de Estados Unidos, así como garantizar entre ambos la equidad y la reciprocidad de la relación.

En dicho encuentro, el presidente de Estados Unidos expresó su interés en que se dé un incremento de la inversión de capital japonés en Estados Unidos. Por otro lado, Estados Unidos busca un mayor acceso al mercado japonés para productos como son el trigo, la carne de res y de cerdo. Por su parte, el gobierno nipón solicita que se disminuyan los aranceles estadounidenses a sus productos industriales, incluidos los vehículos.

Las delegaciones encargadas de llevar a cabo las negociaciones para dicho acuerdo, estuvieron encabezadas por el ministro de Revitalización Económica de Japón, Toshimitsu Motegui, y por el Representante Comercial de EEUU, Robert Lighthizer.

A pesar de que en principio existían posibilidades de concluir el acuerdo durante dicha visita oficial, ciertos puntos aún pendientes de resolver impidieron el cierre del mismo, aunque se espera que el acuerdo se logre pronto.

### **Acuerdo de Asociación Económica con Turquía:**

Del 2 al 5 de abril en Ankara, tuvo lugar la 14<sup>o</sup> ronda de negociaciones sobre el Acuerdo de Asociación Económica (EPA) entre Japón y Turquía. En este encuentro, las discusiones tuvieron lugar en materias que incluyen el comercio de bienes, de servicios, reglas de origen, barreras técnicas al comercio, propiedad intelectual, comercio electrónico, compras gubernamentales y empresas de propiedad estatal.

Posteriormente en junio, tuvo lugar la 15<sup>o</sup> ronda de negociaciones sobre el Acuerdo de Asociación Económica en la ciudad de Tokio. En dicha ronda, se continuaron trabajando los puntos anteriormente mencionados. A su vez, ambas partes acordaron programar las fechas de la próxima ronda a través de canales diplomáticos.

### **Acuerdo de Libre Comercio con Corea y China:**

Del 9 al 12 de abril en Tokio, se llevó a cabo la 15<sup>o</sup> ronda de negociaciones sobre el Acuerdo de Libre Comercio entre Japón, Corea y China.

Esta ronda es la primera que se lleva a cabo luego de que las partes llegaron a un consenso para acelerar plenamente las negociaciones. En la misma, se alcanzaron consensos positivos sobre las medidas y los canales para promover las negociaciones sobre los temas pertinentes, y determinaron el plan de trabajo para lograr el próximo paso, a través de la Reunión de los Delegados en Jefe, la Consulta a nivel Departamental y las Sesiones llevadas a cabo por los 13 grupos de trabajo a nivel de expertos en cada área de negociación.

Las 3 partes sostuvieron discusiones concretas sobre el acceso a los mercados, y las reglas de comercio electrónico y de propiedad intelectual. Finalmente, las partes afirmaron continuar las negociaciones hacia la conclusión de un acuerdo amplio, de alto nivel y mutuamente beneficioso, sosteniendo que sobre la base del consenso de RCEP, aumenta aún más el nivel de liberalización de comercio e inversión. Acordaron en este marco, continuar trabajando de cara a la próxima ronda de negociaciones que tendrá lugar en Corea.

## **África y CFTA**

*Luciana Garro*

El Acuerdo Continental de Libre Comercio Africano ha entrado en vigor el 30 mayo de 2019, convirtiéndose en un instrumento jurídico internacional vinculante para los países que lo han ratificado. Además, se suman dos nuevos países signatarios: Benin y Nigeria. A la fecha, Eritrea se convierte en el único país africano que no ha firmado el acuerdo.

## Negociaciones multilaterales - OMC

*Camila Romero*

El comercio no puede desempeñar plenamente su función de impulsor del crecimiento ante niveles tan elevados de incertidumbre. Por ello, durante el último tiempo los Miembros han venido estudiando de manera activa formas de obtener resultados para revitalizar la función negociadora de la OMC, con miras a la próxima Conferencia Ministerial a celebrarse en Kazajstán en junio de 2020. Continúa la labor sobre las cuestiones de larga data en las que los resultados son diversos:

Por una parte, hay dificultades en el logro de avances sustanciales en esferas como la agricultura y la seguridad alimentaria. En la reunión del Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria celebrada los días 30 de abril y 1° de mayo, se confirmó el proceso de trabajo iniciado en enero, y se han comenzado a visualizar tres posibles resultados en este campo: en primer lugar, un resultado sobre el fortalecimiento de la transparencia en las notificaciones; en segundo lugar, un resultado limitado, gradual, pero también sustantivo sobre determinados temas como el algodón, las constitución de existencias públicas, algunos elementos de la ayuda interna, y tal vez uno o dos aspectos del pilar de acceso a los mercados; y, en tercer lugar, un paquete más amplio y más equilibrado compuesto de múltiples temas que incluya un resultado en los tres pilares de reforma de la agricultura mencionados (ayuda interna, la tenencia de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria y algodón).

Dado este posible escenario de avance, el Presidente del Comité admitió que las dificultades son muchas, sobre todo en el contexto general actual de negociaciones, y en particular, frente al debate sobre trato especial y diferenciado<sup>17</sup>.

Por otro lado, los Miembros también están negociando el acuerdo para reducir las subvenciones a la pesca, una negociación difícil desde los puntos de vista técnico y político, faltando cinco meses para que se cumpla el plazo acordado en Buenos Aires.

En recientes instancias de reunión, nuevas propuestas fueron presentadas y varios Miembros solicitaron que se preparara un proyecto de texto de acuerdo antes del receso de agosto. Los miembros discutieron un borrador de texto, presentado conjuntamente por Argentina, Colombia, Costa Rica, Panamá, Perú y Uruguay, Islandia, Nueva Zelanda, Canadá y EEUU, para prohibir los subsidios para la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada (INDNR); y un proyecto de texto presentado por Australia para prohibir los subsidios que afectan negativamente a las poblaciones sobreexplotadas. En cuanto a los subsidios que contribuyen a la sobrepesca y el exceso de capacidad de las flotas, los miembros consideraron una propuesta de China para establecer límites de gasto en los programas de apoyo gubernamental para la pesca. Los miembros también aceptaron la propuesta de India de buscar un trato especial y diferenciado en las disciplinas de subsidios a la pesca que se están negociando para los países en desarrollo miembros y los países menos desarrollados. A su vez, Director General, Roberto Azevêdo, anunció la creación de un fondo fiduciario de

---

<sup>17</sup> Véase el informe anterior.

la OMC para ayudar a los países menos adelantados a tomar parte activa en las negociaciones en esta área.

Asimismo, los Miembros están debatiendo una propuesta presentada por Chile, México, Panamá y Nueva Zelanda sobre el acceso a los mercados para el turismo y otros servicios conexos, destacando la importancia del sector turístico para el desarrollo económico y comercial, en especial en el caso de las economías en desarrollo. El documento subraya la importante contribución que la mejora de los compromisos en materia de servicios turísticos en el marco del [Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios](#) (AGCS) podría aportar al entorno normativo del sector, al proporcionar mayor transparencia y previsibilidad. En el documento también se identifican ámbitos en los que los compromisos de liberalización en otros sectores relevantes para la industria apoyarían y contribuirían al crecimiento del sector del turismo, como el transporte de pasajeros, así como los servicios de esparcimiento, construcción, convenciones y alquiler de automóviles. Diversas delegaciones formularon observaciones sobre el documento, algunas hicieron intervenciones sustantivas sobre sus experiencias nacionales e informaron a los Miembros de sus intereses, mientras que otras expresaron su preocupación por debatir cuestiones de acceso a los mercados en la esfera de los servicios y señalaron la falta de progresos en otras esferas de interés para las negociaciones.

En paralelo, los Miembros están dialogando de manera distinta, más flexible e innovadora para realizar avances plurilateralmente. Cabe recordar que en la Conferencia Ministerial de Buenos Aires, grupos de Miembros de ideas afines anunciaron las denominadas "Iniciativas Conjuntas", con el fin de promover debates sobre una serie de temas que revisten cada vez mayor importancia económica. Entre ellos se incluyen: comercio electrónico; facilitación de inversiones; regulación interna de servicios; micro, pequeñas y medianas empresas y empoderamiento económico de las mujeres. La Agenda de Comercio Digital es la que más activa se encuentra. EEUU y China se encuentran entre los 77 Miembros de la OMC que han participado de estas discusiones abiertas y donde si bien hay diferencias sobre qué derechos y obligaciones deben incluirse en la negociación de las normas que rigen el comercio electrónico, ésta se plantea como un área de posible convergencia y cooperación frente a un escenario de creciente complejidad e incertidumbre con parálisis en algunos temas de agendas pasadas y el *impasse* del Órgano de Apelación.

En referencia a esto último, en el Órgano de Apelación, el nombramiento de jueces aún continúa bloqueado, y el 10 de diciembre expiran los mandatos de dos de los tres Miembros que actualmente componen al mismo. En referencia a esto hay dos consideraciones a tener en cuenta de cara a la expiración de los mandatos: a) de acuerdo a lo establecido en la Regla 15 del Procedimientos de trabajo para el examen en apelación, por la cual los Miembros del Órgano de Apelación pueden seguir actuando en las secciones donde ya se inició un caso antes de que expirara su mandato, muestra que es posible que el funcionamiento del órgano pueda prolongarse en el tiempo, pero sólo para las controversias sometidas hasta el momento; b) la UE ha propuesto un modelo alternativo de arbitraje como mecanismo temporal ante el vencimiento de los plazos y la imposibilidad de funcionamiento del Órgano, pero aquí hay que tener en consideración el artículo 25 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, el cual establece que el recurso al arbitraje debe estar reglamentado y seguir

determinados lineamientos, cuestión sobre la cual los países aún no habían avanzado desde la creación del organismo.

A pesar del escenario actual de gran complejidad, de las marchas y contramarchas, el valor inestimable de la OMC queda demostrado en el hecho de que 22 países en proceso de adhesión, deseen formar parte de la Organización y sumarse a los 164 Miembros existentes. Hay una creencia generalizada de que los compromisos de adhesión puedan estimular los debates sobre elaboración de normas y posibles reformas a nivel multilateral. Como lo destacó el Director General: "Nadie ha abandonado la Organización. Estar fuera de la OMC supone permanecer en un estado de naturaleza en lo que respecta al comercio, lo que conlleva un riesgo muy elevado y escasos beneficios. Por ello, hay que pensar en la OMC, no como un fin en sí misma sino como un medio para lograr crecimiento, desarrollo, creación de empleo y estabilidad." (Azevêdo, 2019).

## Referencias

- Agronegocios. (2019, mayo 31). "La leche no se negociaría en el tratado de libre comercio con Nueva Zelanda". Recuperado de: <https://www.agronegocios.co/agricultura/la-leche-no-se-negociaria-en-el-tratado-de-libre-comercio-con-nueva-zelanda-2868760>
- Alianza del Pacífico. (2018, julio 8). "Alianza del Pacífico suscribe declaración de respaldo al libre comercio". Recuperado de: <https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-suscribe-declaracion-de-respaldo-al-libre-comercio/>
- Alianza del Pacífico. (2019, julio 5). "Declaración de Lima – XIV Cumbre de la Alianza del Pacífico". Recuperado de: [https://alianzapacifico.net/declaracion-de-lima-xiv-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico/?sf\\_action=get\\_data&sf\\_data=all&sf\\_paged=2](https://alianzapacifico.net/declaracion-de-lima-xiv-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico/?sf_action=get_data&sf_data=all&sf_paged=2)
- Alianza del Pacífico. (2019, julio 5). "La Alianza del Pacífico suscribe Declaraciones Conjuntas con Japón, la OCDE y la Comisión Económica Euroasiática a fin de fortalecer su proyección externa". Recuperado de: [https://alianzapacifico.net/la-alianza-del-pacifico-suscribe-declaraciones-conjuntas-con-japon-la-ocde-y-la-comision-economica-euroasiatica-a-fin-de-fortalecer-su-proyeccion-externa/?sf\\_action=get\\_data&sf\\_data=all&sf\\_paged=3](https://alianzapacifico.net/la-alianza-del-pacifico-suscribe-declaraciones-conjuntas-con-japon-la-ocde-y-la-comision-economica-euroasiatica-a-fin-de-fortalecer-su-proyeccion-externa/?sf_action=get_data&sf_data=all&sf_paged=3)
- Alianza del Pacífico. (2019, mayo 24). "Alianza del Pacífico y Mercosur avanzan en materia de Facilitación de Comercio". Recuperado de: [https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-y-mercosur-avanzan-en-materia-de-facilitacion-de-comercio/?sf\\_action=get\\_data&sf\\_data=all&sf\\_paged=4](https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-y-mercosur-avanzan-en-materia-de-facilitacion-de-comercio/?sf_action=get_data&sf_data=all&sf_paged=4)
- Alianza del Pacífico. (2019, mayo 24). "Se realizó en China el octavo Foro de Inversiones de la Alianza del Pacífico". Recuperado de: [https://alianzapacifico.net/se-realizo-en-china-el-octavo-foro-de-inversiones-de-la-alianza-del-pacifico/?sf\\_action=get\\_data&sf\\_data=all&sf\\_paged=4](https://alianzapacifico.net/se-realizo-en-china-el-octavo-foro-de-inversiones-de-la-alianza-del-pacifico/?sf_action=get_data&sf_data=all&sf_paged=4)

Amorós, A. (2019, julio 8) "Nigeria firma el tratado de libre comercio de África", *ABC Internacional*. Recuperado de: [https://www.abc.es/internacional/abci-nigeria-firma-tratado-libre-comercio-africa-201907081649\\_noticia.html](https://www.abc.es/internacional/abci-nigeria-firma-tratado-libre-comercio-africa-201907081649_noticia.html)

Asia Times. (2019, junio 22). "ASEAN masses behind China as it pushes world's biggest free trade pact". Recuperado de <https://www.asiatimes.com/2019/06/article/asean-masses-behind-china-as-it-pushes-worlds-biggest-free-trade-pact/>

Azevêdo, Roberto. (2019, Abril 11). "DG Azevêdo: rules-based trading system is "irreplaceable" but must be ready to evolve", *World Trade Organization*, Peterson Institute (Washington DC). Extraído de: [https://www.wto.org/english/news\\_e/spra\\_e/spra258\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra258_e.htm)

BAE Negocios. (2019, junio 30) "África pone en marcha la mayor zona de libre comercio del mundo", *BAE Negocios*. Recuperado de: <https://www.baenegocios.com/mundo/Africa-pone-en-marcha-la-mayor-zona-de-libre-comercio-del-mundo-20190530-0029.html>

BBC News Mundo. (2019, junio 11) "Guerra de aranceles: el "método Trump" y lo que el acuerdo con México sobre migración dice de la forma de negociar del presidente de EEUU", *BBC News*, recuperado el 13/07/2019 <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-48590338?fbclid=IwAR0IPaFuhpPgOVZfh690V2pn4BXU4FhVGDifbQmjzEp60Z5WY-OZLei7STg>

BBC News Mundo. (2019, junio 30). ¿Qué cambia con la tregua acordada entre Trump y Xi Jinping en la guerra comercial entre EE.UU. y China?, *BBC News*, Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-48815078>

Cancillería. (2019, julio 12). "Mercosur continúa con su agenda de negociaciones externas". Recuperado de: <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/el-mercotur-continua-con-su-agenda-de-negociaciones-externas>

Cancillería. (2019, junio 14). "Negociaciones entre el Mercosur y la EFTA se acercan a la etapa final". Recuperado de: <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/negociaciones-entre-el-mercotur-y-la-efta-se-acercan-etapa-final>

Cancillería. (2019, marzo 29). "Nueva ronda de negociaciones entre Mercosur y Canadá". Recuperado de: <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/nueva-ronda-de-negociaciones-entre-mercotur-y-canada>

El Comercio. (2019, julio 7). "Alianza del Pacífico reafirma su compromiso con la democracia", *El Comercio*, Recuperado de: <https://elcomercio.pe/politica/alianza-pacifico-reafirma-compromiso-democracia-martin-vizcarra-noticia-ecpm-653086?fbclid=IwAR10FwIJfTGU-h7TWRmjuVreea7aaXsPEOOL6ac6IwfcITIGfOuIxZwWO00>

- El Día. (2019, mayo 27). "Japón y EE.UU aceleran sus negociaciones sobre el acuerdo comercial", *El Día*, recuperado el 13/07/2019 <https://www.eldia.com/nota/2019-5-27-18-20-0-japon-y-ee-uu-aceleran-sus-negociaciones-sobre-el-acuerdo-comercial-el-mundo>
- El Peruano. (2019, junio 12) "La alianza del Pacífico sufre por guerra comercial", *El Peruano*, Recuperado de: [https://elperuano.pe/noticia-alianza-del-pacifico-sufre-guerra-comercial-80426.aspx?fbclid=IwAR30rTI5szPm4abFZ\\_Ku7daVqDg-BEtFJUFoma27IFFZ0Cv4TX6FsQKwEUA](https://elperuano.pe/noticia-alianza-del-pacifico-sufre-guerra-comercial-80426.aspx?fbclid=IwAR30rTI5szPm4abFZ_Ku7daVqDg-BEtFJUFoma27IFFZ0Cv4TX6FsQKwEUA)
- Forbes Staff. (2019, junio 13). "China se planta ante Trump: no cederá a ninguna presión comercial", *Forbes México*, recuperado el 13/07/2019, [https://www.forbes.com.mx/china-se-planta-ante-trump-no-cedera-a-ninguna-presion-comercial/?fbclid=IwAR2DLIXHYW1EmYUclhV2nPyhj1rqBiJXHs\\_6OzN6SLgzZIKpNAOmACrNUWQ](https://www.forbes.com.mx/china-se-planta-ante-trump-no-cedera-a-ninguna-presion-comercial/?fbclid=IwAR2DLIXHYW1EmYUclhV2nPyhj1rqBiJXHs_6OzN6SLgzZIKpNAOmACrNUWQ)
- France 24. (2019, mayo 25). "Donald Trump llegó a Japón para una visita oficial de cuatro días", *France 24*, Disponible en: <https://www.france24.com/es/20190525-donald-trump-japon-visita-oficial-cuatro-dias>
- La Nación. (2019, junio 10). "Mauricio Macri e Iván Duque coincidieron en la necesidad de "recuperar la democracia en Venezuela"", *La Nación*, Recuperado de: <https://www.lanacion.com.ar/politica/mauricio-macri-ivan-duque-casa-rosada-argentina-nid2256529>
- La Opinión. (2019, junio 4). "TLC con Nueva Zelanda no afectará al sector lácteo", *La Opinión*. Recuperado de: <https://www.laopinion.com.co/economia/tlc-con-nueva-zelanda-no-afectara-al-sector-lacteo-178127#OP>
- La República. (2019, junio 4). "Duque ratificó que la leche colombiana se excluirá de negociación de la Alianza Pacífico", *La República*, Recuperado de: <https://www.larepublica.co/economia/duque-ratifico-que-la-leche-colombiana-se-excluire-de-negociacion-de-la-alianza-pacifico-2869873>
- La Vanguardia. (2019, mayo 27) "EEUU y Japón deciden acelerar sus negociaciones sobre su acuerdo comercial", *La Vanguardia*, Disponible en: <https://www.lavanguardia.com/vida/20190527/462499321146/eeuu-y-japon-deciden-acelerar-sus-negociaciones-sobre-su-acuerdo-comercial.html>
- Mercosur. (2019, abril 29). "Primera ronda de negociaciones Mercosur- Singapur". Recuperado de: <https://www.mercosur.int/primeraronda-de-negociaciones-mercotur-singapur/>
- Milenio. (2019, julio 4). "AMLO menosprecia cumbre de la Alianza del Pacífico"; envía a Ebrard. Recuperado de: <https://www.milenio.com/politica/amlo-acudira-cumbre-alianza-pacifico-peru>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2019a, abril 9). First Round of Negotiations on Upgrading the China-Peru FTA & Second Meeting of China-Peru Free Trade Zone Commission Held in Beijing [*China FTA Network*]. Recuperado 24 de junio de 2019, de China FTA Network website: [http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201904/40245\\_1.html](http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201904/40245_1.html)

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2019b, abril 11). The 11th Meeting of the 2nd Phase of Negotiation of China-Pakistan FTA Makes Positive Progress [*China FTA Network*]. Recuperado 24 de junio de 2019, de China FTA Network website: [http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201904/40277\\_1.html](http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201904/40277_1.html)

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2019c, abril 17). The 15th Round of Negotiations of China-Japan-ROK FTA Held in Tokyo [*China FTA Network*]. Recuperado 24 de junio de 2019, de China FTA Network website: [http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201904/40324\\_1.html](http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201904/40324_1.html)

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2019d, abril 29). China and Pakistan Ended the Second Phase Negotiation of FTA and Signed a Protocol [*China FTA Network*]. Recuperado 24 de junio de 2019, de China FTA Network website: [http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201906/40777\\_1.html](http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201906/40777_1.html)

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2019e, abril 29). The 5th Round Negotiation of China-Panama FTA Held in Beijing [*China FTA Network*]. Recuperado 24 de junio de 2019, de China FTA Network website: [http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201904/40437\\_1.html](http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201904/40437_1.html)

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2019f, mayo 15). The 55th Asia-Pacific Trade Agreement Standing Committee Meeting Held in Bangkok, Thailand [*China FTA Network*]. Recuperado 24 de junio de 2019, de China FTA Network website: [http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201905/40499\\_1.html](http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201905/40499_1.html)

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2019g, mayo 27). The Sixth Round of Negotiation of the China-Israel Free Trade Agreement Held [*China FTA Network*]. Recuperado 24 de junio de 2019, de China FTA Network website: [http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201905/40657\\_1.html](http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201905/40657_1.html)

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2019h, julio 5). The 15th Round of China-Norway FTA Negotiation Held [*China FTA Network*]. Recuperado 10 de julio de 2019, de China FTA Network website: [http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201907/40953\\_1.html](http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/201907/40953_1.html)

Ministry of Foreign Affairs of Japan. (2019, junio 18). Press Release about "26th Round of Negotiations for Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)". Recuperado de [https://www.mofa.go.jp/press/release/press4e\\_002482.html](https://www.mofa.go.jp/press/release/press4e_002482.html)

Ministry of Foreign Affairs of Japan. (2019, abril 12). Press Releases: "Fifteenth Round of Negotiations on a Free Trade Agreement among Japan, China and the Republic of

- Korea” Recuperado de:  
[https://www.mofa.go.jp/press/release/press4e\\_002425.html](https://www.mofa.go.jp/press/release/press4e_002425.html)
- Ministry of Foreign Affairs of Japan. (2019, abril 8). Press Releases: "Summary of the Fourteenth Round of the Negotiations for Japan-Turkey Economic Partnership Agreement (EPA)" Recuperado de:  
[https://www.mofa.go.jp/press/release/press4e\\_002412.html](https://www.mofa.go.jp/press/release/press4e_002412.html)
- Ministry of Foreign Affairs of Japan. (2019, mayo 27). Press Releases: "Japan-U.S. Summit Meeting" Recuperado de: [https://www.mofa.go.jp/na/na1/us/page4e\\_001022.html](https://www.mofa.go.jp/na/na1/us/page4e_001022.html)
- OMC. (2019) "Los Estados Unidos inician un procedimiento de solución de diferencias en el marco de la OMC contra los derechos aplicados por la India a importaciones de los Estados Unidos", *OMC*, recuperado el 13/07/2019  
[https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news19\\_s/ds585rfc\\_04jul19\\_s.htm?fbclid=IwAR09CgyuP6WDSBqXnS7kN8A\\_a5QNI\\_eQ5-9qrXG8y8U4mubfnFtc1gGvvyo](https://www.wto.org/spanish/news_s/news19_s/ds585rfc_04jul19_s.htm?fbclid=IwAR09CgyuP6WDSBqXnS7kN8A_a5QNI_eQ5-9qrXG8y8U4mubfnFtc1gGvvyo)
- Pérez, D. M. (2019, junio 20). "México ratifica el nuevo TLC con EEUU y Canadá", *El País*, recuperado el 13/07/2019  
[https://elpais.com/economia/2019/06/20/actualidad/1560992625\\_304187.html?fbclid=IwAR0thZH0k7PAut7SPuBsIvLQLEcOh0vU\\_TW9\\_2b2FPVqSNZjzEzbp\\_Z4\\_PY](https://elpais.com/economia/2019/06/20/actualidad/1560992625_304187.html?fbclid=IwAR0thZH0k7PAut7SPuBsIvLQLEcOh0vU_TW9_2b2FPVqSNZjzEzbp_Z4_PY)
- Phuwit Limviphuwat. (2019, junio 23). "Asean finalises common position on RCEP". *The Nation Thailand Portal*. Recuperado de  
<http://www.nationmultimedia.com/detail/breakingnews/30371577>
- Presidencia de la República de Colombia. (2019, julio 6). "Declaración de Lima - XIV Cumbre de la Alianza del Pacífico". Recuperado de:  
<https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190706-Declaracion-de-Lima-XIV-Cumbre-de-la-Alianza-del-Pacifico.aspx>
- Riegert, Bernd. (2019, junio 28). "G20 en Japón: comercio mundial y cambio climático son los temas más polémicos" *DW*, recuperado el 13/07/2019  
[https://www.dw.com/es/g20-en-jap%C3%B3n-comercio-mundial-y-cambio-clim%C3%A1tico-son-los-temas-m%C3%A1s-pol%C3%A9micos/a-49401962?fbclid=IwAR1n4TxOuw6s97-uPkkpw-mJhQAjrPt\\_Hu1k8Qxgqw1ypOW4I382E7o65tM](https://www.dw.com/es/g20-en-jap%C3%B3n-comercio-mundial-y-cambio-clim%C3%A1tico-son-los-temas-m%C3%A1s-pol%C3%A9micos/a-49401962?fbclid=IwAR1n4TxOuw6s97-uPkkpw-mJhQAjrPt_Hu1k8Qxgqw1ypOW4I382E7o65tM)
- Segovia, C. (2019, junio 29). "EEUU y China pactan una tregua en su guerra comercial y dan oxígeno a Huawei", *El Mundo*, recuperado el 13/07/2019  
<https://www.elmundo.es/internacional/2019/06/29/5d16f3d1fdddff7b668b45e2.html>
- Septiari, Dian. (2019, junio 24). "ASEAN to send envoys to break RCEP deadlocks". *The Jakarta Post*. Recuperado de  
<https://www.thejakartapost.com/news/2019/06/24/asean-to-send-envoys-to-break-rcep-deadlocks.html>

Sharad Raghavan. (2019, mayo 24). "Copper, aluminium sectors may get raw deal if India joins RCEP, warn producers". *The Hindu*. Recuperado de: <https://www.thehindu.com/business/copper-aluminium-sectors-may-get-raw-deal-if-india-joins-rcep-warn-producers/article27240165.ece?fbclid=IwAR0ggcyKorzfdUXvdQx147-LCPa4s4NBZbD8BdEGAEKaDVD0aqIBrSkwVZg>

The Hindu. (2019, junio 21). "Keep steel, allied products out of RCEP: Traders' body", *The Hindu*, Recuperado de: <https://www.thehindubusinessline.com/economy/keep-steel-allied-products-out-of-rcep-traders-body/article28102338.ece>

The State Council Information Office of The People's Republic of China. (2019). *China's Position on the China-US Economic and Trade Consultations*.

Xinhua. (2019, junio 29). China es sincera al continuar negociaciones comerciales con EEUU, dice presidente chino| *Spanish.xinhuanet.com*. Recuperado de [http://spanish.xinhuanet.com/2019-06/29/c\\_138184375.html](http://spanish.xinhuanet.com/2019-06/29/c_138184375.html)