

Acuerdos comerciales en las Américas en 2012

Dada la importancia de la apertura comercial para el desarrollo de la agricultura de las Américas, el Centro de Análisis Estratégico para la Agricultura (CAESPA) del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) ha elaborado esta nota, mediante la cual se informa sobre los principales avances que los países de las Américas lograron en 2012 en materia de negociaciones comerciales.

Para ampliar sus relaciones comerciales, dichos países han aplicado estrategias de negociación de distinta naturaleza, tales como acuerdos de alcance parcial (AAP), tratados de libre comercio (TLC), tratados de promoción comercial y acuerdos de asociación (AAE). Dichas estrategias han diferido en cuanto a su cobertura geográfica: de país a país (bilaterales); entre grupos de países (plurilaterales); de región a región, como en el caso de las negociaciones entre la Unión Europea (UE) y Centroamérica, sin olvidar el plano multilateral de las negociaciones que se realizan en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Sin embargo, los principales propósitos de todas han sido los mismos: promover una mayor apertura comercial y establecer zonas de libre comercio que les permitan a los países participantes mejorar sus condiciones de intercambio comercial.

Todos esos instrumentos de negociación y apertura comercial se pueden catalogar como acuerdos internacionales, tal como los define la Convención de Viena "... un acuerdo internacional celebrado por

escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, que consta en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular" (Convención de Viena sobre el derecho de los tratados. 1969, artículo 2, párrafo 1, inciso a).

En esa convención, cuyo propósito es el de crear, en el ámbito del derecho internacional, un marco de referencia legal para el manejo de las relaciones internacionales, se definen las cuatro etapas del proceso de formulación de los acuerdos comerciales: 1) negociación (las Partes negocian y toman acuerdos a partir de los intereses que cada una desea que se le acepten); 2) revisión legal del tratado; 3) aprobación del tratado por parte de los congresos de los países correspondientes; e 4) implementación y entrada en vigencia del acuerdo respectivo. La presente nota se centra en compartir información sobre los principales acuerdos comerciales en que en 2012 participaron los países de las Américas y que se encontraban en alguna de esas etapas: negociación, aprobación, revisión legal o en vigencia.

Ronda de Doha: La culminación de la Ronda de Doha continúa siendo una de las prioridades del sistema multilateral de comercio; sin embargo, en el corto plazo no parecen vislumbrarse las condiciones que permitan retomar vigorosamente esas negociaciones, que se encuentran detenidas debido principalmente a los compromisos relativos a la disminución de las ayudas internas que distorsionan

el comercio, al mejoramiento del acceso a los mercados y a la eliminación paulatina de todas las formas de subvenciones a las exportaciones.

Como consecuencia de ese retraso, los países de las Américas han buscado otras alternativas de negociación y apertura comercial, dentro de las cuales han sobresalido los acuerdos bilaterales o multilaterales con países de intereses comunes. El más reciente de ellos es el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (Alianza del Pacífico), que se encuentra en un estado incipiente y que está siendo impulsado por Chile, Perú y México (además de los Estados Unidos y Canadá) para fomentar el comercio con importantes economías de Asia.

La OMC tiene plena conciencia de que la incapacidad de darle término a la Ronda de Doha puede generar una falta de uniformidad entre las políticas comerciales de los países, por lo que sus dirigentes continúan impulsando la culminación de esa Ronda, que contribuirá a que todos sus Miembros cuenten con políticas comerciales coherentes. Este es, sin duda, uno de los retos más grandes que los países deben afrontar en 2013.

En el **ámbito regional**, Canadá, Chile, Colombia y Perú son los cuatro países de las Américas con más procesos de negociación en marcha. Durante 2012 realizaron las siguientes gestiones:

- **Canadá:** Negoció acuerdos comerciales con India (cuarta ronda de negociaciones), Marruecos y Costa Rica (tercera ronda de negociaciones) y Japón (primera ronda de negociaciones). También avanzó en la conclusión de las negociaciones con la UE; aprobó la legislación para implementar un acuerdo comercial con Jordania, que entró en vigencia el 1.º de octubre de

2012, y se unió como país observador en la negociación de la Alianza del Pacífico. Asimismo, el Gobierno de Canadá presentó al Parlamento el acuerdo para modernizar y ampliar su actual TLC con Chile.

- **Chile:** Negoció acuerdos comerciales con Tailandia (sexta ronda de negociaciones), India (cuarta ronda de ampliación del acuerdo de alcance parcial) y China (segunda ronda de negociaciones comerciales). Por otra parte, el Congreso chileno aprobó el acuerdo Chile-Vietnam y entraron en vigencia el acuerdo comercial con Malasia y el protocolo bilateral con Nicaragua.
- **Colombia:** Llevó a cabo negociaciones de acuerdos comerciales con Venezuela (última ronda de negociación), Turquía (sexta ronda de negociación, con Costa Rica e Israel (tercera ronda de negociación) y Japón y Uruguay (primera ronda de negociación). Además, Colombia firmó dos acuerdos comerciales (uno con Corea y otro con Perú y la UE) y puso en vigencia sus acuerdos comerciales con Estados Unidos y Venezuela.
- **Perú:** En abril de 2012, este país llevó a cabo la octava ronda de negociaciones comerciales para revisar el acuerdo con Tailandia. Asimismo, en febrero celebró con Venezuela la quinta ronda de negociaciones del Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial. También concluyó las negociaciones comerciales con Costa Rica y entró en vigor el acuerdo que Perú y Noruega firmaron con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), así como los acuerdos comerciales con Panamá, Japón y México.

En las Américas también tuvo lugar una serie de acciones que les permitirán a varios de sus países lograr una mayor apertura comercial e integración, dentro de las cuales sobresalieron las siguientes:

- Guatemala y Trinidad y Tobago llevaron a cabo, en abril y mayo de 2012, la primera y la segunda ronda de negociaciones comerciales de un acuerdo de alcance parcial.
- Centroamérica (Costa Rica, Honduras y Panamá) y AELC (Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein) celebraron la cuarta ronda de negociaciones comerciales.
- Panamá se incorporó como miembro pleno al Sistema de Integración Centroamericana.
- El 31 de julio de 2012, Venezuela ingresó formalmente al Mercado Común del Sur (MERCOSUR).
- El MERCOSUR invitó a Bolivia para que se incorporara formalmente en él como un miembro pleno.
- El Consejo Europeo aprobó el acuerdo comercial entre Colombia, Perú y la UE.
- Centroamérica y la UE firmaron un acuerdo de asociación.
- El Senado de México aprobó el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, Perú y México), al que Australia, Canadá, Nueva Zelanda, España y Uruguay se unieron como observadores, así como Costa Rica y Panamá, que son candidatos a convertirse en miembros plenos.

En 2012 también entraron en vigencia otros acuerdos comerciales:

- El acuerdo entre Estados Unidos y Corea (marzo de 2012).
- El acuerdo entre Estados Unidos y Panamá (octubre de 2012).

- Acuerdo entre Canadá y Jordania (octubre de 2012).
- Protocolo bilateral entre Chile y Nicaragua (octubre de 2012).

En materia de **administración de acuerdos comerciales**, durante el 2012 se realizaron varias reuniones, tales como la primera reunión de la Comisión de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, la reunión entre Perú y China, la reunión entre Estados Unidos y Corea, la cuarta reunión de la comisión administradora del acuerdo entre México y Uruguay y una reunión de la Comisión de Libre Comercio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En cuanto a **futuros acuerdos**, Centroamérica y Corea llevaron a cabo una reunión técnica el 16 de octubre en San José, Costa Rica, en la que se sentaron las bases para una posible negociación de un TLC. Además, Belice y El Salvador iniciaron las negociaciones de un acuerdo de alcance parcial.

En conclusión, en 2012 los países de las Américas mostraron gran dinamismo en la búsqueda y negociación de acuerdos comerciales, como parte de una estrategia dirigida a impulsar el desarrollo de la región. A su vez, ese proceso de negociación estuvo vinculado a los acuerdos multilaterales de la OMC, cuyo objetivo principal es la liberalización comercial.

Para más información, favor contactar a Adriana Campos Azofeifa, Especialista en Políticas y Negociaciones Comerciales del Centro de Análisis Estratégico para la Agricultura (CAESPA) y Coordinadora del Centro de Referencia OMC-IICA, por medio del correo electrónico adriana.campos@iica.int o el teléfono (506) 2216-0170.