



El estado de las Negociaciones Comerciales Internacionales: pandemia, diplomacia virtual, guerra comercial y acefalía en la OMC.

Informe 2-2020

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

Presentación

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

El presente informe es resultado del trabajo de alumnos, graduados y docentes de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales y de otras universidades de la Argentina, 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 mayo, junio, julio y agosto de 2020. En esta edición actualizamos el seguimiento de noticias de los principales procesos de negociaciones comerciales internacionales y presentamos tres análisis en la sección en foco: Victoria Guida Tanoni presenta sus reflexiones sobre cómo el último reporte del Banco Mundial y la OMC aborda el vínculo ente comercio y género; Valeria Cortese analiza la entrada en vigor del acuerdo UE-Vietnam, pieza clave de la estrategia de política comercial europea; y, finalmente, Julieta Zelicovich e Ignacio Egea Dellarda analizan el proceso de selección de un nuevo Director General en la Organización Mundial de Comercio, en un contexto de elevada incertidumbre respecto a la vigencia de los organismos internacionales del orden liberal.

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

Maria Eugenia Ciliberto

Valeria Cortese

Valentina Roldán

Inés Gullo

Micaela Martino

Ignacio Egea Dellarda

Eugenia Vila

Ayelen Saunit

Victoria Guida Tanoni

Andrea Lizarraga

Daiana Agüero

Fatima Bottero

Federica Mariani

Florencia Pagnucco

María Belén García



Índice

Presentación	2
Miembros del Grupo de Estudios de Negociaciones Comerciales Internacionales	3
Índice	4
Cometario general sobre el primer cuatrimestre de 2020	5
En foco	6
¿Qué lugar ocupan <i>ellas</i> en el comercio? Los puntos clave del Informe “Women and trade. The role of trade in promoting gender equality” del Banco Mundial y la OMC	7
Tratado de Libre Comercio UE–Vietnam	16
El mundo post pandemia comienza a definirse en la OMC	20
Evolución de las Negociaciones Comerciales en curso	Error! Bookmark not defined.
Negociaciones comerciales internacionales de la Unión Europea	25
Negociaciones comerciales de Estados Unidos	30
MERCOSUR	34
Alianza del Pacífico	36
ASEAN - Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)	39
Otras Negociaciones Comerciales de la República Popular de China	43
Negociaciones multilaterales – OMC	53
Referencias Bibliográficas	66

Comentario general sobre el primer cuatrimestre de 2020

Este es el segundo informe del GENCI cuyo contexto ha quedado signado por la expansión de la pandemia. A diferencia del reporte anterior, donde la mayoría de los procesos de negociación se habían suspendido, y abundaban las estrategias no-cooperativas en la gestión del comercio internacional, en este segundo reporte observamos que la disputa por moldear las reglas del comercio global sigue activa, y que los países se han adaptado de manera significativa a las lógicas que impone la diplomacia virtual.

China, EEUU y Europa siguen marcando los ritmos de las negociaciones comerciales internacionales. La tensión en la bipolaridad entre EEUU y China y el incremento de la politización y securitización del comercio internacional llevan a un complejo entramado de instancias cooperativas y conflictivas. Del lado europeo hay una reactivación del pilar comercial, que incluye la revisión de su estrategia para los próximos años. La vinculación con EEUU asoma como la más compleja para el bloque europeo, combinando instancias de acuerdo y conflicto. Las negociaciones del BREXIT tienen una cadencia parecida. Otro destacado en el reporte es el referido al RCEP, donde los países buscan acomodar el desenlace de esta negociación al juego de la arena de la política internacional. En Latinoamérica, por su parte, encontramos el desarrollo de negociaciones de la Alianza del Pacífico, buscando sortear la coyuntura; y al MERCOSUR, inmerso en decisiones claves para el futuro del proceso de integración: la flexibilización de la unión aduanera para la negociación con terceros estados, y la revisión del arancel externo común han dado forma a los temas salientes de la agenda del período.

Por último, y como mencionamos en la presentación, en este informe hemos incluido el abordaje de temas específicos para la sección "En foco": comercio y género, por Victoria Guida Tanoni; el acuerdo UE-Vietnam, por Valeria Cortese; y la elección de un nuevo DG para la OMC, por Julieta Zelicovich e Ignacio Egea Dellarda.

Coordinación: Julieta Zelicovich

Compilación y edición: Victoria Guida Tanoni

Escriben en este número:

Camila Romero; Daniela Agrano; Josefina Cervino; Laura D'Alesio; Andrea Foglia; Valeria Cortese; Ayelen Saunit; Ignacio Egea Dellarda; María Eugenia Ciliberto; Micaela Martino; Victoria Guida Tanoni y Julieta Zelicovich.



Análisis.

En foco

¿Qué lugar ocupan *ellas* en el comercio? Los puntos clave del Informe “Women and trade. The role of trade in promoting gender equality” del Banco Mundial y la OMC

Victoria Guida Tanoni

Así como el comercio ha tenido – y sigue teniendo – un importantísimo rol en el desarrollo global, también puede ser un gran promotor del empoderamiento económico femenino. Pero... ¿cómo y cuánto? Aunque no parezca, las políticas comerciales no son *gender-neutral*: afectan de manera diferenciada a hombres y mujeres. Sin embargo, la falta de datos desagregados sobre una base de género vuelve muy difícil la tarea de evaluar este impacto. Aún más: ¿cómo diseñar políticas orientadas a mejorar la posición de las mujeres en la economía si no se conoce en qué consiste tal posición ni cuáles son los efectos de esas medidas?

Así las cosas, el informe¹ “Mujeres y comercio. El rol del comercio en la promoción de la equidad de género”² preparado por el Banco Mundial en colaboración con la OMC incorpora un novedoso cuerpo de datos desagregados por género, y se orienta a cuantificar el efecto del comercio sobre las mujeres y a identificar la posición que ellas ocupan dentro de la estructura económica. Esta cuestión reviste especial importancia, dado que las mujeres representan la mitad de la población global.

Si bien la investigación conducente al informe se llevó adelante, claro está, con anterioridad a la pandemia, las conclusiones que se presentan se vuelven más relevantes que nunca: entender los efectos del comercio y saber aprovechar la enorme variedad de oportunidades que ofrece será clave en la recuperación económica post COVID-19.

El contenido central del informe se divide en tres capítulos principales, dedicados a analizar los impactos del comercio en relación a los roles que ocupan en él las mujeres, las restricciones que existen al disfrute de sus beneficios, oportunidades que presenta y políticas necesarias para asegurar un comercio verdaderamente inclusivo.

El impacto del comercio sobre las mujeres en sus diferentes roles

¹ Se puede acceder al informe en https://www.wto-ilibrary.org/economic-research-and-trade-policy-analysis/women-and-trade_e4390a63-en

² La traducción es propia.

El primer capítulo analiza la participación de las mujeres en el comercio en tanto que trabajadoras, productoras o dueñas de negocios y consumidoras, entendiendo que éste les presenta tanto grandes oportunidades como desafíos en cada una de esas posiciones.

Lo cierto es que la apertura e integración con el mercado global están directamente vinculadas con la equidad de género. Esto es así porque la desigualdad de género, al ir en contra de la productividad, es harto costosa en un mundo integrado. Por ello, una mayor integración a la economía mundial tendría impactos positivos para el empleo femenino. Sin embargo, el comercio en sí mismo no es una panacea: necesita de políticas comerciales adecuadas y de políticas complementarias acorde para ser verdaderamente inclusivo y promover de manera efectiva la igualdad de género.

Generar estas políticas exige, en primer lugar, conocer cómo y en qué sectores de la economía trabajan las mujeres. El informe señala que la progresiva incorporación de las mujeres al mercado de trabajo se ha combinado con un mayor acceso a puestos más cualificados. Paralelamente, las mujeres han comenzado a retirarse del sector agrícola para pasar al sector de manufacturas y servicios – en África y Asia es donde más se nota este cambio de dirección. Sin embargo, esto no quita que, al día de hoy, las mujeres ocupen una mayor parte de la fuerza laboral en industrias y empleos que requieren pocas habilidades, representando hasta el 80% de los mismos (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 32).

Es en los países más desarrollados donde se les abren puertas a mejores puestos: aquellos especializados en un comercio más sofisticado (entendido como opuesto a la especialización en *commodities*) son los que ofrecen mejores oportunidades a las mujeres. Estos países les ofrecen, a su vez, mejores condiciones laborales, acceso a la salud y seguridad laboral.

Así, el comercio y la integración a la economía global (a través de, por ejemplo, la incorporación a cadenas globales de valor – CGV) aumentan hasta en un 7% la probabilidad de las mujeres de acceder empleos formales (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 34), mejor calificados y mejor pagos. Esto se explica principalmente por tres cuestiones: el sector exportador (tanto en países desarrollados como en desarrollo) ofrece remuneraciones más altas, demanda más trabajo y emplea más mujeres – rasgos que se acentúan cuando la empresa está dirigida mayoritariamente por mujeres.

De lo anterior se sigue que el comercio puede ayudar a reducir no sólo la brecha laboral sino también la brecha salarial de género (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 49-50), y contribuir a reducir la discriminación al promover la adopción de estándares regulatorios relativos al género.

Las políticas unilaterales en este sentido pueden ejercer presión internacional y marcar el camino hacia una mayor igualdad de género.

Sin perjuicio de lo anterior, no hay que perder de vista que no todo es color de rosa para las trabajadoras. Las habilidades que posean, los sectores en que se emplean y el nivel de especialización adquirido son factores a tener en cuenta a la hora de evaluar qué tanto pueden beneficiarse del comercio o, por el contrario, ser puestas en jaque por su avance.

A la par de las mujeres trabajadoras se encuentran las productoras y dueñas de negocios. Las tecnologías digitales y las CGV han abierto las puertas del mercado global a muchas empresas, entre ellas las dirigidas por mujeres. Los países especializados en servicios y manufacturas de alto valor agregado son los que presentan una mayor proporción de empresas dirigidas por mujeres: 23%, frente al 18% de los especializados en *commodities* (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 55).

Ahora bien, las empresas dirigidas por mujeres no sólo son minoritarias, sino que tienden a integrarse menos al comercio global que las lideradas por hombres. Esto sucede, principalmente, por tres razones: se concentran en sectores protegidos (textiles, alimentos, venta al por menor, construcción y transporte); son empresas más pequeñas, con menos experiencia y menos productivas; y representan una porción mínima de los negocios totales (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 55-56).

En última instancia, el capítulo aborda los efectos del comercio sobre las mujeres en su rol de consumidoras y tomadoras de decisión. Aunque la falta de datos del consumidor desagregados por género hace que la tarea se vuelva más compleja, el informe logra presentar un pantallazo general.

En primer lugar, se señala que las mujeres tienden a invertir más en educación y en calidad de alimentos que los hombres, especialmente cuando son destinados a la familia. Por lo tanto, dado que la liberalización comercial genera una baja en los precios, redundaría en un mayor ingreso real, un mayor consumo y una mejor calidad de vida especialmente en los hogares dirigidos por mujeres.

En segundo lugar, si el comercio contribuye a la reducción de la brecha laboral y salarial, también colaboraría a mejorar el poder y la influencia de las mujeres dentro de sus propios hogares. Además, las nuevas oportunidades pueden llevarlas a invertir más en su educación, porque una mejor capacitación les permitiría acceder a los nuevos empleos – que demandan mayor capacitación y ofrecen, a cambio, mejores salarios.

Cómo las restricciones y oportunidades moldean los roles de las mujeres en el comercio

Las mujeres suelen enfrentar mayores restricciones al comercio y un acceso más limitado a sus beneficios, en comparación con los hombres. Esto explica que el trabajo femenino – ya sea como empleadas o dueñas – se concentre en ciertos sectores.

El capítulo aborda una serie de obstáculos que podrían resumirse en tres grupos o categorías. En primer lugar, las mujeres de todo el mundo se enfrentan a un acceso muy limitado al financiamiento – desde algo tan básico como poseer una cuenta bancaria hasta la concesión de créditos –, lo que deriva en una casi imposibilidad técnica de acceder a financiación comercial. Los datos muestran que las empresas dirigidas por mujeres tienen un 50% más de chances de ver rechazadas sus solicitudes de financiamiento comercial que las dirigidas por hombres (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 96).

En segundo lugar, las mujeres tienen un acceso más limitado a la educación . Esto restringe las oportunidades laborales que se les presentan – especialmente si consideramos que los sectores más productivos y en expansión son *skill intensive*, no *labour intensive*. Por supuesto, esto redundaría en que los puestos de trabajo disponibles para ellas son los peor remunerados. La “brecha educacional” está especialmente marcada en los tan demandados campos STEM (ciencia, tecnología, ingenierías y matemáticas, por sus siglas en inglés), donde apenas una minoría de mujeres incursiona.

En tercer lugar, ante la población femenina se erige una enorme variedad de barreras, que pueden resumirse en tres tipos: barreras arancelarias/no arancelarias, legales y culturales. Las primeras se corresponden con el tipo más clásico de barrera al comercio, y afectan particularmente a las mujeres en tanto que se encuentran sobrerrepresentadas en sectores altamente protegidos (como textiles y agricultura) y sectores no comerciales (como salud y educación), o son dueñas de pequeñas empresas que no pueden enfrentar los costos que estas barreras implican. Esto da lugar a una “brecha arancelaria” (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 84) en contra de las mujeres que les restringe el acceso a mercados extranjeros.

A ellas se suma un diverso grupo de barreras legales que discriminan directamente a las mujeres: limitaciones para trabajar o para hacerlo en ciertos sectores, para iniciar un negocio, para acceder a una cuenta bancaria; restricciones a la movilidad³ (Grupo Banco Mundial y OMC,

³ Algunos países impiden a las mujeres circular sin permiso de sus maridos o acceder a un pasaporte propio.

2020: 104) y sobre derechos de propiedad. Todo esto hace que las mujeres se enfrenten – cuando pueden hacerlo – a un ambiente comercial mucho más hostil que los hombres y que encuentren muchas más dificultades para progresar en él.

Como si esto fuera poco, existen barreras sociales o culturales que imponen cargas tan injustas como permanentes sobre las mujeres, impidiéndoles (o, al menos, dificultándoles) la participación en el comercio. La carga de trabajo doméstico impuesta sobre las mujeres hace que sean menos flexibles laboralmente (es decir, que su disponibilidad horaria esté más acotada y que no pueda viajar tanto), además de afectar las oportunidades de formación personal. Así, las madres suelen dedicar, en promedio, sólo dos horas al trabajo formal, mientras que sus parejas dedican casi siete (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 107), y suelen ser vistas por sus empleadores como menos confiables y menos comprometidas con el trabajo.

A todo lo anterior se debe sumar una mayor vulnerabilidad y exposición a situaciones violentas, que, en muchos casos, las previene de trabajar, comerciar o incluso instalar un negocio.

Sin embargo, las mujeres se pueden beneficiar de algunas tendencias globales que tienen el potencial de mejorar la porción de ganancias que perciben del comercio. La primera de ellas es la *servicificación* o el creciente rol de los servicios en la economía. El sector servicios genera una enorme demanda de empleo femenino y de habilidades sociales y de *networking*, normalmente dominadas por mujeres, por lo que tracciona hacia un comercio más inclusivo. Además, los empleos disponibles en el sector servicio son de calificación media a alta y, consecuentemente, bien remunerados.

Se suma la expansión de las CGV, que demandan cada vez más “habilidades femeninas”, como el sector textil. A las *mipyme* – categoría en la que entran la mayor parte de las empresas dirigidas por mujeres – se les presenta, con las CGV, una gran oportunidad para acceder a nuevos mercados. El desafío, en este punto, es asegurar el acceso de las mujeres a trabajos bien calificados y remunerados, evitando su estancamiento en los puestos que generan menor valor agregado.

En último lugar, las tecnologías digitales pueden ser de gran utilidad para las mujeres, facilitando el acceso a la información, a mercados, al financiamiento y a la educación, aumentando la demanda por habilidades femeninas y eliminando muchas de las barreras antes mencionadas. Así, la infraestructura digital tiene un efecto democratizante para las mujeres, especialmente para las emprendedoras (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 137).

Políticas que promuevan los beneficios que las mujeres perciben por el comercio

En el último capítulo se comentan distintos caminos que los gobiernos podrían seguir para fomentar la participación femenina en el comercio y mejorar su posición en él.

El primer gran grupo de políticas abordado son aquellas destinadas a mejorar el acceso a mercados por parte de las mujeres. Las políticas comerciales pueden contribuir a reducir los costos de comerciar internacionalmente. Una forma de hacerlo es desarrollando medidas de facilitación del comercio y promoviendo el acceso a la financiación por parte de las empresas dirigidas por mujeres. La implementación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) o de normas basadas en éste puede favorecer la creación de procesos predecibles, seguros y eficientes, reduciendo los costos, tiempos y riesgos de comerciar.

Otra manera de hacerlo es reduciendo las medidas arancelarias y no arancelarias que gravan el comercio de bienes y servicios. Si bien esto constituye un beneficio al comercio en general, ya mencionamos que las trabajadoras y las empresas dirigidas por mujeres suelen concentrarse en los sectores más afectados por este tipo de restricciones al comercio (agricultura, textiles y servicios). Medidas arancelarias y no arancelarias bien diseñadas y aplicadas harían a un comercio menos restrictivo, menos costoso y más competitivo para todos. Repensar las medidas aplicadas, avanzar en la regulación de servicios electrónicos e incorporar más mujeres al diseño de dichas políticas puede resultar muy favorable en este sentido.

El segundo grupo de políticas abordado no es estrictamente comercial, sino que se orienta a la capacitación de las mujeres y el acompañamiento por parte de los gobiernos para aumentar las posibilidades y oportunidades de participar en el comercio global. Se trata de políticas complementarias relacionadas, fundamentalmente, con la inversión en educación, en salud y en infraestructura: desarrollo de capital humano, capacitación en informática, promoción de becas escolares, modificación de leyes discriminatorias y diseño de plataformas *online* de información, entre otras.

A lo anterior se suma, indiscutidamente, la necesidad de políticas que mitiguen los riesgos que el mismo comercio opone a las mujeres. Es central que los gobiernos ofrezcan "programas de ajuste" al comercio que apoyen a los trabajadores que deben adaptarse a las nuevas condiciones económicas generadas por el comercio y compensen a quienes son dejados atrás. Estos programas deberán, si pretenden ser exitosos, tener en cuenta a los sectores y *mipymes* donde se encuentra la mayor concentración de mujeres, o se correrá el riesgo de que gran parte de las trabajadoras sea dejada de lado.

En última instancia, el informe destaca los grandes avances que se han realizado, en los últimos tiempos, en pos de mejorar el rol de las mujeres en el comercio. Cada vez son más los países que implementan políticas unilaterales de promoción del empoderamiento económico femenino, los tratados bi o multilaterales que incorporan (explícita o indirectamente) cuestiones de género⁴ y las empresas que adoptan políticas de beneficio específico para las mujeres⁵ (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 172-175).

Las organizaciones internacionales – como el Banco Mundial y la OMC – también son actores importantes en la promoción del empoderamiento económico femenino. Por un lado, las normas OMC, al crear un ambiente comercial estable, transparente y previsible, ayuda a prevenir a los mujeres de los riesgos que se esconden tras políticas comerciales erráticas y opacas. Además, muchas de las negociaciones que se desarrollan en el seno de la organización son altamente relevantes para mejorar la posición de las mujeres en la economía global: los trabajos en el marco de las Iniciativas Conjuntas y los debates en pos de una mayor liberalización del comercio agrícola y de servicios son claros ejemplos al respecto.

El Banco Mundial, por su parte, provee desde hace tiempo a los gobiernos de asistencia técnica y capacitación orientada a una mejor comprensión de la relación comercio–género, además de trabajar en la recopilación de información con perspectiva de género que sirva al desarrollo de mejores y más inclusivas políticas comerciales.

Conclusión

La pandemia ha puesto de manifiesto, más que nunca antes, las oportunidades y desafíos que las mujeres enfrentan en el comercio. Las empresas dirigidas por mujeres suelen ser más económicamente vulnerables (por todo lo arriba descrito), y los sectores en los que se concentran las trabajadoras femeninas se encuentran entre los más expuestos, por lo que las mujeres han sido particularmente susceptibles a la actual crisis.

El comercio puede traer enormes beneficios para las mujeres, y la evidencia lo confirma. Sin embargo, esto exige el levantamiento de las barreras que retienen la participación femenina y el desarrollo de políticas apropiadas para la tarea. Los países que logren avanzar en este sentido se beneficiarán, además, de una fuerza laboral más amplia y calificada, lo que redundará en mayor productividad, crecimiento y desarrollo nacionales. En otras palabras, el impacto positivo

⁴ Al menos 80 acuerdos preferenciales de comercio (APC) firmados durante 2020 se refieren a temas de género de manera explícita, mientras que más de 250 lo hacen de manera indirecta.

⁵ Algunos ejemplos son la promoción del acceso femenino a la capacitación y beneficios por maternidad; iniciativas orientadas a la visibilización de la violencia de género; diversificación de la base de proveedores.

del comercio en la igualdad de género depende de la voluntad y el compromiso de los gobiernos (Grupo Banco Mundial y OMC, 2020: 10).

Referencias

GBM & OMC. (2020). *Women and Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality*. WTO. <https://doi.org/10.30875/e4390a63-en>

Introducción

El primero de agosto el Tratado de Libre Comercio firmado en 2019 por la Unión Europea y Vietnam entró en vigor. Este hecho fue promocionado por la Comisión Europea como un gran logro, pues se trata del primer TLC cuya vigencia comienza en tiempos difíciles tanto para el comercio internacional como para el régimen internacional que lo sustenta.

Sin embargo, más allá del contexto particular en que comienza a ser aplicado este tratado, es importante analizar el trasfondo en el cual se comenzó a negociar este tratado y se llegó a la conclusión de su firma. Esta tarea nos permitirá comprender un poco más acerca de la estrategia comercial de la UE y los intereses que persigue.

Un pequeño recorrido del proceso de negociaciones del TLC UE-Vietnam

Al TLC UE – Vietnam hay que enmarcarlo dentro de un objetivo más amplio que tiene la Comisión Europea cual es, lograr un TLC interregional UE-ASEAN. Con esto en vista, vamos a encontrar que el proceso de negociaciones para el mencionado tratado se remonta al año 2007. En ese entonces, la estrategia de la Comisión era la de negociar con el bloque ASEAN en su conjunto. Sin embargo, dichas negociaciones resultaron infructuosas y fueron suspendidas en diciembre de 2009. Por eso, la Comisión ajustó su estrategia mediante la bilateralización de las negociaciones. Esto es, comenzó a negociar con cada uno de los Estados miembro de ASEAN de manera bilateral.

El primer logro fue la firma de un TLC y un Tratado de Protección de Inversiones con Singapur el 19 de octubre de 2018 y la entrada en vigor del primero el 21 de noviembre de 2019. El acuerdo de inversiones aún está a la espera de las ratificaciones de los 27 Estados Miembro de la UE para poder entrar en vigor. El segundo fruto cosechado por la Comisión Europea fue la firma del TLC y un Tratado de Protección de Inversiones con Vietnam el 30 de junio de 2019, y la entrada en vigor del primero el 1 de agosto de este año, tal como anticipamos. Así, el tratado al que nos referimos en estas líneas se configura no solo como un paso más dentro de una estrategia de aproximación a la región del sudeste asiático, sino que también constituye el TLC más ambicioso que la UE ha concluido con un país en desarrollo.

Este último dato no es menor dado que la Comisión Europea hizo especial énfasis en esta característica de Vietnam, al demostrar que todos pueden ser socios comerciales de la UE, sin

discriminación. Y que, además, todos pueden ser capaces de comprometerse y comerciar según reglas claras y justas, hechas a medida de los intereses de la UE.

El TLC UE-Vietnam como parte de la estrategia comercial de la Comisión Europea

El TLC UE-Vietnam es uno de los muchos TLC “integrales” que la UE ha venido negociando y firmando con diferentes socios (Canadá, Japón, Singapur, México, Chile, Mercosur, etc). Esta denominación se debe a que los tratados son ambiciosos en cuanto a su contenido porque van más allá de la mera reducción o eliminación de barreras arancelarias, e incluyen capítulos referidos desde servicios, contrataciones públicas, normas de origen, mecanismos de solución de disputas, hasta un capítulo referido al desarrollo sostenible.⁶

La promoción de este tipo de acuerdos por parte de la UE, tal como afirman Woolich y Kelly, se debe al hecho de que “el Tratado de Lisboa otorgó a la UE competencia exclusiva sobre más aspectos de la política comercial que antes (...) Sin embargo, también puede verse como parte del reciente fracaso de la OMC para avanzar en la liberalización del comercio sobre una base multilateral, en áreas que son novedosas pero de importancia creciente.” (2020) Entonces, a partir del Tratado de Lisboa tenemos a una Comisión Europea, único órgano supranacional de la UE, no solo con mayores herramientas para actuar sino con una voluntad para empezar a construir poder vía comercio.

La UE siempre fue consciente de que su gran atractivo es el mercado interior, pero es recién a finales de la primera década del presente siglo, que las condiciones internas (mayores competencias exclusivas en materia de comercio), y las condiciones externas (crisis de la OMC), se conjugan para dar un nuevo impulso a la UE como actor internacional, y renovar su liderazgo explotando su gran activo, cual es, su mercado interno. De este modo, el mensaje de la Comisión Europea fue de defensa de libre comercio y del sistema multilateral de comercio. El argumento era que mediante el fomento de los tratados de libre comercio y la mayor vinculación de la UE con terceros actores mediante esta vía, la UE podía promover sus estándares regulatorios y valores beneficiando a todo el mundo.

Así, el documento “Trade for all” publicado en 2015 por la Comisión Europea establecía: “Al implicar a los socios en la cooperación reglamentaria, la Comisión puede intercambiar ideas y buenas prácticas, así como promover las normas de la UE, de manera que ayude a que los consumidores se beneficien en todas partes del nivel más elevado y eficaz de protección. Los

⁶ Para conocer los detalles del TLC UE-Vietnam dirigirse al link <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1437>

acuerdos comerciales son una forma de dar un impulso político a este tipo de diálogo. No obstante, al contrario que las negociaciones comerciales tradicionales, la cooperación en materia reglamentaria no consiste en dar y tomar o en intercambiar un reglamento por otro.” (2015:19-20)

No obstante, en los últimos dos años la Comisión Europea ajustó su estrategia comercial tornando su política comercial mucho más asertiva. Un discurso dado por el ex comisario de comercio Phil Hogan así lo demuestra “Cuando firmamos acuerdos con nuestros socios globales, esperamos que cumplan con nuestros estándares.”

En la práctica, esto se observa en el hecho de que para poder firmar el TLC con la UE, Vietnam tuvo que ratificar e implementar convenios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre negociación colectiva y sobre trabajo forzoso. También adoptó un Código Laboral revisado en noviembre de 2019 y confirmó que ratificaría el único convenio fundamental restante de la OIT sobre la libertad sindical para 2023. Además, tuvo que comprometerse a y respetar, promover y aplicar eficazmente los principios de la OIT sobre los derechos fundamentales en el trabajo; implementar el Acuerdo de París, así como otros acuerdos ambientales internacionales, y actuar a favor de la conservación y gestión sostenible de la vida silvestre, la biodiversidad, la silvicultura y la pesca. (Comisión Europea, 2020)

Conclusión

Para la Comisión Europea, el TLC con Vietnam representa un resultado positivo en términos comerciales pues Vietnam es el segundo socio comercial más grande de la UE en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean) después de Singapur, con un comercio de bienes por valor de 45.500 millones de euros en 2019 y un comercio de servicios de unos 4.000 millones de euros (2018) (Comisión Europea, 2020). Pero además, dicho acuerdo es el ejemplo que materializa la mayor asertividad que viene caracterizando a la política comercial de la Comisión Europea desde los últimos años.

En este sentido, las declaraciones en el anuncio de la entrada en vigor del TLC UE-Vietnam de la Presidenta de la Comisión Europea, Úrsula Von der Leyen, y del ex comisario de comercio, Phil Hogan, respectivamente, son alusivas y ejemplificadoras.

“Creo firmemente que este acuerdo también se convertirá en una oportunidad para que la gente de Vietnam disfrute de una economía más próspera y sea testigo de un cambio positivo y derechos más fuertes como trabajadores y ciudadanos en su país de origen.” (Comisión Europea, 2020)

“También muestra cómo la política comercial puede ser una fuerza positiva. Vietnam ya ha hecho un gran esfuerzo para mejorar su historial de derechos laborales gracias a nuestras conversaciones comerciales y, confío, continuará con las reformas más necesarias.” (Comisión Europea, 2020)

Referencias

COMISIÓN EUROPEA (2015). *Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable*. Recuperado de: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154134.pdf

COMISIÓN EUROPEA (2020, febrero 4). *Discurso de apertura del Comisario Phil Hogan en el Centro para la Reforma Europea*. Recuperado de: https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2019-2024/hogan/announcements/keynote-address-commissioner-phil-hogan-centre-european-reform_en

COMISIÓN EUROPEA (2020, Julio 31). *EU-Vietnam trade agreement enters into force*. Recuperado de: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2175>

WOOLICH, A; KELLY, J. (2020, mayo 20). *Recent EU Trade Policy and the Implications for the Negotiations on Future Relationship with the UK*. Recuperado de: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=4f3f33ba-da3e-4b07-983d-7ad9dad3668c>

El mundo post pandemia comienza a definirse en la OMC

Julieta Zelicovich e Ignacio Egea Dellarda

En un delicado equilibrio entre aptitudes técnicas y juego geopolítico, en la Organización Mundial de Comercio (OMC) se está desarrollando el primer *round* para la elección de un nuevo Director General. En ese proceso comienzan a ponerse a prueba algunas de las hipótesis de cómo será el mundo post-pandemia

La OMC y las reglas para elegir al DG

La OMC es, desde 1995, la pieza central del régimen multilateral de comercio: es el foro para las negociaciones multilaterales de aranceles y normas, ofrece un sistema de solución de diferencias y monitorea el cumplimiento de las reglas por parte de sus Miembros. A diferencia del FMI o del Banco Mundial no tiene un *board* de directores, sino que es una organización "dirigida por sus miembros" sobre la base del consenso. De manera auxiliar, la OMC cuenta con una Secretaría, encabezada por el Director General. Sus principales funciones son la prestación de asistencia administrativa y técnica y la facilitación de las negociaciones entre los miembros. Se trata de un puesto técnico, pero también, sujeto a la geopolítica.

Tras la renuncia anticipada de Azevêdo, el proceso de selección de un nuevo director se inició el 8 de junio brindando un plazo de 30 días a los países miembros para que presenten las nominaciones para ocupar el cargo vacante. Una vez finalizado este plazo, los candidatos se reunieron con todos los miembros para dar a conocer sus puntos de vista y responder inquietudes. Un comité especial, integrado por el embajador David Walker, presidente del Consejo General, junto con el Presidente del Órgano de Solución de Diferencias, Dacio Castillo, de Honduras y el Presidente del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, Harald Aspelund, de Islandia, es el encargado de realizar consultas con el fin de evaluar las preferencias y reducir el número de candidatos. Luego, se presenta a los miembros de la OMC el nombre que tiene más posibilidades de lograr el consenso, para que, finalmente los miembros nombren al nuevo Director General.

Los candidatos

- **Jesús Seade Kuri - México:** El primer miembro en presentar su nominación fue México al nominar a Jesús Seade Kuri, su negociador en el T-MEX (el nuevo acuerdo comercial

firmado junto a EEUU y Canadá), y por quien Argentina definió su apoyo inicial. Seade Kuri es un ingeniero químico con un PhD en economía por la Universidad de Oxford. Cuenta con una amplia trayectoria en instituciones nacionales e internacionales, entre las que destacan su paso como alto funcionario en las tres principales organizaciones económicas multilaterales (FMI, OMC y Banco Mundial) y su rol como Jefe Negociador del T-MEX. Con respecto a su relación con la OMC, se remonta a los orígenes de la misma, ya que fue el Jefe Negociador por México en la creación de la OMC, y por tanto coautor, junto a la Unión Europea y Canadá de la propuesta de creación de la nueva organización.

- **Ngozi Okonjo-Iweala - Nigeria** Nigeria fue el siguiente Miembro en presentar su candidata: Ngozi Okonjo-Iweala. Okonjo-Iweala cuenta con amplia trayectoria internacional y nacional en finanzas, economía y desarrollo tanto en el ámbito público como privado.
- **Abdel-Hamid Mamdouh - Egipto:** Es abogado con más de 15 años como Director de la División de Comercio en Servicios e Inversiones de la OMC.
- **Tudor Ulianoschi - Moldova** Moldova presentó como candidato al ex Canciller Tudor Ulianoschi. Ulianoschi fue embajador ante la OMC en el período 2016-2'17
- **Yoo Myung-hee - República de Corea.** Se trata de la ministra de comercio de Corea, y cuenta con 25 años de experiencia en este área. Destaca por haber negociado los acuerdos comerciales más relevantes de su país, como el RCEP, el acuerdo con China y el KORUS (con EEUU).
- **Amina C. Mohamed - Kenia.** Amina tiene una larga trayectoria en la OMC, donde además de haber estado a cargo de varios de los órganos centrales destaca por haber sido la directora de la Conferencia Ministerial de Nairobi.
- **Mohammad Maziad Al-Tuwaijri - Arabia Saudita** Fue Ministro de Economía y Planeamiento de su país, pero el dato más interesante es que tiene una larga trayectoria vinculada al sector bancario y financiero, con J.P. Morgan y el HSBC
- **Liam Fox - Reino Unido.** Secretario de comercio internacional entre 2016 y 2019, ha estado a cargo de la creación de la política comercial "independiente" del Reino Unido, post-Brexit

La elección del nuevo DG frente a la crisis del orden internacional

La elección de uno de estos candidatos como nuevo director no es un paso rutinario sino que, dado el contexto actual, es una prueba para las hipótesis que plantean el fin o quiebre de las instituciones del orden liberal internacional con el que se construyó la globalización. La OMC, piedra angular de ese orden en materia de relaciones comerciales internacionales, arrastraba casi dos décadas de problemas reiterados, con el bloqueo del Órgano de Apelaciones en diciembre pasado como la manifestación más resonante. Pero la renuncia anticipada de Azevêdo agregó un nuevo momento al proceso: ahora, el gobierno de EEUU, principal crítico de la OMC, debe decidir si avalará o vetará la elección de un nuevo director. Y el resto de los miembros de la organización debe también evaluar qué harán en razón de dicho posicionamiento. Con una nueva persona al mando el régimen de comercio internacional podrá re-definirse y re-adaptarse a las transformaciones del orden internacional; pero si esta elección fracasa, es muy probable que el organismo acreciente su crisis y caiga en una profunda irrelevancia. En este sentido, la elección de un nuevo Director General de la OMC es una suerte de aro que el orden internacional tiene que atravesar: si tiene éxito, manifiesta su vigencia; si fracasa, abona las teorías de un sistema internacional más entrópico, menos multilateral, menos cooperativo y menos institucionalizado.

La elección del nuevo Director General es además un testeo de la flexibilidad posible en el eje de cooperación-conflicto que tiene la relación entre EEUU y China. La bipolaridad ascendente condiciona la dinámica de los organismos internacionales. Un sistema basado en el consenso difícilmente podrá salir airoso si lo que prima es una disputa de liderazgos y esferas de influencia. Sin dudas que la elección de un nuevo Director General, para ser posible, tendrá que posicionarse por sobre la disputa bipolar y tanto China como EEUU tendrán que habilitar ese juego, mostrando sus capacidades de proveer algunos bienes públicos globales, si lo que interesa es mantener un foro multilateral para las relaciones comerciales internacionales. Así lo que suceda en Ginebra puede ser un termómetro para otros ámbitos de la política y la economía internacional. En este punto todos tienen que ponerse de acuerdo -o no oponerse- para que persista el multilateralismo. Otros actores como la Unión Europea, India, o Japón también pueden incidir en cuáles son los incentivos para que esa cooperación efectivamente se dé.

Por último, se trata también de una prueba relativa al sentido que van adquirir las relaciones comerciales internacionales post-pandemia. Si bien es cierto que el Director General es más bien un facilitador de los procesos, también es cierto que esa facilitación puede priorizar ciertos modos de resolución sobre otros. Por ejemplo, cuál es el grado de transparencia con el que se negocian distintos temas; cómo se suplen las carencias de los países menos desarrollados

respecto del comercio en el funcionamiento operativo de la OMC y de sus negociaciones; cuánto énfasis reciben las cuestiones de género y comercio; cuál es el grado de innovación que puede haber en los procesos en curso. En esto se trata más de una cuestión de agencia que de estructura. Las personas importan, y reflejan un conjunto de valores y principios.

Próximos pasos

Las relaciones comerciales internacionales, y con ello la OMC, son un indicador del clima con el que funciona el sistema internacional. La elección del Director General de este organismo, lejos de ser un juego diplomático distante que acontece en Ginebra, es la puesta en escena de las tensiones que atraviesan hoy a la política y la economía internacional. La elección del DG interino ya dio muestra de lo complejo del proceso en curso: en la reunión del Consejo General de fin de julio los países miembros no lograron ponerse de acuerdo en cuál de los cuatro directores Generales Adjuntos cubriría el puesto de Azevedo entre el 31 de agosto -fecha en la que éste dejaría el cargo- y la culminación de la selección de un nuevo director. En consecuencia, se resolvió que los cuatro compartirían la tarea Yi Xiaozhun, Alan Wm. Wolff, Karl Brauner y Yonov Frederick Agah.

El seguimiento de este proceso aporta algunos indicios de la poca o mucha profundidad de los cambios que implique el mundo post-pandemia.



Evolución de las Negociaciones Comerciales en curso

Revisión de la Política Comercial de la UE

El 16 de junio de 2020, la Comisión Europea lanzó una importante revisión de la política comercial de la Unión Europea, incluida una consulta pública en busca de aportes del Parlamento Europeo, los Estados miembros, las partes interesadas y la sociedad civil. El objetivo de la Comisión es construir un consenso en torno a una nueva dirección a medio plazo para la política comercial de la UE, respondiendo a una variedad de nuevos desafíos globales y teniendo en cuenta las lecciones aprendidas de la crisis del coronavirus.

En el discurso de lanzamiento de la consulta pública para la revisión de la política comercial del ex comisario Phil Hogan, dijo: "La pandemia actual está remodelando el mundo tal como lo conocemos, y nuestra política comercial debe adaptarse para ser más efectiva en la búsqueda de los intereses europeos. Por lo tanto, hoy estamos pidiendo las opiniones de nuestros ciudadanos y partes interesadas para ayudarnos a desarrollar una política comercial de la UE para el mundo post-coronavirus." (Comisión Europea, 2020)

El proceso de consulta finaliza el 15 de septiembre de 2020 y sus resultados se comunicarán a finales de año. La consulta cubre todos los temas relevantes para la política comercial de la UE, con un enfoque especial en:

- Construir una economía de la UE resistente y sostenible después del coronavirus
- Reforma de la Organización Mundial del Comercio
- Creación de oportunidades comerciales globales para empresas y, en particular, pequeñas y medianas empresas.
 - Maximizar la contribución de la política comercial para abordar desafíos globales clave como el cambio climático, el desarrollo sostenible o la transición digital
 - Fortalecimiento de las relaciones comerciales y de inversión con socios comerciales clave
 - Mejorar la igualdad de condiciones y proteger a las empresas y los ciudadanos de la UE.

Nuevo comisario de comercio

El miércoles 26 de agosto el comisario de comercio Phil Hogan presentó su dimisión ante la presidenta de la Comisión Europea Úrsula von der Leyen, luego de la polémica que se desató tras su visita a Irlanda.

En su carta de dimisión, Hogan expresó "cada vez era más evidente que la controversia sobre mi reciente visita a Irlanda se estaba convirtiendo en una distracción de mi trabajo como Comisario de la UE y socavaría mi trabajo en los meses clave que se avecinaban. Siento profundamente que mi viaje a Irlanda haya provocado tanta preocupación y enfado. Siempre he tratado de cumplir con las regulaciones sobre el COVID-19." (Comisión Europea, 2020)

El martes 8 de septiembre, la presidenta de la Comisión confirmó que Valdis Dombrovskis, luego de haber asumido interinamente el puesto de comercio vacante, seguirá con dicho cargo de manera definitiva.

Negociaciones comerciales internacionales

- **Con Estados Unidos:**

Las negociaciones comerciales entre la UE y Estados Unidos parecían haberse estancado luego de que a principios de junio, el presidente Trump haya declarado "la Unión Europea ha estafado tanto a este país, es increíble y es tan fácil de resolver. Si no cambian, aplicaremos una tarifa a sus autos hasta que cambien. Y cambiarán de inmediato." (Bueso, 2020)

Frente a este tono amenazante del presidente estadounidense, el ex comisario de comercio Hogan adujo que "la atención política en Washington se centra mucho más en los desafíos inmediatos de la política interna de Estados Unidos, como la necesidad de lidiar con el brote de Covid" (Bueso, 2020). De este modo, el intento conciliatorio por parte de la UE no había llegado a buen puerto y se pensaba que ese estado de tensión se mantendría hasta la próxima elección presidencial de los Estados Unidos.

Sin embargo, las partes anunciaron el 21 de agosto la conclusión de un acuerdo arancelario. Este acuerdo incluye un paquete de reducciones arancelarias que aumentará el acceso al mercado por cientos de millones de dólares en exportaciones estadounidenses y de la UE. Dicho arreglo, además de sorpresivo, significó una gran mejora en las relaciones transatlánticas, pues estas reducciones arancelarias son las primeras negociadas entre ambos en más de dos décadas.

Según el acuerdo, la UE eliminará los aranceles sobre las importaciones de productos estadounidenses de langosta viva y congelada por un período de cinco años y la Comisión Europea iniciará rápidamente procedimientos destinados a hacer permanentes los cambios de tarifas. Por su parte, Estados Unidos reducirá en un 50% sus tasas arancelarias sobre ciertos productos europeos por un valor comercial anual promedio de \$160 millones. Entre estos productos se incluyen comidas preparadas, cierta cristalería, preparaciones para superficies, polvos propulsores, encendedores de cigarrillos, entre otros. Vale la pena destacar que en este nuevo acuerdo todas las reducciones arancelarias se realizan sobre una base NMF y son retroactivas desde el 1 de agosto de 2020.

La declaración conjunta realizada por Hogan y Lighthizer finaliza así: "pretendemos que este paquete de reducciones arancelarias marque solo el comienzo de un proceso que conducirá a acuerdos adicionales que generen un comercio transatlántico más libre, justo y recíproco." (Comisión Europea, 2020)

Este ambiente positivo tuvo efecto derrame pues, el 13 de agosto, Estados Unidos anunció la decisión de no elevar la cuantía de los aranceles sobre los productos europeos sino que mantendrá los aranceles que viene imponiendo desde octubre de 2019 por la disputa que mantienen las partes ante la OMC.

En suma, desde la llegada de Trump las relaciones comerciales transatlánticas marchan sobre el eje cooperación y conflicto. Actualmente, parecería ser que la primera viene primando, y es posible esperar que se mantenga de este modo hasta las elecciones estadounidenses.

- **Con China:**

En el segundo cuatrimestre la Comisión Europea se reunió con China tres veces para las negociaciones sobre un Acuerdo de Inversión. En los reportes de dichas rondas de negociación se menciona la discusión sobre disciplinas de igualdad de condiciones en tres frentes: empresas de propiedad estatal, reglas de transparencia para los subsidios y reglas que abordan las transferencias tecnológicas forzadas. La próxima ronda se realizará del 20 al 25 de septiembre.

Asimismo, la Unión Europea y China celebraron el 28 de julio su 8º Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel. El vicepresidente ejecutivo Valdis Dombrovskis, acompañado por el comisionado de Comercio Phil Hogan, celebró la reunión por videoconferencia con el viceprimer ministro chino Liu, acompañado por varios viceministros. El HED se centró en la respuesta conjunta a los problemas del coronavirus y la gobernanza económica mundial, las preocupaciones

bilaterales de comercio e inversión y la cooperación en el área de los servicios financieros y los impuestos, como seguimiento de los debates en la Cumbre UE-China del 22 de junio.

La reunión permitió a las dos partes intercambiar puntos de vista sobre las negociaciones en curso sobre un Acuerdo de Inversión luego de la última ronda de negociaciones que tuvo lugar del 20 al 24 de julio. La UE destacó el trabajo significativo que aún queda por hacer en cuestiones clave como el acceso al mercado y el desarrollo sostenible. Con respecto al acceso al mercado, la UE reiteró su solicitud de mejoras de la oferta de China en los sectores de telecomunicaciones e informática, salud, biotecnología y vehículos de nueva energía. Con respecto al desarrollo sostenible, la UE insistió en la importancia política de los compromisos significativos en este ámbito y la necesidad de que China aumente su ambición y compromiso.

El bloque también describió las preocupaciones sobre una nueva inspección "injustificada" y el requisito de certificación que Beijing ha puesto en las exportaciones agrícolas de la UE a China.

En suma, la UE le exige a China igualdad de condiciones y reciprocidad. Así lo expresó el ex comisario Hogan: "Las relaciones bilaterales y comerciales entre la UE y China deben basarse en los principios clave de reciprocidad e igualdad de condiciones en base a reglas claras y predecibles. Hoy he pedido a China que emprenda una reforma seria del sistema multilateral y que elimine las barreras existentes que impiden el acceso al mercado chino de los exportadores de bienes y servicios de la UE, así como de los inversores europeos. Tal enfoque de China mostraría un nivel de responsabilidad que refleja su importancia económica y comercial." (Comisión Europea, 2020)

A pesar de que las discusiones entre ambas partes fueron consideradas pragmáticas y resolutorias, el vínculo entre la UE y China encontró, a los pocos días, cierta rispidez por cuestiones de derechos humanos. Bruselas respondió a la ley de seguridad nacional que China impuso en Hong Kong limitando la exportación de productos tecnológicos "sensibles" que podrían usarse para vigilancia en Hong Kong. (Wu, 2020)

- **Con Nueva Zelanda:**

En la primera parte del corriente año la Unión Europea y Nueva Zelanda realizaron dos rondas de negociaciones con resultados disímiles.

La primera tuvo lugar del 30 de marzo al 9 de abril, fue la séptima ronda de negociaciones comerciales entre las partes, y la primera que se llevó a cabo virtualmente. Originalmente

programada para tomar una semana, finalmente se extendió por casi otra semana para permitir más discusiones y progreso a pesar de una diferencia horaria significativa.

El encuentro fue calificado como positivo dado que se concretaron avances en diversas áreas. La lista de resultados clave incluye, en particular, una discusión constructiva sobre las Indicaciones Geográficas y acuerdos provisionales sobre las partes sustantivas del capítulo de Facilitación de Aduanas y Comercio y la cláusula Antifraude.

El segundo encuentro se celebró del 8 al 22 de junio de 2020. Según el reporte de la Comisión Europea, la octava ronda permitió debates exhaustivos en una variedad de temas, incluido en particular el acceso al mercado para el comercio de bienes y la contratación pública, así como Indicaciones Geográficas.

No obstante, la contraparte neozelandesa manifestó su disconformidad con lo que fue la primera oferta formal de la UE, alegando un enfoque excesivamente proteccionista de la UE. Así, lo expresó el ministro de Comercio David Parker: "estoy muy decepcionado con la mala calidad de la oferta, que realmente protegió sus intereses" (Scotcher, 2020). Para ejemplificar su punto dijo: "En este momento, la Unión Europea exporta un kilogramo de queso por cabeza de población a Nueva Zelanda. La oferta de regreso fue de tres gramos de queso por consumidor europeo, e incluso con aranceles y controles volumétricos." (Scotcher, 2020)

Las negociaciones comerciales entre las partes venían llevándose con una notoria celeridad. No obstante, en la octava ronda de negociaciones Nueva Zelanda se topó con una oferta defensiva en el sector lácteo típica de la UE que hizo poner el freno. Este nuevo clima de tirantez sigue vigente y al momento de elaborar este reporte aún no hay fecha para un nuevo encuentro. Se espera que las negociaciones se reanuden luego de las elecciones de Nueva Zelanda.

- **Con Australia:**

Los funcionarios de la Comisión Europea y Australia celebraron la séptima ronda de negociaciones del 4 al 15 de mayo de 2020 mediante una serie de videoconferencias. Las discusiones se llevaron a cabo en un ambiente constructivo donde 23 grupos de trabajo se reunieron cubriendo la mayoría de las áreas del futuro TLC. Esta cordialidad entre las partes ha estado presente desde el momento en que se inició el proceso de negociaciones en junio de 2018.

Los negociadores discutieron las propuestas de texto que se habían presentado para los diferentes capítulos y sus respectivos comentarios. Se decidieron varias acciones de seguimiento antes de la octava ronda de negociaciones, programada provisionalmente para septiembre de 2020.

Negociaciones comerciales de Estados Unidos

Laura D'Alesio

Andrea Foglia

El segundo cuatrimestre del 2020 quedó signado por la expansión del COVID-19. China y Estados Unidos se convirtieron en los principales focos de contagio, el virus traspasó las fronteras y las tensiones reflataron. Además, una filtración reportada por el New York Times de un fragmento del libro que John Bolton, ex asesor de Seguridad Nacional de Trump, subordinó la política comercial al logro de otros objetivos: defender la figura presidencial de cara a las elecciones de noviembre.

China

El 15 de enero, China y Estados Unidos firmaron la primera fase de un acuerdo que le puso pausa a una guerra comercial de casi dos años. Si bien se mantuvieron en vigor gran parte de los aranceles impuestos en los meses precedentes, el gigante asiático se comprometió a comprar bienes estadounidenses por un valor de 200.000 millones de dólares en dos años y Estados Unidos, por su parte, acordó rebajar hasta el 7,5% los aranceles impuestos a importaciones chinas por un valor de 120.000 millones de dólares y cancelar gravámenes adicionales.

Cuatro meses después, Robert Lighthizer, Representante de Comercio de la Casa Blanca, aseguró que China estaba cumpliendo los términos del acuerdo. Contradiciéndolo, el mandatario norteamericano aseguró que su administración consideraba "bajo diferentes condiciones" una

“desvinculación completa” de las economías; y el asesor comercial, Peter Navarro, sumó leña al fuego afirmando que el acuerdo se había acabado debido al papel que China había desempeñado durante la propagación del Coronavirus. Sin embargo, con el correr de las horas, Donald Trump desmintió la ruptura del acuerdo comercial, aseguró que estaba completamente intacto y sumó un episodio más a la larga lista de exabruptos de comunicación política.

En una revisión de seis meses, los negociadores comerciales de ambos países reiteraron su compromiso con el tratado. La reunión estaba prevista para el 15 de agosto, pero fue aplazada por Donald Trump, quien dijo a la prensa que continuaba molesto con Pekín por su gestión de la pandemia. Aun así, la comunicación tuvo lugar y ambas partes destacaron los progresos y el compromiso con las medidas necesarias para asegurar el éxito.

Reducir la tensión comercial entre los dos gigantes se ha convertido en la única área de cooperación a medida que la relación se complica en otros frentes, como los derechos humanos, Hong Kong, la seguridad tecnológica y el rol de los países en la pandemia.

En primer lugar, a mediados de junio el presidente de Estados Unidos promulgó una ley que le permitía imponer sanciones a China por su tratamiento de la minoría musulmana uigur, ordenando la identificación de los principales responsables de los supuestos abusos para su posible sanción bajo los términos de la Ley Global Magnitsky sobre Responsabilidad de Derechos Humanos. China no tardó en responder furiosa, argumentando que su gobierno siempre defendió el internamiento de los uigures en campamentos especiales como parte de un esfuerzo de desradicalización de una minoría considerada separatista.

En segundo lugar, el 30 de junio China aprobó una nueva ley de seguridad nacional sobre Hong Kong, estableciendo un amplio aparato de seguridad en el territorio y otorgando amplias facultades a Pekín para reprimir una variedad de crímenes políticos, entre ellos el separatismo y la colusión. Según Amnistía Internacional, las autoridades chinas impusieron la aprobación de la ley sin ninguna rendición de cuentas ni transparencia, aprobándola pocas semanas después de que fuera anunciada, eludiendo al órgano legislativo local de Hong Kong, y manteniendo el texto en secreto ante la opinión pública. Dos semanas después, Donald Trump emitió una orden para poner fin al estatus especial de Hong Kong ante Estados Unidos, afectando el trato económico y comercial especial que recibía. “Ahora les trataremos igual que a la China continental”, incluida la imposición de aranceles, informó Trump en una rueda de prensa en la Casa Blanca. Además, firmó una legislación que sanciona a los funcionarios chinos responsables de imponer medidas enérgicas contra la disidencia política en Hong Kong.

En relación a la tecnología, las empresas chinas tienen un terreno cada vez más complicado para operar en Estados Unidos. A los diferentes bloqueos a Huawei para evitar la inclusión de operadoras chinas para la instalación del 5G, se le ha sumado el ataque a TikTok y la limitación de prácticamente todos los servicios de Internet que tengan sede en China. El jueves 6 de agosto Donald Trump dio una vuelta de tuerca firmando órdenes ejecutivas para prohibir a las entidades estadounidenses realizar transacciones con el gigante tecnológico chino Tencent y con la compañía ByteDance, de origen chino. Además, Estados Unidos declaró que está dispuesto a ayudar a otros países a comprar a proveedores occidentales la próxima generación de tecnología de telecomunicaciones para que puedan evitar los productos de Huawei, que Washington considera una amenaza.

Con anterioridad, el secretario de Estado, Mike Pompeo, comunicó que Washington había tomado la decisión de cerrar su consulado en Houston, en tanto China estaba "robando" propiedad intelectual. Como respuesta, Pekín le puso fin a las actividades consulado de Estados Unidos en Chengdu. Donald Trump también acusó a dos hackers chinos de intentar robar información sobre la vacuna del Covid-19.

Por último, luego de calificar el coronavirus SARS-CoV-2 como un "virus chino", Norteamérica ha endurecido su discurso en relación al papel de China en la pandemia y, tanto Donald Trump como Mike Pompeo, han lanzado repetidos ataques, acusando al país asiático de poca transparencia en la comunicación de la amenaza y la peligrosidad del virus.

Reino Unido

En mayo se llevó adelante la primera ronda de negociaciones entre Reino Unido y Estados Unidos para abordar un acuerdo comercial amplio, ambicioso y con altos estándares que, según Londres, apuntaría a eliminar los aranceles transatlánticos tras el Brexit y agregaría presión a la negociación que mantiene en paralelo con la Unión Europea. Las discusiones más candentes giran en torno a la relajación de estándares alimentarios y ambientales por parte de Reino Unido, el ingreso de la industria del automóvil de Reino Unido a Estados Unidos y las operaciones de firmas financieras

En un comunicado conjunto, ambas partes han subrayado que un acuerdo de libre comercio es una prioridad para los dos países y se propusieron negociar a un ritmo acelerado, celebrando reuniones cada seis semanas. Aun así, no hay una fecha estimada para su firma.

USMCA

El 3 de junio de 2020, México concluyó las negociaciones con Estados Unidos y Canadá sobre las Reglamentaciones Uniformes a las que se refiere el Artículo 5.16 del Tratado⁷. Este entro finalmente en vigor el pasado 01 de julio, y los presidentes de Estados Unidos y México firmaron una declaración conjunta conmemorando el acontecimiento. Sin embargo, la celebración fue escueta y la incipiente vida del tratado estuvo signada por tensiones.

En primer lugar, el arresto de la abogada laboralista mexicana y líder sindical independiente, Susana Prieto, reavivó la preocupación sobre los desafíos de cumplir con las disposiciones sobre derechos laborales, considerando que cualquier violación grave de las disposiciones laborales en el T-MEC, incluida la garantía de que los mexicanos disfrutarán derechos de negociación colectiva, podría poner en peligro el pacto. En México, donde los trabajadores históricamente han ganado mucho menos y han tenido protecciones más débiles que sus contrapartes estadounidenses, el arresto de Prieto ha arrojado dudas sobre la capacidad del gobierno para cumplir las promesas de López Obrador.

Además, los líderes de la industria láctea norteamericana enviaron a la oficina del Representante Comercial, Robert Lighthizer, una carta alegando que Canadá violaba el Acuerdo, en tanto la administración que Canadá hacía de contingentes arancelarios para productos lácteos socavaba las disposiciones negociadas sobre acceso al mercado y desalentaba la plena utilización de los contingentes arancelarios. Por su parte, Donald Trump agregó otro elemento a la tensión comercial con Canadá y anunció que restablecería un impuesto a la importación de aluminio en bruto, pues el país vecino se había estado "aprovechando" del mercado estadounidense. El gobierno de Justin Trudeau, respondió gravando algunos productos de aluminio provenientes de Estados Unidos.

Brasil

La Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes de Estados Unidos manifestó su oposición al plan de Donald Trump de profundizar los lazos económicos con Brasil bajo el liderazgo del presidente Jair Bolsonaro, debido a su historial en materia de derechos humanos y medio ambiente.

⁷ El artículo 5.16.1 dispone que las partes deberán adoptar o mantener –mediante sus respectivas leyes o regulaciones– [Reglamentaciones Uniformes](#) referentes a la interpretación, aplicación y administración de los capítulos IV (reglas de origen), V (procedimientos de origen), VI (mercancías textiles y prendas de vestir), y VII (administración aduanera y facilitación del comercio).

Aun así, se reconoció que ambos países están avanzando en mini tratado comercial. Y que ya estarían manteniendo conversaciones, aunque de muy bajo perfil. Se trataría de un acuerdo limitado que incluye comercio digital y prácticas regulatorias.

India

Tras dos años de negociaciones, India y Estados Unidos están cerca de firmar un pacto comercial. Si bien el Ministro indio de Comercio, Piyush Goyal, declaró que a largo plazo ya tienen un acuerdo, deben resolver rápidamente algunos asuntos pendientes acumulados en los dos últimos años. Además, ambos países están tratando de zanjar las discrepancias sobre medicamentos genéricos y mercados de carne de ave y productos lácteos.

Goyal dijo además que Nueva Delhi y Washington deberían considerar un pacto de comercio preferencial con 50 a 100 productos y servicios antes de pasar a un pacto de libre comercio.

MERCOSUR

Josefina Cervino

Micaela Martino

Las urgencias postergadas del Mercosur

Las negociaciones comerciales del Mercosur han quedado en un segundo plano en el actual contexto pandémico. Hoy el bloque presenta, por un lado, procesos negociadores en stand by o en vías de ratificación, y, por el otro, el crecimiento de fuertes disputas en su interior producto de la urgente modernización necesaria para estar a la orden del día.

Si bien en la reunión de presidentes de Estados partes y asociados del pasado mes de julio fue una instancia para remarcar la colaboración mutua frente al Covid-19, lo cierto es que no hubo declaraciones finales que impliquen acciones tangibles para mitigar el impacto del Covid-19 en materia comercial. También se reivindicó la necesidad de actualizar y hacer más transparente y ágil el funcionamiento del bloque.

La paralización de la agenda externa quizás sea una oportunidad para finalmente actuar de manera consensuada en torno a los ejes de funcionamiento que obstaculizan el libre accionar de los Estados parte.

Uno de estos temas es la exigencia de Brasil de bajar el arancel externo común (AEC) a productos extra zona, recibiendo el apoyo de Uruguay y Paraguay. El AEC adoptado en 1994, basado en la nomenclatura común del Mercosur (NCM), es definido mediante una alícuota aplicable a cada posición arancelaria y ronda entre un 0 y un 20%, siendo un 13% el AEC promedio aplicado; Brasil ha insistido a lo largo del tiempo en reducir a un 6 o 7% ese arancel para productos extra zona, lo cual genera la reacción, en primer lugar, de nuestro país al poner en riesgo la competitividad de los productos exportados al país vecino. Al interior de la Argentina esto es una cuestión que genera choques entre las posiciones desencontradas del Ejecutivo y Cancillería, ya que esta última ha manifestado cierta aceptación de la idea de rebaja arancelaria, mientras que se mantiene la oposición rotunda del presidente.

La flexibilización del bloque también es un tema que viene arrastrándose en el tiempo, siendo nuevamente Uruguay, Paraguay y Brasil los que lo exigen. Sobre todo el presidente uruguayo Lacalle Pou y su par brasileño Bolsonaro, quien aspira a un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, han manifestado reiteradas veces la necesidad de que el bloque funcione con más transparencia y libertad a la hora de concertar acuerdos de comercio de manera bilateral con terceros países. El poder de veto de los Estados hace que de un instante a otro se vean bloqueadas las negociaciones de un Estado parte con otro bloque o país. Lacalle Pou en su entrevista realizada en Todo Noticias, ha expresado que no se trata de estar más cerca de Estados Unidos o de China en materia comercial sino que lo ideal es tener buenas relaciones comerciales con ambos epicentros, dejando de lado la ideología y la política y ponderando la importancia de lo comercial para nuestras economías. Por su parte, Alberto Fernández en la cumbre virtual que reunió a los presidentes del bloque, ha manifestado el deseo de que el Mercosur siga el camino de la unidad a pesar de dejar en claro la existencia de diferencias políticas con sus contrapartes.

Además, la tensión entre el presidente Bolsonaro y Fernández aumentó en el último mes por el reclamo que ha hecho Brasil por la demora en la aprobación de las licencias no automáticas de importación (LNA), la respuesta desde Argentina es que se han encontrado pedidos de importación sobredimensionados, siendo el trasfondo el aprovechamiento de la brecha cambiaria del dólar de exportación y la cotización paralela.

Delineamientos de la Presidencia Pro Témpore de Uruguay

En la Cumbre remota del 1 de julio, Paraguay realizó el traspaso de la presidencia a Uruguay. De las palabras de Lacalle Pou, se espera que en lo que resta del año el perfil comercial del bloque tenga protagonismo. Se mencionó la intención de suscribir a los acuerdos con la Unión Europea y el EFTA, expresó a su vez, que espera que los miembros del bloque aclaren sus posiciones y

así reanudar las de negociaciones comerciales en curso con Corea del Sur, Singapur, Canadá y el Líbano. En lo referente al frente interno, se planea tratar el ya mencionado AEC y perfeccionar la unión aduanera.

Alianza del Pacífico

Daniela Agrano

Ayelén Saunit

La VIII Macrorueda de Negocios de la Alianza del Pacífico (AP) estaba prevista que se realizara de manera presencial en Santiago (Chile) en junio de este año. Sin embargo, debido a las limitaciones causadas por la situación sanitaria global, se decidió llevarla a cabo en formato digital. Precisamente por ello se organizaron tres **e-Ruedas de Negocios**, las cuales consistieron en encuentros virtuales de exportadores de la AP con importadores de socios comerciales estratégicos de distintas partes del mundo. El objetivo principal fue apoyar a las PyMES de los países miembros de la Alianza que se han visto afectadas por la contracción del comercio internacional provocada por la pandemia.

Las dos primeras e-Ruedas se realizaron con el **Reino Unido** (en el mes de junio) y con mercados **Intraalianza** y de **Centroamérica**⁸ (durante agosto). Estos encuentros virtuales permitieron reunir a unas 156 empresas exportadoras de la AP junto con otras 81 importadoras, alcanzando proyecciones de negocios por más de US\$ 60,5 millones para los mercados de la Alianza. Según informó la AP en su página oficial, los resultados fueron considerados positivos ya que incluso se superaron las expectativas iniciales; por ejemplo, los cupos establecidos para la inscripción de las empresas debieron ser ampliados ya que la demanda fue mayor a la esperada.

La tercera y última e-Rueda se llevó a cabo con importadores de **Asia y Oceanía**⁹ (del 26 de agosto hasta el 11 de septiembre). Si bien los resultados concretos estarán disponibles para el próximo informe, podemos adelantar que se estimaron que se realicen unas 450 reuniones de negocios con la participación de 160 exportadores del sector agroalimentos. De hecho, la mayoría de las empresas participantes de todas las e-Ruedas pertenecen a este sector; siendo la

⁸ Específicamente participaron importadores provenientes de los 4 países miembros de la AP junto a otros de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

⁹ Participaron empresas de Australia, China, Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos, India, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán y Vietnam.

segunda ronda de negocios la única que incorporó en una pequeña proporción al sector manufacturero¹⁰.

Otro acontecimiento a destacar durante este último cuatrimestre es la suscripción del Acuerdo de Integración Comercial entre **Chile** y **Ecuador**, cuya negociación había finalizado en el mes de febrero de este año. El pasado 13 de agosto, los presidentes de ambos países se reunieron virtualmente para firmar dicho acuerdo, el cual profundiza el tratado de Complementación Económica vigente desde 2010, ya que otorga el ingreso libre de aranceles al 100% de los productos ecuatorianos al mercado chileno (como por ejemplo: maíz, arroz y azúcar). Por su parte, Chile se beneficia con el acceso preferencial para productos como carne bovina, quesos, aves y aceites vegetales. Su entrada en vigencia está prevista para fines de este año o principios del 2021.

El acuerdo contiene 24 capítulos, que incluyen sector agrícola, compras públicas, acceso a mercados, comercio electrónico, entre otros. Sin embargo, no se incluyó un capítulo dedicado a las inversiones dado que, según se convino, éste será incorporado una vez que Ecuador inicie su proceso de incorporación a la AP. Precisamente la firma de este acuerdo pone de manifiesto una vez más el firme interés y compromiso de parte del gobierno ecuatoriano de convertirse en país miembro de la Alianza. El ingreso definitivo, según las declaraciones del nuevo canciller Luis Gallegos, es una prioridad que debe lograrse "lo más pronto posible". El siguiente paso imprescindible consiste en concluir la negociación de un acuerdo comercial con México, el cual forma parte de una lista de países con quienes Ecuador pretende alcanzar tratados de libre comercio, entre los cuales se encuentra también Estados Unidos.

Por otro lado, se destaca recientemente la entrada en vigencia del acuerdo de libre comercio entre **Colombia** e **Israel** a partir del 11 de agosto, el cual había sido negociado entre 2012 y 2015. Para celebrar el acontecimiento, los primeros mandatarios de ambos países participaron de un acto que se realizó mediante videoconferencia. Este tratado habilita el ingreso sin aranceles del 97% de los productos agropecuarios y agroindustriales y el 99% de los productos industriales colombianos al mercado israelí. Según informó el gobierno de Colombia, se podrán incrementar las exportaciones de petroquímicos, cosméticos, utensilios de limpieza, textiles, joyería, autopartes, medicamentos, aceites de petróleo, neumáticos, cerámica, muebles y juguetes, entre otros.

¹⁰ En particular participaron empresas pertenecientes a los siguientes rubros: insumos para la salud y fármacos; instrumentos y aparatos médicos; industria cosmética y artículos de higiene personal; envases y embalajes; metalmecánica y otras industrias.

A su vez, uno de los principales intereses de Colombia a partir de este acuerdo es potenciar las inversiones y la cooperación con Israel que permitan fortalecer la competitividad de diversos sectores y tecnologías como agricultura, seguridad, salud, educación y financiero. Este objetivo se acompaña también de la decisión de Colombia de abrir una “oficina de innovación” en Israel como parte de un acuerdo que se espera entre en vigor próximamente luego de la aprobación de ambos congresos.

Además, entre el 16 y el 19 de junio, funcionarios de Chile, Colombia, México y Perú participaron virtualmente en una **nueva ronda de reuniones de Grupos Técnicos, Comités y Subcomités de la AP**, a fin de avanzar en el cumplimiento de los mandatos emanados de la Declaración de Lima, efectuada durante la Cumbre de Presidentes el 6 de julio de 2019.

Los encuentros de trabajo incluyeron las reuniones virtuales de los grupos: Agencias de Promoción, Agenda Digital, CE-CEAP, Cultura, Desarrollo e Inclusión Social, Género, Educación, Encadenamientos Productivos, Estrategia Comunicacional, Innovación, Laboral, Movimiento de Personas y Facilitación del Tránsito Migratorio, Pesca y Acuicultura, Pymes, así como los comités de Acceso a Mercados, de Obstáculos Técnicos al Comercio y de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y de los subcomités de Inversiones y Servicios.

Tras los informes preparados por los Grupos Técnicos, Comités y Subcomités de la AP, se llevó a cabo la **LIV Reunión Virtual del Grupo de Alto Nivel (GAN)** de la AP, en la que participaron los viceministros de Chile, Colombia, México y Perú.

Durante la reunión se aprobaron proyectos de cooperación en el marco del Fondo de Cooperación de la Alianza del Pacífico y se analizó la solicitud para que el BID apoye algunos de éstos, como la Macrorrueda de Turismo y un estudio sobre los retos que enfrentan las mujeres en esta pandemia. Por último, se evaluaron los avances en la negociación con los candidatos a Estados Asociados.

Tal como señalamos al principio, estos procesos se están desarrollando en un contexto de contracción del comercio internacional. Precisamente en un reciente informe publicado por la CEPAL se estima que durante este año el comercio en la región tenga su peor desempeño en los últimos 80 años, registrando una caída incluso mayor a la estimada para el comercio mundial. Según las proyecciones realizadas, el valor de las exportaciones de bienes de la región se contraerá un 23%, como resultado de caídas del precio y del volumen de las mismas, y la reducción del valor de las importaciones alcanzaría un 25%.

La CEPAL proyecta que las reducciones más fuertes en las exportaciones se registren en los valores de los productos vinculados a la minería y el petróleo y en las manufacturas. Distinto es el caso de las exportaciones agropecuarias, para las cuales se proyecta un alza de su valor del 2%. Particularmente por su dependencia comercial con Estados Unidos, se estima que México sería uno de los países más afectados.

Por lo tanto resulta importante destacar que los miembros de la AP han desarrollado a lo largo del cuatrimestre algunas estrategias para poder adaptarse a este nuevo contexto. En efecto, en esta coyuntura resultará primordial la capacidad de adaptación de las economías no sólo de la AP sino también de todos los países latinoamericanos para poder mitigar los efectos negativos de la pandemia en el comercio internacional. La utilización de las herramientas tecnológicas y la coordinación internacional –tal como pudimos ver en este informe– cobran suma importancia para continuar promoviendo el comercio exterior y mantener activos los procesos de negociación.

ASEAN - Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)

Ma. Eugenia Ciliberto

El segundo cuatrimestre de este año mostró una continua actividad en términos de reuniones y negociaciones del RCEP, evidenciando los países negociadores de la región una adaptación exitosa a la diplomacia virtual. Tuvieron lugar la 10° Reunión Ministerial Intersesional en junio, las 30° y 31° Rondas de Negociaciones en mayo y julio respectivamente, y la 8° Reunión Ministerial en agosto. Todas con participación de los 15 miembros negociadores, menos India. En las mismas reconocieron que la pandemia de COVID-19 constituye un desafío sin precedentes para el comercio, la inversión y las cadenas de suministro globales que hace imperativo mantener los mercados abiertos y aumentar la cooperación tanto en la lucha contra el COVID-19 como en la recuperación económica post-pandémica. Ante esto reafirmaron el compromiso de firmar el Acuerdo del RCEP este año, al que consideran vital como forma de apoyo al sistema multilateral de comercio, a la integración regional y al desarrollo económico en toda la región manteniendo las cadenas de suministro regionales y mundiales. Asimismo, se discutieron los temas pendientes necesarios para la firma del Acuerdo, incluidas cuestiones de acceso a mercados y el programa de trabajo para la firma, y nuevamente se dejó la puerta abierta para la reincorporación de India al proceso negociador.

El citado temor de los Estados negociadores por la interrupción de las cadenas de suministros es fundamentado. Como mencionamos en el informe previo, muchos países de la región se replantean la dependencia respecto a los proveedores y a los mercados chinos. Diana

Tussie sostiene que la crisis provocará un quiebre "significativo" en las cadenas de tercerización globales profundizando los nacionalismos que ya venían manifestándose anterior a esta crisis (La Nación, 2020a). El RCEP no está al margen de esta tendencia -agravada por la pandemia que mostró la dependencia del material sanitario chino- consistente en un replanteo geopolítico respecto a la localización de la inversión, la producción y el comercio. De esta forma, las negociaciones del Acuerdo se ven atravesadas en este contexto por consideraciones de índole geopolíticas y conflictos entre sus miembros que van más allá de lo comercial.

Este es el caso de países como Australia e India. En cuanto a Australia, Peter Jennings, un exfuncionario de defensa y director ejecutivo del Instituto Australiano de Política Estratégica, planteó que el Covid-19 había eliminado las últimas ilusiones de una China benigna: la idea de que un país podría hacer negocios con China sin preocuparse mucho por cómo está gobernado. Al ocultar información sobre el virus cuando apareció en Wuhan, el gobierno de China puso de manifiesto los peligros que implica su sistema autoritario, incluso para el mundo entero (Cave y Kwai, 2020). Así, Australia, buscó llevar adelante una investigación internacional independiente sobre el origen del coronavirus. Pero esto tiene su costo: en mayo China anunció la suspensión de las importaciones de carne vacuna de cuatro proveedores australianos, que representan alrededor del 35% del envío de carne australiana a China, bajo argumentos técnicos. (Arana, 2020) También la cebada se vio afectada por medidas antidumping. Pekín es desde hace años el mayor socio comercial de Canberra, convirtiéndose en el principal mercado de exportación para Australia, e incluso es la fuente más importante de estudiantes internacionales. A pesar de las crecientes tensiones con China, Australia reafirmó su compromiso con el RCEP aunque la resolución de los puntos restantes no sea sencilla. Incluso las negociaciones del Acuerdo podrían servir como plataforma para resolver las diferencias políticas pendientes.

En cuanto a India, a mediados de junio se registraron enfrentamientos brutales con China en el Valle de Galwan, a más de 4000 mts de altura en el Himalaya. Esta zona es parte de un viejo conflicto fronterizo. Con un historial de roces y enfrentamientos, las tensiones escalaron en los últimos meses haciéndose más intensas y frecuentes, derivando en el conflicto más violento y sangriento en casi 50 años, con al menos 20 muertos entre los soldados indios. El enfrentamiento fue cuerpo a cuerpo, con puños, piedras y palos, y ambos países se acusan de haber violado el consenso existente para evitar disputas en el área. Es una región no debidamente delimitada y sin demarcación formal, sino simplemente una "línea de control". Luego del incidente, ambos gobiernos acordaron reducir las tensiones en el territorio y resaltaron que desean mantener la paz. Sin embargo, Modi advirtió que puede devolver el golpe si es provocado.

(Vidal Liy, 2020) Esta situación empeora las tensiones ya existentes entre estos dos grandes asiáticos, haciendo casi imposible pensar en un regreso de India a las negociaciones por el RCEP.

A su vez, debe tenerse en cuenta las acciones llevadas adelante por India para disminuir la dependencia de las importaciones chinas. El gobierno elaboró un plan para ofrecer incentivos para atraer empresas que buscan trasladar las actividades de fabricación fuera de China, con beneficios que pueden incluir incentivos vinculados a la producción, como beneficios de gastos de capital. (Sikarwar, 2020) Se busca que India, con su gran mercado, sea competitiva para estas empresas. Así, la campaña de "India autosuficiente" llamada Atmanirbhar Bharat Abhiyan tiene como objetivo fortalecer las empresas indias pero a través de la apertura a más IED que favorezca la localización de la producción en India y la transferencia de tecnología.

Esto se suma a las críticas indias por el manejo de la pandemia por parte de Beijing y a las tensiones ocasionadas en el ámbito tecnológico y las aplicaciones. En un comunicado de la Oficina de Prensa del gobierno indio en junio se informó que el Ministerio de Tecnología de la Información decidía bloquear 59 aplicaciones por la amenaza que representaban al estar "involucradas en actividades que son perjudiciales para la soberanía e integridad de la India, la defensa de la India, la seguridad del estado y el orden público." (Oficina de Información de Prensa, 2020). El mencionado Ministerio sostuvo, a su vez, que estas aplicaciones representan una amenaza a la seguridad de los datos y la protección de la privacidad de los indios, cuestión vinculada a la soberanía y seguridad del país debido al robo y transmisión de datos a servidores fuera de la India. Entre ellas Tik Tok, We Chat, Baidu y Weibo, aplicaciones chinas. India es uno de los mercados digitales más grandes y de rápido crecimiento, y esta prohibición implica la pérdida de un gran número de consumidores de estas aplicaciones. Al igual que sucede con Australia, esta decisión de prohibir aplicaciones chinas puede analizarse como una crítica al autoritarismo del gobierno chino y sus políticas respecto al manejo de datos e información de los ciudadanos.

Estas tensiones con China pueden acelerar el acercamiento a EEUU. La administración Trump también busca romper las cadenas de suministro globales dependientes de China para que las empresas se muevan fuera de China, incluso llevando la producción a otros Estados amigos, mediante incentivos fiscales y subsidios. EEUU busca una alianza de socios confiables y, en ese sentido, está trabajando con Australia, India, Japón, Nueva Zelanda, Corea del Sur y Vietnam para "hacer avanzar la economía global", según sostuvo Mike Pompeo (Pamuk y Shalala, 2020). Lo principal en este planteo es reestructurar las cadenas de valor y diversificarlas por fuera de China. En este contexto son relevantes las conversaciones que los gobiernos indio y

estadounidense mantienen con el fin de lograr un TLC. Buscan firmar, después de algunos años de negociaciones, un acuerdo "más pequeño" y limitado, un acuerdo de comercio preferencial, para luego poder avanzar hacia un TLC más grande y profundo. India sostiene que ambos países son socios naturales, mientras EEUU desea fortalecer un contrapeso estratégico a China en el Asia-Pacífico. El año pasado, el comercio bilateral entre EEUU e India alcanzó los 150 mil millones de dólares (Calle, 2020), y el Estado asiático es el octavo socio comercial en bienes y servicios de EEUU. El contexto actual favorece este acercamiento, tanto por las tensiones acrecentadas entre China y EEUU, como por las rispideces y alejamiento entre el primero e India. En este sentido, el suministro de hidroxiclороquina de India a EEUU, a pesar de las primeras reticencias, generó más confianza. India, que es uno de los principales fabricantes de la droga, envió millones de dosis al país norteamericano como un gesto humanitario.

Sin embargo, algunas diferencias deben ser resueltas. Entre las principales cuestiones está el hecho del gran déficit que presenta EEUU con India (el 11º más grande) y cuestiones tarifarias sobre todo en productos agrícolas como carnes y lácteos estadounidenses para acceder al mercado indio. Asimismo, las protecciones de derechos de propiedad intelectual son algunas de las mayores preocupaciones de EEUU. Mientras, los temas referidos a la economía digital y la protección y almacenamiento de datos así como el comercio de servicios son fundamentales para India. Este país es un gran centro de servicios de tecnología de la información y también competitivo en cuanto a servicios por sus trabajadores altamente calificados (Ayres, 2020).

En estas negociaciones para un TLC, India exige la exención de los altos aranceles impuestos por EEUU sobre ciertos productos de acero y aluminio, la reanudación de los beneficios de exportación para ciertos productos nacionales bajo el SGP y un mayor acceso al mercado para sus productos de sectores como la agricultura, el automóvil, autopartes e ingeniería. Por otro lado, EEUU desea un mayor acceso al mercado para sus productos agrícolas y manufactureros, productos lácteos y dispositivos médicos, localización de datos y reducción de aranceles de importación sobre algunos productos de TIC (The Economic Times, 2020).

A pesar de la mencionada retórica en favor del avance de las negociaciones para el logro de la firma del RCEP, el panorama regional muestra algunas contradicciones, representadas por las tensiones comerciales y políticas entre China y otros Estados negociadores. Sólo resta esperar lo que pueda suceder en noviembre, fecha prevista para la firma del Acuerdo, o si realmente el mismo está sentenciado a muerte.

Otras Negociaciones Comerciales de la República Popular de China

Ignacio Egea Dellarda

Ayelén Saunit

El segundo cuatrimestre del año continuó con la ralentización de las negociaciones comerciales para el establecimiento de Tratados de Libre Comercio (TLC) de la República Popular de China (en adelante RPCh) a pesar de la adaptación del proceso de negociación, que en muchos casos pasó a ser virtual. Durante los meses de mayo, junio, julio y agosto, la RPCh mantuvo:

- **Negociaciones con Camboya:** El 20 de julio las partes anunciaron, por videoconferencia, la conclusión de las negociaciones para el establecimiento del TLC, e intercambiaron puntos de vista sobre las posibles respuestas conjuntas frente al COVID-19 y las diferentes formas para profundizar los vínculos comerciales y económicos entre ambos (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020d). Tras dos rondas – recordemos que la primera se realizó en el mes de enero –, las negociaciones con Camboya sorprenden por la rapidez en la conclusión, teniendo en cuenta el contexto que atravesaron, y evidencian el compromiso de la RPCh con el libre comercio.

A pesar de que la RPCh casi no mantuvo rondas de negociaciones para la firma de TLC, durante este cuatrimestre, otras áreas relacionadas al comercio presentaron una fuerte actividad. A continuación, se desarrollarán otras negociaciones comerciales y reuniones mantenidas por la RPCh, la situación de la “Guerra Comercial” con los Estados Unidos y las tensiones con Australia; teniendo en cuenta las implicancias de la pandemia de COVID-19 sobre el comercio mundial.

Otras negociaciones comerciales y reuniones

- Con la Unión Europea:

A lo largo del periodo analizado, las partes se reunieron en tres ocasiones, a través de videoconferencias, para negociar el Acuerdo de Inversión¹¹. En la vigésimo novena ronda de negociación, llevada a cabo entre el 25 y el 29 de mayo, las partes discutieron sobre acceso a mercados y disciplinas relacionadas con la liberalización de las inversiones y la nivelación del campo de juego, resaltando el tratamiento de normas para las Empresas Estatales y de disciplinas reforzadas para el abordaje de transferencias forzadas de tecnología (European Commission,

¹¹ Los datos incluidos en este apartado corresponden a los Informes de la Comisión Europea debido a la falta de datos por parte del Gobierno de la RPCh.

2020a). Se lograron avances en Desarrollo Sustentable, sobretodo en relación a Responsabilidad Social Corporativa. Por otra parte, no se alcanzaron acuerdos sustantivos sobre el mecanismo para abordar las diferencias; pero sí se consolidó cierto progreso sobre el mecanismo de Solución de Diferencias entre Estados (European Commission, 2020a). Durante las jornadas que van del 29 de junio al 3 de julio, las partes mantuvieron consultas en el marco de la trigésima ronda de negociaciones sobre el Acuerdo de Inversión, repitiendo la declaración usual de alcanzar progresos significativos (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020b). El informe de la Comisión Europea sobre esta ronda de negociación, señala que continuaron las discusiones sobre acceso a mercados y sobre la nivelación del campo de juego respecto a Empresas Estatales y transferencia forzosa de tecnología (European Commission, 2020b). Se indican avances con respecto a la entrada y estancia temporal de transferencias intra-corporativas y de visitantes de negocios con el objeto de establecerse, y la continuación de discusiones respecto al mecanismo para abordar las diferencias en relación al Desarrollo Sustentable (European Commission, 2020b). Por último, la trigésimo primera ronda de negociación tuvo lugar entre el 20 y el 24 de julio, replicando discusiones sobre los temas abordados en las rondas anteriores (European Commission, 2020c).

Por otra parte, durante el período en análisis se llevaron a cabo dos reuniones de líderes entre las partes. En primer lugar, el día 22 de junio, se reunieron a través de una videoconferencia los máximos representantes de ambos bloques. Dicha reunión ha añadido un nuevo impulso al crecimiento de las relaciones bilaterales sentando una base sólida para la cooperación en el período post pandemia (Xinhua, 2020).

Resulta interesante destacar que RPCh y la UE se han apoyado y ayudado mutuamente desde el inicio de la pandemia. En el marco del 45º aniversario de las relaciones diplomáticas entre ambas partes, quedó de manifiesto la voluntad por impulsar relaciones más maduras y estables, además del entendimiento por parte de ambos que la cooperación pesa más que la competencia.

En segundo lugar, los líderes de la RPCh volvieron a reunirse con la nueva dirigencia de la UE en el mes de julio. Las dos partes participaron en debates en profundidad bajo el tema "Cooperación China-UE posterior al COVID-19, promoción de la recuperación constante y el crecimiento de la economía global" (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020e).

- **Con G20:**

En el marco de la segunda reunión virtual Grupo de Trabajo sobre Comercio e Inversiones del G20, realizada durante los días 28 y 29 de junio, los participantes debatieron en profundidad sobre la tendencia del comercio y la inversión internacionales, caminos para agudizar la competitividad internacional de las MIPYMES, diversificar la economía y promover la inversión internacional (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020a).

En la reunión, bajo la presidencia de Arabia Saudita, se remarcó la necesidad de intensificar la coordinación y la cooperación en los tiempos de pandemia. El gobierno de la RPCh manifiesta la necesidad de defender el sistema multilateral de comercio (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020a).

- **Con Argentina:**

La RPCh y la República Argentina han alcanzado importantes consensos sobre la cooperación contra la pandemia. En este sentido, el presidente Alberto Fernández y Xi Jinping han intercambiado cartas al respecto (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020c).

El 6 de julio, el ministro de Comercio Zhong Shan tuvo una llamada telefónica con el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina, Felipe Solá. Las dos partes tuvieron un profundo intercambio de ideas sobre el fortalecimiento de la cooperación contra la epidemia China-Argentina y la profundización de las relaciones económicas y comerciales bilaterales, entre otros temas (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020c).

Resulta interesante destacar que Zhong Shan dejó de manifiesto la disposición por parte de RPCh en relación a intensificar la conectividad estratégica con Argentina, profundizar la cooperación comercial y económica, mantener abiertos el comercio y la inversión, defender el sistema comercial multilateral, forjar una economía mundial abierta. Además, dio la bienvenida a Argentina para que utilice la plataforma CIIE¹² para expandir las exportaciones de sus productos competitivos a la RPCh. En este contexto, resulta interesante destacar como durante el segundo cuatrimestre de 2020, la RPCh se convirtió en el principal socio comercial de Argentina.

- **Con BRICS**

El 23 de julio, bajo la presidencia de Rusia, se llevó adelante la décima Reunión de los Ministros de Comercio de los BRICS en la que se firmó un Entendimiento sobre Facilitación de

¹² Exposición Internacional de Importaciones de China (CIIE, siglas en inglés)

Inversiones¹³ y una Declaración Conjunta sobre el Régimen Multilateral de Comercio y la Reforma OMC¹⁴. Además en la Declaración Conjunta Final, los Estados parte señalan que han acordado formas para cooperar intra bloque para superar los efectos negativos del COVID-19 (a través de la mejora del funcionamiento y la participación en las cadenas globales de valor, por ejemplo), y remarcan nuevamente la importancia de contar con un régimen multilateral de comercio que asegure un comercio abierto, transparente, inclusivo, no discriminatorio y basado en normas (BRICS, 2020). El documento también expone la visión de las partes sobre *E-commerce*; micro, pequeñas y medianas empresas, propiedad intelectual, tecnologías digitales y desarrollo de áreas rurales¹⁵

- **Con Chile:**

El 27 de Julio, se efectuó la firma del memorándum de entendimiento con Chile para el establecimiento de Grupos de Trabajo sobre Comercio, a través de videoconferencia, entre el Ministro de Comercio chino Zhong Shan y el Ministro de Relaciones Exteriores Teodoro Ribera¹⁶. Durante la reunión ambos países intercambiaron puntos de vista sobre las posibles respuestas conjuntas ante el COVID-19 y las formas de profundizar los vínculos bilaterales comerciales y económicos (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020f).

En la videoconferencia se hizo énfasis en las buenas relaciones entre las partes, y la intención china de “intensificar el alineamiento estratégico y de profundizar la cooperación comercial con Chile” – de la cual el memorándum es parte – (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020f). Así mismo quedó plasmada la voluntad conjunta de promover, y salvaguardar, el libre comercio y el régimen multilateral de comercio; oponerse al proteccionismo y acompañar la reforma necesaria de la OMC (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020f).

- **Con la Corea del Sur**

¹³ Disponible en: <https://eng.brics-russia2020.ru/images/53/21/532125.pdf>

¹⁴ Disponible en: <https://eng.brics-russia2020.ru/images/53/20/532089.pdf>

¹⁵ Para acceder al documento completo, visitar: <https://eng.brics-russia2020.ru/images/53/20/532076.pdf>

¹⁶ Este fue uno de los últimos actos de Ribera al mando de la cartera de Relaciones Exteriores de Chile ya que fue desplazado del cargo el día 28 de Julio, siendo reemplazado por Andrés Allamand Zavala.

El 1 de agosto se llevó a cabo la primera reunión presencial con representantes de un gobierno extranjero desde que irrumpió la situación del COVID-19, en el marco de la vigésimo cuarta reunión de la Comisión Conjunta de Economía y Comercio con la República de Corea. Durante la reunión las partes intercambiaron puntos de vista para promover los lazos comerciales bilaterales, regionales y multilaterales en materia de comercio y cooperación económica en el futuro (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020g).

En primer lugar, se acordó fortalecer la planificación en los más altos niveles sobre cooperación bilateral, alineando la BRI (*Belt and Road Initiative*) con la "*New Southern Policy*" y la "*New Northern Policy*" de Corea del Sur, avanzando a la segunda fase de negociaciones en el TLC entre las partes y delineando el Plan Conjunto sobre Cooperación Económica y Comercio (2021-2025) (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020g). En segundo lugar, acordaron profundizar la cooperación en inversiones y comercio, promoviendo la inversión en más áreas con potencial (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020g). En tercer lugar, las partes acordaron promover mayor alineación y cooperación industrial, resaltando la sinergia existente entre las partes que se puede crear entre las iniciativas de infraestructura chinas y el "*Korean New Deal*" (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020g). En cuarto lugar, las partes buscarán expandir la cooperación económica a nivel subnacional; y por último se comprometieron a avanzar en la cooperación regional y multilateral presionando para la firma del *Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement*, avanzar en las negociaciones comerciales entre las partes y Japón, y mantener el sistema multilateral de comercio (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020g).

- **Con Papúa Nueva Guinea**

El 6 de agosto, se llevó adelante la primera Sesión del Comité Intergubernamental Conjunto sobre Comercio y Economía entre la RPCh y Papúa Nueva Guinea (en adelante PNG) vía video. Esta plataforma es uno de los principales resultados en materia económica y comercial de la visita del presidente Xi a PNG en 2018; y es la primera reunión bajo el mecanismo económico y comercial entre China y los países de Oceanía desde que comenzó la pandemia del COVID-19 (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020h). PNG es el principal socio comercial de la RPCh en la Región de las Islas del Pacífico y el primero de los países de la región en firmar un memorándum de entendimiento sobre la Iniciativa de la Franja y la Ruta y un plan de cooperación con China (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020h). La reunión demostró la confianza mutua y la determinación en profundizar la cooperación comercial que resulta mutuamente beneficiosa en el largo plazo, incluso estando dispuestos a mejorar los lazos

comerciales bilaterales a través de la aceleración del estudio conjunto de factibilidad para el establecimiento de un TLC entre las partes (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020h). Así mismo, las partes acordaron continuar cooperando para enfrentar al COVID-19, alinear las estrategias de PNG con la BRI, profundizar la cooperación en comercio e inversiones, expandir la cooperación económica y tecnológica, promover la cooperación práctica subnacional y fortalecer la comunicación y coordinación en los marcos regionales y multilaterales (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020h).

- **Con ASEAN**

Durante el 27 y 28 de agosto, el Ministro de Comercio de la RPCh asistió al undécimo novena Consultas AEM-MOFCOM (*ASEAN Economic Ministers' – Ministry of Commerce of the People's Republic of China*), la vigésimo tercera Consulta AEM+3 (RPCh, Japón y Corea), y la octava reunión de Ministros de Economía de la Cumbre de Asia del Este realizadas por videoconferencia (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020j).

Los participantes intercambiaron puntos de vista en profundidad sobre importantes cuestiones económicas y comerciales regionales e internacionales, como el desarrollo conjunto de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, la cooperación económica y contra las epidemias y el comercio entre RPCh, la ASEAN y otros países de la región, mejorando constantemente los niveles regional y mundial, cadenas de suministro e industriales, promover la integración económica en Asia oriental y el mundo, y salvaguardar el sistema de comercio multilateral.

En las consultas AEM-MOFCOM, los ministros de economía de los Estados miembros de la ASEAN y RPCh elogiaron el hecho de que la cooperación comercial y de inversiones entre China y la ASEAN contrarrestó la tendencia y logró un fuerte impulso de crecimiento.

De acuerdo con lo expresado por el Ministerio de Comercio de la República Popular China (2020), tres cuestiones merecen ser destacadas, en primer lugar, se alcanzó un consenso sobre el Programa de Trabajo Futuro bajo el Protocolo de Actualización del ACFTA. En segundo lugar, las dos partes confirmaron el inicio de proyectos de cooperación, incluido el "Outreach Program on Revised ROO under ACFTA Upgrading Protocol". Por último, los ministros reafirmaron la Declaración conjunta sobre la mejora de la cooperación en el marco del TLC y la lucha contra el COVID-19 publicada en nombre de los ministros de economía y comercio de RPCh y ASEAN.

Por otra parte, en las Consultas AEM Plus Three, todas las partes acordaron implementar seriamente el consenso de la Cumbre Especial ASEAN Plus Three sobre la Enfermedad del

Coronavirus 2019, mejorar constantemente las cadenas regionales de suministro e industriales, e impulsar la firma del Acuerdo RCEP dentro de este año.

Para el gobierno de la RPCh, las consultas lograron tres resultados: la aprobación del Plan de acción de la ASEAN más tres para mitigar el impacto económico de la pandemia COVID-19, la adopción del Resumen ejecutivo de los subinformes del estudio conjunto sobre cooperación "10 + 3" para la mejora del suministro Conectividad en cadena.

En la reunión de la EAS, los participantes acordaron implementar propuestas de cooperación para mitigar el impacto social y económico negativo de la pandemia, mantener la cadena de suministro y la estabilidad del mercado, impulsar la recuperación económica y fortalecer la resiliencia económica de la región. Expresaron su apoyo a la necesaria reforma de la OMC y su voluntad de trabajar juntos con el fin de promover un entorno abierto, transparente y no discriminatorio (Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020j).

Tensiones con Australia

Las relaciones diplomáticas entre la RPCh y Australia se deterioraron mucho en los últimos meses desde que el primer ministro australiano reclamó una investigación internacional sobre el origen del covid-19.

La RPCh, el primer socio comercial de Australia, suspendió durante algunas semanas la importación de carne vacuna de cuatro grandes proveedores australianos y luego impuso derechos de aduana del 80,5% a la cebada procedente del país. En este contexto resulta interesante destacar como la cebada argentina encontró en la RPCh un nuevo y fluido destino gracias a este conflicto comercial (Agrofy News, 2020)

Las tensiones siguen en aumento, la nueva víctima es el vino australiano, con el lanzamiento de un procedimiento antidumping a mediados de agosto y desde el lunes 31 de agosto con una investigación sobre las subvenciones de Australia a sus productores (Infobae, 2020)

Australia fue el principal exportador de vino hacia China en el primer semestre de 2020 en volumen, por delante de Francia y Chile (Cámara china de Comercio de Alimentos, 2020). Las exportaciones alcanzaron el año pasado 1.250 millones de dólares australianos (760 millones de euros). Es el mayor mercado de exportación de este producto (Infobae, 2020)

El sector vitícola chino se queja de los cerca de 40 distintos programas de subvenciones que Australia ofrece a sus viticultores y los considera competencia desleal, anunció el ministerio de Comercio chino en un comunicado (Infobae, 2020).

Resulta importante destacar cómo las acciones comerciales de China contra la cebada, la carne vacuna y el vino australianos podrían ser "solo la primera etapa" de una respuesta más amplia de Pekín al mal estado de las relaciones diplomáticas (The Guardian, 2020).

Guerra comercial

En cuanto a la Guerra Comercial con los Estados Unidos, el primer cuatrimestre de 2020 demostró algunos "resultados positivos" como la conclusión de la Fase 1 del Acuerdo Comercial entre China y los Estados Unidos a principios del año y las tensiones entre Washington y Pekín se trasladaron a otros ámbitos diferentes al comercio. Sin embargo, los efectos de la pandemia sobre el comercio mundial - que atraviesa "la mayor recesión de los últimos 90 años" (He, 2020; Hernández, 2020) - demostraron que los objetivos de compra de la Fase 1 eran poco realistas y difíciles de cumplir, y luego de la irrupción del COVID-19, se tornaron imposibles¹⁷ (Foncillas, 2020; He, 2020; Hernández, 2020; Noain, 2020).

El mes de mayo mantuvo, al menos al inicio, con la imagen de buenas relaciones entre las partes. El 8 de mayo, el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Steve Mnuchin; el Representante de Comercio norteamericano, Robert Lighthizer y el Vice Premier chino Liu He conversaron por teléfono y reafirmaron los compromisos establecidos en la Fase 1 del Acuerdo Comercial (Chipman Koty & Wong, 2020). En el mismo sentido, el 12 de mayo la RPCh actualizó la lista de los productos excluidos de la aplicación de aranceles agregando nuevos items (Chipman Koty & Wong, 2020). Sin embargo, al avanzar el mes la relación empezó a deteriorarse nuevamente.

Los ataques de Trump hacia China culpándola por la pandemia, amenazando con la imposición de nuevos aranceles y restringiendo aún más el accionar de Huawei¹⁸ - endureciendo

¹⁷ Los compromisos de compras se realizaron sobre los valores más altos de 2017 sin contemplar la disminución de las importaciones chinas durante 2018 y 2019, tornándolos poco realistas (Hernández, 2020). Según la herramienta de monitoreo del Instituto Peterson para la Economía Internacional (PIIE por sus siglas en inglés), las compras chinas solo alcanzaron un 40% o 46% (dependiendo de las estadísticas de Estados Unidos o la RPCh respectivamente) de los objetivos del año en el primer semestre (Hernández, 2020).

¹⁸ El Departamento de Comercio prohibió a la empresa tecnológica china la fabricación o adquisición "de chips de semiconductores utilizando software y tecnología de fabricación estadounidense" (He, 2020). Para profundizar el endurecimiento de medidas en agosto se recomienda ver Plazas, 2020 disponible en: <https://www.france24.com/es/20200817-eeuu-china-huawei-guerra-comercial>

las medidas hacia la firma en agosto - (BAE Negocios, 2020; He, 2020; Plazas, 2020), llevó a que el ministro chino de Relaciones Exteriores, Wang Yi, acuse "a los Estados Unidos de estar llevando las relaciones entre ambos países a `una nueva guerra fría'" (Hernández, 2020). Por otra parte, la aprobación de la ley de seguridad para Hong Kong por parte del gobierno de Xi, aumentó la tensión entre las partes haciendo que los Estados Unidos dejen de reconocer la autonomía de Hong Kong y anuncien el comienzo del desmantelamiento de los privilegios comerciales hacia la región (Hernández, 2020) - desmantelamiento que se hizo efectivo en agosto al etiquetar los productos de Hong Kong con "*Made in China*" (Chipman Koty & Wong, 2020).

Junio mostró una reactivación de la "guerra comercial" y las tensiones entre las dos grandes potencias ya que ambos países "han incluido mutuamente a sus compañías en listas negras, prohibido vuelos y expulsado a periodistas" (BAE Negocios, 2020). Además de limitar el alcance de Huawei, la Administración Trump bloqueó la entrada de China Mobile al mercado estadounidense, comenzó con la eliminación de drones de fabricación china de las flotas del Gobierno y desalentó el uso de transformadores chinos en la red eléctrica (BAE Negocios, 2020). En cuanto a la RPCh, esta "prohibió los vuelos de las aerolíneas estadounidenses al país durante más de dos meses" (BAE Negocios, 2020) y aplicó la "Ley de Tali3n" cuando los Estados Unidos restringieron los visados a periodistas chinos, al expulsar a periodistas estadounidenses (BAE Negocios, 2020).

A pesar del recrudecimiento de la guerra comercial, en julio, las importaciones chinas de soja y ma3z norteamericano rompieron r3cords hist3ricos (Chipman Koty & Wong, 2020; Fonziillas, 2020). De hecho, el asesor econ3mico de la Casa Blanca, Larry Kudlow, afirmaba que los Estados Unidos ten3an "muchas diferencias con China pero no con el acuerdo comercial" (Fonziillas, 2020). Sin embargo, la reuni3n virtual entre Liu He y Robert Lighthizer, prevista para el 15 de agosto, fue cancelada sin reprogramaci3n ni explicaci3n alguna (Fonziillas, 2020). Solo se dieron a conocer algunas declaraciones de Trump que anunciaban la cancelaci3n de las conversaciones con China, diciendo expl3citamente "No quiero hablar con China ahora" (Fonziillas, 2020). Las declaraciones del presidente, adem3s de ser fieles a su estilo explosivo y agresivo, responden al contexto de disputa electoral en el que tanto 3l como el candidato dem3crata, Joe Biden, disputan qui3n ser3 m3s "duro" con China en caso de ser electo (Hern3ndez, 2020; Fonziillas, 2020).

Cabe destacar, de todas maneras, que el 27 de agosto, el Ministerio de Comercio de la RPCh public3 un comunicado en el que se anuncia que Liu He mantuvo una llamada telef3nica con Lighthizer y Mnuchin, en lugar del 15 del mismo mes, en el cual acordaron crear las

condiciones propicias para la aplicación de la Fase 1 del Acuerdo Comercial (Chipman Koty & Wong, 2020; Ministerio de Comercio de la República Popular China, 2020i).

Como hemos señalado en los informes anteriores, desde el inicio de la “guerra comercial”, la relación entre las potencias oscila constantemente entre situaciones de menor y mayor tensión. Los efectos negativos que la agresividad entre las dos potencias tienen sobre la economía mundial se han visto agravados por la recesión desencadenada por el COVID-19 y amenaza con una recuperación muy lenta de las economías. Una disonancia entre las principales economías del mundo no es favorable y en contexto de crisis y emergencia económica global, aún menos.

Para concluir este informe, podemos decir que el segundo cuatrimestre del 2020 le devolvió a China su brío negociador. Es cierto que el COVID19 ha aumentado tensiones y potenciado los efectos negativos en el comercio. A pesar de ello la RPCh, se está esforzando en comprometer a sus socios comerciales a luchar en la defensa del régimen multilateral de comercio en pos de lograr estabilidad y condiciones predecibles que permitan la recuperación de la economía. El discurso internacional, es otra herramienta mediante la cual se ejerce la disputa de poder entre la RPCh y los Estados Unidos. Es por ello que no es un dato no menor que China se presente como el paladín del sistema multilateral de comercio basado en normas y el libre comercio. La resolución de las tensiones entre Estados Unidos y la RPCh no parece estar a la vista, lo que aumenta la incertidumbre. ¿Habrá alguna forma de disipar la niebla de la incertidumbre sin que ambas potencias lleguen a un acuerdo? ¿Podrá el régimen multilateral de comercio, *aggiornarse* y proveer la certeza que alguna vez aseguró en el comercio? ¿Qué rol ocupará la RPCh en este proceso? Las respuestas a estos interrogantes dependen de múltiples factores, pero no podemos más que esperar para conocer su resolución.

Negociaciones multilaterales – OMC

La agenda de Doha

Camila Romero

En materia de negociaciones agrícolas, a finales del mes de junio, el Embajador John Deep Ford (Guyana) concluyó su mandato como Presidente del Comité de Agricultura, y en su lugar, tomó el mando la Embajadora Gloria Abraham Peralta (Costa Rica), quien estará a cargo de

presidir las negociaciones sobre la agricultura y lograr consensos de cara a la Duodécima Conferencia Ministerial de la OMC de junio 2021¹⁹.

Durante los meses en que la pandemia del COVID-19 continúa siendo prioridad en las agendas de los países, los Miembros en diversas reuniones han debatido en torno a las prioridades que debería abordar el Comité. Algunos consideraron que la labor actual debía centrarse en los efectos de la crisis, y que las negociaciones debían reanudarse una vez habilitadas de manera presencial. Otros, declararon que la crisis no debía impedir la prosecución de los debates ya encaminados a alcanzar objetivos de más largo plazo en torno a la reforma en materia de agricultura. Independientemente de ello, mientras persista la crisis, todos los Miembros reafirmaron la importancia de defender las normas de la OMC y mejorar la transparencia de las medidas relacionadas con el comercio adoptadas en el sector agropecuario, e hicieron hincapié en la importancia de las negociaciones para afrontar las preocupaciones relativas principalmente a la seguridad alimentaria, las medidas restrictivas a las exportaciones y la compleja situación de los agricultores y las pequeñas empresas que se deriva de este contexto.

Durante la primera reunión presencial del Comité, celebrada el 18 de junio, diversos grupos – como el Grupo de Cairns, el Grupo de Ottawa y un grupo de co-patrocinadores liderado por el Canadá –, presentaron sus iniciativas y medidas para garantizar la seguridad alimentaria mediante un “comercio abierto y previsible”, garantizando las cadenas de suministro pero entendiendo la necesidad de adoptar medidas de ayuda a la economía nacional que se guíen por el principio de “medidas selectivas, proporcionadas, transparentes, temporales y compatibles con las normas de la OMC”²⁰. En línea con ello, varios países ya han presentado informes *ad hoc* sobre las medidas relacionadas con la COVID-19 que han adoptado en la esfera de la agricultura²¹ que muestra la disposición de los Miembros a la mejora en la transparencia en este escenario. Además de hacer hincapié principalmente en la necesidad de notificación de las medidas de restricción de las exportaciones, en la reunión se plantearon muchas preguntas acerca de los paquetes de ayuda

¹⁹ Cabe recordar que la Ministerial tenía previsto celebrarse del 8 al 11 de junio del corriente año, pero debido a la crisis sanitaria tuvo que ser suspendida. A finales de abril, Kazajstán informó a los Miembros de la OMC que el país continuaba dispuesto a acogerla el próximo año.

²⁰ Documentos disponibles: Declaración impulsada por Canadá (WT/GC/208/Rev.2; G/AG/30/Rev.2); iniciativa del Grupo Cairns (WT/GC/218/Rev. 1; G/AG/31/Rev. 1; TN/AG/44/Rev. 1) y declaración del Grupo de Ottawa (WT/GC/217).

²¹ Informes disponibles: Unión Europea (G/AG/GEN/159), Israel (G/AG/GEN/160), Estados Unidos (G/AG/GEN/161), Paraguay (G/AG/GEN/162), El Salvador (G/AG/GEN/163), Suiza (G/AG/GEN/164) y Brasil (G/AG/GEN/165).

a la agricultura que algunos gobiernos estaban destinando a los agricultores en respuesta a la crisis, y su posible incidencia en el mercado mundial de alimentos.

Con respecto a las negociaciones agrícolas en sí, la Embajadora Abraham observó que el último informe del antiguo Presidente – titulado “Elementos y procesos con miras a un posible resultado en la esfera de la agricultura en la Duodécima Conferencia Ministerial” (JOB/AG/180) – constituía una buena base para avanzar desde allí y anunció que durante el mes de septiembre solicitará las opiniones de los Miembros sobre aspectos sustantivos y procedimentales de las negociaciones en relación con los siguientes temas: enseñanzas extraídas del proceso de negociación previo al inicio de la pandemia y posibles ajustes necesarios en el contexto actual; prioridades para la negociación; y plazos para las diferentes etapas de las consultas y negociaciones.

En relación a las subvenciones a la pesca, el 25 de junio, el Presidente de las negociaciones, Embajador Santiago Willis (Colombia), presentó un documento en el que se refunden los elementos de las propuestas de los Miembros y de los documentos de trabajo de los facilitadores destinados a reducir las subvenciones a la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada; las subvenciones a la pesca de poblaciones sobreexplotadas; y las subvenciones que contribuyen a la sobrepesca y la sobrecapacidad. Asimismo, el texto contiene algunas disposiciones sobre el trato especial y diferenciado, y las definiciones y el alcance de lo que podría abarcar un potencial acuerdo sobre la materia. El primer debate sobre ello se produjo en la reunión del Grupo de Negociación sobre las Normas el 21 de julio.

Cabe destacar la voluntad de los Miembros de utilizar el proyecto de documento como punto de partida para la siguiente etapa de los trabajos. Se espera que el Grupo de Negociación comience a negociar de forma ininterrumpida a partir de septiembre de cara a alcanzar un potencial acuerdo para fin de año. El principal foco de disputa continúa siendo el trato especial y diferenciado para algunos de los grandes productores y exportadores de pescados como China²². La delegación estadounidense ha planteado su preocupación en numerosas instancias, haciendo alusión a la capacidad de los Miembros de “auto-designarse” el status de país en desarrollo y, por lo tanto, gozar de ciertas flexibilidades en diversas esferas que los Acuerdos de la OMC cubren, donde la pesca no es una excepción.

²² Para ver las principales posturas remitirse al informe anterior.

El Presidente alentó a los Miembros a ser flexibles y aseguró que las limitaciones vinculadas a las perturbaciones causadas por la COVID-19 se tendrían en cuenta a la hora de organizar las labores de negociación.

Entre las últimas novedades, luego de 15 años de celebrada la última reunión del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Uzbekistán a la OMC, el país reanudó las negociaciones en el mes de junio; y para el mes de julio, la organización le otorgó la condición de observador a Turkmenistán en miras a solicitar la adhesión en un futuro cercano. Es importante destacar la importancia decisiva de estos dos sucesos, no sólo por el compromiso de los países por introducir reformas en sus economías e integrarse en el sistema económico mundial, sino también el voto de confianza que supone ello a una OMC que en los últimos años se ha visto fuertemente cuestionada por la incapacidad de arribar a nuevos consensos y de introducir reformas en un escenario de incertidumbre causado por la guerra comercial y otras medidas restrictivas que afectaron al comercio en el último tiempo.

Iniciativas Conjuntas

Victoria Guida Tanoni

Tras un largo *stop*, las actividades han comenzado a reactivarse en la OMC. Las reuniones, los talleres y las comunicaciones en el marco de las Iniciativas Conjuntas fueron saliendo lentamente del estado de aletargamiento en que se habían sumido el primer cuatrimestre para darnos unos meses intensos y activos.

En el caso de la Iniciativa sobre Comercio Electrónico no fue la actividad interna lo que destacó – de hecho, acaba de finalizar su segundo cuatrimestre consecutivo sin reuniones ni comunicaciones, con excepción de la incorporación de Guatemala (OMC, 2020p) –, sino los notables esfuerzos que han se han realizado para mantener vigentes las discusiones sobre la materia. Esto es especialmente valorable en un contexto global que ha favorecido la expansión del comercio electrónico en tanto que actividad crucial para la “nueva normalidad”. El informe sobre comercio electrónico, comercio y COVID-19 presentado por la Secretaría a inicios de mayo (OMC, 2020a) intenta mostrar cómo el *e-commerce* puede generar oportunidades de negocio, abaratar costos a los consumidores, impulsar el desarrollo y promover un comercio más inclusivo. La pregunta que se presenta, entonces, es ¿qué se hará, desde la OMC, para favorecer estos efectos positivos?

La declaración presentada en junio por el Grupo de Ottawa relativa a acciones en el marco de la pandemia (Canada, 2020) coincide con los beneficios indicados por el informe de la Secretaría, aunque no deja de señalar que la pandemia actuó como catalizadora no sólo de las oportunidades sino también de los desafíos y las vulnerabilidades que el comercio digital presenta. Los integrantes reafirman que el rol de la OMC – y, especialmente, de la Iniciativa Conjunta – en la recuperación económica post pandemia será crucial en pos de mantener un ambiente transparente, previsible e inclusivo, que permita sacar provecho de las ventajas que ofrece el comercio electrónico mientras se mitigan sus efectos más nocivos.

En consonancia con lo anterior, el G20 emitió su propia declaración (G20, 2020), acordando con el Grupo y llamando a los gobiernos a impulsar normativas más flexibles y libres en lo relativo al comercio electrónico y que incluyan, además, medidas sobre ciberseguridad.

La declaración del G20 también instó a hacer permanente la moratoria sobre derechos de aduana en transmisiones electrónicas, extendida en diciembre pasado. Según el análisis que presentó a fines de junio el Programa de Trabajo sobre Comercio Electrónico (OMC, 2020i), los beneficios económicos de la moratoria – diversificación de exportaciones, aumento de productividad, mayor generación de valor agregado, entre otros – superan con creces la posible pérdida de ingresos públicos que ésta pueda generar. Para abordar estos asuntos en mayor profundidad se celebró un *webinar* dedicado específicamente a los potenciales efectos y aspectos de la moratoria (OMC, 2020k), abierto a todos los miembros. La cuestión de la moratoria merece, más que nunca, discusiones serias y compromisos tangibles.

En última instancia, no podemos dejar de mencionar lo que fue el hito en materia de comercio electrónico de este cuatrimestre: la firma del Digital Economy Partnership Agreement (*DEPA*, 2020), el 12 de junio pasado. El acuerdo celebrado entre Nueva Zelanda, Singapur y Chile comprende las cuestiones más debatidas en torno al *e-commerce*, que pueden clasificarse en tres grandes áreas: facilitación del comercio digital, generación de un flujo confiable de datos y promoción de confianza e inclusión en y por la economía digital. Siendo los tres países miembros de la Iniciativa y Singapur, particularmente, uno de los líderes en las discusiones, podría esperarse que el DEPA traccione la revitalización de los debates en el marco de la Iniciativa Conjunta y se generen algunos avances en los próximos meses.

Los debates estructurados sobre Facilitación de Inversiones al Desarrollo sí mostraron, por su parte, un gran dinamismo interno. Durante este segundo cuatrimestre se retomaron los debates y se celebraron cuatro reuniones informales abiertas (OMC, 2020b) en las que se presentaron y analizaron las propuestas de texto presentadas por los miembros en torno al texto

refundido informal presentado por el Coordinador a fines del cuatrimestre pasado. Además, se produjeron dos nuevas adhesiones: Marruecos y Mauricio (OMC, 2020f).

Los resúmenes de los debates de las reuniones nos permitieron conocer brevemente el contenido tanto de varias propuestas de texto presentadas durante el primer cuatrimestre de 2020 como del texto refundido informal, que al día de hoy se mantienen con acceso restringido. Así, la Unión Europea, China, Japón y Turquía abordaron en sus propuestas cuestiones relativas a la transparencia en la información y el desarrollo de medidas que involucren inversiones. Por su parte, Corea hizo especial hincapié en una correcta delimitación del alcance del futuro marco normativo, que fuera acorde al GATS y a otros acuerdos internacionales vigentes (OMC, 2020j). En el mismo sentido, Brasil presentó una propuesta que incorporaba comentarios hechos por varios miembros y se centraba en lograr un acuerdo más amplio que el AFC y que genere un marco normativo transparente, eficiente y previsible de promoción al desarrollo (OMC, 2020i).

Durante la última reunión, celebrada en julio, se terminó de abordar la Sección III del texto refundido informal (OMC, 2020r). En esta ocasión se comentaron cuestiones relativas al ingreso temporal de inversores, a transferencias y subrogación y al alcance que tendrá el marco normativo. Los miembros – de quienes aún no conocemos, en muchos casos, las posiciones particulares – discutieron bastante al respecto y se manifestaron posiciones encontradas, especialmente con relación a los dos últimos puntos. Mientras que algunos miembros desean incluir cláusulas relativas a transferencias y subrogación, otros consideran que excede a la facilitación de inversiones; y en tanto unos abogan por un alcance amplio e integral (como ya han manifestado Brasil y Corea), otros prefieren un marco que abarque, únicamente, las inversiones extranjeras *directas*²³. Está claro que falta mucho por debatir.

Las reuniones informales cumplieron la función de mantener activa la Iniciativa, aunque sin generar compromisos. Sin embargo, esto está por cambiar. En el calendario de reuniones (OMC, 2020m) previsto para los próximos meses se anuncia que se retomarán las negociaciones formales en septiembre. Así, en lo que resta del año se prevé la celebración de 4 reuniones más, esta vez con el objetivo expreso de concretar un texto formal de declaración.

Una dinámica similar – aunque con mucha menos información disponible al público – presentó la Iniciativa Conjunta sobre Reglamentación Nacional de Servicios. Después de un primer cuatrimestre de (casi) total parálisis, las comunicaciones que circularon entre los miembros se mantuvieron bajas, pero se celebraron tres reuniones entre junio y julio. Nada está dicho y,

²³ La cursiva es original.

dada la poca transparencia con que se desarrollan las actividades de este grupo, poco se sabe aún, pero pareciera existir un incipiente y renovado interés por parte de los miembros en avanzar en esta materia.

Aunque con menos reuniones, fue en el marco de la Iniciativa Conjunta sobre MIPYME en donde se mantuvieron los niveles de actividad más altos y constantes del cuatrimestre. Este impulso resulta particularmente esperanzador, dado que las empresas más pequeñas, que representan una parte vital de la economía global, se encuentran entre las principales víctimas de la pandemia. Las medidas de apoyo que impulsen los gobiernos en este momento – estímulos económicos, mayor acceso al financiamiento, flexibilización normativa, entre otras – son centrales para garantizar la supervivencia de las MIPYME. Y, como señala el informe publicado por la Secretaría, la OMC puede (podríamos decir, tal vez, *debe*) contribuir a ello (OMC, 2020d). Los miembros de la iniciativa declararon, precisamente, su compromiso en este sentido (OMC, 2020b).

Y parece que el Grupo de Trabajo Informal sobre MIPYME se ha mantenido a la altura de sus declaraciones. Por un lado, se siguió trabajando sobre una serie de propuestas de texto orientadas a converger en futuras recomendaciones o declaraciones ministeriales. Entre los aspectos abordados se encuentran la facilitación al acceso al financiamiento (en particular para los países en desarrollo y menos adelantados) (OMC, 2020e), el acceso a la información (relacionado con la recopilación de información sobre MIPYME en los Exámenes de Política Comercial y la puesta en funcionamiento de la plataforma “Servicio de Asistencia al Comercio Mundial” – SACM) y la facilitación del comercio. Los respectivos proyectos de texto fueron abordados y sometidos a debate en la reunión celebrada el 24 de julio (OMC, 2020q), que tuvo la particularidad de ser virtual y presencial, con protocolos específicos y acordes al contexto global. En esta ocasión, además, México anunció que había obtenido fondos a través del TAF2+ inglés para el desarrollo de una plataforma online que proporcione enlaces a herramientas prácticas para las MIPYME y los gobiernos.

A lo anterior se suma la organización y el desarrollo de tres seminarios online por parte del Grupo. El primero de ellos se dedicó al abordaje de los servicios de pago transfronterizo (OMC, 2020g), herramientas con mucho potencial para las MIPYME pero sólo pobre y complejamente reguladas. Participaron oradores de la Cámara Internacional de Comercio (ICC), el Foro Económico Mundial (WEF) y la OMC, quienes destacaron la necesidad de avanzar en el desarrollo de una reglamentación que incluya cuestiones de seguridad cibernética.

El segundo seminario se dedicó al *paperless trade* o comercio sin papel (OMC, 2020h), cuya adopción generalizada no sólo facilitaría el ingreso de las MIPYME al comercio global por sus menores costos sino que, en el marco de la pandemia, también ofrece la ventaja de agilizar los tiempos de transacción. Se presentó la Ley Modelo sobre Documentos Trasmisibles Electrónicos de la CNUDMI²⁴ como un ejemplo sobre el cual abordar la cuestión en las legislaturas nacionales.

Finalmente, un seminario online se celebró en el marco del día de las MIPYME (OMC, 2020), el 26 de junio, dividiéndose en dos mesas redondas (OMC, 2020o). En la primera de ellas, representantes de Costa de Marfil, la Unión Europea y Filipinas comentaron las políticas y estrategias emprendidas en sus respectivos territorios para contener los efectos de la pandemia. Acceso a la financiación, esfuerzos de digitalización e implementación de sistemas de pago electrónico fueron las medidas más señaladas. La segunda mesa redonda contó con la participación de oradores de varias organizaciones internacionales – entre ellas, el ITC, la OCDE y el Banco Mundial –, quienes expusieron las herramientas generadas desde las instituciones para apoyar a las MIPYME. Estas constan, principalmente, de bases de datos y plataformas de información online.

Un cuarto seminario online se concretó en el mes de julio, organizado, esta vez, en conjunto con el Foro para la Innovación Mundial (OMC, 2020n). En contexto de pandemia, el objetivo de este evento consistió en promover el uso de herramientas digitales para provecho de las MIPYME: los talleres online y las plataformas de compra-venta digitales pueden ser de gran ventaja para estas empresas, *si y sólo si* la infraestructura de conectividad les permite beneficiarse de ellas.

La actividad relativa a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas durante este cuatrimestre se expandió, incluso, por fuera del Grupo de Trabajo. La OMC, como institución, participó de tres Declaraciones Conjuntas. La primera de ellas, en cooperación con UNCTAD e ITC, sirvió para anunciar el relanzamiento del *Global Trade Helpdesk* como plataforma mejorada de información de mercado (estadísticas, tarifas, requerimientos regulatorios, información sobre estándares voluntarios, estimaciones de exportaciones...) (ITC, UNCTAD, WTO, 2020). Por otro lado, la Declaración emitida junto con la ICC y el B20²⁵ alertó sobre los bajos niveles de financiamiento disponibles y la necesidad de actuar al respecto, especialmente en pos de una recuperación económica post pandemia (OMC, ICC, B20, 2020). En este sentido, una última Declaración

²⁴ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

²⁵ Grupo de afinidad del G20 que congrega a las principales voces del sector privado mundial.

Conjunta fue promovida de la mano de los líderes de seis bancos multilaterales de desarrollo, anunciando el compromiso de apoyar a los proveedores de financiamiento en el contexto post pandemia (OMC, 2020).

Podría suceder que todo lo debatido en los *webinars* finalmente lleve a declaraciones más formales en las próximas reuniones, programadas para septiembre, octubre y diciembre (OMC, 2020q). Con todo, es de esperar que los avances hasta ahora logrados se materialicen en compromisos más tangibles de aquí a fines de 2020.

En última instancia – y en contraste con todo lo anterior –, las actividades en el marco de la Iniciativa relativa a Mujeres y Comercio no destacaron sino por su ausencia. Sin embargo, la falta de comunicaciones y workshops fue, de alguna manera, compensada por un extenso informe conjunto de la OMC y el Banco Mundial (OMC & GBM, 2020) específico sobre la materia, publicado a fines de julio. La investigación presenta un novedoso cuerpo de datos desagregado por género que permite analizar de cerca la relación existente entre género y comercio, e incorpora una lectura con perspectiva de género sobre el impacto que las disrupciones comerciales producidas por la pandemia han tenido sobre las mujeres. En la sección “En foco” de este documento presento un detalle de los contenidos del informe en cuestión.

En el informe anterior me preguntaba si era *por culpa* o *a pesar* del COVID-19 que no se generaban progresos en las Iniciativas. La pandemia obligó, finalmente a postergar la Conferencia Ministerial, pero vemos que algunos debates han comenzado a reactivarse. Aunque los efectos de la crisis siguen representando la principal preocupación de los gobiernos, parece que algunos de ellos han notado que el camino pasa por la cooperación y el multilateralismo. Hasta dónde nos lleva este espíritu y si dará a luz soluciones efectivamente globales... está por verse.

Órgano de Solución de Diferencias y Reformas OMC

Ignacio Egea Dellarda

Durante el segundo cuatrimestre de 2020, el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) se reunió en tres ocasiones, el 29 de junio, el 29 de julio y el 28 de agosto, en las que podemos observar la misma dinámica que en el cuatrimestre anterior, se considera la creación de nuevos paneles y se monitorea el cumplimiento e implementación de las medidas definitivas, pero el bloqueo del Órgano de Apelación impide la resolución definitiva de las disputas que continúan abiertas (OMC, 2020a, 2020e, 2020g).

Durante la primera reunión se aceptó el establecimiento de nuevos paneles para resolver las disputas entre los Miembros y se continuó escuchando a las partes en respecto a las disputas existentes (OMC, 2020a). Así mismo, además de la ya habitual proclama de México en representación de 121 Miembros introduciendo la propuesta para cubrir las seis vacantes del Órgano de Apelación, la Unión Europea (en adelante UE) presentó formalmente el Acuerdo Interino Multipartidario de Apelaciones (MPIA por sus siglas en inglés), tras la efectivización del mismo el 30 de abril (OMC, 2020a).

En el comunicado, la UE remarca el carácter “interino y temporal” del MPIA, siendo la solución del *impasse* del Órgano de Apelación la máxima prioridad de los Miembros de la OMC (OMC, 2020a). A su vez, se remarcó nuevamente que cualquier miembro de la OMC es bienvenido a incorporarse al acuerdo, cuando lo considere necesario (OMC, 2020a). La comunicación de la UE recibió apoyo de China, Hong Kong y Guatemala, pero levantó comentarios negativos de Japón – que no se suma por no estar seguro que el MPIA sirva a los propósitos últimos que se claman –, de Sudáfrica – que señaló sus inquietudes ante la posible permanencia del acuerdo –, y por supuesto de los Estados Unidos – que lo acusan de incorporar y exacerbar las peores prácticas del órgano de Apelación – (OMC, 2020a).

La segunda reunión del OSD del cuatrimestre continuó con la creación de paneles para nuevas disputas pero evidenció las limitaciones que el bloqueo del Órgano de Apelación trae al mecanismo de solución de diferencias de la OMC (OMC, 2020e) Ante la decisión de Arabia Saudita de apelar el reporte del panel en su disputa con Qatar (OMC, 2020d), y la incapacidad del órgano de Apelación para tomar nuevos casos, la disputa cae en cierto “vacío legal” y no puede ser resuelta por medio del mecanismo OMC (OMC, 2020e).

En esta reunión nuevamente México trajo a colación la propuesta de iniciar con el proceso de selección de miembros para el Órgano de Apelación, sin embargo los Estados Unidos la rechazaron (OMC, 2020e). Las razones alegadas por los representantes norteamericanos son las mismas: “las preocupaciones sistémicas de los Estados Unidos sobre el Órgano de Apelación” no han sido atendidas”; y se exhortó a los firmantes del MPIA a “atender esas preocupaciones en lugar de redireccionar sus esfuerzos hacia otros arreglos que replican las peores prácticas del Órgano de Apelación” (OMC, 2020e). Cabe preguntarse, ¿cuáles son los esfuerzos que los Estados Unidos están realizando para atender a esas preocupaciones? Como hemos señalado en los informes anteriores parecen ser nulos.

Antes de pasar a la tercera reunión es oportuno mencionar que el 31 de Julio, los participantes del MPIA notificaron a los miembros de la OMC la lista de los 10 árbitros²⁶ que conforman la "*pool of arbitrators*" (European Commission, 2020). Al acordar quienes serán los árbitros que oirán los casos que se presenten bajo este marco, el MPIA se vuelve completamente operativo para los 23 Miembros participantes²⁷ (European Commission, 2020).

Finalmente, la tercera reunión presentó las mismas características que la segunda: la apertura de nuevos paneles y la continuación del tratamiento de las disputas existentes, la decisión de un Miembro de apelas – en este caso la UE en una disputa con Rusia –, México insistiendo sobre la necesidad de nombrar nuevos miembros en el Órgano de Apelación y los Estados Unidos rechazando la propuesta, y la presentación de informes sobre la implementación de las decisiones definitivas (OMC, 2020d, 2020e). La repetición de los mismos elementos describe la "nueva normalidad" del OSD, dando la sensación que estamos ingresando a un "*loop*" que solo terminará con la solución del *impasse* del Órgano de Apelación.

Con respecto a Reformas OMC, durante este cuatrimestre, nuevamente las referencias a este tema quedan supeditadas en su gran mayoría al plano discursivo. No obstante, la salida del DG Azevêdo puede representar el inicio de una nueva etapa dentro de la Organización, sólo si los miembros así lo deciden, claro.

El DG Adjunto Wolff ha sido citado en los informes anteriores por las continuas referencias en sus discursos al proceso de reforma de la OMC. A los fines de este apartado, y para no ser repetitivo, se ha tomado uno de los muchos discursos de Wolff del cuatrimestre en el que dedica un apartado exclusivo a hablar de la reforma OMC. En el marco de la reunión virtual del 7 de mayo con la Autoridad de Comercio Exterior de Arabia Saudita, Wolff señala que la OMC es una institución que tiene que evolucionar hacia un foro que posibilite mayor cooperación entre los miembros ya que no se ha logrado un éxito en las negociaciones tan amplio como durante los tiempos del GATT (OMC, 2020b). Si bien toda institución de gobernanza debe tener tres funciones operativas (legislativa, ejecutiva y "judicial"), estas deben encontrar un equilibrio; y en el caso de la OMC las tres se encuentran en jaque (OMC, 2020b). La OMC ha sido de las instituciones más exitosas del mundo, y es por ello que todavía hay esperanzas. Wolff reconoce como el principal problema de la Organización es la falta de consenso y para resolverlo es necesario asegurarse

²⁶ La lista con los árbitros se encuentra disponible en:

[https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/august/tradoc_158911.12-Suppl.5%20\(002\).pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/august/tradoc_158911.12-Suppl.5%20(002).pdf)

²⁷ Siendo estos Australia; Benín; Brasil; Canadá; China; Chile; Colombia; Costa Rica; Ecuador; Guatemala; Hong Kong; Islandia; México; Montenegro; Nueva Zelanda; Nicaragua; Noruega; Pakistán; Singapur; Suiza; Ucrania; Unión Europea y Uruguay.

que exista una función de planificación de políticas para el régimen multilateral de comercio (OMC, 2020b). Para el DGA esta función puede tomar diferentes formas, pero lo esencial es que la red de funcionarios con esta tarea, se dedique exclusivamente a la coordinación y planificación de un futuro para el sistema multilateral de comercio (OMC, 2020b).

El otro documento que hemos decidido ponderar en este apartado es el discurso de despedida del DG Azevêdo. En él, Azevêdo, vuelve a remarcar que su salida se debe a que considera que la Conferencia Ministerial que se celebrará el próximo año es una pieza fundamental en el futuro de la OMC, y un nuevo DG necesita del tiempo para prepararla e imprimirle su impronta (OMC, 2020c). Como lo ha dicho constantemente a lo largo de su gestión, el futuro de la Organización será definido por los miembros, y para asegurar una OMC en el futuro es necesario que los miembros entiendan y crean en la necesidad de actualizar el sistema (OMC, 2020c). Azevêdo, reconoce que las presiones sobre el comercio y la OMC responden fundamentalmente a cambios estructurales en la economía global: cambios en las tecnologías, en los modelos de negocios, y en el balance de los poderes económicos (OMC, 2020c).

Las reglas OMC, según Azevêdo, continúan siendo vigentes y muy necesarias; siendo el único bastión que provee cierto grado de orden y predictibilidad en el comercio global y las relaciones económicas (OMC, 2020c). Si se pierden estas reglas, perderemos los pilares fundamentales de la paz y la prosperidad (OMC, 2020c). Sin embargo, mantenerlas implica necesariamente un cambio. Azevêdo en el discurso pone en discusión el principio del consenso, remarcando que los 162 miembros de la OMC son muy diversos entre sí y ponerlos a todos de acuerdo ha demostrado ser imposible (OMC, 2020c). A diferencia de lo que creen muchos, para él, este enfoque es la única forma de salvar al multilateralismo (OMC, 2020c). (OMC, 2020c). Las iniciativas conjuntas tienen todo el potencial para convertirse en el camino hacia una OMC más ágil y flexible.

Por otra parte, Azevêdo también se refiere al bloqueo del Órgano de Apelación, y señala que un sistema disfuncional de solución de diferencias introduce inaceptables asimetrías en el sistema a favor de las grandes economías (OMC, 2020c). Azevêdo considera que encontrar una solución a este problema no es difícil, pero cree que no hay voluntad de algunos miembros para hacerlo – no se nombra explícitamente a los Estados Unidos pero se refiere a ellos – (OMC, 2020c). Para finalizar, Azevêdo reconoce que “hemos logrado mucho y debemos estar orgullosos de ello, pero todavía queda mucho por hacer” (OMC, 2020c).

La elección de un nuevo DG puede ser el primer paso hacia esa OMC más ágil y flexible que imagina Azevêdo. Pero sin la voluntad de los Miembros, y de los Miembros más poderosos

como los Estados Unidos, la Unión Europea y China, no se avanzará por ningún camino más que el del estancamiento y la destrucción de la OMC.

Referencias Bibliográficas

Negociaciones Comerciales Internacionales de la Unión Europea:

BUESO, A. (2020, septiembre 13). *US-EU trade talks stall*. Recuperado de: <https://www.sharecast.com/news/international-economic/us-eu-trade-talks-stall--7535414.html>

COMISIÓN EUROPEA (2020, junio 16). *European Commission kicks off major EU trade policy review*. Recuperado de: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2158>

COMISIÓN EUROPEA (2020, agosto 26). *Resignation Statement by Commissioner Phil Hogan*. Recuperado de: https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2019-2024/hogan/announcements/resignation-statement-commissioner-phil-hogan_en

COMISIÓN EUROPEA (2020, agosto 21). *Joint Statement of the United States and the European Union on a Tariff Agreement*. Recuperado de: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/august/tradoc_158918.pdf

COMISIÓN EUROPEA (2020, mayo 29). *Report of the 29th round of negotiations on the EU-China Comprehensive Agreement on Investment*. Recuperado de: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/may/tradoc_158765.pdf

COMISIÓN EUROPEA (2020, julio 6). *Report of the 30th round of negotiations on the EU-China Comprehensive Agreement on Investment*. Recuperado de: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/july/tradoc_158888.docx.pdf

COMISIÓN EUROPEA (2020, julio 28). *Report of the 31st round of negotiations on the EU-China Comprehensive Agreement on Investment*. Recuperado de: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/july/tradoc_158905.pdf

COMISIÓN EUROPEA (2020, julio 28). *EU and China discuss trade and economic relations*. Recuperado de: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2174>

COMISIÓN EUROPEA (2020, junio 2). *Report of the 7th round of negotiations for a Free Trade Agreement between the European Union and Australia*. Recuperado de: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/may/tradoc_158762.pdf

COMISIÓN EUROPEA (2020, abril 28). *Report on the seventh round of negotiations for a Free Trade Agreement between the European Union and New Zealand*. Recuperado de: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158730.pdf

COMISIÓN EUROPEA (2020, julio 2). *Report on the eighth round of negotiations for a Trade Agreement between the European Union and New Zealand*. Recuperado de: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/july/tradoc_158860.pdf

CORONA, S. (2020, agosto 13). *Estados Unidos mantiene los aranceles a productos españoles y eleva el castigo a Francia y Alemania*. Recuperado de: <https://elpais.com/economia/2020-08-13/estados-unidos-mantiene-los-aranceles-que-impuso-a-la-ue-por-las-ayudas-a-airbus.html>

EFE NEWS (2020, septiembre 8). *Mairead McGuinness reemplaza en la CE al dimitido comisario Phil Hogan*. Recuperado de: <https://www.efe.com/efe/america/mundo/mairead-mcguinness-reemplaza-en-la-ce-al-dimitido-comisario-phil-hogan/20000012-4337482>

SCOTCHER, K. (2020, junio 12). *Trade Minister 'very disappointed' with EU's first offer on free trade deal*. Recuperado de: <https://www.rnz.co.nz/news/political/418847/trade-minister-very-disappointed-with-eu-s-first-offer-on-free-trade-deal>

WU, W. (2020, julio 29). *China, EU hold 'candid' talks on economic and trade ties, including post-pandemic recovery*. Recuperado de: <https://www.scmp.com/news/china/diplomacy/article/3095162/china-eu-hold-candid-talks-economic-and-trade-ties-including>

EEUU

Balbo, G. (2020). *EEUU-China, represalias cruzadas: el Covid-19 espolea la guerra tecnológica*. *Ámbito*. Recuperado el 10/09/2020 de <https://www.ambito.com/opiniones/china/eeuu-represalias-cruzadas-el-covid-19-espolea-la-guerra-tecnologica-n5103041>

China ordena el cierre del consulado de EE.UU. en Chengdu: qué hay detrás de la nueva escalada diplomática entre Pekín y Washington. (2020). *BBC News*. Recuperado el 10/09/2020 de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-53527144>

China y EEUU se comprometen a seguir adelante con su acuerdo comercial en plena crisis por el coronavirus. (2020). *El Economista*. Recuperado el 10/09/2020 de: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/10529812/05/20/China-y-EEUU-se-comprometen-a-seguir-adelante-con-su-acuerdo-comercial-en-plena-crisis-por-el-coronavirus.html>

China y Estados Unidos: la ley firmada por Trump que permite imponer sanciones a Pekín y que generó una furiosa reacción del gobierno chino. (2020). *BBC News*. Recuperado el 10/09/2020 de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-53096946>

Comisión de la Cámara de EE.UU. se opone a cualquier acuerdo comercial con el Brasil de Bolsonaro. (2020). *Finanzas Digital*. Recuperado el 12/09/2020 de <https://www.finanzasdigital.com/2020/06/comision-de-la-camara-de-ee-uu-se-opone-a-cualquier-acuerdo-comercial-con-el-brasil-de-bolsonaro/>

De Miguel, R. (2020). El Reino Unido lanza las negociaciones para un acuerdo comercial con EE UU sin solucionar el Brexit. *El País*. Recuperado el 10/09/2020 de <https://elpais.com/internacional/2020-05-05/el-reino-unido-lanza-las-negociaciones-para-un-acuerdo-comercial-con-ee-uu-sin-solucionar-el-brexite.html>

Donald Trump aseguró que la "desvinculación completa" de las economías de Estados Unidos y China es una opción posible. (2020). *Infobae*. Recuperado el 10/09/2020 de <https://www.infobae.com/america/eeuu/2020/06/18/donald-trump-aseguro-que-la-desvinculacion-completa-de-las-economias-de-estados-unidos-y-china-es-una-opcion-posible/>

EE.UU. y China señalan progreso en acuerdo comercial de fase uno. (2020). *Perfil*. Recuperado el 10/09/2020 de <https://www.perfil.com/noticias/bloomberg/bc-eeuu-y-china-senalan-progreso-en-acuerdo-comercial-de-fase-uno.phtml>

Entrada en vigor del T-MEC reaviva preocupación sobre derechos laborales. (2020). *Forbes México*. Recuperado el 11/09/2020 de <https://www.forbes.com.mx/noticias-entrada-en-vigor-t-mec-preocupacion-derechos-laborales/>

Gil Barceló, C. (2020). La relación EEUU – China se tensa: la Guerra Tecnológica. *Estrategias de inversión*. Recuperado el 10/19/2020 de <https://www.estrategiasdeinversion.com/analisis/trading/la-relacion-eeuu-china-se-tensa-la-guerra-tecnologica-n-454641>

Hernández, J. (2020). ¿En qué consiste la nueva ley de seguridad de Hong Kong? *The New York Times*. Recuperado el 10/09/2020 de <https://www.nytimes.com/es/2020/07/01/espanol/mundo/china-ley-seguridad-Hong-Kong.html>

La escalada de tensión entre EEUU y China resucita el fantasma de una nueva Guerra Fría. (2020). *El Español*. Recuperado el 10/09/2020 de: https://www.elespanol.com/mundo/america/eeuu/20200725/escalada-eeuu-china-resucita-fantasma-guerra-fria/507700417_0.html

La India y EEUU, a punto de firmar un acuerdo comercial. (2020). *Sputnik*. Recuperado el 11/09/2020 de <https://mundo.sputniknews.com/politica/202007211092158588-la-india-y-eeuu-a-punto-de-firmar-un-acuerdo-comercial/>

La ley de seguridad nacional de Hong Kong: 10 cosas que hay que saber. (2020). *Amnistía Internacional*. Recuperado el 10/09/2020 de <https://www.amnesty.org/es/latest/news/2020/07/hong-kong-national-security-law-10-things-you-need-to-know/>

Negotiations on the UK's Future Trading Relationship with the US: Update. (2020). *Sistema de información sobre Comercio Exterior*. Recuperado el 11/09/2020 de http://www.sice.oas.org/TPD/USA_GBR/USA_GBR_s.ASP

Swanson, A. (2020). As New NAFTA Takes Effect, Much Remains Undone. *The New York Times*. Recuperado el 12/09/2020 de <https://www.nytimes.com/2020/07/01/business/economy/usmca-takes-effect.html>

Tensión Estados Unidos-China: qué significa que Washington deje de considerar a Hong Kong "políticamente autónomo". (2020). *BBC News*. Recuperado el 10/09/2020 de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-52826007>

Tita, B. (2020). At Least One Company Is Cheering Renewed Aluminum Tariff on Canada. *The Wall Street Journal*. Recuperado el 12/09/2020 de <https://www.wsj.com/articles/at-least-one-company-is-cheering-renewed-aluminum-tariff-on-canada-11598270230>

Trump pone fin a 'estatus especial' de Hong Kong ante EU por ley de seguridad china. (2020). *El Financiero*. Recuperado el 10/09/2020 de

<https://www.elfinanciero.com.mx/mundo/trump-pone-fin-a-estatus-especial-de-hong-kong-ante-eu-por-ley-de-seguridad-china>

Mercosur

El Cronista (15 de julio, 2020). *Uruguay quiere un Mercosur de acuerdos abiertos con el mundo y no ideologizado*. Recuperado de: <https://www.cronista.com/internacionales/Uruguay-quiere-un-Mercosur-de-acuerdos-abiertos-con-el-mundo-y-no-ideologizado-20200715-0058.html>

La Gran Época (2 de julio, 2020). *Lacalle Pou asume la presidencia pro t mpore del Mercosur*. Disponible en: https://es.theepochtimes.com/lacalle-pou-asume-la-presidencia-pro-tempore-del-mercosur_689548.html

La Nación (8 de mayo, 2020). *Mercosur: qué está en juego para la Argentina*. Recuperado de: <https://www.lanacion.com.ar/economia/mercosur-que-esta-juego-argentina-nid2363074>

La Vanguardia (1 de julio, 2020). *Uruguay esboza sus objetivos para la presidencia pro t mpore del Mercosur*. Disponible en: <https://www.lavanguardia.com/politica/20200701/482048362748/uruguay-esboza-sus-objetivos-para-la-presidencia-pro-tempore-del-mercosur.html>

Mercosur (2 de junio, 2020). *Comunicado conjunto de los presidentes de los Estados Partes del Mercosur y Estados Asociados – Mercosur*. Recuperado de: <https://www.mercosur.int/documento/comunicado-conjunto-de-los-presidentes-de-los-estados-partes-del-mercosur-y-estados-asociados-2/>

Página 12 (19 de agosto, 2020). *Cruces entre Argentina y Brasil en el Mercosur*. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/285944-cruces-entre-argentina-y-brasil-en-el-mercosur>

Alianza del Pacífico

Alianza del Pacífico. (29 de Mayo de 2020). Entidades de promoción de la Alianza del Pacífico realizarán su octava rueda de negocios anual en formato digital. Obtenido de: <https://alianzapacifico.net/entidades-de-promocion-de-la-alianza-del-pacifico-realizaran-su-octava-rueda-de-negocios-anual-en-formato-digital/>

Alianza del pacífico. (17 de Junio de 2020). Grupos Técnicos y Comités de la Alianza del Pacífico se reúnen virtualmente. Obtenido de: <https://alianzapacifico.net/grupos-tecnicos-y-comites-de-la-alianza-del-pacifico-se-reunen-virtualmente/>

Alianza del Pacífico. (17 de Julio de 2020). Con importadores de Reino Unido: Primera e-Rueda de Negocios de la Alianza del Pacífico finaliza con US\$ 17 millones en negocios proyectados. Obtenido de: <https://alianzapacifico.net/con-importadores-de-reino-unido-primera-e-rueda-de-negocios-de-la-alianza-del-pacifico-finaliza-con-us-17-millones-en-negocios-proyectados/>

Alianza del Pacífico. (17 de Agosto de 2020). Con compradores de Centroamérica y de la AP: Empresarios de 10 países dan inicio a la segunda rueda de negocios virtual de la Alianza del Pacífico. Obtenido de: <https://alianzapacifico.net/con-compradores-de-centroamerica-y-de-la-ap-empresarios-de-10-paises-dan-inicio-a-la-segunda-rueda-de-negocios-virtual-de-la-alianza-del-pacifico/>

Alianza del Pacífico. (25 de Agosto de 2020). Entre ellos US\$ 2,06 millones de compras inmediatas: Exportadores de la Alianza del Pacífico proyectan nuevos negocios por US\$ 43,5 millones con compradores de América Latina y Caribe. Obtenido de: <https://alianzapacifico.net/entre-ellos-us-206-millones-de-compras-inmediatas-exportadores-de-la-alianza-del-pacifico-proyectan-nuevos-negocios-por-us-435-millones-con-compradores-de-america-latina-y-caribe/>

Alianza del Pacífico. (2 de Septiembre de 2020). Con compradores de Asia y Oceanía: Dan inicio al encuentro de negocios virtual más ambicioso de la Alianza del Pacífico. Obtenido de: <https://alianzapacifico.net/con-compradores-de-asia-y-oceania-dan-inicio-al-encuentro-de-negocios-virtual-mas-ambicioso-de-la-alianza-del-pacifico/>

CEPAL. (2020). Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística. Obtenido de: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/45877>

EFE. (10 de Agosto de 2020). El Tratado de Libre Comercio entre Colombia e Israel entra en vigor. Obtenido de: <https://www.efe.com/efe/america/economia/el-tratado-de-libre-comercio-entre-colombia-e-israel-entra-en-vigor/20000011-4316563>

El Comercio. (13 de Agosto de 2020). Ecuador firmó nuevo acuerdo comercial con Chile; ¿qué beneficios trae? Obtenido de: <https://www.elcomercio.com/actualidad/beneficios-ecuador-acuerdo-comercial-chile.html>

Gobierno de México (3 de Julio de 2020). Reunión virtual del Grupo de Alto Nivel de la Alianza del Pacífico. Obtenido de: <https://www.gob.mx/se/prensa/reunion-virtual-del-grupo-de-alto-nivel-de-la-alianza-del-pacifico-247333?idiom=es>

El Universo. (13 de Agosto de 2020). Ecuador y Chile concretan un nuevo acuerdo comercial. Obtenido de:

<https://www.eluniverso.com/noticias/2020/08/13/nota/7940338/ecuador-tratado-comercial-chile-2020>

El Universo. (17 de Agosto de 2020). Sector arrocero espera colocar excedentes de su producción en Chile tras acuerdo comercial. Obtenido de: <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/08/18/nota/7942930/acuerdo-ecuador-chile-beneficios-expectativas>

Infobae. (12 de Agosto de 2020). Ecuador suscribe un acuerdo con Chile y da un paso hacia la Alianza del Pacífico. Obtenido de: <https://www.infobae.com/america/agencias/2020/08/12/ecuador-suscribe-un-acuerdo-con-chile-y-da-un-paso-hacia-la-alianza-del-pacifico/>

Presidencia de la República de Colombia. (10 de Agosto de 2020). Presidente Duque resalta que TLC con Israel será una oportunidad para aumentar la inversión extranjera en el país. Obtenido de: <https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2020/Presidente-Duque-resalta-que-TLC-con-Israel-sera-una-oportunidad-para-aumentar-la-inversion-extranjera-en-el-pais-200810.aspx>

Primicias. (14 de Julio de 2020). La Alianza del Pacífico es la prioridad del nuevo canciller de Ecuador. Obtenido de: <https://www.primicias.ec/noticias/politica/prioridad-canciller-gallegos-alianza-pacifico/>

RCEP

Arana, Ismael (13 mayo 2020). "China castiga a Australia por sus críticas vetando carne". La vanguardia. Recuperado de <https://www.lavanguardia.com/internacional/20200513/481129278156/china-australia-boicot-carne-coronavirus-criticas.html>

Ayres, Alyssa (13 febrero 2020). "A field guide to U.S.-India trade tensions". Council of Foreign Relations. Recuperado de https://www.cfr.org/article/field-guide-us-india-trade-tensions?utm_source=twtw&utm_medium=email&utm_campaign=TWTW%202020Feb14&utm_term=TWTW

Calle, Fabian (27 mayo 2020). "India, el nuevo mejor amigo de los EEUU". Opinión, Infobae. Recuperado de <https://www.infobae.com/america/opinion/2020/05/27/india-el-nuevo-mejor-amigo-de-los-eeuu/>

Cave, Damien and Kwai, Isabella (11 mayo 2020 – 31 agosto 2020) "China Is Defensive. The U.S. Is Absent. Can the Rest of the World Fill the Void?". The New York Times. Recuperado de <https://www.nytimes.com/2020/05/11/world/australia/coronavirus-china-inquiry.html#click=https://t.co/BAB7Q18hcc>

Department of Foreign Affairs and Trade, Australian Government (2020). "Thirtieth and Thirty first Round of Negotiations." RCEP News 2020, Australia's Free Trade Agreements. Recuperado de <https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/negotiations/rcep/news/Pages/rcep-news>

Joint Media Statement of the 10th RCEP Inter-sessional Ministerial Meeting (23 junio 2020). Recuperado de <https://asean.org/storage/2020/06/Joint-Statement-of-10th-RCEP-ISSL-MM.pdf>

Joint Media Statement of the 8th RCEP Ministerial Meeting (27 agosto 2020). Recuperado de <https://asean.org/storage/2020/08/RCEP-MM-8-JMS.pdf>

La Nación (5 abril 2020a). "Diana Tussie: 'El coronavirus va a profundizar la resistencia a la globalización'". Recuperado de <https://www.lanacion.com.ar/economia/diana-tussie-el-coronavirus-va-profundizar-resistencia-globalizacion-nid2351084>

(17 junio 2020b). "China y la India acuerdan 'reducir la tensión' tras un sangriento enfrentamiento". Recuperado de <https://www.lanacion.com.ar/el-mundo/china-india-acuerdan-reducir-tension-sangriento-enfrentamiento-nid2381099>

Oficina de Información de Prensa (29 junio 2020). Gobierno de India, Recuperado de <https://pib.gov.in/PressReleseDetailm.aspx?PRID=1635206>

Pamuk, Humeyra y Shalal, Andrea (4 mayo 2020). "Trump administration pushing to rip global supply chains from China: officials". Reuters. Recuperado de <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-usa-china/trump-administration-pushing-to-rip-global-supply-chains-from-china-officials-idUSKBN22G0BZ>

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

The Economic Times (29 mayo 2020). "India, US could strike a 'smaller' trade deal in the coming weeks: Indian envoy". India Times. Recuperado de <https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/foreign-trade/india-us-could-strike-a-smaller-trade-deal-in-the-coming-weeks-indian-envoy/articleshow/76086264.cms>

Vidal Liy, Macarena (17 junio 2020). "Modi advierte a China de que la India responderá a las provocaciones tras el choque fronterizo". El País. Recuperado de <https://elpais.com/internacional/2020-06-17/modi-advierte-a-china-que-la-india-respondera-a-las-provocaciones-tras-el-choque-fronterizo.html>

Otras negociaciones comerciales de la República Popular de China

Agrofy News (2020, agosto 28). Por el conflicto con Australia, China compra cebada argentina de una manera "muy agresiva". <https://news.agrofy.com.ar/noticia/189011/conflicto-australia-china-compra-cebada-argentina-manera-muy-agresiva>

BAE Negocios. (2020, junio 29). Estados Unidos y China vuelven a activar la guerra comercial. *BAE Negocios*. <https://www.baenegocios.com/mundo/Estados-Unidos-y-China-vuelven-a-activar-la-guerra-comercial-20200629-0058.html>

BRICS. (2020, julio 23). *The Tenth Meeting of the BRICS Trade Ministers—Joint Communique*. <https://eng.brics-russia2020.ru/images/53/20/532076.pdf>

Chipman Koty, A., & Wong, D. (2020, agosto 25). The US-China Trade War: A Timeline. *China Briefing News*. <https://www.china-briefing.com/news/the-us-china-trade-war-a-timeline/>

European Commission. (2020a). *Report of the 29th round of negotiations on the EU-China Comprehensive Agreement on Investment*. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/may/tradoc_158765.pdf

European Commission. (2020b). *Report of the 30th round of negotiations on the EU-China Comprehensive Agreement on Investment*. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/july/tradoc_158888.docx.pdf

European Commission. (2020c). *Report of the 31st round of negotiations on the EU-China Comprehensive Agreement on Investment*. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/july/tradoc_158905.pdf

Foncillas, A. (2020, agosto 19). El fin de las negociaciones comerciales entre EEUU y China. *El Periódico*. <https://www.elperiodico.com/es/economia/20200819/fin-negociaciones-comerciales-eeuu-china-guerra-comercial-8081486>

Infobae. (2020, agosto 18). El vino, nueva víctima de la disputa entre China y Australia. <https://www.infobae.com/america/agencias/2020/08/18/el-vino-nueva-victima-de-la-disputa-entre-china-y-australia/>

He, L. (2020, mayo 19). Guerra comercial entre EE.UU. y China, lo último que necesitamos. *CNN*. <https://cnnespanol.cnn.com/2020/05/19/una-guerra-comercial-entre-estados-unidos-y-china-es-lo-ultimo-que-la-economia-mundial-necesita-ahora/>

Hernández, M. C. (2020, junio 4). ¿Regresa la guerra comercial? El Covid-19 pone en jaque el acuerdo entre EE. UU. y China. *France 24*. <https://www.france24.com/es/20200604-guerra-comercial-china-estados-unidos-pandemia-covid19>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020a, julio 2). *G20 Holds TIWG Meeting*. <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/202007/20200702980537.shtml>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020b, julio 5). *China and the EU held the 30th round of BIT negotiation* - [MOFCOM Noticiario]. <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/202007/20200702980653.shtml>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020c, julio 9). *Minister Zhong Shan Had a Telephone Conversation with Argentine Foreign Minister Solá* -

<http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/202007/20200702982326.shtml>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020d, julio 24). *Minister Zhong Shan and Cambodian Commerce Minister Pan Sorasak held video conference and announced the conclusion of China-Cambodia FTA negotiations.* China FTA Network. http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/202007/42737_1.html

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020e, julio 27). *Liu He to Chair the 8th China-EU High-level Economic and Trade Dialogue* -. <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/202007/20200702986702.shtml>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020f, julio 29). *Minister Zhong Shan and Chile Foreign Minister Teodoro Ribera Neumann held a video conference and signed the MOU on the Establishment of a Trade Working Group* [China FTA Network]. http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/202007/42819_1.html

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020g, agosto 5). *Head of the Department of Asian Affairs of MOFCOM gives an overview of the outcomes of the 24th session of China-ROK Joint Trade and Economic Commission* -. <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/policyreleasing/202008/20200802989726.shtml>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020h, agosto 10). *Vice Minister of Commerce and Deputy CITR Wang Shouwen chaired the first session of China-Papua New Guinea intergovernmental joint economic and trade committee* [China FTA Network]. http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/202008/42937_1.html

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020i, agosto 27). *Liu He talks with US Trade Representative Robert Lighthizer and Treasury Secretary Steven Mnuchin over the phone* -. <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/202009/20200902997809.shtml>

Ministerio de Comercio de la República Popular China. (2020j, septiembre 2). *Minister Zhong Shan Attends the ASEAN Economic Ministers' (AEM) Meeting and Related Meetings* [China FTA Network]. http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/enrelease/202009/43065_1.html

Noain, I. (2020, mayo 9). Guerra comercial EEUU-China: El dilema chino de Trump. *El Periódico*. <https://www.elperiodico.com/es/economia/20200509/guerra-comercial-eeuu-china-dilema-trump-7955786>

Plazas, N. (2020, agosto 18). EE. UU. endurece las medidas que dificultan el acceso de Huawei a chips nacionales. *France 24*. <https://www.france24.com/es/20200817-eeuu-china-huawei-guerra-comercial>

The Guardian (2020, septiembre 3). China's trade tariffs could be 'just stage one' of broader response to Australian diplomatic tensions. <https://www.theguardian.com/australia->

[news/2020/sep/03/chinas-trade-tariffs-could-be-just-stage-one-of-broader-response-to-australian-diplomatic-tensions](https://www.wto.org/news/2020/sep/03/chinas-trade-tariffs-could-be-just-stage-one-of-broader-response-to-australian-diplomatic-tensions)

Xinhua (2020, junio 24). *Reunión de líderes inyecta nuevo impulso a relaciones China-UE durante pandemia*. http://spanish.xinhuanet.com/2020-06/24/c_139162127.htm

Negociaciones Multilaterales – OMC

Agenda de Doha

OMC (2020, junio 18). Se examinan paquetes de ayuda a la agricultura y medidas de restricción de las exportaciones en el contexto de la COVID-19. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/agri_18jun20_s.htm.

OMC (2020, julio 7). Uzbekistán reanuda sus negociaciones de adhesión a la OMC. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/acc_uzb_07jul20_s.htm.

OMC (2020, julio 21). Los Miembros de la OMC establecen el programa de trabajo para la etapa de las negociaciones sobre subvenciones a la pesca basada en textos. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/fish_21jul20_s.htm.

OMC (2020, julio 22). Los Miembros aprueban la condición de observador de Turkmenistán. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/acc_22jul20_s.htm.

Iniciativas Conjuntas

Canada, G. A. (2020, junio). *Statement of the Ottawa Group: Focusing Action on Covid-19*. Government of Canada. <https://bit.ly/3ajQd1t>

Digital Economy Partnership Agreement, (2020). <https://www.mfat.govt.nz/assets/Uploads/DEPA-Signing-Text-11-June-2020-GMT.PDF>

G20. (2020). *G20 Recommendations for Promoting Innovation, Digital Technologies, and Trade*. <https://bit.ly/3gNoU27>

ITC, UNCTAD, WTO. (2020). *Joint Statement from ITC, UNCTAD and the WTO*. https://unctad.org/meetings/en/Miscellaneous%20Documents/2020-06-26_GlobalTradeHelpdesk_en.pdf

GBM & OMC. (2020). *Women and Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality*. WTO. <https://doi.org/10.30875/e4390a63-en>

OMC. (2020a). *E-commerce, trade and the COVID-19 pandemic*. <https://bit.ly/2DHhCP7>

OMC. (2020b). *WT/GC/215*. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/may/tradoc_158752.pdf

- OMC. (2020c). *INF/IFD/W/18*. <https://bit.ly/31Ba08M>
- OMC. (2020d, junio 3). *WTO report examines impact of COVID-19 pandemic on small businesses*. https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/msmes_03jun20_e.htm
- OMC. (2020e). *INF/MSME/W/25/Rev.1*. <https://bit.ly/3fQ7rok>
- OMC. (2020f). *INF/IFD/R/12*. <https://bit.ly/2DWrOTr>
- OMC. (2020, junio 26). *MSMEs day 2020*. https://www.wto.org/english/news_e/news19_e/ddgaw_05dec19_e.htm
- OMC. (2020g). *INF/MSME/R/14*. <https://bit.ly/2Cl6DKu>
- OMC. (2020h). *INF/MSME/R/15*. <https://bit.ly/2XWdqSr>
- OMC. (2020i). *WT/GC/W/799/Rev.1*. <https://bit.ly/2XSuYPv>
- OMC. (2020). *Joint Statement by heads of multilateral development banks and the WTO on supporting trade finance during the COVID-19 crisis*. https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/trfin_01jul20_e.htm
- OMC. (2020j). *INF/IFD/R/13*. <https://bit.ly/2PKpsd2>
- OMC. (2020k, julio 13). *Webinar on the Moratorium on Customs Duties on Electronic Transmissions*. <https://bit.ly/2DYBWuW>
- OMC. (2020l). *INF/IFD/R/14*. <https://bit.ly/2XP6c2F>
- OMC. (2020m). *INF/IFD/W/24*. <https://bit.ly/2PIPnBA>
- OMC. (2020n). *INF/MSME/R/16*. <https://bit.ly/31KSRch>
- OMC. (2020o). *INF/MSME/R/17*. <https://bit.ly/3kI1Y6W>
- OMC. (2020p). *INF/ECOM/56*. <https://bit.ly/2DzG9pr>
- OMC. (2020q). *INF/MSME/R/18*. <https://bit.ly/3kxnjzE>
- OMC. (2020r). *INF/IFD/R/15*. <https://bit.ly/3hon1ID>
- OMC, ICC, B20. (2020). *Joint Statement WTO, ICC and B20 Saudi Arabia*. https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/trfin_08jul20_e.pdf

Órgano de Solución de Diferencias y Reformas OMC

European Commission. (2020, agosto 3). *The WTO multi-party interim appeal arrangement gets operational*. Trade - European Commission. <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2176>

OMC. (2020a, marzo 5). *WTO members consider EU request for panels on Indian tech tariffs, Colombian duties on fries.* OMC News. https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dsb_05mar20_e.htm

OMC. (2020b, mayo 7). *DDG Wolff: "The time now is for action rather than reflection".* https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/ddgaw_08may20_e.htm

OMC. (2020c, julio 23). *DG Azevêdo: "We've achieved a lot, but much remains to be done".* https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra304_e.htm

OMC. (2020d, julio 28). *Saudi Arabia appeals panel report regarding intellectual property measures.* https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/ds567apl_30jul20_e.htm

OMC. (2020e, julio 29). *Panels established to review Indian tech tariffs, Japanese export restrictions, EU palm oil measures.* https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dsb_29jul20_e.htm

OMC. (2020f, agosto 28). *EU appeals panel report on EU dumping methodologies, duties on Russian imports.* https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/ds494apl_28aug20_e.htm

OMC. (2020g, agosto 28). *Panel established to review EU safeguard measures on steel imports.* https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dsb_28aug20_e.htm