

## Contexto, tendencias y factores que condicionan las negociaciones comerciales multilaterales.

Un fenómeno no suficientemente analizado en todas sus implicancias son las nuevas cadenas globales de valor. Las inversiones de EEUU y la UE en China para imponer sus equipos industriales, fresadoras, turbinas y tecnologías de última generación en energías renovables. Las inversiones de China en la UE para comprar a bajo precio las industrias en crisis adquiriendo valiosos laboratorios de I+D (y trasladándolos luego a China). En paralelo, en Argentina “la bioeconomía está transformando las relaciones agricultura-industria ...y el desarrollo de cadenas de valor completamente nuevas y con un mucho más complejo entramado de interrelaciones entre ellas” (Eduardo Trigo- Martín Fraguío. La Nación 9 de agosto 2015.)

La proliferación de subsidios a la industria bajo la justificación de adaptarse a las regulaciones ambientales para reducir las emisiones de dióxido de carbono al 2020. Ejemplo: el gobierno alemán otorgó oportunamente a BMW 1.300 millones de Euros para investigar y desarrollar el vehículo eléctrico que se acaba de presentar este año. BMW declaró que “trabajó con los gobiernos de Alemania, Gran Bretaña y China”-

Ya finalizó la negociación entre 54 países del nuevo Acuerdo sobre Tecnologías de la Información (ITA) que libera el comercio de productos y servicios relacionados: volumen del comercio mundial estimado en U\$S 1,3 billones (trillions).

Y prospera el Acuerdo sobre Bienes Ambientales (Environmental Goods Agreement) para impulsar el comercio de productos y procesos de bajo impacto ambiental con metas moderadas para 2016 pero con el propósito de elevar la ambición para el 2017 – después de los resultados de la COP21- : expandir las tarifas de aranceles 0, limitar la aplicación de los remedios comerciales tales como el antidumping y los derechos compensatorios y eliminar los requisitos de contenido nacional o reserva del mercado de los servicios de evaluación o control ambiental a las empresas nacionales o locales.

El centro de los esfuerzos de los países desarrollados en el marco de la OMC es un gran acuerdo de Facilitación del Comercio (TFA) que, particularmente en servicios, elimine los “obstáculos técnicos” léase reglamentaciones nacionales, registro previo de empresas proveedoras, restricciones a la inversión extranjera o al comercio transfronterizo de servicios.

*El único sector donde se mantienen los mecanismos del siglo XX en materia de subvenciones (ayuda interna y subvenciones a la exportación) y barreras arancelarias y pararancelarias de acceso a mercados es el agrícola.*

La persistencia del proteccionismo agrícola, particularmente la ayuda interna, que resiste a toda negociación sustantiva por parte de EEUU, la UE pero también hoy por parte de China e India así como la propuesta de fórmulas subjetivas e inequitativas para reducir aranceles y la reserva de nichos como las “indicaciones geográficas” por parte de la UE y las marcas y “propiedad intelectual” por parte de EEUU indican que el propósito enunciado de “recalibrar” los enfoques de productos agrícolas e industriales planteado por los países emergentes y en vías de desarrollo no es hoy todavía objeto de consenso.

Para complicar más aún el panorama, el Trans Pacific Partnership se perfila como “un acuerdo de facilitación del comercio -TFA- integral y de alto standard que propende a liberalizar el comercio en casi todos los bienes y servicios e incluye reglas basadas en compromisos que van más allá de los establecidos actualmente en la OMC” . (Peterson Institute).

Y el Transatlantic Trade and Investment Partnership cubre “un amplio rango de cuestiones –incluyendo las disputas sobre inversiones entre un inversor y un Estado- que no gravitan directamente en el comercio transatlántico y parecen más bien un intento de forjar un “template “ para el resto del mundo”. (Bruegel).