

Negociaciones comerciales que requieren atención



Dr. Félix Peña

UNA VISIÓN DESDE EL SUR

[VEA AQUÍ EL HISTORIAL DE UNA VISIÓN DESDE EL SUR EN LETRAS INTERNACIONALES](#)

La tendencia a la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales se sigue acentuando. Una de las razones principales es el hecho que no existen expectativas positivas con respecto a la futura evolución de la Ronda Doha en la Organización Mundial del Comercio. Esto es, una evolución que sea efectiva y que trascienda a los requerimientos mediáticos de la diplomacia comercial en Ginebra, aunque no se traduzca en el logro de los ambiciosos objetivos que llevaron a su lanzamiento hace ya más de diez años. Es decir, en otra realidad mundial. Por el contrario, todo indica que seguirá así –en una suerte de prolongada hibernación- por un tiempo, quizás largo o definitivo. Y que, además, también llevará tiempo traducir en realidades concretas algunas de las alternativas negociadoras que se han estado explorando, tal por ejemplo, la de los acuerdos plurilaterales.

Las negociaciones de nuevos acuerdos comerciales preferenciales requieren entonces ser seguidas con atención. Por cierto que por los propios países participantes. Pero también por aquellos que no participan y que, aunque quisieran, no podrían hacerlo. Es que son negociaciones que generan “clubes privados” del comercio internacional. Dan lugar a una clara distinción entre nosotros y ellos con respecto a las preferencias y otras ventajas que se otorgan entre sí los incluidos. Por eso tienen siempre un alcance discriminatorio. Aunque se denominen de “libre comercio”. Su capacidad potencial de fragmentar el sistema multilateral del comercio mundial es significativa. Y los anticuerpos sistémicos, al menos por el momento, no parecen tener fuerza ni credibilidad suficiente.

También es por ello que la actual tendencia a la concreción de nuevos acuerdos discriminatorios debe preocupar a los que no participan en ellos. Un fracaso definitivo de la Rueda Doha podría traducirse en un eventual debilitamiento sistémico afectando la capacidad que tiene la OMC de generar disciplinas colectivas multilaterales en el comercio mundial, entre otros planos, en el de la necesaria articulación de los múltiples clubes privados –resultantes de cada vez más innovadoras modalidades de acuerdos preferenciales regionales e inter-regionales- con el club global.

Tres negociaciones comerciales preferenciales requieren atención de los países que en ellas no participan –entre otros, los del Mercosur-. Y una más comienza a delinearse en el horizonte.

Estas tres no son, por cierto, las únicas. Pero son relevantes por su potencial incidencia en el comercio mundial de bienes y servicios, dada la dimensión de los mercados involucrados. Es decir, son las que más posibilidades tienen de producir en el largo plazo desplazamientos de ventajas competitivas que eventualmente afecten a empresas localizadas en países no participantes. Y quizás desplazamientos más inmediatos en flujos de inversión productiva, especialmente relacionados con el desarrollo de cadenas transnacionales de valor. Se sabe por la experiencia de las últimas décadas que tales efectos suelen producirse a cámara lenta, casi por goteo. Algo así como que cuanto te das cuenta, ya es tarde para reaccionar. De allí la importancia de seguir tales negociaciones desde que se anuncia formalmente su inicio. Pueden no concluir y los fracasos son frecuentes. Pero también es cierto que pueden concluir y sus efectos son entonces inevitables, salvo que a tiempo los que quedan fuera del club hayan articulado sus propias estrategias de respuesta y de adaptación.

Las tres negociaciones que es recomendable seguir con atención son la del TPP (en su sigla

en inglés), la tripartita de China, Corea del Sur y Japón, y la de la UE con la India.

La negociación del Acuerdo Transpacífico (*Transpacific Partnership – TPP*) incluye, hasta el presente, a Chile, Perú, Estados Unidos, Nueva Zelandia, Australia, Vietnam, Malasia, Singapur y Brunei. No está excluida la participación de otros países, en la medida que acepten lo que ya se ha negociado. Este 16 de mayo concluyó en Dallas, la XII reunión negociadora. Representan un mercado de 500 millones de consumidores. El aporte principal es el de la economía americana.

La negociación del acuerdo tripartito de libre comercio entre China, Corea y Japón, comenzará formalmente a fin de este año. Tal lo acordado al concluir el 13 de mayo una reunión cumbre entre los tres países. Sumados estos países representan un 20% del PBI global.

La negociación entre la India y la UE, iniciada en el 2007, debería haber concluido hacia el comienzo de este año. Presenta dificultades en varios sectores, especialmente en el automotriz. Su conclusión es por ahora incierta. Pero implicaría un mercado de 1.500 millones de consumidores y con un fuerte potencial de crecimiento por el lado de la India.

Y en el horizonte comienza a perfilarse otra negociación comercial que podría tener, por las economías involucradas, un alto impacto comercial y estratégico. Sería entre la UE y los Estados Unidos. Karel de Gucht, el Comisario de Comercio de la Comisión Europea se ha mostrado muy optimista al respecto en declaraciones que efectuara el 11 de mayo. No excluye un acuerdo bien ambicioso que incluya, entre otras cuestiones, preferencias arancelarias, mejoras significativas en los accesos a los mercados y en los marcos regulatorios y, por cierto, compras gubernamentales. Por su parte Ron Kirk, el representante de comercio de los Estados Unidos se ha mostrado más cauteloso. Es posible que sólo se sepa si algo significativo se moverá en este frente una vez que se defina quien será el próximo ocupante de la Casa Blanca.