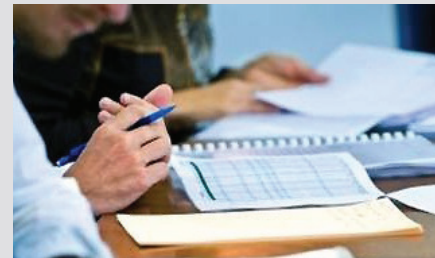


Boletín de la Economía Mundial

Economía Mundial



Boletín de la Economía Mundial

El Boletín de la Economía Mundial es una publicación mensual que tiene como objetivo analizar y difundir lo que sucede en la economía internacional, a fin de brindar información y promover la reflexión y el debate para la toma de decisiones tanto en el área pública como en el sector privado.

Editorial

El Boletín de la Economía Mundial es editado por la Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín.

Los artículos publicados por el Boletín han sido seleccionados en función del impacto sobre la economía argentina, para lo cual se tendrá en cuenta las cuestiones vinculadas con el comercio, las inversiones, el movimiento de capitales y el financiamiento, como así también la posición sobre los temas que nos importan de los organismos internacionales (OMC, FMI, BID, BM) y de las conferencias mundiales (Ronda Doha, G20, conferencias sobre medio ambiente y energía, desarrollo, etc.).

Los temas tratados serán seleccionados en función del impacto sobre la economía argentina, para lo cual se tendrá en cuenta las cuestiones vinculadas con el comercio, las inversiones, el movimiento de capitales y el financiamiento, como así también la posición sobre los temas que nos importan de los organismos internacionales (OMC, FMI, BID, BM) y de las conferencias mundiales (Ronda Doha, G20, conferencias sobre medio ambiente y energía, desarrollo, etc.).

Cabe aclarar que el Boletín de la Economía Mundial se encuentra dirigida al público en general, por lo cual se posee una política de acceso libre y gratuito.

Trump, conflictos comerciales y la OMC. El comercio mundial.

Jorge Remes Lenicov

con la colaboración de Anahí Viola y Patricia Knoll

La nueva posición de EE.UU. en el comercio mundial

Desde que Trump asumió la presidencia, hace dos años, viene replanteando las relaciones comerciales de EE.UU. con el resto del mundo. Comenzó a revisar el Tratado de Comercio con México y Canadá (NAFTA), se negó a firmar el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) que estaba acordado, se enfrentó con China y últimamente con la Unión Europea (UE).

EE.UU. tiene un alto déficit comercial de bienes y servicios (u\$s 556.000 millones, 2,4 % del PIB, pero como el superávit en servicios es de u\$s 240.000 millones, el déficit en bienes es de cerca de u\$s 800.000 millones). Está concentrado con China, México y la UE. Todos ellos han llevado adelante medidas de retaliación. Más allá de sus razones, esta actitud tiene dos impactos: por un lado, EE.UU. vuelve a estar en el centro de las relaciones comerciales mundiales, y por el otro, se generan disrupciones e incertidumbre en todo el comercio lo cual impacta decididamente en el comportamiento de la IED y el mercado financiero y también podría afectar, negativamente, la evolución del PIB mundial.



ISSN: 2618-1703

Boletín de la Economía Mundial

Comité Editorial

Director: Jorge Remes Lenicov
Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Asistente: Anahí Viola
Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Investigadores:
Jorge Remes Lenicov
Anahí Viola, Patricia Knoll
Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Equipo Técnico

Diseño: Mónica Mugica
Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Comunicación: Leila Monayer
Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Autoridades de la Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín

Decano: Marcelo Paz

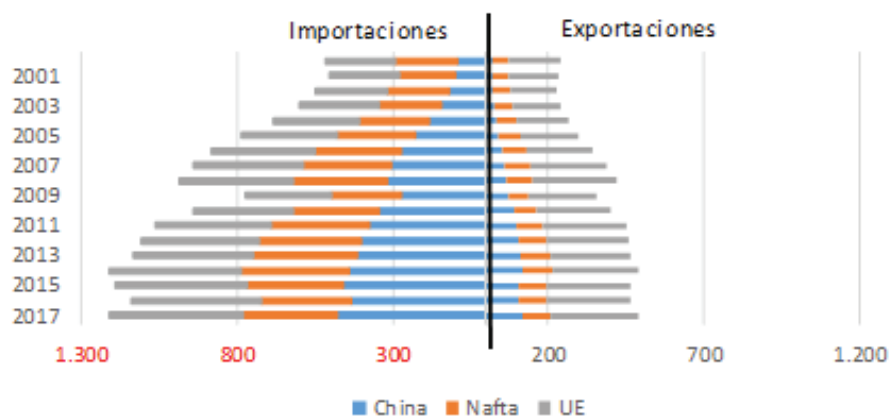
Consejo de Escuela:
Claustro Docente
Consejeros Titulares: Enrique Déntice, Mario Bruzzesi, Daniela Thiel Ellul, Adrián Gutiérrez Cabello
Consejeros Suplentes: Daniel Delia, Mariela Balbo, Matías Fuentes, Mariana Barreña
Consejeros de Administración y Servicios: Carlos Molina, Matías López
Consejeros Estudiantiles Titulares: Nicolás Ezequiel Constante, César Daniel Portillo
Consejeros Estudiantiles Suplentes: Evelyn Ruax, Omar Mallo

Secretario Académico: Marcelo Estayno

Secretario de Investigación: Matías Kulfas

Dirección de Administración: Karina Buján

Gráfico N°1
Principales socios comerciales de EE.UU.
En miles de millones de dólares



Fuente: United States Census Bureau y BBC News

a. Los conflictos comerciales

En abril EE.UU. comenzó aumentando los aranceles para la importación de máquinas para lavar y paneles solares por u\$s 9.700 millones, al acero (25%) y aluminio (10%) por u\$s 46.000 millones. Dice que lo hace para defender la seguridad nacional y el empleo. Posteriormente, aumenta aranceles para la importación de automóviles por un valor de u\$s 275.000 millones. Como era

de esperar, aparecen retaliaciones y conflictos con China, UE, Canadá, México, Rusia, India y Noruega, proceso que se fue espiralizando y escalando en intensidad.

En el caso de **Canadá y México**, y luego de críticas y amenazas cruzadas se terminó con la renegociación del NAFTA bajo algunas de las nuevas pretensiones de EE.UU.

En relación a **China**, EE.UU. puso aranceles de 10 a 25% sobre u\$s 250.000 millones. Como retaliación, China impuso aranceles a importaciones de EE.UU. por un valor de u\$s 60.000 millones con un arancel de 25% para 6.000 productos, lo cual significa una amplia variedad de productos: del carbón al tabaco y soja, pasando por productos químicos y neumáticos. En setiembre, como represalia EE.UU. impone aranceles del 10% sobre 6.000 productos chinos por u\$s 200.000 millones. China amplía el monto afectado a u\$s 100.000 millones y pone un arancel del 10% para un monto de u\$s 400.000 millones que incluye también a los anteriores productos.

EE.UU. corre con una “ventaja”: el comercio entre ambos países fue de u\$s 635.000 millones en 2017 de los cuales solo u\$s 130.000 millones corresponden a exportaciones a China; entonces EE.UU. podría limitar mucho más el comercio que los chinos, pero éstos pueden adoptar otras medidas no arancelarias. Al tener un control considerable sobre la economía, las autoridades pueden dificultar la actividad de las empresas estadounidenses en territorio chino o incluso impulsar un boicot encubierto al país, desde dejar de comprar sus productos hasta restringir el turismo chino a EE.UU., entre otras medidas. Pero los chinos dicen que EE.UU. se perjudicará más con sus medidas ya que gran parte de los productos involucrados en el aumento de los aranceles son fabricados por empresas extranjeras en China, donde la mayoría son norteamericanas.

Pero a EE.UU., además del enorme déficit comercial, le preocupa algo más estratégico: afirma que China accede ilegítimamente a propiedad intelectual generada por empresas estadounidenses, que cuando invierten en el país asiático están obligadas a asociarse con empresas locales y compartir conocimiento. La disputa por la propiedad intelectual aparece como la diferencia más relevante porque EE.UU. hoy compite en el mundo por su capacidad tecnológica, su innovación y la ciencia. EE.UU. dice que China debe poner fin a estas prácticas injustas, abrir sus mercados y comprometerse con una competencia leal.

Durante tres meses, tal como se observa en el gráfico N° 2 la litigiosidad entre EE.UU. y China llegó a su máximo, en un proceso de acción y reacción.



Nota: datos al 15 de junio de 2018

Fuente: BBC News

Unión Europea: Trump señaló “tenemos un déficit de u\$s 150.000 millones con la UE y, además de eso, estamos gastando una fortuna en la OTAN para protegerlos”. En junio Trump amenazó con imponer un arancel aduanero del 20% a los vehículos importados desde la UE, como compensación a los impuestos que Europa gravó a decenas de productos norteamericanos. Claro que esta medida era, al mismo tiempo, represalia a los aranceles sobre el acero y el aluminio que

Washington había impuesto. Según la UE, EE.UU. arriesga exportaciones por valor de unos u\$s 290.000 millones. En julio habían llegado a una tregua y se había “abandonado” la medida, pero Trump amenazó con romperla y la UE dijo que, en caso de hacerlo, ellos iban a subir también los aranceles a los autos.

b. Posición de EE.UU. sobre la OMC

El actual gobierno de EE.UU. cuestiona el sistema comercial multilateral institucionalizado en la OMC por considerar obsoletas tres de sus principales reglas: el principio de no discriminación comercial, plasmado en la cláusula de la nación más favorecida; los compromisos en materia de defensa comercial, y el mecanismo de solución de controversias. Ello explica la actual política comercial estadounidense hacia el bilateralismo, que implica colocar por encima de las reglas multilaterales los intereses concretos de EE.UU., reflejado en la idea fuerza de “*America First*”. Trump adhiere a un comercio administrado bilateralmente y reniega de la diplomacia multilateral.

Una de las consecuencias de las actuales tendencias sería la fragmentación del sistema comercial, en torno a varios clubes preferenciales limitados a grupos de países, independientemente de su localización geográfica. Tal el caso de la proliferación de los TLC, cuya mayor expresión está dada por el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) y el *Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)*, que incluiría a 16 países del Asia-Pacífico, y además de los de la ASEAN, a China, India, Japón, Australia y Nueva Zelanda, lo cual significa una población de 3.500 millones de personas (aspiran a concluir la negociación a fin de este año). Estos acuerdos, en vez de estimular el aumento del comercio en general, pueden, desviarlo: el comercio aumenta entre los países participantes, en beneficio de los mismos, pero disminuye con relación a terceros.

c. Reposicionamiento de EE.UU.

El multilateralismo se expresa en una diplomacia de organismos internacionales, en una práctica de reglas y consensos, en acuerdos comerciales y en la cooperación en espacios más restringidos; ello ahora está perdiendo dinámica. La llegada de Trump está contribuyendo a la erosión de la arquitectura internacional creada a finales de la Segunda Guerra; no hay que olvidar que la OMC es el único organismo internacional que es democrático.

Por cierto que la actitud de EE.UU. no se limita solo a las cuestiones comerciales: la retirada del Acuerdo de París sobre el clima; la denuncia del Acuerdo con Irán; las acciones contra los inmigrantes de a frontera mexicana; la presión sobre la OMC; el ataque a la UE, expresada en la definición de “enemigo de EE.UU.”; el apoyo al Brexit; la humillación pública a las Jefas de Gobierno alemana y británica y el obituario dedicado a la OTAN, son algunas de las manifestaciones del unilateralismo de la Casa Blanca.

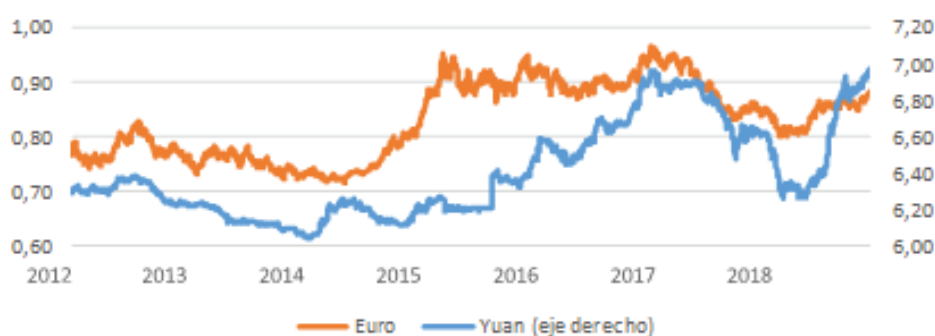
En definitiva, Trump busca un camino de reposicionamiento estratégico para EE.UU. En ese designio trata de contener a China; de verticalizar a los aliados europeos; de restituirle a Rusia una zona de influencia; de amenazar con el uso de la fuerza vía Twitter; de destruir o limitar las cadenas productivas globales, apostando a recuperar parte en territorio americano y de entronizar aliados en los que considera zonas de influencia. Busca un nuevo orden internacional cuya cabeza sea EE.UU.

d. Krugman y Stigitz consideran que Trump está equivocado

Krugman considera que Trump parte de criterios erróneos para entrar en un conflicto en el que tiene mucho que perder. La justificación de la seguridad nacional para los aranceles al acero y el aluminio es una lógica fraudulenta, ya que las principales víctimas directas son países aliados y democráticos.

Por otra parte, esta política comercial no tiene efectos positivos porque la Reserva Federal está aumentando gradualmente la tasa de interés ya que cree que se ha alcanzado el pleno empleo. Incluso si los aranceles fuesen expansionistas, eso no haría más que llevar a la Reserva a aumentar las tasas más deprisa, lo que a su vez eliminaría puestos de trabajo en otros sectores porque la subida de las tasas provocará el fortalecimiento del dólar con lo cual las manufacturas estadounidenses serán menos competitivas. De modo que hay que descartar el argumento de los puestos de trabajo por considerarla poco realista. Por el contrario, Krugman considera que esta política, de mantenerse, no creará empleo, por dos motivos.

Gráfico N° 3
Euro y yuan en relación al dólar
Valores nominales



Fuente: elaboración propia en base a datos de FED

a) Trump está aplicando aranceles a insumos utilizados para producir otros bienes, algunos de los cuales, a su vez, tienen que competir en los mercados mundiales. Claramente, la fabricación de autos y otros productos de consumo duraderos se encarecerá, lo que significa que se venderá menos; y cualquier aumento de empleo que se logre en los metales primarios se verá contrarrestada por la pérdida en otros sectores a lo largo de la cadena.

b) habrá represalias contra las exportaciones estadounidenses, lo que costará puestos de trabajo en todos los sectores afectados. Lo de Trump se trata de un delirio: imagina que porque EE.UU. tiene déficits comerciales, tiene poco que perder, y que el resto del mundo se someterá pronto a su voluntad. Pero se equivoca al menos por tres razones.

1) porque, aunque se exporte menos de lo que se importe, se sigue exportando mucho; una represalia comercial ojo por ojo perjudicará enormemente a los trabajadores estadounidenses, y en especial a los agricultores.

2) el comercio moderno es complicado; no es solo que los países se vendan unos a otros mercancías elaboradas, sino que es una cuestión de complejas cadenas de valor, que la guerra comercial de Trump interrumpirá. Esto convertirá en perdedores a muchos estadounidenses.

3) si la espiral aumenta, una guerra comercial hará subir los precios de los bienes en un momento en el que Trump intenta convencer a las familias de que han salido ganando con la última rebaja de impuestos, no haría falta mucho para que se esfumaran las diminutas mejoras que hubieran recibido.

Stiglitz señala que EE.UU. tiene el riesgo de perder la guerra comercial con China. Coincide en que el problema básico de EE.UU. es con China, dado que ya acordaron la renegociación del NAFTA y terminarán bien las negociaciones con la UE.

Macroeconómicamente, como EE.UU. sigue con una inversión superior al ahorro, deberá importar capital, lo cual significa automáticamente déficit comercial; su monto dependerá de la diferencia entre la inversión y el ahorro. Varios analistas consideran que seguirá la brecha por muchos años debido al aumento del déficit fiscal (desahorro). Por eso es que si EE.UU. lograra reducir su déficit con China, aumentará el déficit con otros países, dando lugar a lo que se denomina desvío de comercio. Evidentemente, EE.UU. tiene un problema pero no es con China, es interno y es que se ahorra muy poco.

Por otra parte, si con tanta presión de parte de EE.UU. en China se redujera la exportación, entonces el renminbi podría devaluarse y compensar el aumento de aranceles de las importaciones de EE.UU. También tendrá un efecto sobre los precios y por tanto sobre la inflación, que ya está superando la pauta de la Reserva Federal. Esta aumentará la tasa de interés, reduciendo la inversión.

e. ¿A quienes afecta una guerra comercial?

En el mundo actual el mayor valor se genera en el inicio de las cadenas de producción (conocimiento, innovación, diseño) y en el final (comercialización, marketing, servicios), y no ya en el medio (manufacturación, donde China sí se

hizo fuerte). EE.UU. parece dispuesto a dar la batalla en esos extremos.

Como sucede con el comercio internacional, esas dos grandes economías se han interrelacionado mucho y seguramente un conflicto afectaría a ambos. Aunque quizá no del mismo modo, porque mientras el 21% de las importaciones de EE.UU. proviene de China, el 10% de las importaciones chinas proviene de EE.UU. Además, el 9% de las exportaciones estadounidenses se dirige a China, mientras que el 19% de las chinas va a EE.UU. China exporta más bienes que EE.UU., pero EE.UU. exporta más servicios que China.

Es cierto que las importaciones estadounidenses pagan para ingresar en China aranceles más altos que las chinas en EE.UU., pero también lo es que en EE.UU. las 2.000 grandes firmas que generan dos tercios de todas las importaciones estadounidenses son a la vez grandes exportadores y un conflicto las afectaría.

Además, las inversiones de EE.UU. en China son muy superiores a las chinas en EE.UU. y aquellas inversiones se alimentan del comercio (empresas norteamericanas generan 28% de las operaciones de China, mientras que solo 5% de las operaciones de EE.UU. están en manos de empresas chinas), por lo que son más las empresas estadounidenses que se incomodarían con restricciones en frontera.

Es por ello que la Cámara de Comercio de EE.UU., el grupo empresarial más grande del país y generalmente un aliado cercano del Partido Republicano, lanzó una campaña de oposición a las políticas tarifarias del mandatario. Mediante un análisis estado por estado, la entidad argumenta que Trump está poniendo al comercio internacional en riesgo de guerra, lo que impactaría en los ingresos de los consumidores estadounidenses.

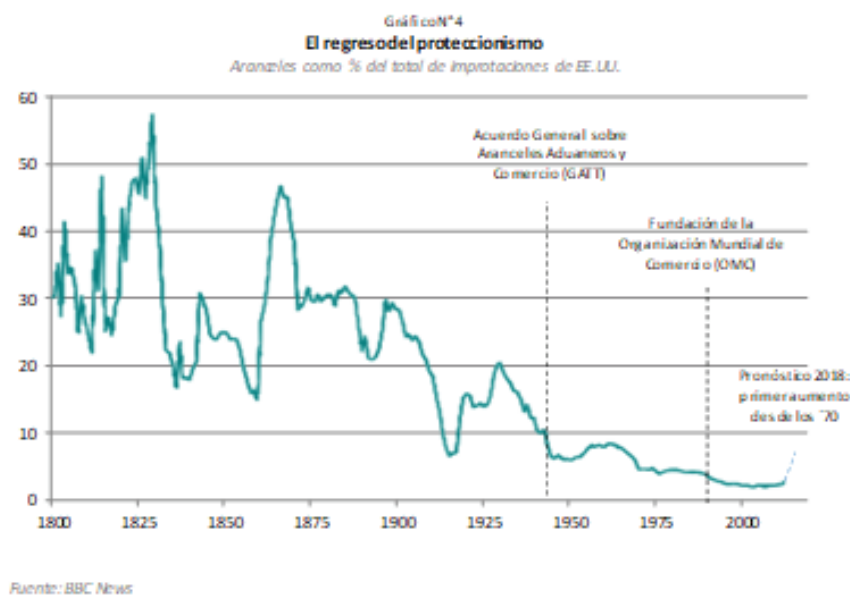
La economía global hoy funciona a través de interacciones entre e intra empresas que desde diversos países operan en redes que se alimentan con inversión transnacional (30% de la inversión mundial es extranjera), comercio transfronterizo (un tercio de las exportaciones mundiales es intrafirma) y especializaciones locales que se incorporan en cadenas globales de valor. Hay que tener en cuenta que las exportaciones mundiales equivalen a 28% del PIB mundial y 75% de ellas se producen dentro de las cadenas de valor. Es por ello que en un nivel alto de conflictividad comercial debilitará el comercio internacional, desalentará inversiones y afectará a la toda la economía.

En caso que continuara la conflictividad solo entre EE.UU. y China, puede haber desvío de comercio hacia Europa y resto de Asia: como EE.UU. impone aranceles más altos a los productos chinos, los productores europeos disfrutarán de una ventaja competitiva sobre los productores chinos en el mercado estadounidense. Del mismo modo, en el mercado chino, ambos, tanto productores europeos como asiáticos, tendrán una ventaja competitiva sobre los productores estadounidenses.

Por lo tanto, es posible que una proporción sustancial del comercio entre EE.UU. y China sea desviada hacia Europa, Japón y otras economías asiáticas cercanas al mercado chino. Es también probable que la UE obtenga buenos beneficios, ya que sigue siendo uno de los socios comerciales más grandes tanto de EE.UU. como de China, y los productores europeos son a menudo los competidores más cercanos de las empresas estadounidenses.

Sobre el proteccionismo en EE.UU.

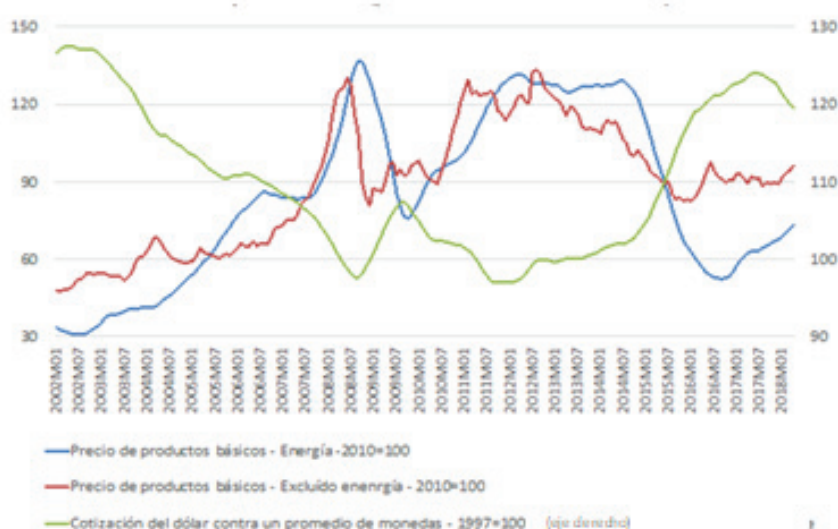
En el año 1900, los aranceles eran de 30% del valor total de las importaciones de EE.UU. En ese momento, el país intentaba reducir la entrada de bienes extranjeros y desarrollar su industria. Los nuevos aranceles (efectivos y propuestos) regresarán al país a un nivel de proteccionismo semejante al de la década de 1970, cuando la tarifa promedio se ubicaba en 6,5%. En 2016, los aranceles promedio eran de 1,5%, el nivel más bajo de su historia.



Los precios de las materias primas y el valor del dólar

El fortalecimiento del dólar genera problemas no solo por su impacto sobre los mercados financieros, sino también por el efecto que tendría sobre los ingresos por exportaciones y por lo tanto sobre el saldo de la cuenta corriente y sobre el crecimiento de los países de América Latina.

Gráfico N° 5
Dólar y commodities
 Promedios móviles 12 meses



Fuente: BM y Reserva Federal de St. Louis

Como puede observarse hay una asociación negativa bastante marcada entre la evolución de la moneda norteamericana y los precios de los productos básicos. El debilitamiento del dólar acompañó al aumento de los precios de las commodities observado entre 2003 y 2008, antes de la crisis financiera internacional y, por el contrario, la recomposición del valor del dólar, luego de la crisis, se reflejó en la caída de los precios de las commodities entre 2012 y 2016.

La principal razón de esta asociación tan estrecha es que como los precios de los productos básicos se fijan en dólares, cuando el valor del dólar cae son necesarios más dólares para comprar la misma cantidad de commodities y lo contrario ocurre cuando el valor del dólar aumenta. Otra razón es que las commodities son activos globales y su demanda, y por lo tanto su precio, cae cuando aumenta la demanda de activos financieros en dólares.

De esta forma, si se confirma la expectativa de que el dólar continúe fortaleciéndose o se mantenga en los niveles actuales respecto del resto de las monedas y esto impacta negativamente sobre los precios de las commodities, tal como ha ocurrido en el pasado, aquellos países cuyas exportaciones son relativamente intensivas en este tipo de productos pueden sufrir una merma significativa en sus ingresos de divisas. Este puede ser el caso de las economías de América del Sur, en las que la participación de los productos básicos en el total exportado es muy significativa.

Precios de las materias primas

Los precios de las commodities en el tercer trimestre de 2018 se vieron afectados por eventos geopolíticos y macroeconómicos. Los precios de la energía aumentaron un 3%, en parte como respuesta a la imposición inminente de sanciones a Irán por parte de EE.UU. junto con la continua disminución de la producción en Venezuela.

En contraste, los precios de los metales y la agricultura disminuyeron un 10% y un 7%, respectivamente, en el tercer trimestre de 2018 en medio de suministros sólidos y disputas comerciales.

La imposición de aranceles por EE.UU. a las importaciones procedentes de varios países y las acciones recíprocas de los países afectados, han tenido un impacto importante en los mercados de productos básicos. Los aranceles por productos específicos han resultado en la ampliación de diferencias de precios y en el desvío del comercio entre países.

El Banco Mundial estima que los precios promedio de 2019 de los tres sectores serán muy parecidos a los de este año.

Cuadro N° 1
Precios de las materias primas
Índice 2010 = 100

	2014	2015	2016	2017	2018*	2019*	Variación (%)	
							2017-18	2018-19
Energía	118	65	55	68	91	92	33,3	1,3
Agricultura	103	88	87	87	86	88	-0,4	1,6
Metales y minerales	85	67	63	78	82	82	5,4	-0,2

* proyección

Fuente: Banco Mundial

La XI Reunión Ministerial de la OMC: los cuestionamientos y el tema agrícola

La XI Reunión Ministerial de la OMC realizada en Buenos Aires en diciembre de 2017 terminó sin ningún resultado. Tres razones permanentes explican esto:

1. la retracción de EE.UU. del ejercicio de liderazgo en el sistema multilateral; esto no puede atribuirse solamente a la llegada de Trump: es una conducta con más de dos décadas de vigencia porque en administraciones anteriores se reflejó en el énfasis de la firma de acuerdos preferenciales con socios seleccionados.
2. la emergencia de nuevos actores con capacidad y decisión de veto: es el caso de India, China o coaliciones de países en desarrollo (PED), para los que el statu quo parece ser una opción mejor que las reformas que presumiblemente serían necesarias para que la función de negociación de la OMC adquiriera nuevamente dinamismo.
3. la complejidad y ambición de la agenda acordada cuando se lanzó la Ronda de Doha en 2001: su contenido se explica por las condiciones particulares en las que se lo hizo. Todavía bajo un clima de optimismo con la "gobernanza" de la globalización, después de una turbulenta reunión ministerial en Seattle en 1999. En este clima especial, los miembros de la OMC se comprometieron a una ambiciosa "Ronda del Desarrollo" y a examinar la inclusión de nuevos temas como el trato a la inversión, las compras gubernamentales, las políticas de competencia o la facilitación del comercio. En síntesis, una agenda que hoy es demasiado exigente para un contexto internacional más conflictivo.

La cuestión agrícola: los hechos han dejado en evidencia la nula voluntad de los países desarrollados (PD) de cumplir con sus promesas para la eliminación progresiva de los subsidios agrícolas y la modificación de las estructuras arancelarias para facilitar las importaciones de productos con mayor valor agregado desde los PED. India sostuvo que la negativa de EE.UU. de cumplir con la Decisión de Nairobi sobre stocks públicos para seguridad alimenticia era una excusa para continuar con los subsidios agrícolas y cumplir con la demanda de las 15 organizaciones agrícolas más importantes de ese país.

Argentina, junto a otros países exportadores, defendió siempre la necesidad de darle a la agricultura un tratamiento similar al de los bienes industriales encontrando la oposición de los PD con un bagaje de excusas sobre la especificidad del sector hasta la necesidad de conservar las campañas para continuar volcando decenas de miles de millones de dólares en subsidios a sus agricultores, cerrando los mercados a los productos agroindustriales relegando a los PED al papel de proveedores de materias primas. En los últimos años se sumaron algunos PED con la excusa de la seguridad alimentaria y para evitar la competencia con sus sectores agrícolas atrasados donde habitan millones de campesinos que no pueden incorporarse a los sectores modernos de la economía ni adaptarse a las nuevas condiciones tecnológicas de producción agrícola.

La falta de resultados de la Conferencia Ministerial de la OMC y las declaraciones de EE.UU. y la UE confirman la falta de interés de avanzar en agricultura, donde tendrían que reducir los subsidios y modificar el escalonamiento del universo arancelario, y la preferencia por los temas que son de interés de las empresas multinacionales para garantizarse el acceso irrestricto a los mercados y la protección de sus inversiones. Estos temas son muy atractivos cuando se razona que todas las dificultades para el desarrollo residen en causas internas y que los factores externos o las políticas implementadas por otros países no tienen efecto sobre el comercio exterior cuyo saldo finalmente paga las cuentas.

Actualización de las negociaciones de los principales tratados de libre comercio

- **TLCAN (NAFTA):** Su nuevo nombre es AEUMC en español o USMCA en inglés, United States-Mexico-Canada Agreement. Se creó en 2018 y se estipuló que se revisará después de seis años. Si todas las partes coinciden en que el acuerdo es positivo, entonces continuará por el período completo de 16 años (con la posibilidad de renovarlo posteriormente por otros 16).

A partir de 2020, para calificar con tarifa cero, un automotor debe tener el 75% de sus componentes fabricados en Canadá, México o EE.UU. Además, un porcentaje significativo del trabajo realizado en el vehículo debe ser llevado a cabo por trabajadores que ganen al menos 16 dólares por hora, o aproximadamente tres veces lo que gana el trabajador mexicano típico. Junto con el nuevo acuerdo, EE.UU. firmó "side letters" que permiten a las dos naciones esquivar las tarifas de automóviles de Trump: Canadá y México pueden continuar enviando aproximadamente la misma cantidad de vehículos y partes a través de la frontera, sin importar si las tarifas de los automóviles entran en vigencia en el futuro. Solo partes por encima de esa cuota podrían enfrentar aranceles. Además, se impusieron protecciones más estrictas para patentes y marcas comerciales, incluso para biotecnología, servicios financieros y nombres de dominio.

- **Mercosur – UE:** La UE y el Mercosur iniciaron una nueva ronda de negociaciones para intentar resolver los asuntos pendientes del acuerdo antes de la asunción del nuevo presidente de Brasil (Bolsonaro) en enero de 2019.

- **Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP):** En enero de 2017 EE.UU. decidió retirarse permanentemente de las negociaciones y procurar establecer, siempre que sea posible, negociaciones bilaterales. En noviembre de 2017, los ministros de Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam anunciaron que acordaron los elementos centrales del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés) que incorpora muchas de las disposiciones del TPP, con la excepción de algunas que serán suspendidas. Estos 11 países participantes del CPTPP suscribieron el acuerdo en marzo de 2018 en Santiago, Chile. Representan el 13,3% del PIB mundial y el 14,4% del comercio global. El nuevo acuerdo excluye 20 disposiciones del pacto original, en su mayoría relacionadas con la propiedad intelectual que había impuesto EE.UU. Además, el CPTPP supondrá la eliminación de más del 95% de los aranceles entre los países miembros.

- **Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP):** Durante el Gobierno de Obama, EE.UU. y la UE estuvieron a punto de alcanzar un acuerdo para firmar el TTIP pero las negociaciones se truncaron con la llegada de Trump.

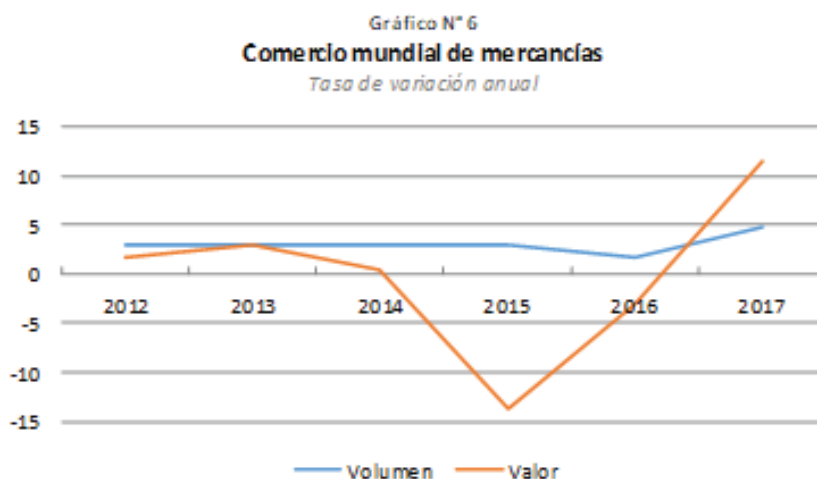
- **Asociación Económica Integral Regional (RCEP):** No han podido completar las negociaciones del RCEP en la cumbre que se celebró en Singapur este mes, pero manifiestan su intención de hacerlo en 2019. Los países negociadores son Australia, China, Corea del Sur, India, Japón, Nueva Zelanda y los diez miembros de la ASEAN, es decir, Myanmar,

Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam.

Resumen comercio mundial 2017-18

En 2017, el comercio mundial de mercancías registró su mayor crecimiento en seis años, tanto en volumen como en valor. El volumen de comercio de mercancías creció 4,7%; este valor se situó cerca de la tasa media del 4,8% registrada desde 1990 pero muy por encima de la media del 3% posterior a la crisis. Este incremento se debió en parte a la debilidad del comercio durante los dos años precedentes que estableció una base de referencia baja.

El valor en dólares de las exportaciones de mercancías aumentó 11%, a u\$s 17,7 billones, mientras que las exportaciones de servicios se incrementaron 8%, a u\$s 5,28 billones.



Fuente: OMC

La relación entre el crecimiento del comercio y el crecimiento del PIB (elasticidad del comercio respecto del PIB) volvió a situarse en su promedio histórico de 1,5, muy por encima del 1,0 registrado en los años posteriores a la crisis financiera de 2008.

La aceleración de la expansión comercial está impulsada por un mayor crecimiento en la mayoría de las regiones, y especialmente en los países en desarrollo, tanto en las importaciones como en las exportaciones. Estas economías ya representan más del 43 % del comercio mundial. Asia registró el mayor crecimiento: contribuyó en 2,3 puntos porcentuales al crecimiento mundial del 4,5% registrado en 2017.

Si bien el crecimiento del volumen del comercio fue sólido en 2017 pese a las tensiones comerciales, durante 2018 esas tensiones se tradujeron en la aplicación de una serie de medidas restrictivas, que abarcan una amplia gama de bienes y grandes economías. Queda por ver cómo afectarán estas medidas al comercio en 2018, pero existe el riesgo de que desencadenen un ciclo de retracciones que podría perturbar el comercio y el crecimiento mundiales.