

2018

**El Estado de las Negociaciones
Comerciales Internacionales.
Informe 3-2018**



Presentación

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

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

El recorte temporal del informe corresponde a los meses de julio, agosto, septiembre y octubre de 2018. En esta edición presentamos además el análisis del recientemente firmado acuerdo USMCA. En la sección en foco nos dedicamos a las negociaciones entre MERCOSUR y la Alianza del Pacífico; a las propuestas del BREXIT; y a la modernización de la OMC.

Miembros del Grupo de Estudios de Negociaciones Comerciales Internacionales

Coordinadora

Julieta Zelicovich

Equipo de trabajo

Agustina Cabrera

Andrea Foglia

Camila Romero

Daniela Agrano

Inés Selva

Josefina Cervino

Laura D'alesio

Luciana Garro

Maria Eugenia Ciliberto

Valeria Cortese

Valentina Roldán

Victoria Frutos



Índice

Presentación	2
Miembros del Grupo de Estudios de Negociaciones Comerciales Internacionales ..	3
Índice.....	4
Comentario general sobre tercer trimestre de 2018.....	5
Sección de análisis	6
USMCA y el posicionamiento estratégico de la administración Trump	7
Las claves del USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement)	12
En foco.....	15
Mercosur-Alianza del Pacífico post Puerto Vallarta: ¿retórica o posible realidad?.....	16
La propuesta británica para el Brexit: El Plan Chequers	21
“Modernizar” la OMC.....	24
Evolución de las Negociaciones Comerciales en curso	28
Negociaciones comerciales de la UE	29
MERCOSUR.....	31
Alianza del Pacífico	32
RCEP.....	35
Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)	35
Negociaciones Comerciales Internacionales en el marco del G20.....	36
Negociaciones multilaterales - OMC.....	37

Comentario general sobre tercer trimestre de 2018

Los meses de Julio a Octubre de 2018 tuvieron como protagonistas centrales a EEUU y a China, en el ámbito de las relaciones comerciales internacionales. En primer lugar, durante estos meses se acentuó la "guerra comercial" entre ambas: a comienzos de Julio entraron en vigor aranceles de parte de EEUU y de China por 34 billones de dólares, cada uno. En agosto y septiembre se implementaron nuevos tramos de aranceles, llegando a cubrir la totalidad de la relación comercial de bienes.

Asimismo, Canadá aplicó aranceles por 12.8 billones de dólares contra EEUU en reprimenda por las medidas contra acero y aluminio. EEUU, además, recurrió al OSD de la OMC para demandar a sus socios comerciales. Continuando con medidas polémicas, este país anunció nuevos subsidios a la agricultura. Las medidas de restricción al comercio se utilizaron también como instrumento de política internacional, entre Turquía y EEUU en Agosto.

Como contracara de esta escalada de conflictos en las relaciones comerciales internacionales, en el período reseñado en este informe se alcanzó la firma del USMCA, nuevo acuerdo de libre comercio entre EEUU, Canadá y México, en reemplazo del NAFTA. MERCOSUR continuó profundizando su estrategia de apertura de mercados vía negociaciones comerciales internacionales.

La OMC, por su parte, retomó parte de la agenda de trabajo pautada en la Conferencia Ministerial de Buenos Aires. No obstante, el hecho más destacado ligado al plano multilateral ha sido el avance en el foro del G20 de una propuesta de "modernización" de la institución

Escriben en este número:

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



Sección de análisis



USMCA y el posicionamiento estratégico de la administración Trump

Laura D'Alesio

Finalizaron ocho rondas de negociaciones y 14 meses de tira y afloja. México, Estados Unidos y Canadá han alcanzado el compromiso de sustituir el **Tratado de Libre Comercio de América del Norte** (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés) –vigente desde 1994– por el **Acuerdo Estados Unidos, México, Canadá** (USMCA, por sus siglas en inglés).

Si bien públicamente ha sido presentado como un triunfo para los tres países, es Donald Trump quien lo celebra como una victoria personal, sobre todo, de cara a las elecciones legislativas de noviembre, en las cuales los republicanos se juegan la mayoría en ambas cámaras. Justo antes de las votaciones de medio término, el mandatario norteamericano se lo adjudica como una promesa cumplida para sus votantes y un juego ganado en donde logro “persuadir” a Canadá y México para que abandonaran el nombre NAFTA, y, en su lugar, lo llamaran USMCA.

Con el paso de los años, el ya pasado de moda TLCAN, fue mostrando sus contradicciones. Generó grandes beneficios para las grandes empresas en EEUU - especialmente a la industria automotriz-, a costa de la deslocalización empresarial y el descenso de los salarios de los trabajadores del país. Del lado mexicano, el resultado fue el abandono del campo y la profundización de la dependencia por la vía de un modelo exportador-maquilador (*EEUU, México y el TLCAN: renegociación al gusto estadounidense* 2017).

Tras la llegada de Trump a la presidencia, la idea de que el TLCAN “era un mal acuerdo” se convirtió en una pieza central de su discurso. Pese a declararse defensor del libre comercio, lo presentó como responsable de la pérdida de millones de empleos en el país. La idea de encontrar un nuevo acuerdo que beneficiara a los intereses estadounidenses, reduciendo su déficit con los países de intercambio, mejorando su posición en el mercado y mitigando los costos, se ubicó detrás de la necesidad de renegociación.

El 18 de mayo de 2017 el presidente norteamericano anunció al Congreso su voluntad de iniciar dicho proceso con el objetivo de obtener “resultados oportunos y sustantivos para

los trabajadores, agricultores, ganaderos y empresas de Estados Unidos”, e incluyó la reducción del déficit comercial como uno de sus objetivos específicos.

Para ello, abrió un periodo de consultas con el Congreso, y diferentes sectores sociales y empresariales, cuyo resultado fue un documento titulado “Summary of Objectives for the NAFTA renegotiation”, donde se establecieron los temas que EEUU ansiaba modificar. Estos eran, de manera resumida: comercio de bienes (industriales y agrícolas); medidas sanitarias y fitosanitarias; aduanas, facilitación del comercio y reglas de origen; obstáculos técnicos al comercio; buenas prácticas regulatorias; comercio de servicios, incluyendo telecomunicaciones y servicios financieros; comercio digital de bienes y servicios, y flujos de datos transfronterizos; inversión; propiedad intelectual; transparencia; empresas estatales y bajo control; políticas de competencia; trabajo; medio ambiente; anticorrupción; soluciones comerciales; contrataciones gubernamentales; pequeñas y medianas empresas; energía; y solución de controversias, entre otros (*EEUU, México y el TLCAN: renegociación al gusto estadounidense 2017*).

Por el otro lado, el gobierno de México presentó la renegociación como la oportunidad de ampliar su éxito, enfrentar los desafíos actuales y adecuar el modelo de integración para aprovechar las oportunidades que ofrece la economía del siglo XXI.

En este caso, se observó una dualidad planteada por el presidente en funciones, Enrique Peña Nieto, y el presidente electo, Andrés Manuel Lopez Obrador. En el caso del primero, buscó cerrar el acuerdo, casi a cualquier costo, pues era claro que parte de la configuración de las redes de producción recaían en el intercambio con los Estados Unidos y, en menor medida, con Canadá. Por ello, no tener acuerdo, habría implicado un fracaso más en su mandato y, tal vez, el más significativo de todos. En el caso del presidente electo, un acuerdo ya negociado, cualquiera que fuera, dejaba abierta la posibilidad de tener un escenario de mayor entendimiento con Trump, además de plantear de manera más eficiente una agenda propia y de contar con mayor legitimidad de mercado (*El USMCA: la negociación privilegió a la política 2018*).

Además, de haberse roto un acuerdo que históricamente marcó las reglas de juego en la economía del mundo, el peligro era grande y la incertidumbre aun peor ¿Qué habría pasado con la industria farmacéutica o la automotriz? ¿Qué sucedería con la industria del calzado, la ropa, los electrónicos? ¿Qué pasaría con la mano de obra? (*Del TLCAN al USMCA 2018*).

Tanto Enrique Peña Nieto, como Donald Trump y Justin Trudeau reconocieron que el acuerdo, firmado el pasado 30 de septiembre, impulsará a la región y que, si bien cada país tendrá su ventana de oportunidad, cada uno de los gobiernos debió hacer importantes concesiones. En realidad, unos más que otros (*Del TLCAN al USMCA 2018*).

En una primera instancia, era claro que los tres países necesitaban de un acuerdo comercial que les permitiera incrementar sus ventajas, en un contexto de fuerte competencia económica. “El papel de China e India, por un lado, el de Rusia y Turquía, por el otro, así como el de diversos actores europeos, cada uno en su región, ha generado condiciones que han modificado las reglas de intercambio y competencia comercial en términos globales. Por ello, el fortalecimiento regional de Norteamérica exige un acuerdo, a pesar del discurso aislacionista de Trump, que potencie la capacidad económica de los tres países, por lo que, tener un acuerdo, era fundamental, a pesar de las amenazas” (*El USMCA: la negociación privilegió a la política 2018*). Pero **Donald Trump** jamás escondió su intención de sofocar a su contraparte y fue quien parece haberse llevado las ganancias políticas y económicas más importantes.

Desde un primer momento, las negociaciones del nuevo acuerdo comercial se encontraron con obstáculos colocados por el mandatario norteamericano, quien desde el inicio de las rondas impuso sus condiciones. El republicano optó por una estrategia de negociación confrontativa, amenazando con imponer sanciones a las naciones con que negociaba hasta el momento que acepten lo esencial de sus reclamos o con salirse del TLCAN y forjar un acuerdo bilateral con México. El objetivo no fue sino otro que alterar las reglas de juego existentes desde 1994, empeorar la mejor alternativa de otros estados a un acuerdo negociado y obligarlos a incluir en la agenda de negociación temas que eran importantes para sus propios intereses (McKibben, 2015).

Desde el inicio del año 2018, la relación entre los Estados miembro mostró esperezas y se observó una posición más inflexible por parte de Canadá y México. Los reiterados intentos de Trump de lograr firmar acuerdos bilaterales por separado, resultaron ser infructuosos. México y Canadá se posicionaron de manera conjunta para llegar a un acuerdo que beneficie a los tres miembros por igual.

Ante los pocos frutos recogidos en las ocho rondas de negociación, a finales de mayo el gobierno norteamericano decidió extender la cuota arancelaria a sus socios comerciales y

México respondió de la misma manera a otros productos estadounidenses, lanzando también una denuncia ante la Organización Mundial de Comercio.

La estrategia norteamericana surtió efecto, pues antes de las elecciones mexicanas en las cuales arrasó Andrés Manuel López Obrador, el peso había perdido más del 2.7% de su valor ante el dólar, debido a la incertidumbre generada en los mercados por la falta de acuerdo comercial y los constantes golpes de Trump en el discurso y en los hechos. Frente a la presión de los intereses privados y la necesidad de lograr legitimidad de mercado, López Obrador manifestó rápidamente su interés de que el nuevo TLC llegara a buen puerto y tuvo comunicación y simpatía con Trump y Trudeau.

En los meses restantes comenzaron las negociaciones de alto nivel que derivaron en un entendimiento, primero entre México y Estados Unidos, y luego entre la economía más poderosa del mundo y Canadá. Sentarse primero a dialogar con México se presentaba como imperativo. Por un lado, el cambio de gobierno en ese país tras las elecciones presidenciales de julio generaba incertidumbre y Washington podía aprovechar la disposición de Peña Nieto a cerrar el acuerdo lo más pronto posible. Además, había en juego ganancias económicas mayores, en tanto EEUU tiene con México un déficit cuatro veces mayor que el que tiene con Canadá. Por otro lado, las elecciones legislativas norteamericanas reducían los márgenes de tiempo para comenzar una negociación con Canadá (*Negociación del TLCAN: por qué EE.UU. y México dejaron de lado a Canadá 2018*).

La decisión de Trump puede considerarse una manera estratégica de acelerar el proceso y, luego de tener el acuerdo con México, utilizarlo como palanca para atraer a Canadá a la mesa de negociación. Ciertamente Estados Unidos usó su poder material en una estrategia confrontativa de divide y triunfarás (*Negociación del TLCAN: por qué EE.UU. y México dejaron de lado a Canadá 2018*).

“Del TLCAN al USMCA” 2018, Excelsior, recuperado el 26/10/18 <https://www.excelsior.com.mx/opinion/yuriria-sierra/del-tlcan-al-usmca/1268823>

“EEUU, México y el TLCAN: renegociación al gusto estadounidense” 2017, CELAG, recuperado el 26/10/18 <http://www.celag.org/eeuu-mexico-tlcan-renegociacion-al-gusto-estadounidense/>

“El USMCA: la negociación privilegió a la política” 2018, Forbes, recuperado el 26/10/18 <https://www.forbes.com.mx/el-usmca-la-negociacion-privilegio-a-la-politica/>

“La creación de una nueva era bajo las reglas de Trump” 2018, Clarín, recuperado el 26/10/18 https://www.clarin.com/economia/creacion-nueva-reglas-trump_0_UeDTaNcez.html

McKibben, H. E. (2015) *State Strategies in International Bargaining: Play by the Rules or Change Them?* (Cambridge Studies in International Relations Book 134, Cambridge University Press)

“Negociación del TLCAN: por qué EE.UU. y México dejaron de lado a Canadá” 2018, El Comercio, recuperado el 26/10/18 <https://elcomercio.pe/economia/mundo/negociacion-tlcan-estados-unidos-mexico-dejaron-lado-canada-noticia-552700>

“USMCA: Who are the winners and losers of the new NAFTA?” 2018, The Washington Post, recuperado el 26/10/18 https://www.washingtonpost.com/business/2018/10/01/winners-losers-usmca-trade-deal/?noredirect=on&utm_term=.9d1368afbf57

Las claves del USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement)

Andrea Foglia

A fines del mes de septiembre tuvo lugar uno de los cambios más significativos en lo que va del año con respecto al ex NAFTA, denominado ahora USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement). También se lo llama NAFTA 2.0 debido a la similitud que posee este Acuerdo con el anterior mencionado. Muchos analistas lo categorizan como la culminación de la táctica aplicada por el presidente estadounidense, Donald Trump, de bilateralización del comercio. Podría llegar a firmarse a finales del mes de noviembre, con motivo de la cumbre del G-20 en Buenos Aires.

Como se analizó en números anteriores, las negociaciones del NAFTA estaban empantanadas. Temáticas sensibles a sus miembros, principalmente a Estados Unidos, impedían llegar a un acuerdo. Esta situación era desventajosa para el presidente estadounidense, ya que había sostenido como meta de campaña la renegociación de dicho acuerdo. Mediante la presión ejercida en primer lugar a México, y luego a Canadá; logró su cometido y renegoció el NAFTA, alcanzando grandes beneficios para los Estados Unidos.

En primer lugar, logró una inserción favorable del mercado lácteo y de vinos estadounidenses en el mercado canadiense. Por otro lado, la cláusula *sunset* que tantas disputas trajo a la negociación del NAFTA, se estipuló por 16 años, a menos que las partes acuerden extenderla, con períodos de 6 años para su revisión y/o modernización. En lo competente a patentes farmacéuticas y propiedad intelectual, el capítulo 20 del nuevo Tratado establece un monopolio en favor de las grandes empresas farmacéuticas, debido a que los Estados miembro deben garantizarles exclusividad de sus patentes biológicas por 10 años; 2 años más que lo estipulado anteriormente.

También tendrán periodos exclusivos de comercialización para nuevos usos y formas, y podrán extender los términos de sus patentes cuando las agencias regulatorias tarden demasiado tiempo en completar sus revisiones. Al vincular la inspección de seguridad y eficacia de los medicamentos con las disputas de patentes, buscan retrasar la entrada en competencia de los genéricos (Portafolio, 2018).

En lo que respecta al sector automotriz, se estipula que el 40% de la producción debe realizarse en instalaciones que paguen como mínimo 16 dólares la hora al trabajador para

poder exportarlo libre de aranceles. Estados Unidos se compromete, a su vez, a garantizar el amplio acceso de automóviles libres de impuestos en el caso de que dicho país impusiera nuevos aranceles a nivel mundial a la exportación de estos. Por otro lado, el requisito de contenido regional que debe contener un automóvil para ser exportado libre de aranceles asciende a un 75%, en comparación con el 62,5% que sostenía previamente. Esta cláusula apunta a reducir la importación de insumos extranjeros y aumentar la producción nacional. Sin embargo, esto puede generar el efecto contrario, debido a que si el costo de reestructurar la producción es más alto que el arancel pagado en la actualidad, los productores se volcarán a seguir importando insumos del exterior sin tener en cuenta el porcentaje de contenido regional.

Un capítulo del nuevo acuerdo que ha presentado debates pero que beneficia a las tres partes por igual es aquel dedicado a la lucha contra la corrupción. No obstante, es muy similar al capítulo que versaba sobre el mismo tema del Acuerdo Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés). Cabe aquí recordar que Estados Unidos a principios de 2017 se retiró del mismo, dando lugar a que los 11 Estados miembro restantes revisaran las cláusulas del Tratado, llegando a la firma del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP por sus siglas en inglés) en el mes de marzo de 2018. Lo que resulta innovador de este capítulo es que reconoce el rol que cumplen las organizaciones no gubernamentales, el sector privado y la sociedad civil en la prevención y lucha contra la corrupción y las coloca al mismo nivel que el aparato estatal, pudiendo ser controladas también para evitar la propagación de la corrupción.

Uno de los mayores obstáculos a la firma definitiva del USMCA son los aranceles que impuso Estados Unidos al acero y al aluminio. México es, sobre todo, quién se muestra reticente firmar el Acuerdo, a menos que Trump decida eliminar dichos aranceles a México y a Canadá. Enrique Peña Nieto, actual presidente de México, quiere firmar el acuerdo antes de cederle el mando a Andrés López Obrador debido a la debilidad que posee éste último.

Estas similitudes con el NAFTA y el TPP llevaron a intelectuales como Richard Haas a catalogar al USMCA como una mixtura de estos tratados. No obstante, es importante destacar que sólo demuestra un triunfo de la política de Donald Trump de bilateralización de los acuerdos.

Bibliografía:

Blanchfield, M. 2018, “*No signature on USMCA if U.S steel and aluminium tariffs stay: Mexican minister*”, CTV News, recuperado el 26/10/2018 <https://www.ctvnews.ca/politics/no-signature-on-usmca-if-u-s-steel-and-aluminum-tariffs-stay-mexican-minister-1.4150757>.

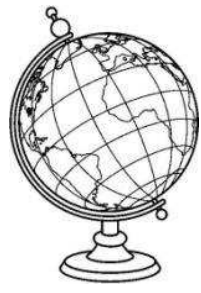
Chabay, E. 2018, “*El nuevo NAFTA podría firmarse en la Cumbre del G20 en Buenos Aires*”, El Cronista, recuperado el 25/10/2018 <https://www.cronista.com/economiapolitica/El-nuevo-NAFTA-podria-firmarse-en-la-Cumbre-del-G20-en-Buenos-Aires-20181023-0041.html>.

Gaytan, V. 2018, “*El USMCA y sus nuevas disposiciones anticorrupción*”, El Nacional, recuperado el 26/10/2018 http://www.el-nacional.com/noticias/columnista/usmca-sus-nuevas-disposiciones-anticorrupcion_257034.

Herrera Valencia, B. 2018, “*Del NAFTA al USMCA: hacia un salario mundial*”, Portafolio, recuperado el 25/10/2018 <https://www.portafolio.co/opinion/beethoven-herrera-valencia/del-nafta-al-usmca-hacia-un-salario-mundial-522497>.

Office of the United States Trade Representative, 2018, *United States-Mexico-Canada Agreement Text*, recuperado el 25/10/2018 <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/united-states-mexico>.

Sandbu, M. 2018 “*¡El NAFTA ha muerto, que viva el NAFTA!*”, El Cronista, recuperado el 25/10/2018 <https://www.cronista.com/financiertimes/El-Nafta-ha-muerto-que-viva-el-Nafta-20181008-0003.html>



En foco



Mercosur-Alianza del Pacífico post Puerto Vallarta: ¿retórica o posible realidad?

Daniela Agrano

En el marco de la última Cumbre Presidencial de la Alianza del Pacífico (AP), realizada en julio en Puerto Vallarta (México), se llevó a cabo la primera reunión de jefes de Estado del Mercosur y la AP¹. Como resultado del encuentro, los mandatarios firmaron una Declaración Conjunta y un Plan de Acción donde manifestaron el compromiso de profundizar la integración, con el objetivo de fortalecer los vínculos comerciales, económicos y sociales entre ambos bloques.

La Declaración constituye un manifiesto en defensa del libre comercio y del sistema multilateral de comercio abierto, no discriminatorio y equitativo en el marco de la OMC, frente al contexto internacional que se perfila más restrictivo debido a las medidas comerciales unilaterales adoptadas desde Estados Unidos, la mayor economía mundial.

El Plan de Acción complementa y amplía la Hoja de Ruta pactada en la Reunión Ministerial de Buenos Aires en abril de 2017. Fundamentalmente plantea la posibilidad de suscribir un acuerdo comercial entre los dos bloques para lograr avances en distintas áreas como la eliminación de barreras no arancelarias, cadenas regionales de valor y acumulación de origen, cooperación regulatoria, promoción comercial y Pymes, facilitación del comercio de bienes y servicios, y turismo. Además, acordaron el intercambio de experiencias en otras áreas como agenda digital, comercio inclusivo y género, facilitación de inversiones, movilidad académica, cultura y movilidad de personas.

Este acercamiento es producto de un conjunto de factores distintivos que caracterizan al actual contexto, entre los cuales podemos mencionar los cambios de orientación política causados por la llegada de Mauricio Macri y de Michel Temer a las presidencias de Argentina y Brasil respectivamente, la suspensión de Venezuela del Mercosur y el mejor desempeño económico de la AP, entre otros. Precisamente impulsado por estos factores el Mercosur ha ensayado una estrategia más aperturista que se plasma en un acercamiento acelerado hacia el Pacífico y el reinicio de las negociaciones comerciales con la Unión Europea.

¹ Estuvieron presentes los jefes de Estado de Chile, Colombia, México, Perú, Brasil y Uruguay, el secretario de Relaciones Exteriores de Argentina y el Viceministro de Relaciones Exteriores de Paraguay.

En este marco encontramos desde los gobiernos nacionales de los países miembros de la AP y el Mercosur un discurso unánime de promover la profundización de la relación entre ambos bloques. En la Cumbre, el presidente uruguayo Tabaré Vázquez afirmó que "renunciar a lo posible sería un error y una irresponsabilidad" y su par mexicano, Peña Nieto, consideró que dicha reunión constituyó un "primer paso" para implementar el Plan de Acción. Incluso la CEPAL, en un informe publicado recientemente afirmó que la convergencia entre la AP y el Mercosur es "necesaria y urgente" dado que América Latina, junto con África, presenta los menores índices de comercio intrarregional del mundo² y los encadenamientos productivos entre los países de la región son, en general, escasos y débiles. (CEPAL, 2018: 7)

Si bien el Mercosur y la AP reúnen conjuntamente un importante potencial (representan alrededor del 90% del PBI de América Latina, el 87% de la población, el 89% de las exportaciones y el 88% de los flujos de entrada de inversión extranjera directa), las diferencias inherentes entre ambos bloques y las dificultades para avanzar en una mayor integración llevan a cuestionarse acerca de cuál es realmente el grado de posibilidad de alcanzar una efectiva convergencia comercial a nivel regional.

Por un lado, la AP constituye un mecanismo en el cual todos sus miembros son representantes de un mercado modelo de apertura, liberalización y desregulación económica y comercial y poseen acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y la Unión Europea. Mientras que el Mercosur aún no se ha conformado como una completa zona de libre comercio y se caracteriza por la falta de coordinación sobre política comercial externa y un sostenido proteccionismo, por lo cual sólo ha firmado tratados de libre comercio extrarregionales con Israel, Egipto y la Unión Aduanera Sudafricana y un acuerdo de comercio preferencial con India. (Martínez Castillo, 2016: 476)

En cuanto a la complementariedad al interior de cada bloque, ésta es mayor en el caso del Mercosur donde la participación de las exportaciones intra-agrupación en los envíos totales del bloque se ha mantenido en torno al 13% desde 2012, mientras que en la AP solamente llega al 3% del total exportado por el bloque (valor que se ha reducido desde su creación) dado que el mayor volumen de comercio se realiza hacia afuera de la región. El bajo nivel de comercio intrarregional de la AP se explica fundamentalmente por la importante

² El 16% del valor de las exportaciones de América Latina y el Caribe se dirige a la propia región. Mientras que Asia oriental y América del Norte registran un 50% y la Unión Europea un 64%. (CEPAL, 2018: 7)

concentración de las ventas de México hacia Estados Unidos³ y por las exportaciones de todos los miembros hacia la Unión Europea y China. (CEPAL, 2018: 24)

Si bien todos los miembros del Mercosur y la AP suscribieron acuerdos en el marco de la ALADI (lo cual permite que cerca de un 70% de las importaciones del Mercosur desde los países de la AP no paguen derechos de importación), diversos factores como los costos del transporte debido a las características geográficas, la escasa infraestructura y la falta de simplificación y armonización de los procedimientos aduaneros, dificultan la conectividad y los intercambios entre los países de la región. En efecto, las cifras ilustran esta dificultad: en 2017, la AP fue destino del 6,4% de las exportaciones del Mercosur (dos terceras partes provenientes de Brasil) y origen del 6,6% de sus importaciones. Por su parte, el Mercosur fue destino solamente del 2,8% de las exportaciones de la AP (aproximadamente la mitad de ellas provenientes de México) y origen del 4% de sus importaciones. (CEPAL, 2018: 23)

Ante este panorama, el principal cuestionamiento que se presenta es cómo podrán los países de la AP y del Mercosur concretizar los compromisos asumidos en el Plan de Acción de Puerto Vallarta. Si bien la voluntad política constituye un primer paso, el riesgo de que ésta permanezca como mera retórica por el momento sigue presente. La estrategia de promover el aperturismo de las economías no resulta suficiente para lograr efectivamente encadenamientos productivos que permitan revalorizar a la región otorgándole un sentido sostenible a la integración. Aunque este Plan manifiesta una primera iniciativa en esa dirección, aún no hay fecha fija para su implementación, y los desafíos estructurales y coyunturales que enfrentan estos países aumentan aún más la incertidumbre respecto a su posible ejecución.

Bibliografía

- Alianza del Pacífico. (24 Julio 2018). *Alianza del Pacífico y Mercosur definen Plan de Acción para fortalecer vínculos entre los dos bloques*. Recuperado de:

³ México representa casi el 75% del valor total de las exportaciones de la AP pero sólo destina el 2% de ese total hacia el bloque. (CEPAL, 2018:24)

<https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-y-mercosur-definen-plan-de-accion-para-fortalecer-vinculos-entre-los-dos-bloques/>

- Alonso, R. (15 Marzo 2018). *ALCA insepulto: Confluencia entre el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico*. Debates Económicos. Centro Estratégico Latinoamericano de Geopolítica (CELAG). Recuperado de: <http://www.celag.org/alca-insepulto-confluencia-entre-el-mercosur-y-la-alianza-del-pacifico/>

- Bartesaghi, I. (2014). El Mercosur y la Alianza del Pacífico, ¿más diferencias que coincidencias? *Mundo Asia Pacífico*, 3(4), 43-56. Centro de Estudios de Asia Pacífico, Universidad EAFIT. Recuperado de: <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/map/article/view/2481/2370>

- BID/INTAL. (2018). *MERCOSUR-Alianza del Pacífico: informe del Diálogo de Alto Nivel. Una agenda positiva para la integración*. Banco Interamericano del Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Recuperado de:

<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8807/informe-seminario-MSR-AP.pdf>

- CEPAL. (2018). *La convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: enfrentando juntos un escenario mundial desafiante*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (LC/PUB.2018/10), Santiago. Recuperado de:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43614/1/S1800528_es.pdf

- Declaración Presidencial de los Países de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR. (24 Julio 2018). Puerto Vallarta, México. Recuperado de:

https://cancilleria.gob.ar/userfiles/prensa/declaracion_ap_mercosur_jul2018_firmada_1.pdf

- Martínez-Castillo, A. (2016). Alianza del Pacífico y Mercado Común del Sur: dos enfoques de la integración económica regional. *Papel Político*, 21(2), 469-494. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/777/77751033007.pdf>

- Quintana, M. (24 Julio 2018). *La Alianza del Pacífico y el Mercosur unen fuerzas contra el proteccionismo*. La Vanguardia. Recuperado de:

<https://www.lavanguardia.com/politica/20180724/451092979653/la-alianza-del-pacifico-y-el-mercosur-unen-fuerzas-contra-el-proteccionismo.html>

La fecha de salida del Reino Unido de la Unión Europea está programada para el 29 de marzo de 2019. Hasta ese momento, el Reino Unido sigue siendo miembro de pleno derecho de la Unión Europea. Las partes han acordado un Periodo de Transición de 21 meses de vigencia, para que la separación de Gran Bretaña del bloque sea lo más ordenada y fluida posible, durante los cuales el Reino Unido seguirá formando parte de la Unión Aduanera y Mercado Común. La negociación comercial del Brexit es una de muchas negociaciones que se están llevando a la par y que tienen impacto recíproco entre ellas, y tiene como objetivo determinar la manera en la cual se realizará el intercambio comercial entre Gran Bretaña y la UE a partir del 1 de enero de 2021.

El pasado 6 de julio, el gabinete británico se reunió en la residencia de campo de la Primer Ministro en Chequers, para discutir y acordar colectivamente la visión británica sobre los términos de la futura relación entre el Reino Unido y la Unión Europea post Brexit. Producto de esta reunión, el Reino Unido lanzó una nueva propuesta sobre el formato de las futuras relaciones bilaterales, llamada frecuentemente el Plan Chequers.

El Plan Chequers está basado en una sociedad económica y de seguridad con Europa, pero manteniendo preponderante el interés nacional británico. El corazón de la propuesta se encuentra en el establecimiento de un **Área de Libre Comercio sólo de bienes**, excluyendo servicios. Además, se propone mantener la homogeneización del reglamento común para todos los bienes, cubriendo sólo lo necesario para evitar fricciones al comercio en las fronteras, el que el Reino Unido internalizará en su propia legislación. Se sostiene, a su vez, que la relación debe basarse en un fuerte compromiso recíproco relativo al mantener los mercados abiertos y comercio justo. Para esto, el gobierno británico propone la incorporación de un nuevo acuerdo de Facilitación de Aduanas, que eliminará la necesidad de controles y revisión en fronteras, que funcionaría como si los territorios de ambos actores seguirían siendo un territorio aduanero conjunto. Este punto es clave, ya que es altamente necesario para Gran Bretaña mantener el acceso de cada uno en el mercado del otro y fronteras sin fricciones en el intercambio de bienes, debido a su modelo de desarrollo de cadenas de producción integradas “just in time”, que cuenta con 40 años de integración y coordinación

sumamente sofisticada. La economía británica, miles de empleos y vidas dependen de este encadenamiento productivo.

En cuanto a servicios, el Reino Unido desea reservarse la libertad de llevar adelante nuevos acuerdos y su interés se encuentra en mantener una regulación flexible, reconociendo que ambos actores no tendrán los niveles de acceso actuales a los mercados del otro, y aceptando que éste es el mayor potencial de comercio británico. Pero éste no es un dato ingenuo, ya que no es una coincidencia que el Reino Unido quiera mantener un Área de Libre Comercio en bienes donde presenta un déficit millonario con la Unión Europea (de 95 mil millones de libras en 2017), pero no desee lo mismo en servicios que es el factor de superávit comercial con la Unión Europea (de 28 mil millones de libras en 2017).

De acuerdo con el Plan Chequers, el Reino Unido y la Unión Europea deberán establecer un marco institucional conjunto para hacer frente a la necesidad constante de interpretación e implementación de los acuerdos entre ambos actores. Esto se realizará en un Comité Conjunto, ya que Gran Bretaña restituirá la supremacía de sus cortes, terminando con la jurisdicción de la Corte de Justicia Europea en el Reino Unido. Adicionalmente, el gobierno británico sostiene que pondrá fin al libre movimiento de personas, devolviéndole el control sobre la cantidad de personas que entran a su territorio; pero incluiría una reglamentación de movilidad especial para los ciudadanos europeos, de manera de no estorbar el trabajo y estudios de éstos.

Es importante destacar tres puntos más de la propuesta: el Reino Unido abandonará la Política Agrícola Común y Política de Pesca Común; la potencial incorporación del Reino Unido al Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP); y el fin de los pagos anuales al presupuesto europeo, realizando solo aportes eventuales en áreas específicas como en ciencia e innovación.

Según el gobierno británico éste plan es beneficioso por igual para ambas partes, y respeta por un lado, la autonomía de la Unión Europea, y por el otro, la soberanía británica. Pero ésta opinión no es compartida por la Unión Europea, y el presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk, declaró que sencillamente este plan no va a funcionar porque pone en riesgo la comunidad del Mercado Europeo.

La Unión Europea ha rechazado rápidamente esta propuesta ya que es una amenaza no sólo al mercado único europeo, sino también a su existencia en sí misma. El Jefe de Negociación Europeo para el Brexit, Michel Barrier, declaró que la parte comercial de ésta propuesta es inviable, y transmitió la negativa a la Primer Ministro británica. Incluso al interior del Reino Unido tuvo fuertes críticas por parte de aquellos que están a favor y en contra del Brexit. Frente a esta situación, renunciaron a su cargo el Secretario de Relaciones Exteriores, Boris Johnson, y el Secretario del Brexit, David Davis.

Desde el visible rechazo europeo al Plan Chequers, ha aumentado la especulación sobre la salida sin acuerdo, un Brexit duro. A pesar de esto, la Primera Ministra británica, Theresa May, sostuvo que llegar a un acuerdo es lo mejor para ambas partes, recalcando que éste es el único plan a partir del cual se puede trabajar y negociar.

Bibliografía:

- UK Government, Policy Paper “Statement from HM Government: Chequers”. Recuperado el 30/10/2018 de: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/723460/CHEQUERS_STATEMENT_-_FINAL.PDF

La política del “America First” del gobierno de Trump ha implicado una profundización de la crisis que desde hace década y media padece la Organización Mundial de Comercio. Mientras que esta Organización, creada en 1995 como heredera del GATT, arrastra 17 años de fracaso en el intento de ser un foro eficiente para las negociaciones entre sus miembros - siendo su manifestación la irresolución de la Ronda Doha-; no existían, hasta hace poco, cuestionamientos a su capacidad para administrar los acuerdos previos, y para resolver las disputas entre sus miembros. La guerra comercial desatada por Trump y el bloqueo que su gobierno ha impulsado sobre el órgano de apelaciones ha llevado a la OMC a una situación de precariedad inédita. Si bien pueden rastrearse causas más profundas, como la poca adaptación a los cambios en la distribución del poder mundial, o la escasa capacidad para amortiguar los efectos negativos del comercio internacional, son estas dos políticas las que han provocado la herida más severa la OMC.

Esta situación ha conducido a un proceso de intercambios diplomáticos entre países afines que derivó en la declaración de ministros de comercio del G20 acerca de la necesidad de “modernizar” la OMC. Existen tres propuestas de trabajo en este sentido. La primera, no como propuesta sino como diagnóstico crítico, es la contenida en el documento de Agenda de Política Comercial del Presidente de los EEUU, de 2018. La segunda es la propuesta de la Unión Europea, elaborada en junio 2018 y publicada en septiembre. Y la tercera es la propuesta canadiense, resultado de una reunión de “*like minded countries*” celebrada en el mes de octubre en Ottawa. Reseñamos a continuación los tres casos:

- **La propuesta de EEUU**

La argumentación de EEUU gira en torno a cuatro ítems: la necesidad de repensar el Trato Especial y Diferenciado, poniendo el foco en que países como China reciben este tratamiento a pesar de haberse convertido en uno de los actores más importantes del comercio mundial. Asimismo, expresa la necesidad de dejar atrás la Ronda Doha, a lo que suma también eliminar el single undertaking. Por último, presenta una crítica profunda al funcionamiento del Órgano de Apelaciones de mecanismo de solución de diferencias de la

OMC. La política de la administración Trump ha sido la de bloquear el funcionamiento de la institución hasta que no se atiendan sus reclamos.

- **Modernización según la Unión Europea**

La propuesta Europea comparte parte de este diagnóstico norteamericano. Los principales problemas de la OMC radican para Europa, en que 2/3 de la membresía recibe trato especial y diferenciado; en que la OMC no alcanza a proveer suficiente transparencia a las relaciones comerciales internacionales; y el bloqueo del órgano de apelaciones.

Frente a ello propone dar lugar a normar que “rebalanceen” el sistema de comercio mundial. Esto implica dejar atrás el paquete Doha para incluir regulaciones que se dirijan a las barreras a los servicios e inversiones, incluyendo a transferencia de tecnología; la regulación más detallada de Empresas de propiedad del Estado; nuevas reglas para Servicios modo 3 y un tratamiento del comercio digital. Un segundo pilar de la propuesta europea tiene que ver con la “Sustentabilidad del comercio”, donde alude a regular los subsidios a las pesca y adoptar un nuevo enfoque de las flexibilidades. Para esto último propone la incorporación de una “Graduación” del TEyD, y la incorporación de un enfoque guiado por necesidad y apoyado en evidencia; con objetivos de cumplimiento.

A fin de ganar mayor efectividad en la OMC, la Unión Europea propone la adopción de un enfoque plurilateral en las negociaciones, lo que implica dejar atrás el todo único y posiblemente el consenso como toma de decisión. Asimismo insta a fortalecer el rol de la secretaría y dar mayor apoyo político a la OMC, entre otros incrementando la frecuencia y jerarquía de reuniones. En cuanto a la función relativa a transparencia y notificación, propone revertir la carga de la prueba: los países serán considerados “culpables” de implementar medidas distorsivas del comercio hasta que demuestren que estas son compatibles con los compromisos OMC. Por último, considera reducir los comités que no resultan efectivos

En cuanto al Órgano de solución de diferencias la propuesta europea va en sintonía de los reclamos de EEUU. Se propone limitar el procedimiento del órgano de apelaciones a los 90 días como máximo, para lo que propone incrementar el número de árbitros. Considera relevante la revisión de las reglas para los miembros salientes y limitar los laudos a los aspectos sustantivos (el cual es uno de los puntos críticos de la administración Trump).

- **La propuesta de reforma de Canadá**

Por último, la propuesta gestada por Canadá reconoce la multicausalidad de fenómenos que han conducido a la crisis de la OMC, y advierte que las normas existentes no reflejan un balance justo de derechos y obligaciones, y que ello lleva a reticencias por parte de la membresía de la organización para cumplir y ampliar sus compromisos. Los ejes de reforma para Canadá son 3: la mejora de la eficiencia y efectividad de la función de la OMC de monitoreo del comercio; el fortalecimiento del mecanismo de solución de diferencias; y la modernización de las reglas del comercio internacional. Lo interesante de esta propuesta es que en muchos casos solo requiere del ajuste de ciertas prácticas institucionales, antes que una reforma de tipo fundamental.

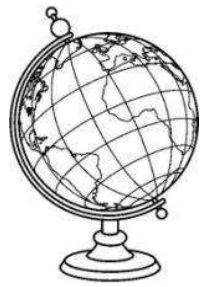
En el caso de la efectividad de la OMC en relación a las normas existentes, se propone revisar los requerimientos de notificación a fin de identificar si existen trabas innecesarias; se propone mejorar la capacitación e incorporar mecanismos de contra notificación y de recolección de información independiente. Asimismo se propone mejorar la capacidad para generar diálogos de alto nivel entre las partes. Un tercer componente es fortalecer los mecanismos para abordar preocupaciones comerciales específicas, a través de la jerarquización e los mecanismos de los comités regulares. Se trata de poder destrabar rispideces antes que se conviertan en verdaderos conflictos en las relaciones comerciales internacionales.

En cuanto al órgano de solución de diferencias, se propone buscar mecanismos alternativos para reducir la carga que enfrenta hoy el organismo. Una idea de fácil implementación es la incorporación de una instancia de mediación que reduzca la cobertura de las disputas, volviéndolas menos complejas y más precisas. Asimismo se propone reducir el tiempo de adjudicación de los conflictos, con procedimientos alternativos que faciliten las demoras. Una pieza clave es la revisión del órgano de apelaciones, conforme los reclamos recibidos. Por un lado, se trata de regular las capacidades de generar interpretaciones y cómo el resto de la membresía puede internalizarlas, si lo deseara; por otra parte, se trata de acotar el rol del Órgano de Apelaciones, a las interpretaciones legales, conforme su mandato original.

En el último de los puntos, la modernización de reglas, Canadá propone evaluar la combinación de instancias plurilaterales y multilaterales en la creación de normas. En tanto que propone la adopción de los criterios del acuerdo de facilitación del comercio para la revisión de la aplicación del trato especial y diferenciado.

Reflexiones finales

La modernización de la OMC es una inquietud compartida por toda la membresía, pero de momento solo discutida por algunos países en foros reducidos de negociación. La viabilidad de estas propuestas, y la supervivencia de la Organización en sí misma, dependen de la capacidad de articular estos debates multilateralmente, incluyendo a actores disonantes aún ausentes como EEUU, China o India.



Evolución de las Negociaciones Comerciales en curso

- **Con Nueva Zelanda:**

La primera ronda de negociaciones del TLC UE-Nueva Zelanda se celebró del 16 al 20 de julio de 2018 en Bruselas. Durante la ronda, ambas partes discutieron todos los capítulos que se incluirán en el futuro TLC, excepto los remedios comerciales y las disposiciones institucionales y finales. En la mayoría de los casos, las negociaciones se basaron en las propuestas textuales presentadas por la parte de la UE. Los debates confirmaron un alto grado de coherencia en las opiniones de ambas partes en la mayoría de las áreas de negociación. Las discusiones continuaron en la segunda ronda de negociación en Wellington durante cuatro días, desde el 8 al 12 de octubre. La tercera ronda está programada para realizarse en Bruselas en febrero de 2019.

- **Con Australia:**

Del 2 al 6 de julio de 2018 se reunieron en Bruselas 17 grupos de trabajo, para la primera ronda de negociaciones; las discusiones cubrieron casi todas las áreas de un futuro TLC. Los negociadores presentaron sus respectivos enfoques, en la mayoría de los casos ya sobre la base de propuestas de texto. La próxima ronda que está programada para noviembre en Australia. Entretanto, las partes continúan trabajando conjuntamente a través de videoconferencias y otros medios.

- **Con Singapur:**

Los proyectos de acuerdos de comercio e inversión fueron presentados al Consejo el 18 de abril de 2018 para que autorizara la firma de los mismos. El 15 de octubre el Consejo dio luz verde y, finalmente, el día 18 de este mes en un encuentro bienal entre Europa y Asia que reúne a líderes que representan el 65 por ciento de la producción económica mundial, la UE y Singapur firmaron ambos acuerdos. Además, se firmó el Acuerdo de Colaboración y Cooperación, que es el cuarto acuerdo de este tipo firmado con un país de la ASEAN. Así, las partes contratantes afirman estar llevando sus relaciones políticas, comerciales y de inversión

a un nuevo nivel. En conjunto, suponen un paso importante hacia el aumento de la presencia de la UE en una región importante y de rápido crecimiento.

El paso siguiente tanto para el Acuerdo Comercial como para el Acuerdo de Inversión es obtener la aprobación del Parlamento Europeo. Así pues, el Acuerdo Comercial podría entrar en vigor antes de que finalice el presente mandato de la Comisión Europea en 2019, mientras que el Acuerdo de Protección de las Inversiones seguirá también los procedimientos de ratificación a nivel de los Estados miembros. Ambos representan el primer pilar fundamental con vistas a un futuro acuerdo interregional entre la UE y la ASEAN.

Por su parte, el Acuerdo de Colaboración y Cooperación tendrá que ser ratificado por los Estados miembros de la UE y presentado al Parlamento Europeo antes de que entre oficialmente en vigor.

- Con **Mercosur**:

La 35ª ronda de negociaciones de la Parte Comercial del Acuerdo de Asociación UE-Mercosur se llevó a cabo del 10 al 14 de septiembre en Montevideo. Las negociaciones cubrieron las siguientes áreas: (1) Comercio de bienes; (2) Anexo de vinos y bebidas espirituosas; (3) Reglas de Origen; (4) Obstáculos técnicos al comercio (Anexo Automotriz); (5) Contratación pública; (6) propiedad intelectual (incluidas las indicaciones geográficas), (7) servicios marítimos y (8) subsidios. Se discutieron ambos textos sobre disciplinas y acceso al mercado, pero en general, la ronda solo dio como resultado un progreso limitado.

Frente a esto, el 15 de octubre se reunieron en Montevideo los cancilleres del bloque sudamericano para coordinar posiciones para las próximas negociaciones con la UE. El ministro de Producción y Trabajo de Argentina, Dante Sica, dijo que confiaba en que llegarían a un acuerdo "lo antes posible", en la Cumbre del G-20 en Buenos Aires a fines de noviembre. Por su parte, el ministro de Relaciones Exteriores uruguayo, Rodolfo Nin Novoa, afirma que "La ventana de oportunidad" se cerrará a "fin de año".

- Con **Canadá**:

El 21 de septiembre se cumplió un año de la aplicación provisional del CETA. En virtud de este acontecimiento, una delegación europea visitó Canadá los días 26 y 27 de octubre. Fue la primera vez que se reunió el Comité Conjunto establecido en el acuerdo, copresidido por

el Ministro de Diversificación del Comercio Internacional de Canadá, James Carr, y la Comisaria Europea de Comercio, Cecilia Malmström.

Fruto de este encuentro, resultó un comunicado conjunto donde se adoptaron tres recomendaciones que prepararon el escenario para un trabajo adicional bajo el CETA, específicamente en el comercio y las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), el cambio climático y el Acuerdo de París, y comercio y género.

MERCOSUR

Josefina Cervino

Uno de los acontecimientos más relevantes de los últimos meses en el Mercosur ha sido la reunión que se mantuvo entre el bloque y la República Popular China. Es de destacar que que hacía 14 años que no se celebraba una reunión entre ambos. Esta Reunión de Diálogo fue uno de los objetivos que Uruguay en la Presidencia Pro Témpore buscaba cumplir. Durante la misma, se acordó la sistematización de este mecanismo y que se retome la dinámica de reuniones periódicas. Está previsto que la próxima reunión tenga lugar en el 2019.

A su vez, en este último trimestre, el Mercosur ha logrado avances en las distintas negociaciones en curso con Corea del Sur, Canadá, Singapur y el bloque EFTA.

En esta dirección, el pasado mes de Mayo Mercosur inició las tratativas para la concreción de un TLC con Corea del Sur. De acuerdo a lo pactado, entre los días 14 y 18 de septiembre se produjo la I ronda de negociación.

En esta Ronda, participaron doce grupos de negociación sobre comercio de bienes, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual, cooperación, comercio y desarrollo sostenible, competencia, comercio de servicios/comercio electrónico/inversiones, solución de diferencias, asuntos institucionales, defensa comercial y compras gubernamentales.

Finalmente, ambas partes acordaron las fechas de las cuatro rondas de negociaciones que se llevarán a cabo durante el año 2019.

En cuanto a las negociaciones que mantiene el bloque con Canadá, se realizó la III ronda de negociación entre los día 17 y 23 de septiembre en la ciudad de Ottawa. En esta

ocasión se discutieron y generaron avances sobre: Acceso al Mercado de Bienes, Servicios, Inversiones, Compras Públicas, Solución de Controversias, Comercio Inclusivo, Facilitación de Comercio, entre otras. El 3 de Diciembre es la fecha acordada para el inicio de la IV ronda de negociaciones.

De acuerdo al propósito de lograr un Acuerdo de Libre Comercio integral, los jefes negociadores del Mercosur y Singapur se reunieron por primera vez el 9 de octubre. En esta reunión se buscó acordar cuáles serían los principales capítulos del acuerdo, los puntos en común y aquellos temas sobre los cuales hay mayores diferencias. En este sentido, Singapur tiene como objetivo primordial lograr la reducción arancelaria, mientras que el Mercosur, está mayoritariamente interesado en la armonización de normas técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias. La próxima ronda de negociación esta acordada para marzo de 2019.

Finalmente, Mercosur y EFTA también generaron avances en la ronda de negociación finalizada el 12 del corriente mes. En esta serie de negociaciones, se logró prácticamente el cierre de los capítulos referidos a Facilitación del Comercio, Comercio de Bienes, Servicios, Desarrollo Sostenible, Defensa Comercial y Reglas de Origen. Además, se acordaron las reglas de origen específicas para varios capítulos del nomenclador aduanero, y se asumió el compromiso de mejorar las ofertas recíprocas respecto a las compras gubernamentales. La próxima ronda está fijada para la primera semana de noviembre en la sede de la EFTA en Ginebra. Ambos bloques buscan que las negociaciones finalicen en el año 2019.

Alianza del Pacífico

Daniela Agrano

Como parte de la agenda de trabajo acordada en la última Cumbre Presidencial de la Alianza del Pacífico (AP), se llevó a cabo en agosto la **VI Macrorrueda de Negocios** de la AP en Oaxaca (México). Esta plataforma constituye el encuentro comercial más importante del bloque. En esta ocasión congregó a 348 exportadores de los cuatro países miembros y a más de 200 compradores de 17 países, creando oportunidades de negocios y de encadenamiento productivo al interior de la AP y con el mundo.

En octubre, se realizó la **XVIII Reunión de Ministros de Finanzas** de la AP en Bali (Indonesia). Con el objetivo de avanzar en la integración financiera en el marco del Mercado

Integrado Latinoamericano (MILA), los Viceministros de Finanzas, en representación de sus titulares, acordaron la creación del Subgrupo de Mercado de Capitales, el cual se encargará de evaluar la conveniencia de impulsar medidas orientadas a armonizar aspectos operativos, así como el marco regulatorio y tributario necesario para promover la comercialización intrarregional de fondos. Adicionalmente, se acordó el establecimiento del Subgrupo de Financiamiento Climático, el cual se encargará de evaluar mecanismos financieros para acceder a recursos enfocados en la adaptación y mitigación del cambio climático.

Luego de que durante la última Cumbre la AP aceptara la solicitud de Corea del Sur de ingresar al bloque como Estado Asociado, se realizó en octubre en Seúl el **Foro Internacional “Corea Futuro Estado Asociado de la Alianza del Pacífico: Perspectivas y Oportunidades”** para avanzar en este propósito. El foro contó con las ponencias de los embajadores de los 4 países miembro del mecanismo, así como con las intervenciones de funcionarios del Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Comercio, Industria y Energía de Corea quienes informaron sobre los beneficios que traerá para el país su incorporación a la AP como Estado Asociado.

Ecuador es el otro Estado que oficializó en Puerto Vallarta su solicitud para convertirse en Estado Asociado de la AP. En octubre, el Consejo de Comercio Exterior de Ecuador aprobó el inicio de negociaciones para la adhesión, la cual consideran que brindará al país la oportunidad de incorporarse en cadenas globales y subregionales. El proceso negociador podría comenzar durante el primer trimestre de 2019, una vez finalizada la negociación con los primeros 4 candidatos a Estado Asociado (Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur).

Sin embargo, el objetivo final de Ecuador es avanzar aún más. Recientemente, el ministro de Producción, Comercio Exterior e Inversiones, Pablo Campana, reveló que el país buscará ser miembro pleno de la AP. Esta decisión ya había sido manifestada en septiembre por el canciller ecuatoriano, José Valencia, quien aseguró que la AP es “una natural proyección de Ecuador hacia la cuenca del Pacífico”. Ante esta iniciativa, algunos sectores productivos ecuatorianos como el textil, automotriz y línea blanca, solicitaron al gobierno la realización de un estudio antes de iniciar las negociaciones. Esta preocupación se origina principalmente debido a la fuerte competencia que significa México en estos sectores, la cual podría poner en riesgo esas inversiones.

Una de las características de la AP como mecanismo de integración que lo distingue de gran parte de los demás bloques de la región ha sido el sostenimiento de ciertos lineamientos que sustentan una orientación económica generalmente compartida entre los 4 Estados miembros, a pesar de las tendencias políticas del gobierno nacional de cada uno de ellos. Esta particularidad se debe, entre otros factores, a su compromiso inicial con la promoción del libre comercio y el pragmatismo. De esta manera, ciertos cambios como la asunción de Sebastián Piñera como presidente de Chile en febrero y las inestabilidades políticas peruanas –que llevaron a la dimisión del primer mandatario, Pedro Pablo Kuczynski, y su sustitución en marzo por el actual presidente, Martín Vizcarra– repercuten levemente en los consensos fundacionales y la dinámica de la AP.

Sin embargo, podría afirmarse que recientemente ha comenzado a manifestarse una fisura al interior de la AP, generada por el cambio de rumbo político iniciado en Colombia. La llegada de Iván Duque a la presidencia significó una ruptura con la orientación del gobierno antecesor en materia comercial. A diferencia de Juan Manuel Santos, Duque se manifiesta contrario a la firma de nuevos tratados de libre comercio. Por tal motivo, Colombia no asistió a la última ronda de negociación de la AP con los candidatos a Estado Asociado que se realizó en Nueva Zelanda.

Según el gobierno, el motivo de dicha ausencia es la necesidad de conocer las inquietudes y expectativas de los empresarios colombianos frente a esta negociación, principalmente las posiciones de aquellos sectores que potencialmente podrían perjudicarse con la firma del tratado. Entre ellos se encuentra la Sociedad de Agricultores de Colombia, la cual manifestó la necesidad de excluir a los sectores de la leche, la carne y el azúcar de dichas negociaciones comerciales. Esta solicitud se sustenta en la gran competitividad que tienen Nueva Zelanda y Australia en esos sectores frente al mercado colombiano.

Si bien desde el gobierno se afirma que el compromiso con la AP sigue en pie, algunos analistas consideran que la no asistencia de Colombia a la ronda de negociaciones fue un “error estratégico” porque genera distanciamiento y desconfianza con los futuros socios de la AP. Cabe resaltar que Colombia también se encuentra en cierto modo distanciada de sus pares miembros de la AP debido no solamente al hecho de no poseer un puerto de gran categoría sobre el Pacífico, sino también debido a que no forma parte del APEC (Fondo de Cooperación Económica Asia-Pacífico) ni del CPTPP (Acuerdo Integral y Progresivo para la Asociación

Transpacífico). Aunque Santos había manifestado su voluntad de ingresar en este último, Duque descartó esa posibilidad.

RCEP

En octubre se celebró el 24° ronda de negociaciones, centrada en el abordaje del comercio de bienes y comercio de servicios. También se incluyeron grupos de trabajo sobre inversión, propiedad intelectual, comercio electrónico y asuntos legales e institucionales.

Los países intercambiaron posiciones con miras a alanzar un paquete de resultados a fin de año.

Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)

Laura D'Alesio

El pasado 8 de marzo, los once signatarios restantes del Acuerdo de Asociación Transpacífico excluyendo a Estados Unidos, firmaron el **Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, también conocido como TPP-11 o CPTPP**. Dicho pacto comercial contempla como suficiente que seis de los once países miembros lo ratifiquen, entrando en vigor 60 días después.

Tan solo un mes y medio más tarde, México se convirtió en el primer país signatario en hacerlo. Le siguió Japón, Singapur, Australia, Canadá y Nueva Zelanda. Esto echó a andar la cuenta regresiva de 60 días para la entrada en vigor del acuerdo y la celebración de la primera ronda de reducciones arancelarias

Según informó David Parker, Ministro de Comercio de Nueva Zelanda, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico entrará en vigor el 30 de diciembre,

Por otro lado, a mediados de julio, los jefes de las delegaciones negociadoras de los países signatarios se reunieron en Japón para instar a las naciones que aún no lo han ratificado a terminar los trámites requeridos y para considerar la admisión de otros Estados.

Gran Bretaña, Colombia, Indonesia, Corea del Sur, Taiwán y Tailandia están dispuestos a unirse al CPTPP. De hecho, el ministro de Comercio Internacional británico, Liam Fox, anunció que su país someterá a consulta pública su posible adhesión una vez que el Reino Unido se retire de la Unión Europea en 2019.

Negociaciones Comerciales Internacionales en el marco del G20

Victoria Frutos

El Grupo de Trabajo de Comercio e Inversiones del G-20 se reunió el día 14 de septiembre bajo la presidencia del Embajador argentino Jorge Faurie y el Ministro de Producción argentino Dante Sica, para terminar de delinear los objetivos a tratar en la Cumbre final de Líderes a realizarse el 30 de noviembre en Buenos Aires. En dicha Reunión, se hizo foco en tres aspectos del comercio internacional actual, en los cuales los funcionarios creyeron necesario la apertura del diálogo.

En primer lugar, se discutió acerca de las Cadenas Globales de Valor Agroalimentarias que son un medio importante para un futuro alimentario sostenible y a su vez han transformado en gran medida los patrones de producción, comercio y especialización.

En segundo lugar, los cambios y desafíos que presenta la Nueva Revolución Industrial (NRI), que al igual que las CGV han modificado los patrones de producción, comercio e inversión a través de la adopción de tecnologías digitales en todas las industrias.

Tanto en el primero como en el segundo caso, se hizo énfasis en las formas de integrar en estos nuevos desafíos a las MIPYMES, a los países en desarrollo y a las mujeres.

En tercer lugar, se trataron los desarrollos actuales del comercio internacional, donde se puso de relieve la necesidad de adaptar la OMC a los desafíos y riesgos presentes y futuros, para que pueda seguir siendo un organismo de relevancia frente al actual escenario.

A su vez, los empresarios que componen el Business 20 (B20) realizaron un documento con recomendaciones, dirigido al presidente Mauricio Macri, a ser tenidas en cuenta en la Cumbre de Buenos Aires. En dicho documento, ratificaron el multilateralismo como sistema de comercio, e hicieron hincapié en tres grandes prioridades en las que se requiere la acción conjunta de los líderes: distorsiones competitivas, es decir, beneficios comerciales desiguales exclusivamente en razón de la propiedad, que hacen necesario el inicio de negociaciones sobre reglas que garanticen transparencia; coherencia regulatoria y adaptación de las normas

a la era digital para facilitar un comercio digital abierto, inclusivo y transparente; y por último garantizar la inclusión de las micro, pequeñas y medianas empresas al comercio internacional.

Como se puede advertir en los anteriores debates del G-20, existe un vasto reconocimiento de los desarrollos y desafíos que deben enfrentarse actualmente en torno al comercio internacional. Cadenas Globales de Valor, Nueva Revolución Industrial, inclusión de las MIPYMES y adaptación de la OMC al nuevo escenario, son los retos que han podido vislumbrarse, sin embargo, es necesario ir más allá del registro discursivo y el diálogo abierto de aquellos, para llegar a negociaciones comerciales tangibles acerca de dichas cuestiones.

Es de destacar que el presente comunicado sobre la Reunión del Grupo de Trabajo de Comercio no hace referencia alguna a la coyuntura de confrontación entre EEUU y China, que está en el centro del debate sobre el comercio internacional actual. El 22 de marzo del presente año, Donald Trump anunció la suba de aranceles de un 25% a las importaciones de acero y de un 10% a las importaciones de aluminio, lo que dio inicio a una guerra comercial entre Estados Unidos y China. A partir de ello, las prácticas comerciales entre ambos países se han alternado entre golpes y reacciones de un lado y otro con aranceles adicionales de un 25% a listas de productos alimentarios y bienes intermedios. En la Cumbre del G20 en Hamburgo los ministros se refirieron a dicha situación con la expresión de “medidas de defensa”, y en las conferencias de prensa dadas durante la presidencia argentina se hizo referencia a las “tensiones en torno al comercio”. Sin embargo, en esta ocasión no se emitieron referencias al tema.

Negociaciones multilaterales - OMC

Camila Romero

Inés Selva

Varios miembros de la OMC han hecho alusión al estado de “crisis” en el que se encuentra dicho organismo, incluso, algunos ya han comenzado a desarrollar propuestas para una posible reforma de carácter estructural y normativa (ver sección en foco). De igual forma, en Ginebra se continúa desarrollando la agenda de trabajo establecida y de acuerdo con la misma, en los últimos meses, se han logrado avances en temas de gran importancia.

Por un lado, las últimas reuniones del **Comité de Agricultura**, giraron en torno a temas como el apoyo doméstico agrícola y la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria; e incluso hubo algunas consultas en torno al algodón.

En cuanto a **ayuda interna**, el Grupo de Cairns de exportadores agrícolas, ha desarrollado dos documentos que se centraron en el análisis de las tendencias en la ayuda interna de 2001 a 2014. Los miembros elogiaron la utilidad de las dos presentaciones, subrayando que éstas ayudaron a una mejor comprensión de la evolución del apoyo interno, que incluso da cuenta de que la distorsión generada permanece alta y esto es una de las principales preocupaciones para muchos de los miembros de la organización. Algunos miembros insistieron en que las negociaciones sobre este tema deberían centrarse inicialmente en los derechos de apoyo a la medición agregada (MGA), que permitían a ciertos miembros superar sus niveles de minimis (cantidades mínimas de ayuda interna que se permiten aunque distorsionen el comercio) en virtud del Acuerdo sobre Agricultura. Consideraron que este es el apoyo que más distorsiona el comercio, mientras que otros expresaron la opinión de que todos los componentes del apoyo que distorsiona el comercio deberían examinarse en las negociaciones.

Si bien las discusiones principalmente se limitaron a revisar las distintas presentaciones de negociación en los distintos temas, hay un generalizado optimismo por comenzar a discutir un posible programa de trabajo. Si bien aún no está claro qué temas pueden llegar a priorizarse, el objetivo de los próximos meses será trabajar en ello para determinar cuáles pueden llegar a ser los temas que logren otorgar posibles resultados en la próxima Ministerial planeada para junio de 2020 en Astana (Kazajstán).

Con respecto a la constitución de **existencias públicas con fines de seguridad alimentaria** intervino Indonesia en nombre del G33 e hizo hincapié en la importancia de llegar a una solución permanente en relación con los programas de constitución de existencias públicas en países en desarrollo Miembros concebidos para velar por la seguridad alimentaria y los medios de subsistencia de los pequeños agricultores.

Algunos Miembros solicitaron más información para comprender mejor la necesidad de una solución permanente y preguntaron qué Miembros estaban teniendo dificultades para aplicar las normas actuales recogidas en el Acuerdo sobre la Agricultura. Se recomendó que presentaran un documento informativo sobre esta cuestión.

En una reunión del Comité de Agricultura, los miembros de la OMC aprobaron por consenso los resultados del primer examen trienal de la Decisión de Nairobi de 2015 sobre **la competencia de las exportaciones**. Hasta ahora, entre los 18 miembros con compromisos de subsidios a la exportación, dos miembros, Nueva Zelanda y Panamá, ya habían eliminado sus subsidios al momento de la decisión Nairobi, diez miembros (Australia, Noruega, Israel, Suiza, la Unión Europea, Canadá, Sudáfrica, Colombia, Uruguay y Estados Unidos) han tomado medidas para modificar su calendario, y seis (Brasil, Indonesia, Islandia, México, Turquía y Venezuela) todavía tienen que presentar su borrador revisado del calendario.

Con respecto a la **pesca**, en la pasada Conferencia Ministerial de Buenos Aires los miembros acordaron seguir comprometiéndose en las negociaciones sobre subsidios a la pesca con vistas a adoptar un acuerdo para la próxima Conferencia Ministerial de 2020 en disciplinas efectivas que prohíban ciertas formas de subsidios a la pesca que contribuyen a la sobrecapacidad y la sobrepesca y eliminar aquellos subsidios que contribuyan a la pesca irregular e ilegal. También se reconoció la necesidad de un tratamiento diferencial para los países en desarrollo y menos desarrollados debería ser una parte integral de las negociaciones.

En los últimos meses, los miembros de la OMC en el Grupo de Negociación sobre las Reglas celebraron discusiones basadas en textos sobre la capacidad y las subvenciones pesqueras, y analizaron informes de cuatro "grupos de incubadoras" sobre ideas discutidas en algunos temas pendientes. Los miembros también intercambiaron puntos de vista e información sobre la mejora de la transparencia de los programas de subsidios y el establecimiento de acuerdos institucionales para monitorear la implementación de nuevas disciplinas. Además, los miembros continuaron su trabajo para simplificar los documentos de negociación.

Asimismo, los días 2 y 4 de octubre, en Ginebra, se llevó a cabo **el Foro Público "El comercio en 2030"**. En el marco del mismo, la organización hizo público un informe en el que advierte que las tecnologías digitales favorecerán el crecimiento del comercio – especialmente el de las economías en desarrollo – y, en particular, la actividad de las micro, pequeñas y medianas empresas de estos países (MiPyME). Dada la importancia que tienen las innovaciones tecnológicas en la transformación de los patrones globales de comercio, el Foro destacó la necesidad de avanzar en la implementación de políticas y marcos regulatorios

globales para que este progreso se materialice.

El Director General Roberto Azevedo, llamó a la comunidad internacional para que la revolución tecnológica que está en camino sea inclusiva y no deje a nadie atrás. Jack Ma fundador de Alibaba expresó la importancia de crear reglas en la OMC para que todas las actividades del e-commerce estén resguardadas por un sólo marco legal. A su vez, estas reglas y políticas deben ser flexibles, dado que la innovación tecnológica cambia rápidamente al contrario del desarrollo de políticas. También expresó su visión de que en un futuro el comercio electrónico va a representar oportunidades para los jóvenes y las mujeres, lo que se proyecta hacia a un comercio global verdaderamente inclusivo.

Todos los oradores acordaron en la necesidad urgente de hacer frente a los desafíos para asegurar que los beneficios del comercio electrónico sean cada vez más ampliamente compartidos alrededor del mundo, además de reducir y eliminar la brecha digital que particularmente afecta a los países menos desarrollados.

Las cadenas de bloque fue otro tema intenso de debate. Se cree que esta tecnología puede generar mayores préstamos de parte de los bancos porque le permitiría al banco ir por encima de la usual evolución de riesgo que realiza. Una vez que las desventajas del mismo sean saldadas (por ejemplo información incorrecta en los datos de las cadenas de bloque), representa esta tecnología una herramienta para que el comercio sea más inclusivo para las pequeñas empresas y las mujeres en el mercado.

En lo que respecta al **Acuerdo plurilateral de contratación pública (ACP)** de la OMC, Australia luego de tres años de negociaciones, ha sido aceptada como miembro. Al ser admitidos en el acuerdo, los proveedores australianos de bienes y servicios que licitan por contratos de gobiernos extranjeros de partes del ACP, tendrán igual acceso que las empresas nacionales, aunque esto depende de los sectores y niveles de gobierno cubiertos. Canberra también se beneficiará del marco normativo del ACP, el cual establece disposiciones legales destinadas a garantizar la transparencia y el debido proceso, abordar el posible favoritismo y la discriminación y, prevenir el posible proteccionismo.

Bibliografía

- Alianza del Pacífico. (10 Octubre 2018). *VI Macrorrueda de Negocios de la Alianza del Pacífico 2018*. Recuperado de: <https://alianzapacifico.net/vi-macrorrueda-de-negocios-de-la-alianza-del-pacifico-2018/>

- Alianza del Pacífico. (15 Octubre 2018). *XVIII Reunión de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico*. Recuperado de: <https://alianzapacifico.net/xviii-reunion-de-ministros-de-finanzas-de-la-alianza-del-pacifico/>

- El Comercio. (29 Julio 2018). *Michel Levi: 'La Alianza del Pacífico se limita a lo comercial'*. Recuperado de: <https://www.elcomercio.com/actualidad/michellevi-alianzadelpacifico-comercio-industria-ecuador.html>

- El Comercio. (23 Octubre 2018). *Comex aprobó inicio de adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico*. Recuperado de: <https://www.elcomercio.com/actualidad/comex-adhesion-ecuador-alianza-pacifico.html>

- La Patria. (1 Octubre 2018). *Pros y contra de faltar a negociaciones con la Alianza del Pacífico*. Recuperado de: <http://www.lapatria.com/economia/pros-y-contra-de-faltar-negociaciones-con-la-alianza-del-pacifico-424139>

- La República. (28 Septiembre 2018). *No ir a la Alianza del Pacífico es un error*. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/opinion/editorial/no-ir-a-la-alianza-del-pacifico-es-un-error-2776116>

- La República. (28 Septiembre 2018). *La otra reunión de la Alianza del Pacífico a la que el gobierno colombiano no asistió*. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/economia/la-otra-reunion-de-la-alianza-del-pacifico-a-la-que-el-gobierno-colombiano-no-asistio-2776191>

- Malamud, R. (24 Septiembre 2018). *El futuro de la Alianza del Pacífico*. En *El Heraldo de México*. Recuperado de: <https://heraldodemexico.com.mx/opinion/el-futuro-de-la-alianza-del-pacifico/>

Mercosur. (18 Octubre 2018). *Diálogo MERCOSUR – China*. Recuperado de: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/8736/11/innova.front/dialogo-mercosur---china>

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina. (13 Octubre 2018). *MERCOSUR – EFTA concluye una nueva ronda de negociaciones comerciales*. Recuperado de: <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/mercosur-efta-concluye-nueva-ronda-de-negociaciones-comerciales>

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina. (9 Octubre 2018) *Mercosur – Singapur: primera reunión para un acuerdo comercial*. Recuperado de: <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/mercosur-singapur-primera-reunion-para-un-acuerdo-comercial>

Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. (14 Septiembre 2018). *Primera Ronda de Negociación Mercosur- República de Corea*. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/TPD/MER_KOR/Negotiations/Round_1_s.pdf

Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. (25 Septiembre 2018). *Tercera Ronda de negociaciones MERCOSUR- Canadá se realizó en Ottawa*. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_MER/Negotiations/Round_3_s.pdf