

Universidad Nacional de la Matanza.
Departamento de Ciencias Económicas.
Secretaría de Ciencia y Tecnología.

Programa de Investigación del departamento de Ciencias Económicas –
PICE- N° 006.

**“Formación de coaliciones dentro del ámbito de la
Organización Mundial de Comercio.
El caso del Grupo de los Veinte”.**

Directora del proyecto: Mag. Adriana Narvaez.

Integrantes del equipo:

Cdora. Clara Cinquegrani
Andrea Nisi
Aldana Bateson

Introducción.

En los llamados acuerdos de Bretton Woods en el año 1944, se determina la creación de una serie de organismos internacionales que regirían el mundo en distintos temas una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial.

Así se toma la decisión entonces, de crear la Organización Internacional de Comercio – OIC -.

Al no haber sido ratificado por algunos países (entre ellos Estados Unidos) el tratado en cuestión, la OIC no entra en vigencia y en el año 1948 se decide la elaboración de un Acuerdo ¹ que regiría el comercio internacional desde ese momento y hasta 1995 (año en que finalmente comienza a funcionar una institución en este sentido –la Organización Mundial de Comercio-).

Tanto el mencionado acuerdo –GATT-, como desde hace trece años la OMC, han tenido y tienen como objetivo principal el bregar por un comercio internacional libre y lo que es aún más importante, leal.

El hecho es que precisamente las dos principales prácticas comerciales desleales (por la distorsión que generan en el comercio), el dumping ² y en especial el subsidio ³, han sido utilizadas recurrentemente por los países desarrollados y esto, no sólo no ha sido castigado en el ámbito de la OMC, sino que por el contrario dentro de su seno se han firmado cláusulas ⁴ y acuerdos que precisamente ampararon el accionar de los países desarrollados en este sentido (particularmente los subsidios agrícolas estadounidenses y europeos).

Este escenario, precisamente fue el que hizo emerger en el año 2003 al grupo hoy conocido como G-20 ⁵ (conformado por países importantes a nivel internacional en el tema agropecuario, pero cuyos gobiernos no subsidian - por lo menos no a través de la caja ámbar - su actividad agrícola), con el objetivo de luchar por la disminución y eliminación de los subsidios al agro otorgados por la Unión Europea y Estados Unidos y de esta manera, equilibrar de cierta forma, los poderes de negociación en el ámbito de la OMC y más específicamente, en las negociaciones multilaterales vigentes dentro de su ámbito en la llamada Ronda de Doha.

Por todo lo expuesto, queda claro que de haber existido un correcto funcionamiento de la OMC, la misma institución no hubiese permitido y mucho menos amparado, la aplicación en forma recurrente de una deslealtad comercial tan distorsiva, como son los subsidios incluidos en la Caja Ambar ⁶ y por ende, la creación del G-20 nunca hubiese tenido razón de ser ya que nació (así lo indica su declaración de principios) como una coalición para luchar contra una situación que a todas luces contradice el objetivo fundacional de la Organización Mundial de Comercio.

¹ Acuerdo General de Tarifas y Comercio. GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

² Se entiende por dumping a la práctica recurrente de introducir un producto en otro mercado a un precio inferior del valor normal en este. Esta situación, debe además, causar un daño ó amenaza a la industria local del país al cual ingresa el producto.

³ Es importante aclarar que la OMC tiene un sistema de clasificación –según el daño que provocan- de los subsidios, llamado de Cajas o Compartimentos que trataremos en el capítulo III.

⁴ Por ejemplo la Cláusula de Paz que fue una disposición firmada por los países adherentes al GATT, en el contexto de la Ronda Uruguay, tema que también será abordado en el capítulo III de esta investigación.

⁵ El G—20 , más allá de su denominación hoy está conformado por los siguientes 23 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Ecuador, Egipto, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela y Zimbabwe.

⁶ En esta Caja, se incluyen los subsidios vinculados con los precios y las ayudas directas atadas a la producción.

Objetivo.

El propósito de esta investigación es realizar un aporte al ámbito de las negociaciones comerciales multilaterales, analizando su institución rectora (OMC) y el funcionamiento de la misma, haciendo hincapié en como, más allá de la supuesta igualdad de condiciones para con sus miembros, a los países no desarrollados le es imprescindible la formación de coaliciones a los efectos de reducir las asimetrías mencionadas.

Metodología.

La investigación, desde el punto de vista metodológico, estará centrada en uno de los métodos más utilizados dentro de las ciencias sociales, como es el estudio de caso, acompañado asimismo por aportes del método interpretativo.

Así, nuestro eje, será el análisis del Grupo de los Veinte, tomando a su vez, dentro del mismo, el accionar de cuatro de sus actores fundamentales como son Argentina, Brasil, China e India.

El análisis siempre tendrá como plataforma, el funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio y la interrelación de sus principales (en cuanto al poder de negociación) miembros (Estados Unidos, Unión Europea y el mencionado G-20).

Dadas las características del tema, la investigación será de tipo descriptiva – exploratoria.

Descriptiva, porque básicamente, nos proponemos a través de ella detallar el mecanismo del funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio, así como también el del G-20, dentro del esquema de negociaciones comerciales multilaterales; y exploratoria, por tratarse de un tema de investigación relativamente poco estudiado dada su actualidad.

Entre las fuentes de datos, consideramos como fundamentales para esta investigación, los documentos emanados de las diferentes Reuniones y Conferencias Ministeriales realizadas en el ámbito de la OMC, informes anuales de dicha organización, las declaraciones posteriores a cada reunión realizadas por el G-20, así como también documentación de los Ministerios de Relaciones Exteriores de los países en cuestión.

La estructura de la investigación está dividida en dos partes. La primera de ellas (compuesta por tres capítulos), tendiente a describir el funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio y la segunda (conformada por dos capítulos) centrada en el análisis del caso de estudio mencionado (el Grupo de los Veinte).

Definición del problema.

¿Puede ser considerado el surgimiento del G-20 como una anomalía de funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio?

El motivo de investigación de esta problemática tiene que ver con responder esta pregunta y en el proceso marcar las contradicciones en las que ha incurrido la OMC, cuando en lugar de actuar en función de sus objetivos fundacionales (el fomento de un comercio internacional libre y leal), ha permitido que dentro de su seno, algunos países desarrollados (especialmente Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea) en función de sus mayores poderes de negociación en el ámbito multilateral, logran imponer determinados acuerdos y regulaciones contrarios a dichos objetivos.

A partir de dichas situaciones, y en pos de tratar de equilibrar este desbalance, se da el surgimiento del Grupo de los Veinte, el cual, como hemos mencionado, será objeto de nuestro análisis.

Hipótesis.

Las principales hipótesis de esta investigación son las siguientes:

- Más allá de la supuesta y formal igualdad en cuanto a poder de negociación y representatividad de los países dentro del ámbito de la Organización Mundial de Comercio, en la práctica esto no es así y las naciones menos desarrolladas se ven obligados a conformar coaliciones para disminuir los desequilibrios de poder existentes.
- El surgimiento del Grupo de los Veinte dentro del seno de la Organización Mundial de Comercio, se da en el marco de la necesidad por parte de sus integrantes de equilibrar poderes de negociación dentro del organismo.
- El Grupo de los Veinte no hubiese surgido, si en efecto, la Organización Mundial de Comercio cumpliera el rol asignado por sus objetivos fundacionales.

Primera parte. La Organización Mundial de Comercio.

Capítulo I. Un breve pantallazo sobre el organismo y análisis de su funcionamiento.

El GATT y la OMC (Organización Mundial del Comercio).

En las reuniones de Bretton Woods, en 1944, se había previsto la constitución de un tercer organismo económico mundial, además del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, y este era la Organización Internacional de Comercio.

En 1948 se aprobó en Cuba la "Carta de la Habana", el documento constituyente de la OIC (Organización Internacional del Comercio), pero la necesaria ratificación por los distintos gobiernos involucrados, especialmente el de los Estados Unidos, no se produjo. Fue necesario esperar casi cincuenta años, hasta 1995, para asistir a la creación de un organismo similar, la Organización Mundial de Comercio, OMC.

Durante todos esos años el mercado mundial ha estado regido por un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias acordadas entre un grupo de países, que se llamó Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, General Agreement on Tariffs and Trade) firmado en 1948.

Durante casi medio siglo, el texto básico del GATT se mantuvo casi idéntico. La secretaría general del GATT, convocó una serie de rondas de negociaciones que permitieron acuerdos "plurilaterales", de participación voluntaria, que permitieron importantes reducciones arancelarias.

A comienzos del decenio de 1980, el Acuerdo General no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940.

En primer lugar, este comercio era mucho más complejo e importante que cuarenta años atrás: estaba ya en curso la "mundialización" de la economía. El comercio de servicios - no abarcado por las normas del GATT- era de gran interés para un número creciente de países, y las inversiones internacionales se habían incrementado. Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias eran motivos de preocupación.

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay y en la creación de la OMC.

La Ronda Uruguay duró siete años y medio (1986-1994), casi el doble del plazo previsto. Participaron en ella 125 países y se negociaron temas referidos a productos industriales o agrícolas, textiles, servicios financieros, problemas de la propiedad intelectual y movimientos de capital; abarcó la casi totalidad del comercio, incluyendo los productos biológicos más novedosos, el software o los elementos para el tratamiento médico del VIH/SIDA.

En algunos momentos pareció condenada al fracaso, pero finalmente la Ronda Uruguay dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT. El 15 de abril de 1994, los Ministros de la mayoría de los 125 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos). La demora tuvo algunas ventajas, ya que hizo posible que determinadas negociaciones avanzaran más de lo esperado, por ejemplo, aspectos relacionados con los servicios (elaboración del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios –GATS-), la propiedad intelectual, y la propia creación de la OMC.

La sede de la Organización Mundial de Comercio se encuentra en Ginebra (Suiza) y actualmente está integrada por 153 países.

Dentro de su esquema de funcionamiento existe un elemento fundamental que es la Cláusula de la Nación más Favorecida.

La misma establece que toda ventaja concedida por un país miembro a otro, automáticamente se hace extensiva a los demás países miembros. De esta forma, los acuerdos "bilaterales", son automáticamente "multilaterales".

Pero existen excepciones al funcionamiento de esta cláusula que tienen que ver con concesiones ó ventajas que se otorguen dos o más países dentro de un esquema de integración (zona de libre comercio, ú obviamente, cualquier etapa de mayor profundidad como pueden ser unión aduanera, mercado común ó unión económica); las

que se otorguen entre países no desarrollados, las concedidas en el marco de esquemas de integración pre existentes y a través de la utilización de un waiver.
Ronda de Doha.

La actual mesa de negociaciones. Reuniones ministeriales. Principales actores y perspectivas.

Luego de la mencionada Ronda Uruguay (de la que también emanó el Acuerdo sobre la Agricultura) y de las tres primeras reuniones ministeriales de la OMC realizadas en 1996 en Singapur, en 1998 en Ginebra (Suiza) y en 1999 en Seattle (USA) en noviembre del año 2001 se dio inicio a la llamada Ronda de Doha (cuarta reunión ministerial), la cual sigue vigente hasta la actualidad.

La agenda de la misma está basada, entre otros temas, en los siguientes puntos:

Acceso a los mercados. El mismo engloba la reducción de los aranceles, ampliación de los contingentes arancelarios y diversas flexibilidades al respecto.
Subsidios a la exportación. Reducción de todas las modalidades de subsidios a la exportación, de forma de llegar progresivamente a su eliminación. Como ya veremos en el “Marco” firmado el 1 de agosto de 2004 los miembros acordaron eliminar los subsidios a la exportación en un plazo que sería negociado.

Ayuda interna. Importantes reducciones de las ayudas culpables de provocar distorsiones al comercio (en el “Marco” del 1º de agosto de 2004, los países desarrollados se comprometieron a reducir en un 20 % las subvenciones internas que distorsionan el comercio, desde el día de entrada en vigor de cualquier acuerdo concluido en el marco del Programa de Doha).

Servicios e inversiones y patentes. Estos tres temas, son de especial interés de los países desarrollados ya que en mayor medida son ellos a través de sus empresas multi ó transnacionales quienes ofrecen servicios ó realizan inversiones en terceros países, al igual que la registración de patentes las cuales también llevan a cabo a través de los mencionados actores ó de sus centros de estudio ó universidades.

Inclusión como temas a tratar en todas las negociaciones a realizarse, del trato preferencial y diferenciado para los países en desarrollo, así como también de comprobar los resultados efectivos que su tratamiento traería como consecuencia, así como el considerar en las futuras agendas los llamados temas no comerciales (protección del medio ambiente, desarrollo rural, seguridad alimentaria, etc.).

Ya dentro de esta Ronda, se llevaron adelante las siguientes reuniones ministeriales:

Reunión Ministerial V. Cancún 2003.

En Julio del año 2003, los países miembros comenzaron a elaborar una serie de proyectos “marcos”, los cuales fueron presentados en el transcurso de la Reunión en Septiembre de 2003.

En dichas reuniones preparatorias, se decidió la creación del G-20 (como una ampliación del Grupo CAIRNS conformado durante la Ronda Uruguay), el cual está constituido por países en vías de desarrollo (con una membresía variable por eso nació como G-22 y luego se lo comenzó a denominar G-20) entre los cuales se encuentran Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Colombia, Cuba, Ecuador, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Uruguay Venezuela y Zimbabwe.

El bloque que está compuesto por los países productores agrícolas que no poseen políticas de subvenciones distorsivas, presentó como principal cuestión a tratar; la reducción de los subsidios otorgados por la Unión Europea y Estados Unidos a sus producciones y exportaciones agrícolas.

Las negociaciones se vieron bloqueadas ya que al no tratarse estos temas, por lo menos con la intensidad esperada por los países del Grupo, los representantes de éstos hicieron lo propio con los temas que las delegaciones estadounidenses y de la Unión Europea deseaban tocar, tales como patentes, compras gubernamentales e inversiones. El tratamiento de la agenda de la Ronda quedó estancado.

Luego, hacia principios del año 2004, una serie de actitudes políticas y anuncios por parte de Estados Unidos y especialmente de la Unión Europea reencauzaron las negociaciones.

Adicionalmente, se celebraron una serie de reuniones entre Australia, Brasil, Estados Unidos, la India y la Unión Europea.⁷

Como resultado de todo esto surgió el “Acuerdo Marco” el 1 de Agosto de 2004.

En el mismo quedaron expuestas las pautas principales de las modalidades, como anexo de la Decisión comúnmente denominada “El paquete de Julio”

VI Reunión Ministerial de Hong Kong, 2005.

De forma extra oficial se planteó como objetivo central de esta reunión dejar sentadas las formas para un futuro acuerdo en relación al tema agrícola.

Como puntos salientes dentro de las conclusiones a las que se arribaron en la Reunión Ministerial, podemos mencionar los siguientes:

Se confirmó el compromiso contraído en Doha de trabajar en la consecución de un sistema a largo plazo que resulte equitativo y se encuentre orientado al mercado, con el fin de corregir las distorsiones que se dan en los mercados agropecuarios mundiales.

En relación a la ayuda interna se determinaron tres bandas para las reducciones de la MGA⁸ total final consolidada y para el recorte global de la ayuda interna causante de distorsión del comercio, con mayores recortes lineales en las bandas superiores.

Se adoptó el compromiso de trabajar en la eliminación de todas las formas de subvenciones a las exportaciones de forma progresiva hacia el año 2013, previendo además un fondo de ayuda para situaciones concretas de emergencia, haciéndose la salvedad que los países en desarrollo miembros, seguirán beneficiándose de las disposiciones del párrafo 4 del artículo IX del Acuerdo sobre la Agricultura durante un período de cinco años posteriores a la fecha final para la eliminación de todas las formas de subvenciones a la exportación.

⁷ A estas reuniones en las que participan sólo algunos países, actuando en representación del resto se las conoce como “reuniones de mesa chica”.

⁸ Medida Global de Ayuda

El otorgamiento de subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones de productos agropecuarios (excepto los servicios de asesoramiento y promoción de exportaciones de amplia disponibilidad) incluidos los costos de manipulación, perfeccionamiento y otros gastos de transformación, y los costos de los transportes y fletes internacionales.

Eliminación total por parte de los países desarrollados de todas las subvenciones a la exportación para el algodón a partir del 01-01-2006.

Con respecto al acceso a los mercados, los países desarrollados dieron acceso libre de derechos y de contingentes a las exportaciones de algodón procedentes de los países menos adelantados (PMA) a partir del año 2008.

Se determinó una prórroga para los países menos adelantados (PMA) para otorgar protección a las marcas de fábrica o de comercio, el derecho de autor, las patentes y otros derechos de propiedad intelectual. El nuevo plazo se extiende hasta el 1° de julio de 2013. El plazo original vencía el 1° de enero de 2006, once años después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre los ADPIC (Acuerdo de la OMC sobre los aspectos de derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio).

VII Reunión Ministerial. Ginebra 2009.

Esta reunión fue bastante particular, porque estuvo en gran medida impregnada por la coyuntura económica y financiera vivida a partir de septiembre de 2008.

De esta forma, el tema fundamental (junto con la situación de apreciación y depreciación de monedas a nivel mundial)⁹ fue la conveniencia de seguir en la senda de la liberalización económica, aún en tiempos de crisis, en realidad haciéndose sumo hincapié en que los países afectados saldrían más rápidamente de dicha situación con más y más libre comercio que poniendo en práctica medidas proteccionistas que los llevaran a cerrar sus economías.

Cabe destacar que en los próximos días (entre el 15 y 17 de diciembre de 2011, se llevará a cabo la VIII Reunión Ministerial del organismo en la ciudad de Ginebra, Suiza), en la cual seguramente se dará la aprobación al ingreso de Rusia, Samoa y Montenegro al organismo, pasando de efectivizarse a ser 156 miembros.

Rondas del GATT y reuniones ministeriales de la OMC.

Nombre	Sede	Fecha
I	Ginebra	1947
II	Annecy	1949
III	Torquay	1950-1951
IV	Ginebra	1955-1956
V “Ronda Dillon”	Ginebra	1960-1961

⁹ La llamada guerra de divisas.

VI "Ronda Kennedy"	Ginebra	1964-1967
VII "Ronda Tokio" inicialmente "Ronda Nixon"	Tokio	1973-1979
VIII Ronda Uruguay	Punta del Este - Marrakech	1986-1994
I Reunión Ministerial	Singapur	Diciembre de 1996
II Reunión Ministerial	Ginebra	Mayo de 1998
III Reunión Ministerial	Seattle	Noviembre-Diciembre de 1999
IV Reunión Ministerial	Doha	Noviembre de 2001
V Reunión Ministerial	Cancún	Septiembre de 2003
VI Reunión Ministerial	Hong Kong	Diciembre de 2005
VII Reunión Ministerial	Ginebra	Noviembre-Diciembre de 2009

Elaboración propia en base a la página oficial de la OMC.

Fomento de una competencia leal.

Muchas veces se describe a la OMC como una institución de "libre comercio", pero esto no es completamente exacto. El sistema autoriza en realidad la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Por esto, es mucho más exacto decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio. Este es también el objeto de las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado, - también puede darse de forma local en el mercado interno-) y las subvenciones.

Las cuestiones son complejas y las normas tratan de determinar lo que es leal o desleal, y cómo los gobiernos pueden responder, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el perjuicio ocasionado por el comercio desleal.

Prácticas de competencia desleal.

Al hablar de competencia desleal, inmediatamente, se hace referencia a dos prácticas muy recurrentes: los subsidios y el dumping.

Pero es importante aclarar que no todos los subsidios son cuestionados, sino que se analiza el carácter distorsivo de los mismos en el comercio internacional para determinar el daño que provocan en el mismo.

De esta forma, aparece una clasificación de las ayudas que realiza la Organización Mundial de Comercio de modo de analizar y encuadrar las características, finalidad y fundamentalmente consecuencias de las mismas.

Participación de los miembros.

La década del ochenta fue una época regida por el multilateralismo y esto pudo verse tangibilizado en las negociaciones del GATT, teniendo como punto culminante la Ronda Uruguay (si bien ésta fue concluida en el año 1994) y la creación de la Organización Mundial de Comercio.

En ella, la cantidad de países signatarios de dicho acuerdo y luego miembros de la mencionada institución, fue incrementándose de manera significativa.

Adicionalmente, dichos países (en su mayoría en desarrollo) se incorporaron activamente al sistema multilateral de comercio mediante la apertura significativa de sus economías y la participación en los mecanismos de la OMC, dejando de lado su faceta más proteccionista, abandonando sus modelos de industrialización por sustitución de importaciones y convirtiendo así a las relaciones comerciales en el eje del debate norteamericano.

Sin embargo, toda esta profundización se vio acompañada de una escasa actualización de los mecanismos de participación, representación y construcción de consensos.

Para entender este punto, fundamental en el devenir del presente trabajo, vamos a adentrarnos en el esquema de funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio.

Funcionamiento de la OMC.

Como primer punto es importante aclarar que en la toma de decisiones están involucrados todos los países miembros, ya sea que estos estén representados por sus Ministros (que se reúnen por lo menos una vez cada dos años) o por sus embajadores o delegados (los cuales se encuentran regularmente en Ginebra –sede del organismo-). Otro punto destacable es que, por lo menos en teoría –luego explicaremos el por qué de esta aclaración-, las decisiones son adoptadas en general por consenso.

Así, en la OMC no se delega la autoridad a un órgano ejecutivo pequeño, lo cual es una marcada diferencia en relación a otros organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Así, cuando las disposiciones de la OMC imponen ítems de cumplimiento con respecto a las políticas internas de los países miembros, es como resultado de las negociaciones celebradas entre ellos. Las mismas luego, serán aplicadas por los propios Miembros, de acuerdo a procedimientos convenidos, que incluyen la posibilidad de sanciones comerciales, utilizando el proceso de solución de controversias.

Es importante destacar que la adopción de decisiones por consenso, entre más de ciento cincuenta países (en la actualidad son 154 los miembros), lógicamente, suele retrasar y dificultar los procesos de negociación, pero a la vez, le otorga a las mismas un nivel de legitimidad muy superior.

¿Qué sucede en caso de no llegar a establecerse el consenso?

De no lograrse consenso, se lleva adelante la votación, estableciéndose que se gana por mayoría de los votos emitidos y a cada país le corresponde un voto.

En el Acuerdo sobre la OMC se prevén cuatro situaciones específicas de votación:

La decisión de adoptar una interpretación de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales podrá llevarse a cabo por mayoría de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC.

Por la misma mayoría, la Conferencia Ministerial podrá decidir eximir de una obligación impuesta por un acuerdo multilateral a un determinado miembro.

Las decisiones de enmienda de las disposiciones de los acuerdos multilaterales podrán adoptarse por aprobación de todos los Miembros o por mayoría de dos tercios, según la naturaleza de la disposición de que se trate. Ahora bien, esas enmiendas únicamente surtirán efecto para los Miembros de la OMC que las acepten.

La decisión de admitir a un nuevo Miembro se adoptará por mayoría de dos tercios en la Conferencia Ministerial, o en el Consejo General en el período entre conferencias.

Máxima autoridad: la Conferencia Ministerial

El órgano más importante es la Conferencia Ministerial, que debe reunirse por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial puede adoptar decisiones sobre todas las cuestiones que se planteen en el marco de cualquiera de los acuerdos comerciales multilaterales.

Segundo nivel: el Consejo General bajo tres formas

Entre las conferencias ministeriales, la labor cotidiana está a cargo de tres órganos:

El Consejo General

El Órgano de Solución de Diferencias

El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales

Es importante aclarar que en el Acuerdo por el que se establece la OMC se dice que todos ellos son el Consejo General, aunque cuando se reúnen tienen diferentes mandatos. También en este caso están integrados por todos los Miembros de la OMC.

El Consejo General actúa en representación de la Conferencia Ministerial en todos los asuntos de la OMC. Se reúne como Órgano de Solución de Diferencias y Órgano de Examen de las Políticas Comerciales para supervisar el procedimiento de solución de diferencias entre los Miembros y para analizar las políticas comerciales de los Miembros, respectivamente.

El Consejo General actúa en representación de la Conferencia Ministerial en todos los asuntos de la OMC. Se reúne como Órgano de Solución de Diferencias y Órgano de Examen de las Políticas Comerciales para supervisar el procedimiento de solución de diferencias entre los Miembros y para analizar las políticas comerciales de los Miembros, respectivamente.

Tercer nivel: consejos para cada amplia esfera de comercio, y otros órganos

Tres consejos, los cuales se ocupa de una amplia esfera de comercio rinden informe al Consejo General:

El Consejo del Comercio de Mercancías

El Consejo del Comercio de Servicios

El Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC)

Hay otros seis órganos que rinden informe al Consejo General. Su ámbito de competencia es más pequeño: de ahí que sean "comités". Pero están asimismo integrados por todos los Miembros de la OMC. Abarcan distintas cuestiones: comercio y desarrollo, medio ambiente, acuerdos comerciales regionales, y cuestiones administrativas. En la Conferencia Ministerial de Singapur, celebrada en diciembre de 1996, se decidió crear nuevos grupos de trabajo para que examinaran las siguientes cuestiones: inversión y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio. A partir de allí fueron denominados como los temas de Singapur.

Cuarto nivel:

Cada uno de los consejos de nivel superior tiene órganos subsidiarios. El Consejo del Comercio de Mercancías tiene once comités que se ocupan de temas específicos (agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas antidumping, etc.). También en este caso están integrados por todos los países Miembros. Rinden también informe al Consejo del Comercio de Mercancías el Órgano de Supervisión de los Textiles, que consta de un presidente y 10 miembros que actúan a título personal, y los grupos que se ocupan de las notificaciones (los gobiernos informan a la OMC de las políticas o medidas que aplican o se proponen aplicar) y de las empresas comerciales del Estado.

Comités del Consejo del Comercio de Mercancías:

Acceso a los Mercados; Agricultura; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Órgano de Supervisión de los Textiles; Obstáculos Técnicos al Comercio; Subvenciones y Medidas Compensatorias; Prácticas Antidumping; Valoración en Aduana; Normas de Origen ; Licencias de Importación; Medidas en materia de Inversiones; Salvaguardias Comercio de Estado (grupo de trabajo)

Qué sucede en la realidad.

Acabamos de analizar, el proceso formal de la toma de decisiones en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio.

Sin embargo, en la práctica, si bien se respeta lo antedicho, la forma de articulación del sistema trae como consecuencia, que termine no siendo todo lo participativo que debiera.

Como vimos, el sistema de toma de decisiones, se lleva adelante a través de carriles formales e informales. En estos últimos, no participan todos los miembros de la Organización.

En líneas generales, los procesos formales son reuniones de las que queda constancia en las actas que se distribuyen a las delegaciones y al público pocas semanas después de la reunión. El devenir de las mismas está abierto a todos los miembros de la Organización, y las actas aportan automáticamente transparencia a este proceso. Aunque las decisiones de la OMC se adoptan en los procesos formales, es en las reuniones ó consultas informales (denominadas reuniones de “mesa chica”), donde dichas decisiones se negocian y preparan.

Sin asistir a las reuniones informales resulta difícil, sino imposible, incidir en el rumbo del proceso negociador formal.

La no participación no sólo responde a la carencia de recursos humanos, técnicos o financieros, sino también por el carácter “exclusivo” de ciertas reuniones importantes que congregan a los países más activos o con mayor interés y peso comercial en los temas clave de las agendas. La Ronda Uruguay y, en mayor medida, la actual negociación llevada adelante a través de la Ronda de Doha se han caracterizado por realizar gran cantidad de reuniones de mesa chica ó salas verdes¹⁰, donde se deciden los principales ítems en juego de las negociaciones.

El proceso de la sala verde ha significado tradicionalmente, una manera de apresurar las consultas, ya que a través de él, se considera al Director General de la OMC y a número

¹⁰ En las de los últimos años han participado de ellas, Estados Unidos, la Unión Europea, Brasil, China, India y en algunas ocasiones Sudáfrica.

de entre veinticinco y treinta miembros, incluyendo grandes países comerciales ya fueran desarrollados o en desarrollo; así como también a otros países, designados para representar a los miembros restantes. La composición de este grupo tiende a variar según el tema en cuestión pero no existe una base objetiva para la participación.

Durante la Ronda Uruguay un tema central fue el de la representación. Por ello, todo el proceso de negociación fue fuertemente cuestionado. De hecho, no sólo se trataba del número de países en desarrollo sentados a la mesa de la sala verde sino también que los países no incluidos no podían estar seguros que realmente se fuera a abogar por sus intereses en forma adecuada, a través de sus supuestos pares que sí se hallaban participando en el proceso. Una falta de transparencia respecto a quienes eran invitados al círculo interno, chocó a su vez con un mayor deseo de participación de los países en desarrollo y con la cada vez más creciente, heterogeneidad de intereses. Por supuesto que estos grandes desafíos al sistema de toma de decisiones, implícitamente pusieron en tela de juicio otras facetas de la gobernabilidad, como por ejemplo la incapacidad de balancear los costos y beneficios que surgen de las negociaciones comerciales.

La importancia de la asistencia a las reuniones informales queda claro en las palabras de Michalopoulos (1999, pág. 130) “en principio cualquier miembro de una institución puede bloquear una decisión a través de un voto negativo. Estaba claro incluso en el contexto del GATT donde los países en desarrollo tenían la mayoría de los votos pero jugaban en la práctica un rol menor. De esta forma, sería inútil tratar de ejercer presión con el voto, ya sea para bloquear un proceso mayor como también para forzar a los países en desarrollo a tomar obligaciones que no desean. En la práctica son pocas las votaciones que se realizan, si es que suceden. Esto pone un plus de importancia a las consultas, tanto formales como informales que forman consenso”.

Si bien el principio de “un miembro-un voto” otorga una fuerza abrumadora a los países en desarrollo al concentrar las 2/3 partes del total de la membresía, la continuidad de la regla del consenso para la toma de decisiones favorece el ejercicio de la presión sobre aquellos países de menor peso comercial, que difícilmente pueden oponerse a las decisiones que se tomen en el seno de reuniones cerradas. Esta situación se agrava para los veintidós miembros de la OMC que no tienen delegaciones permanentes en Ginebra.

A partir de la finalización de la Ronda Uruguay y la conformación de la OMC en el año 1995, puntualmente durante la primera reunión ministerial de la OMC en Singapur, llevada adelante en 1996 la mayoría de los países en desarrollo acudieron deficientemente preparados a la misma, en cuanto a contenidos y logística, en tanto que en la siguiente reunión ministerial, realizada en el año 1999 en Seattle, sólo treinta de los por entonces, ciento cuarenta miembros de la OMC, se encontraron en condiciones de participar en las decisiones.

Este hecho, trajo como consecuencia que el resto de los países en desarrollo, se opusieran a continuar las negociaciones ante la evidencia que sus intereses no estaban siendo adecuadamente tenidos en cuenta. El fracaso de la reunión dejó un profundo sentimiento de frustración ante la imposibilidad de la mayoría de participar y convenir la orientación que debía asumir el sistema multilateral.

Entonces, “la adquisición de suficientes conocimientos respecto a cómo trabaja el sistema, las habilidades técnicas y una capacidad institucional adecuada, debían ser las primeras áreas en las cuales se deben concretar los esfuerzos de los países en desarrollo” (Tussie y Lengyel, 2002, pág 262). Sin embargo, mejorar la capacidad para participar también requiere confrontar la falta de coordinación en el ámbito nacional que normalmente abunda en los países en desarrollo. Por un lado, los problemas de coordinación provienen de varias fuentes, “incluyendo diferencias respecto a la

ubicación de autoridad nominal comparado con autoridad real, con respecto a la articulación e implementación de políticas comerciales, así como también diferencias en términos acerca de qué institución es responsable por las políticas comerciales y qué agencia de gobierno tiene el poder de negociar y firmar acuerdos internacionales” (Oyejide, 2000, p. 23).

Por otro lado, dado el nivel de conocimiento técnico requerido en el marco de la OMC, han surgido preguntas acerca de la capacidad de los países en desarrollo para llevar casos eficientemente, tanto en el rol de acusadores como en el de defensores. Aún cuando el nuevo mecanismo de solución de disputas puede ser considerado un acierto, igualmente se les impuso a los países en desarrollo, la necesidad de desarrollar y financiar un conocimiento importante en derecho comercial internacional para poder obtener un real provecho del mismo.

Si bien existe asistencia técnica disponible en la OMC, la misma no está pensada para ayudar a los países en desarrollo en casos específicos, mucho menos preparada para mostrar a los países en desarrollo sus márgenes de maniobra o bien focalizar sobre la posibilidad de expandir su, en palabras de Diana Tussie, “ambigüedad creativa”. Por ello, la OMC tiene, por un lado, una legalidad marcada por el Órgano de Solución de Disputas que garantiza el recurso de todos a dicho sistema judicial y, por tanto, el respeto de las normas. Pero por otro, registra una falta de democratización en la elaboración y adaptación de las reglas que la rigen, al no asegurar la participación regular en la gestión de un importante número de países.

Con la clara intención de superar la fragmentación y la exclusión en el proceso negociador multilateral, los países en desarrollo comenzaron a invertir, de forma creciente, recursos diplomáticos en la creación y mantenimiento de coaliciones con el fin de incrementar su poder de negociación. Principalmente en temas donde es difícil llegar al consenso como la agricultura (el cual abordaremos puntualmente en el capítulo III).

Precisamente, en lo que atañe a este ítem, casi todos los países son miembros de, al menos, una coalición y en muchos casos de varias. Esto significa que todos los países pueden estar representados en el proceso si los coordinadores y otros protagonistas están presentes. Los coordinadores también asumen la responsabilidad de la “transparencia” y la “no exclusión”, manteniendo informadas a sus coaliciones y defendiendo las posiciones negociadas dentro de sus alianzas.

Volvemos a resaltar que en último término, las decisiones han de adoptarlas todos los miembros, por consenso. El conjunto de ellos, se resistiría a los intentos de imponer la voluntad de un pequeño grupo. No se ha podido encontrar otro medio de arribar a un consenso cuando se trata de cuestiones controversiales, ya que es prácticamente imposible que los miembros varíen voluntariamente sus posiciones en reuniones en las que participan la totalidad de los mismos.

No obstante, la formación de grupos pequeños y las consultas que se realizan entre sus coordinadores no constituyen un elemento separado de las reuniones oficiales; ya que son necesarias para adoptar las decisiones formales en los consejos y comités. Tampoco quiere decir que las reuniones formales carezcan de importancia; constituyen el foro para intercambiar opiniones, dejar constancia de las posiciones de los países y, en última instancia, confirmar las decisiones.

Si bien es cierto que la negociación por coaliciones no es algo nuevo en el ámbito comercial, actualmente sorprende su proliferación e institucionalización sin precedentes. Así, muchas coaliciones disfrutan en la actualidad de gran presencia, son oficiales y están coordinadas. Esto es más que claro en los casos del G-20 (nuestro caso de estudio), el G-33, el Grupo de Países Menos Adelantados (PMA), el Grupo de países de África, los del Caribe y el Pacífico (ACP), el Grupo Africano, el Grupo de las

Economías Pequeñas y Vulnerables (EPV) y el Grupo Cairns, todos los cuales se reúnen con regularidad para establecer y defender sus posiciones comunes.

Capítulo II. Coaliciones.

Para entender un poco más que significado tiene el agrupamiento de los miembros de un organismo internacional (en nuestro caso la Organización Mundial de Comercio) en coaliciones, haremos una breve descripción de las diferentes formas que éstas pueden asumir: coaliciones de oposición, temáticas y flexibles.

Tipos de coaliciones:

- Coaliciones de oposición.

Fueron las más comunes en los primeros tiempos de la OMC. En ellas, se engloban países aunados por el interés común de bloquear temas puntuales en las negociaciones. Utilizan estrategias distributivas o que reclaman valores durante la negociación, con uso de tácticas ofensivas. Dichas estrategias son típicas de situaciones polarizantes donde lo que gana un negociador necesariamente lo pierde el otro.

La estrategia distributiva se desarrolla en base a los siguientes criterios: a) las metas que persigue una coalición son incompatibles con las metas que persigue el grupo de países con los que negocia;

b) la coalición intenta maximizar su ganancia –en especial cuando los recursos son escasos- tratando de mejorar su posición anterior;

c) la coalición actúa con estrategias y tácticas competitivas que permiten mejorar sus resultados;

d) existe una interdependencia por la cual las partes se hacen concesiones en el curso de la negociación;

e) las relaciones se deterioran y perjudican la relación continua de calidad en el largo plazo;

f) cuando una parte siente que pierde provoca conflictos y esto, obviamente, profundiza las diferencias.

Este tipo de coaliciones, utiliza tácticas ofensivas que pueden consistir en:

a) demandar concesiones para el beneficio exclusivo;

- b) presentar un reclamo formal en contra de los países con intereses opuestos ya sea en el ámbito regional ó internacional;
- c) estructurar etapas para debilitar la alternativa de un acuerdo con los países con intereses opuestos para fortalecer la propia, por ejemplo, encarando medidas ó abriendo negociaciones unilaterales con terceras partes que podrían ayudar a la coalición a compensar un rompimiento en las relaciones con los países con intereses opuestos ó bien posicionarse en una alternativa superior, o incrementando el costo del rompimiento para los países con intereses divergentes;
- d) amenazar con tomar acciones perjudiciales, a menos que sean aceptadas las concesiones propuestas.

Al utilizar este tipo de estrategias, las coaliciones de oposición, “abren la negociación con grandes demandas, postergando concesiones, convenciendo a otros países en desarrollo de mantener esa postura, mientras ganan tiempo para aprender sobre su propia combinación de intereses” (Narlikar y Odell, 2006, pág. 3).

Una versión clara del uso de tácticas ofensivas sería tomar a otros temas como rehenes a los fines de perjudicar el consenso si los temas de interés no son incluidos.

Es importante que aclaremos, que es factible que una coalición pueda empezar como de oposición y posteriormente, al avanzar de forma más proactiva, se transforme en una coalición temática.

Esto es así porque el mayor riesgo de la utilización de estrategias distributivas se encuentra en el hecho de fomentar la manipulación y las contra amenazas de los países con intereses contrapuestos, muy probablemente convencéndolos que no toma en serio el acuerdo y que por lo tanto la coalición puede decidir el fin de la negociación e incrementar la resistencia.

Al no utilizarse otro tipo de estrategias en este estadio de la negociación, se pierde la posibilidad de lograr un nuevo acuerdo con ciertas concesiones que permita ganancias para ambas partes.

Así, cuando se aplican estrategias distributivas puras, no se realizan concesiones y en el mejor de los casos, las mismas deben representar cambios intrascendentes respecto a la posición original. En este contexto, las concesiones son tomadas como síntomas de debilidad de los países que deben realizarlas, no existiendo la reciprocidad.

Las primeras coaliciones de países en desarrollo que se originaron dentro del sistema multilateral de comercio, surgieron en la década del sesenta en un contexto de modelos proteccionistas de crecimiento. En este período, se crearon las primeras coaliciones de oposición como el Grupo Informal de Países en Desarrollo en el GATT (que se opuso al intento de integrar el sector de servicios) y el G-77¹¹ en la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) que combinaban un rango de países en desarrollo de distintas envergaduras y regiones, que tomaron una negociación defensiva bajo el trato especial y diferenciado.

El grupo de los 77, procuró articular y promover los intereses económicos de los países en desarrollo (motivo de su origen) de modo tal de potenciar su capacidad de negociación dentro del sistema de Naciones Unidas, y promover el desarrollo en la

¹¹ Coalición de oposición compuesta por: Afganistán, Algeria, Angola, Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Bahrain, Bangladesh, Barbados, Belize, Benin, Bhutan, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Brunei Darussalam, Burkina Faso, Burundi, Camboya, Camerún, Cape Verde, República Africana Central, Chad, Chile, China, Colombia, Comoros, Congo, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Cuba, Korea, Congo, Djibouti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Ecuatorial Guinea, Eritrea, Etiopía, Fiji, Gabon, Gambia, Ghana, Granada, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Honduras, India, Indonesia, Irán, Irak, Jamaica, Jordán, Kenya, Kuwait, Lao Lebanon, Lesotho, Liberia, Libyan Jamahiriya, Madagascar, Malawi, Malasia, Maldives, Mali, Islas Marshall, Mauritania, Mauritius, Micronesia Mongolia, Morocco, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Nicaragua, Niger, Nigeria, Omán, Pakistán, Palestina, Panamá, Papua Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Filipinas, Qatar, Rwanda, San Kitts y Nevis, Santa Lucia, San Vicente y Granadinas, Samoa, Sao Tome y Príncipe Saudi Arabia, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Singapur, Islas Salomón, Somalia, Sudáfrica, Sri Lanka, Sudan, Suriname, Swaziland, República Árabe Siria, Tailandia, Timor-Leste, Togo, Tonga, Trinidad y Tobago, Tunisia, Turkmenistan, Uganda, Emiratos Árabes Unidos, Tanzania, Uruguay, Vanuatu, Venezuela, Vietnam, Yemen, Zambia y Zimbabwe.

cooperación Sur - Sur. Debido al uso de tácticas de ganar-perder, las estrategias distributivas ofensivas fueron las más utilizadas, y es por ello que se sostiene que las coaliciones de oposición dominaron la política del tercer mundo hasta la década del ochenta, cuando su tendencia a la fragmentación fue tan notoria que los países debieron mejorar las estrategias de negociación utilizadas, comenzando a crear coaliciones temáticas con agendas mucho más proactivas.

Más allá de esto, en la actualidad, las coaliciones de oposición -por su objetivo más básico, es decir, bloquear las negociaciones- continúan siendo una práctica común. Tal es el caso del Grupo de Ideas Afines (Like Minded Group-LMG)¹² que se creó en la cumbre ministerial de la OMC de Singapur bajo el liderazgo de India.

El interés que motivó la formación de esta coalición fue bloquear la inclusión de los llamados temas de Singapur (inversiones, competencia y compras públicas) en la negociación y luego rechazar la incorporación de estándares laborales en la OMC.

Asimismo, demandó solucionar los problemas de implementación de la Ronda Uruguay al momento de lanzar otra Ronda.

Sin embargo, los costos de credibilidad que enfrentó esta coalición fueron muy altos, debió atravesar el problema del free-rider al tener amplia membresía, atender la diversidad de intereses, considerar las necesidades de otros países en desarrollo y prevenir estrategias de “dividir y reinar” (Narlikar y Odell, 2006, pág. 26) por parte de los países desarrollados.

- Coaliciones temáticas.

Este tipo de coaliciones son menos polarizantes, utilizan estrategias distributivas con tácticas defensivas que consisten en presentar una contrademanda o una contraoferta de acuerdo y tienen más probabilidades de mantener su credibilidad sin fragmentarse.

Asimismo, invierten recursos en la investigación y análisis para el balanceo de intereses intra y extra coalición. Esto sugiere que estas coaliciones tienden a persistir mientras la causa original de su creación persista y la relación entre los miembros se mantenga fuerte debido a los intereses involucrados.

Mientras estas coaliciones pueden combinar intereses entre los sectores, son más fáciles de construir cuando están basadas en un tema específico ya que pueden reducir algunos costos e inconvenientes del manejo y la gestión. Como la táctica utilizada es defensiva, mantiene su credibilidad frente al bloqueo pero evita el juego de ganar-perder y por ende, la fragmentación con pérdidas, ampliando el resultado de no acuerdo a otra posibilidad, es decir, llegar a un acuerdo con ciertas ganancias y ciertas pérdidas.

Dos ejemplos claves de coaliciones temáticas son el Café au Lait¹³ y el Grupo Cairns. Precisamente la formación del grupo “Café au Lait” sentó las bases de la Declaración de Punta del Este que dio inicio a la Ronda Uruguay en el año 1986. El éxito de este grupo se cimentó en torno a un interés común en relación a la negociación de servicios, lo que permitió a los miembros que lo componían defender sus propios programas en otros ámbitos, transformándose en el primer ejemplo de coalición temática en la que participaron tanto países desarrollados como no desarrollados (apaciguando las diferencias entre Norte-Sur).

La coalición atribuía un valor enorme a la investigación y al intercambio de información como una de sus características operacionales. Así, su estructura temática simple

¹² Coalición compuesta por: Algeria, Bangladesh, Belarus, Bhután, China, Cuba, Egipto, India, Indonesia, Irán, Malasia, Myanmar, Nepal, Pakistán, Filipinas, Sri Lanka, Sudan, Siria, Vietnam y Zimbabwe.

¹³ Coalición formada por: Bangladesh, Chile, Colombia, Hong Kong, Indonesia, Ivory Coast, Jamaica, Malasia, México, Pakistán, Filipinas, Rumania, Singapur, Sri Lanka, Corea del Sur, Tailandia, Turquía, Uruguay, Zambia y Zaire. Asimismo, también forman parte los miembros del G9: Australia, Austria, Canadá, Finlandia, Islandia, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia y Suiza.

contrastó con la postura de bloqueo del G-10¹⁴, focalizándose en un tema y permitiendo la flexibilidad de posiciones.

La experiencia y el éxito de la coalición *Café au Lait* preludiaron en cierto sentido la creación, en el año 1986, del Grupo de Cairns como una coalición temática que marcó el surgimiento de un tipo de asociación sin precedentes en las negociaciones internacionales de comercio, en la cual países desarrollados y en desarrollo exportadores de productos agrícolas con intereses pro liberalizadores, cruzaron viejas barreras de cooperación y convergieron en el Grupo (al igual que *Café au Lait*, cubriendo diferencias del debate Norte- Sur). Esta coalición “se mantuvo unida durante la Ronda Uruguay, en contraste con previas asociaciones basadas en amplias membresías en el GATT” (Tussie y Glover, 1993, pág. 181).

Sin embargo, el Grupo Cairns se desarrolló “en una situación coyuntural irreproducible” (Narlikar y Tussie, 2004, pág. 959) ya que su agenda estaba en conformidad con los intereses de ese momento de Estados Unidos, y esto claramente influyó para que pudiera perdurar y tuviera éxito como coalición. Más allá de esto, su logro más grande ha sido fijar el programa sobre agricultura durante gran parte de la Ronda Uruguay, obteniendo un resultado de ganar – ganar, si bien es cierto que no pudieron frenar la aplicación de la Cláusula de Paz a la que haremos referencia en el próximo capítulo al detallar la situación de la cuestión agrícola dentro del marco de la Organización Mundial de Comercio.

De hecho, aunque muchos nuevos grupos pusieron de relieve la importancia de las alianzas basadas en cuestiones concretas, la mayoría de las iniciativas basadas en cuestiones puntuales durante la Ronda Uruguay tuvieron menos éxito, y puede afirmarse que sólo el Grupo Cairns logró sobrevivir a la transición hacia la OMC (incluso profundizándose luego a través de la formación del Grupo de los Veinte en la reunión ministerial de Cancún en el año 2003).

Es importante tener en cuenta que las coaliciones de oposición y las coaliciones temáticas tienden a funcionar mejor bajo distintos contextos. Por ejemplo, las coaliciones temáticas, al utilizar estrategias distributivas defensivas son proclives a prosperar en la confección de agendas y en el proceso de negociación, ya que se requiere una flexibilidad intra coalición así como la existencia de acuerdos redefinidos entre los miembros.

Estas coaliciones ofrecen la ventaja de ser capaces de incluir nuevos miembros sin preocuparse si el estado entrante es suficientemente parecido en intereses o no, y también puede incluir nuevos acuerdos y temas vinculados sin temer que esto comprometa el objetivo central del grupo. Las coaliciones de oposición, al utilizar estrategias distributivas ofensivas por el contrario, tienden a ser mejores en la presentación de demandas, amenazas y concreción de bloqueos, lo que implica procesos que no comprometen el interés del grupo por pequeñas concesiones que puedan tentar a los miembros individualmente.

- **Coaliciones flexibles**

En ellas están englobados países interesados en un tema específico, pero que a la vez tienen una faceta proactiva en el sentido de buscar que el agrupamiento no se disuelva y mantenga su credibilidad cuando el tema de su interés haya sido incluido en la agenda

¹⁴ Coalición de oposición abocada a la negociación de servicios, compuesta por: Argentina, Brasil, Cuba, Egipto, India, Nigeria, Nicaragua, Tanzania, Perú y la ex Yugoslavia.

multilateral. Este tipo de coaliciones incorporan estrategias mixtas de negociación (integrativas y distributivas).

A través de las estrategias integrativas las partes adoptan soluciones creativas bajo una relación de ganar-ganar bajo el supuesto de que existe más de un arreglo que permita soluciones satisfactorias, manteniendo y mejorando las relaciones interpersonales hacia la consecución de relaciones a largo plazo.

El uso de estas estrategias, que permiten el beneficio de ambas partes, abre el panorama a la negociación de un acuerdo referido a un problema en común (o a la temática de la coalición) y/o a un intercambio de concesiones. Para ello, las condiciones mínimas para este tipo de negociación son: la existencia de sensibilidad de cada parte a las necesidades de la otra, un clima de confianza recíproca y la disposición a mostrar flexibilidad.

Pero “el ideal del comportamiento de integración puro no se registra con frecuencia en las negociaciones económicas internacionales” (Odell, 2003, pág. 78). Esto es así porque las estrategias integrativas implican un comportamiento ideal por parte de las coaliciones, y ni siquiera los países desarrollados han alcanzado el uso de estas estrategias de forma continua. Entonces, el uso de estrategias mixtas despliega el óptimo de combinaciones al fluctuar de la reclamación pura a la reclamación debilitada –de estrategias distributivas ofensivas a defensivas- con movimientos de integración menores, hacia una mezcla balanceada con tácticas que crean valores –estrategias integrativas- debilitadas por ligeros movimientos de demanda. En este contexto, las coaliciones flexibles combinan elementos de las coaliciones de oposición y de las temáticas, utilizando estrategias orientadas a la investigación para facilitar la negociación del tema central de la coalición.

Dos ejemplos claves de coaliciones flexibles son el ACP¹⁵ y la coalición de Salud Pública y TRIP's¹⁶. Por un lado, la coalición de ACP, creada en 1975, logró eficientemente utilizar estrategias mixtas en el momento adecuado. En el último día de la Conferencia Ministerial de Doha sus ministros africanos hablaron con el Director General de la OMC y amenazaron con bloquear la negociación a menos que dos cuestiones fueran resueltas: asistencia técnica y una exención (waiver) de la OMC para establecer un nuevo pacto preferencial entre los países de África, Caribe, Pacífico y Unión Europea. Varios países encontraron esta amenaza creíble y el ACP consiguió la exención y la promesa de asistencia. En retribución por la concesión, el ACP apaciguó su postura en otras cuestiones. El cambio de estrategia en el momento oportuno con la idea de llegar a un acuerdo que permita beneficios para ambas partes (aquí esa idea se transforma en el factor secundario que mantiene a la coalición unida) le permitió incrementar sus ganancias.

Por otro lado, la coalición de Salud Pública y TRIPs también ha utilizado estrategias de negociación mixta de forma exitosa. Durante la Conferencia Ministerial de Doha, Estados Unidos ofreció acuerdos a subgrupos de la coalición para intentar dividirla pero sin éxito, aún redoblando la apuesta a los países menos desarrollados con una propuesta de una extensión de los períodos de transición del TRIPs para productos farmacéuticos

¹⁵ Coalición flexible integrada por países de África, el Caribe y el Pacífico (56 miembros) que mantienen una relación comercial preferencial con la Unión Europea en virtud del antiguo Convenio de Lomé, llamado ahora Acuerdo de Cotonú, compuesta por: Angola, Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Cuba, Chad, Djibouti, Dominica, Fiji, Gabón, Gambia, Ghana, Granada, Guinea, Guinea-Bissau, Guyana, Haití, Islas Salomón, Jamaica, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malí, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Papua Nueva Guinea, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Dominicana, Rwanda, San Kitts y Nevis, San Vicente y Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Suriname, Swazilandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Uganda, Zambia y Zimbabwe.

¹⁶ Coalición temática compuesta por 62 países, entre ellos India y el Grupo Africano (con el liderazgo de Zimbabwe), Pakistán, Bangladesh, Indonesia, Tailandia, Sri Lanka, Filipinas, y once países de Latinoamérica y el Caribe, para los cuales Brasil ejerció el liderazgo. “TRIPs” es la sigla en inglés del acuerdo de los derechos de propiedad intelectual vinculados al comercio.

hasta el 2016. Asimismo, Estados Unidos intentó otorgar una moratoria para el tratamiento del SIDA a los países del África Subsahariana.

Sin embargo y a pesar de los pagos laterales, la coalición se mantuvo firme a través de negociaciones a nivel interno para prevenir las detracciones. Además, las ONGs del Norte jugaron un papel fundamental en cómo se estructuró el debate sobre la salud pública, manteniendo una ideología compartida sobre la importancia del tema a nivel mundial (aquí también, la existencia de esta ideología, se transforma en el factor secundario que une a la coalición). Cuando en Doha, Estados Unidos accedió a negociar sobre la base de la propuesta de la coalición, la misma aplicó reciprocidad en el uso de estrategias integrativas y cerró el acuerdo.

Capítulo III. La agricultura en la OMC.

La Ronda Uruguay es considerada una bisagra dentro del esquema GATT-OMC, por la trascendencia de las decisiones que en su seno fueron tomadas.

La concreción de la creación de un organismo para regular el comercio internacional (OMC) luego de décadas de sólo existir el Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT), la elaboración del acuerdo GATS¹⁷ y de los Acuerdos de Derechos de Propiedad Intelectual vinculados al Comercio (ADPIC) fueron junto con la firma del Acuerdo de Agricultura, los hechos más sobresalientes y muestran a las claras la relevancia de la misma.

Precisamente en el tema agrícola, el comercio internacional ha estado desde hace décadas realmente distorsionado. En gran medida por los contingentes de importación y fundamentalmente, por las políticas de subsidios aplicadas de manera recurrente tanto por la Unión Europea como por Estados Unidos.

En ese contexto se firmó el mencionado Acuerdo de Agricultura, que si bien tuvo como principal objetivo establecer un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado mediante un programa de reforma fundamental, corrigiendo y previniendo las

¹⁷ General Agreement on Tariffs and Services, es decir, el Acuerdo General de Tarifas y Servicios, para junto con el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) regular la comercialización internacional de bienes y servicios.

restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales, en la práctica no lo logró completamente.

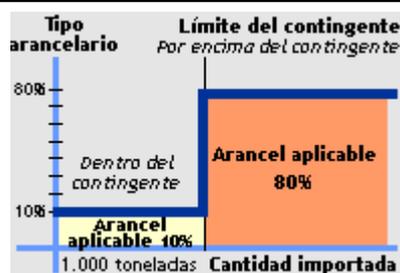
Sin embargo, en materia de ayuda interna, su principal avance fue la definición y oficialización de los distintos tipos de subsidios otorgados por los países desarrollados, acordándose la consolidación y reducción de aquellos que conllevan el mayor potencial en relación a distorsionar el comercio y la producción.

Principales medidas adoptadas por el Acuerdo de Agricultura.

- **El acceso a los mercados y la arancelización.**

En relación al mejoramiento del acceso a los mercados se determinó la aplicación de únicamente aranceles. Es decir, que si las políticas anteriores significaban que los precios internos eran un 75 por ciento más elevados que los precios mundiales, el nuevo arancel podría ser de aproximadamente el 75 por ciento. Implica convertir en aranceles las barreras no arancelarias con un grado de protección equivalente. Esta conversión de los contingentes y otros tipos de medidas en aranceles se denomina “**arancelización**”.

De esta forma, se proporciona un mayor acceso a los mercados mediante **contingentes arancelarios** de manera que las nuevas cantidades (que sobrepasaran el nivel importado antes de la Ronda Uruguay) quedaran sujetas a derechos de aduana que no fueran prohibitivos.



A las importaciones que entran en el marco del contingente arancelario (hasta 1.000 toneladas) se les aplica en general un arancel del 10 por ciento. A las que entran fuera del contingente se les aplica un 80 por ciento. En virtud del acuerdo de la Ronda Uruguay, las 1.000 toneladas se basarían en las importaciones reales efectuadas en el período de base o en una fórmula convenida de “acceso mínimo”.

Los gobiernos quedaron autorizados a adoptar medidas especiales de urgencia sólo en aquellos productos en los que se hubiera aplicado la arancelización. Dichas medidas de urgencia fueron consideradas “**salvaguardias especiales**” (aplicación de derechos adicionales a los productos arancelados) a fin de evitar que sus agricultores se vean perjudicados por una rápida bajada de los precios o un notable aumento de las importaciones.

- **Trato especial y diferenciado aplicado a los países en desarrollo.**

Para facilitar la aplicación de la arancelización en situaciones especialmente sensibles, se permitió que un país mantuviera restricciones a la importación hasta el fin del período de aplicación. Los países en desarrollo no estaban obligados a reducir sus subvenciones ni sus aranceles en la misma medida que los países desarrollados, y se les concedió un plazo adicional para cumplir sus obligaciones. Los países menos adelantados no tenían que hacerlo en absoluto.

- **La ayuda interna.**

La crítica más importante realizada sobre esta medida, estuvo relacionada con el hecho que estimula el exceso de producción lo que frena las importaciones o bien da origen a subvenciones a la exportación con el consiguiente incremento en la oferta de producto a nivel mundial y por ende, caída de precios internacionales en el caso de bienes agrícolas ó ventas a precios de dumping en el caso de los bienes industrializados.

La clasificación de los subsidios.

Tal como mencionamos, otro aspecto relevante del acuerdo es la clasificación de los subsidios según la distorsión que éstos provoquen en el comercio internacional, en las siguientes categorías:

Compartimento ámbar: En dicha categoría se ubican las subvenciones y pagos directos orientados a estimular la producción e influir en los precios. Ellos son los subsidios que deberían reducirse o eliminarse como resultado del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC y que en la actualidad son objeto de debate en las negociaciones de Doha.

Compartimento azul: Los subsidios englobados en esta caja, tienen que ser destinados a productos que no excedan el 5% del valor de la producción agrícola total de un país ó bloque en un período establecido. En el caso que los países no sean desarrollados ese porcentaje se eleva al 10 %

Esta limitación en la representatividad de las producciones, está articulada a través del Compartimento de Minimis definido a continuación.

Asimismo, también se encuentran en esta caja, los pagos directos a productos en la medida en que los mismos, tengan como finalidad limitar la producción. Las medidas en este compartimento no exigen reducción ni eliminación.

Compartimento de Minimis (o Del apoyo del mínimo): Esta medida permite que los miembros no tengan que incluir en el cálculo del compartimento ámbar (es decir, la Medida Global de Ayuda –MGA-) la ayuda otorgada a productos específicos, o bien la que se ubica bajo un umbral del 5% de la producción de un producto agropecuario para productos específicos o 5% para productos no específicos con respecto a la producción agropecuaria total en el caso de países desarrollados. Para los países en desarrollo, los umbrales quedaron en un 10% para ambos casos.

Compartimento verde: Son las medidas de ayuda englobadas en programas específicos. Usualmente se trata de medidas financiadas con fondos públicos y que no afectan en materia de precios. Estas medidas no son necesarias reducirlas ni eliminarlas según los acuerdos de la OMC.

También en esta categoría se ubican las ayudas otorgadas como consecuencia de desastres naturales, en tanto y en cuanto la cuantificación del daño provocado sea superior al 30 %.

Compartimento especial ó diferencial. Abarca las medidas de asistencia -directa o indirecta- para fomentar el desarrollo agrícola y rural. Es una parte integral de los programas de desarrollo de los países en desarrollo, subsidios a la inversión, que están generalmente disponibles para la agricultura de países en vías de desarrollo; así como los subsidios de las entradas agrícolas generalmente disponibles para productores de bajos ingresos en países en desarrollo.

Es claro, entonces, que son los subsidios encuadrados en la caja ó compartimento ámbar, los que son objeto de negociación en pos de su reducción a nivel OMC.

Situación de cada “caja” en el marco de las negociaciones.

La “caja ámbar” incluye a las medidas vinculadas con el nivel de producción o con el precio de venta; estos pagos están limitados pero no prohibidos, y en la Ronda Uruguay se acordó un compromiso para su reducción.

La “caja azul” incluye pagos directos –similares a los de la caja ámbar– pero “en el marco de programas de limitación de la producción” y no fue sujeta a compromisos de reducción.

La “caja verde” incluye medidas que “no tienen efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o, a lo sumo, tenerlos en grado mínimo”. Dado que no hay límites monetarios a los desembolsos de caja verde.

Las subvenciones a la exportación para lograr artificialmente que las exportaciones sean competitivas. Sujetas a compromisos de reducción (por ejemplo: subvenciones financiadas por los productores como los programas gubernamentales que imponen un gravamen a toda la producción, que es utilizado para subvencionar la exportación de una porción determinada de esa producción; medidas de reducción de los costos de comercialización de las mercancías para exportación como ser costos de manipulación y perfeccionamiento, costos de fletes internacionales, costos de transporte interno; subvenciones a los productos agropecuarios como el trigo.

La ronda Uruguay y el acuerdo en materia fitosanitaria y sanitaria.

En la Ronda de Uruguay los participantes llegaron a consensos en materia de disposiciones sanitarias y fitosanitarias. Dicho acuerdo establece que se consideran como tales las acciones gubernamentales (mediante leyes, decretos y reglamentos) que buscan al proteger la salud o la vida de las personas y animales de riesgos resultantes de la entrada, propagación de plagas y enfermedades.

Cabe destacar que dichas medidas incluyen métodos y procesos de producción. Por lo cual su complejidad técnica es reconocida como útil para encubrir acciones proteccionistas, e incluso para compensar la apertura que lograron los países industrializados en la Ronda Uruguay en el sector agropecuario. En la práctica los países desarrollados que carecen de la información sobre medidas citadas por los países más ricos tienen muchos problemas con la aplicación de estas medidas permitidas por la OMC.

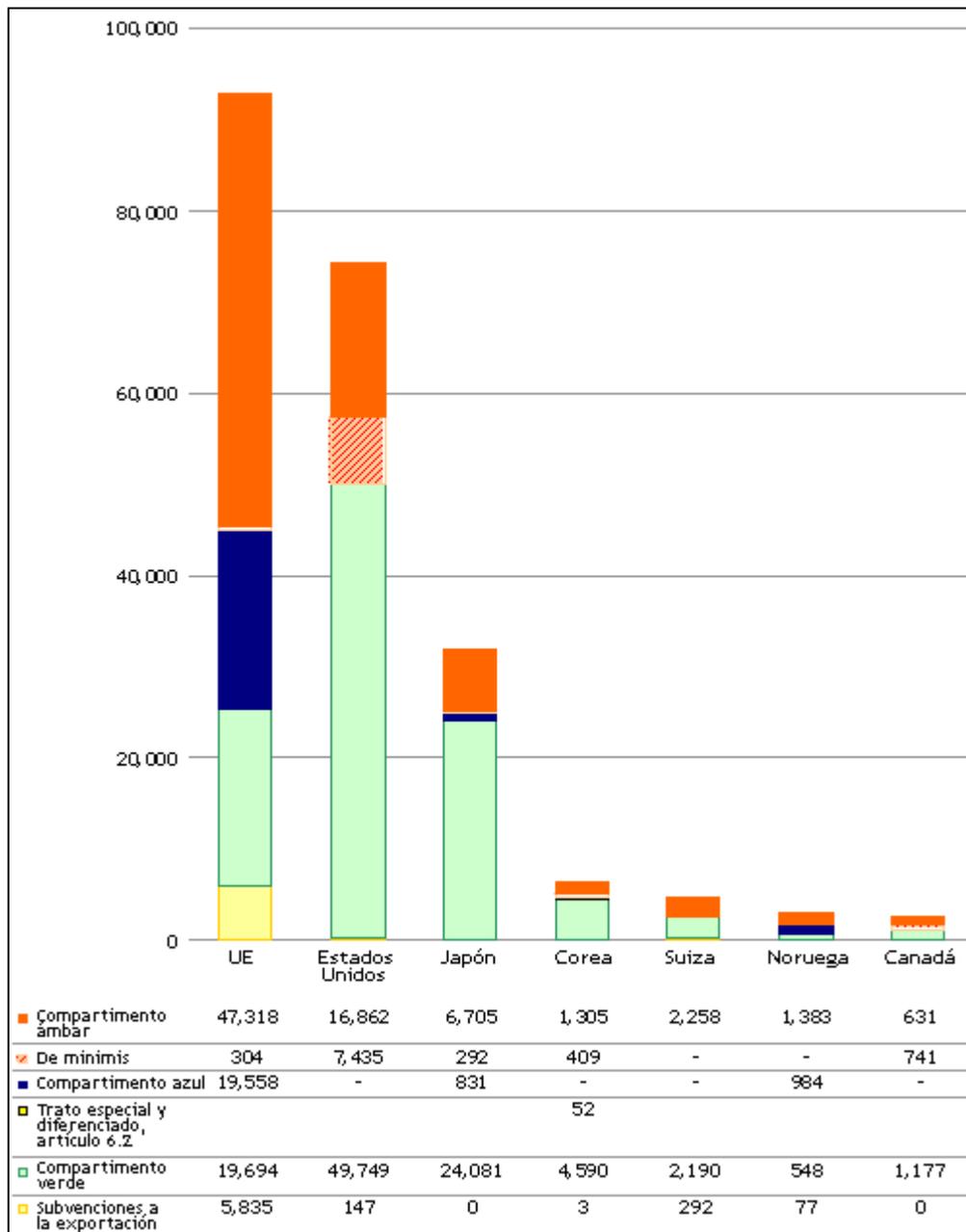
Pese a lo expuesto, un Estado puede considerar necesario el desarrollo de un grado de protección “más alto que el que se lograría mediante medidas basadas en normas, directrices o recomendaciones internacionales [...] si existe una justificación científica o si ello es consecuencia del nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que [...] determine adecuado”.

A fin de apartarse del estándar internacional —o bien ante la inexistencia de un estándar válido para la situación imperante— el Estado debe llevar a cabo una evaluación adecuada del riesgo y deberá cumplir con las disposiciones previstas en el artículo V del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias o Fitosanitarias, que establecen que la nueva medida:

- No debe generar un grado de restricción del comercio mayor que el requerido para lograr el nivel de protección considerado adecuado por el Estado miembro.
- No debe crear distinciones arbitrarias o injustificadas en los niveles de protección que considere adecuados en situaciones comparables.
- No debe resultar en discriminaciones o restricciones encubiertas al comercio internacional.
- Debe reconocer la existencia de zonas libres de plagas o enfermedades en el territorio de otros miembros.
- Sus costos no deberían superar el perjuicio que podría causarse por pérdida de producción o de ventas en caso de entrada, radicación o propagación de la plaga o la enfermedad que se pretende evitar.

Las medidas de otros miembros serían equivalentes o aceptables para terceros siempre que el miembro exportador demuestre con objetividad al miembro importador que sus medidas logran el nivel adecuado de protección del miembro importador.

Ayuda interna (2009) y subvenciones a la exportación (2008) notificadas, en millones de dólares EE.UU.)



Teoría versus realidad.

Si bien, como pudimos observar en muchos aspectos el Acuerdo sobre Agricultura, representaba un avance para los intereses de los países no desarrollados, la realidad fue diferente ya que el mismo acuerdo encerraba un artilugio legal –la llamada Cláusula de Paz-, que a todas luces fue una contradicción en relación a los objetivos fundacionales del GATT de bregar por un comercio libre y fundamentalmente leal.

Cláusula de Paz.

Teóricamente, ningún país miembro de la OMC (especialmente los industrializados) podría hacer del subsidio una herramienta de uso habitual para incentivar determinadas actividades internas.

Pese a ello, tanto la Unión Europea como Estados Unidos, han tenido desde principios del siglo XX sendos y fuertes programas de subsidios agrícolas (solamente interrumpidos en el caso europeo por las guerras), los cuales están englobados dentro de sus leyes agrarias (Política Agraria Común –PAC- y Farm Bill respectivamente).

Pero, esta “transgresión” estuvo legalmente permitida por la mencionada “Cláusula de Paz”, surgida de los artículos I y XIII del Acuerdo sobre Agricultura.

¿Cómo funcionó esta cláusula?: Simplemente, no permitía que ningún país reclamase o recurriera ante la Organización Mundial de Comercio por este tema, ya que excluía del mecanismo de solución de controversias de la entidad, los subsidios agrícolas de países industrializados que no superasen los límites autorizados por el acuerdo.

Esta cláusula que fue pactada en el convenio “Blair House” entre la Unión Europea y Estados Unidos en el año 1992, originalmente iba a tener una duración de seis años, pero fue extendido por el “Blair House II” hasta el 31 de diciembre de 2003.

Sólo podía ser prorrogada por el consenso de los miembros y finalmente no volvió a ser renovada.

A partir de ese momento se esperaba una “lluvia” de reclamos ante la OMC, cosa que finalmente no sucedió.

Esta situación que pudo parecer sorprendente en ese momento, tiene una explicación muy concreta debido a un cambio de estrategia en septiembre de 2003 (tres meses antes del vencimiento de la cláusula de paz) de los países perjudicados, que tuvo que ver con el hecho que en lugar de presentar reclamos en forma bilateral se optó por incrementar el poder de negociación en el plano multilateral.

El tema que analizaremos en el próximo capítulo (la conformación del Grupo de los Veinte) fue precisamente parte de esa estrategia.

Reducciones arancelarias. Fórmulas.

A continuación se explican algunos de los principales métodos de reducción arancelaria en la agricultura basados en fórmulas, y se los compara.

Tipo único: Los aranceles se reducen a un tipo único para todos los productos. En la práctica, se emplea principalmente en acuerdos regionales de libre comercio en los que el tipo arancelario final es cero, o un arancel bajo, para los intercambios comerciales dentro del grupo.

Reducciones porcentuales fijas: la misma reducción porcentual para todos los productos, independientemente del nivel alto o bajo del arancel inicial. Por ejemplo, una reducción del 25 por ciento de todos los aranceles, en tramos iguales, a lo largo de cinco años.

Enfoque de la Ronda Uruguay: Los países desarrollados debían reducir los aranceles aplicados a los productos agropecuarios, por término medio, un 36 por ciento a lo largo de seis años (6 por ciento anual), con una reducción mínima del 15 por ciento de los aplicados a cada producto individual en el mismo período.

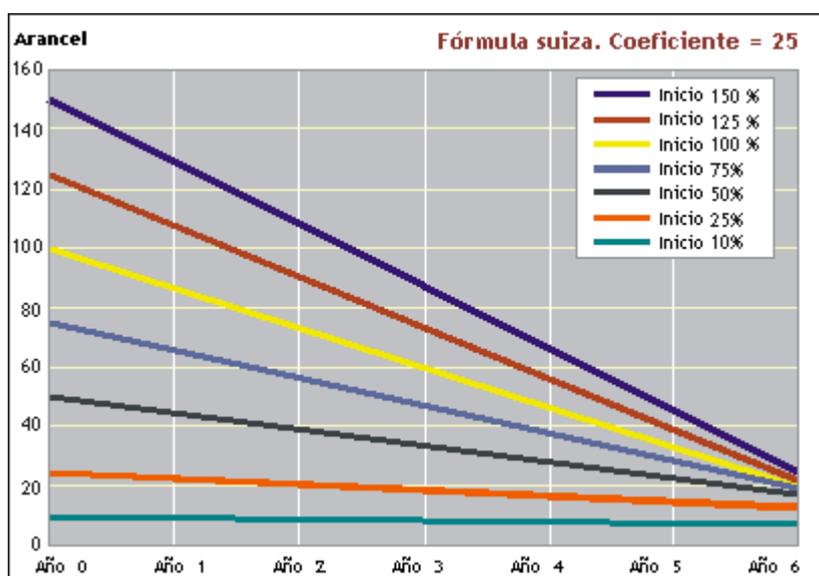
Armonización de las reducciones. El propósito central de este método es obtener reducciones mayores en los tipos arancelarios superiores, de forma que la distancia entre aranceles finales sea menor (“armonización” de los tipos):

Diferentes porcentajes para diferentes franjas arancelarias. Por ejemplo, cero reducción para los aranceles comprendidos entre 0 y 10 por ciento, reducción del 25 por ciento

para los aranceles comprendidos entre 11 por ciento y 50 por ciento, etc. Podría tratarse de reducciones simples o medias dentro de cada franja.

Fórmulas matemáticas con el fin de lograr reducciones más pronunciadas (es decir reducciones porcentuales más altas) de los aranceles mayores. Un ejemplo es la denominada fórmula suiza: negociación de una diferencia mucho menor entre aranceles altos y bajos, incorporando un arancel máximo, esto se denomina armonización arancelaria. La “fórmula suiza” es un tipo especial de método armonizador que emplea una sola fórmula matemática para obtener una gama menor de tipos arancelarios finales a partir de un conjunto amplio de aranceles iniciales; un tipo final máximo, independientemente del nivel inicial del arancel. Por lo general, las reducciones exigidas se dividen luego en tramos anuales iguales.

El coeficiente 25 define también el arancel máximo al final del período.

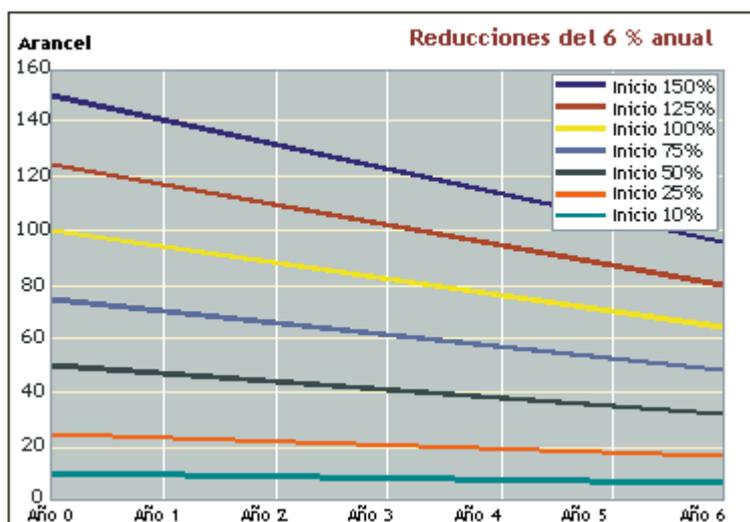


Tipos diferentes para diferentes categorías de productos. Se dan reducciones más pronunciadas de los aranceles aplicados a los productos manufacturados que de los aplicados a las materias primas. El propósito es hacer frente a la “progresividad arancelaria”, que utilizan los países para proteger a sus industrias de elaboración, y que consiste en abaratar las materias primas importadas y encarecer los productos elaborados importados.

Combinaciones de varios de estos métodos.

El enfoque de la Ronda Uruguay (basado en una reducción media del 36 por ciento a lo largo de seis años - 6 por ciento anual)

Consiste en la negociación de una reducción arancelaria porcentual media específica a lo largo de un determinado número de años, con la posibilidad de una reducción mínima menor para determinados productos. Este fue el enfoque finalmente adoptado en el Acuerdo de Agricultura.



El enfoque presenta dos características:

Las reducciones porcentuales fijas conducen a reducciones menos pronunciadas de los aranceles mayores y a una gama más amplia de aranceles finales que un método armonizador como la fórmula suiza;

La combinación de reducciones medias y mínimas da a los países la flexibilidad de modificar las reducciones arancelarias reales de los aranceles aplicados a determinados productos (conocidos en lenguaje técnico como “líneas arancelarias”); incluso si la reducción media es del 36 por ciento, algunas reducciones serán mayores, otras serán menores, y es posible que ninguno de los aranceles se reduzca realmente en esa proporción.

En la Ronda Uruguay se empleó la cifra del 36 por ciento, pero se pueden utilizar otros porcentajes con el mismo enfoque. Sin embargo, se trataba de reducciones arancelarias medias: 36 por ciento a lo largo de seis años para los países desarrollados, con una meta media diferenciada del 24 por ciento, a lo largo de 10 años, para los países en desarrollo.

Segunda parte. El Grupo de los Veinte.

Capítulo IV. El origen de la coalición y la posición de sus principales miembros.

Ya iniciadas las negociaciones de la Ronda de Doha en noviembre de 2001, entre el 11 y el 14 de septiembre de 2003 se celebró en Cancún una reunión ministerial de mitad de período, donde se abordó el tema agrícola junto con las demás cuestiones del Programa de Doha en reuniones y consultas del Consejo General y de otros órganos, algunas de las cuales fueron informales.

Uno de los hechos más destacados de la reunión fue la presentación del Grupo de los Veinte, creado el 9 de septiembre de ese año, el cual es una coalición cuyo objetivo central reside en que las negociaciones sobre agricultura en la Organización Mundial de Comercio reflejaran el mandato de Doha (acceso a los mercados para los productos no agrícolas) y respetaran los intereses de los países no desarrollados con el fin de solucionar los problemas de la ayuda interna (reducción de la misma), eliminación total de todas las formas de subsidios a la exportación y trato especial y diferenciado. El grupo está conformado por: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Ecuador, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Uruguay, República Bolivariana de Venezuela y Zimbabwe¹⁸ representando así el 60% de la población mundial, 70% de los agricultores del mundo y algo más de 25% del comercio agrícola global.

La formación de esta coalición fue clave, ya que por primera vez (más allá de la relevancia de que como comentamos anteriormente llegó a adquirir el Grupo de Cairns) los países no desarrollados lograron alcanzar un poder de negociación tal que les permitió no aceptar concesiones en los temas de interés para los países desarrollados (como había terminado sucediendo en la Ronda Uruguay con la Cláusula de Paz) y lograr un nivel de presión importante en el tema agrícola, para si bien, no avanzar en este punto neutralizar a través del bloqueo de este tema, el resto de los ítems.

Estados Unidos y la Unión Europea presentaron un proyecto que polarizó el debate en una disputa Norte-Sur. El documento en cuestión (JOB -03/157) proponía un programa de recortes mínimos de subsidios a la exportación, pero le permitía a Estados Unidos mantener prácticamente intacta su política de créditos a la exportación. Dicho texto, motivó a que un grupo de países en desarrollo elaboraran y presentaran una contrapropuesta (WT/MIN 03w6) que se basó en el texto inicial elaborado por Estados Unidos y la Unión Europea, con la diferencia fundamental de que distinguían las obligaciones de los países según su nivel desarrollo y de dependencia al sector agrícola.

¹⁸ Si bien se ha mantenido el nombre original del grupo, en la actualidad son 23 países miembros (desde la creación ha habido salidas e ingresos de miembros, decidiéndose mantener la denominación independientemente de la cantidad exacta de miembros).

Además, dejaron claro que perseguían la liberalización de las importaciones y exportaciones agrícolas en los estados desarrollados. Este fue el hecho que dio origen a la formación del Grupo, el cual adquiere la característica de ofensivo dado que defiende e intenta imponer los intereses de los países en vías desarrollo.

A partir de Cancún, Estados Unidos ha estado ejerciendo presión de manera decidida sobre una serie de países y logró (hasta el momento) "persuadir" a Colombia, Perú y Costa Rica que se retiraran de la coalición, (si bien luego en el caso del segundo reingresó)

Estados Unidos y la Unión Europea eran conscientes que un vuelco del poder hacia el Sur apuntalado por una infraestructura de ONG's cada vez más poderosas, impulsadas por los avances tecnológicos, tendría graves consecuencias para el sistema multilateral. Además del G-20, en Cancún se formó otra coalición del Sur, el G-90, integrado por los países en desarrollo más pobres, especialmente de África. Cuando no logró convencer a Estados Unidos, sobre la posibilidad que eliminase los subsidios al algodón para ayudar a los exportadores algodoneros más desfavorecidos y no pudo persuadir a los países ricos, sobre todo a la UE, de que excluyesen los temas de Singapur de la agenda, el G-90, de hecho, puso fin a las negociaciones.

Las organizaciones no gubernamentales (alguna africanas, fueron incluso, invitadas a formar parte de las delegaciones oficiales de los países) cumplieron una función muy destacada en la estrategia de negociación del G-90.

Posición de los principales países miembros del G-20.

Los miembros del Grupo de los Veinte consolidaron "reglas de conducta" que permitieron y permiten definir consensos, respetando los límites de cada país, conciliando intereses y reconociendo que es mejor acordar propuestas menos ambiciosas que romper el grupo y perder fuerza negociadora.

El G-20 cada vez hace más clara su postura de que en las negociaciones deben tratarse las subvenciones a la producción y exportación que distorsionan el comercio y dañan a los productores de los países que no las utilizan, y no pueden dejarse de lado.

Como exportadores, tienen cohesión en torno al gran interés por la agricultura, al reclamar que Estados Unidos, la Unión Europea y Japón eliminen sus subsidios a la exportación y los domésticos que distorsionan el intercambio, pero las divisiones aparecen en el momento de presentar y negociar propuestas.

Algunos intereses son omitidos y aparecen solo en el momento en que el grupo busca adoptar una iniciativa. Los intereses ofensivos se observan fácilmente, es decir, los reclamos de liberalización comercial contra los subsidios y las barreras como los altos aranceles, mientras que los intereses "defensivos" surgen a última hora.

China, como país defensivo, no quiere compromisos que en el futuro le impidan adoptar políticas de sustentación de precios y de ingresos de sus agricultores.

Actualmente no practica subsidios de caja ámbar, pero es viable que tenga que hacerlo en el futuro y busca reservarse esa prerrogativa.

Como uno de los mayores interlocutores del mundo posee un papel de liderazgo inobjetable en el grupo.

India, en principio para analizar la postura del país es fundamental revisar indicadores económicos relativos a la agricultura.

A partir de la segunda mitad del siglo XX la agricultura comienza a sufrir transformaciones. A medida que crecía la economía, la participación de la agricultura en el PBI disminuía, desde aproximadamente 55% en la década del cincuenta a alrededor del 25% al final de la década del noventa. No obstante esto, se puede destacar que el 73% de la población es rural, mientras que sólo el 28% reside en áreas urbanas. Por lo cual, la mayoría de las familias indias depende del sector agrícola para el empleo, priorizando la agricultura familiar.

La India siempre ha puesto énfasis en la agricultura, y de hecho realizó una serie de revoluciones agrarias, entre las cuales se pueden mencionar: la revolución verde en los sectores de trigo y el arroz en los años setenta; la revolución blanca en el sector lechero y la revolución amarilla en el sector de semillas oleaginosas. Como consecuencia de estas reformas ha alcanzado la autosuficiencia de la mayoría de los alimentos básicos. Más aún, como consecuencia de las reformas agrarias de la década del cincuenta y sesenta, la distribución de las tierras esta representada por un gran número de pequeños propietarios.

Pero si bien el país ha logrado la autosuficiencia agrícola, no se destaca por el comercio de productos de este sector. Podemos mencionar que de sus exportaciones totales, el 13% corresponden al sector agrícola, manteniendo una balanza comercial positiva en el mismo.

Volviendo a la autosuficiencia alimentaria, la India se posiciona como el representante más destacado del Grupo Cairns como país de bajos ingresos que defiende la autosuficiencia en el sector agrícola y que ha obtenido el segundo lugar como productor de alimentos entre los cuales destacan el arroz, la remolacha, el trigo y determinados vegetales frescos. Pero es un gran consumidor de productos alimentarios con una población cercana a los 1.100 millones de habitantes.

En lo que respecta al intercambio, la India a partir de 1991 emprendió la liberalización del comercio revirtiendo su anterior estrategia de desarrollo aislacionista eliminando las restricciones cuantitativas. Pero continúa manteniendo aranceles altos, por lo cual se lo considera un mercado “superproteccionista”. Como ejemplo de esto, podemos mencionar que la tasa de arancel medio para los bienes agrícolas fue de 60.6 % en el 2005, de lo cual se desprende que es uno de los países con barreras arancelarias más altas en este tipo de bienes.

Su principal socio comercial es la Unión Europea, representando en el año 2005 el 21% del comercio total indio, por delante de Estados Unidos y China, en tanto que las exportaciones agrícolas europeas a India representaron, entre el 2004 y 2006, menos del 0,5%.

Actualmente, India como país ofensivo del G-20 defiende un trato especial y diferenciado para los países con problemas de seguridad y dependencia alimentaria. Por ende, apoya la protección contra las importaciones agrícolas en este tipo de países. Como contrapartida Estados Unidos se opone a la resistencia india de reducir sus aranceles agrícolas. La India en las diferentes rondas reclama proteger su mercado agrícola, lo cual genera tensiones, incluso con la Unión europea. Los países del Norte no reducirán los subsidios si los países emergentes (entre los que se destacan India, Brasil y China) no reducen sus aranceles.

Brasil, en lo que respecta a los indicadores sociales de Brasil relativos a la agricultura, se puede mencionar que el 84% de la población vive en zonas urbanas, mientras que el 16 % restante lo hace en áreas rurales. Otro dato importante a considerar es la distribución de la tierra, ya que su propiedad se concentra en posesiones de gran

tamaño. El nivel de concentración en el 2006 fue de 0,87, siendo el máximo nivel posible “1”, como consecuencia de la ausencia de reglamentaciones.

Se puede resaltar que Brasil favorece al agronegocio, es decir, la gran producción para exportación, en desmedro de la agricultura familiar. La agricultura brasileña es productiva por los siguientes factores: el clima, la tecnología y las economías a escala. En lo que respecta al comercio, de las exportaciones totales de Brasil un tercio corresponden al sector agrícola. Obteniendo una balanza comercial positiva en dicho sector. En productos agrícolas Brasil ha eliminado totalmente las restricciones cuantitativas y los aranceles aplicados son muy bajos, incluso con respecto al promedio consolidado de la OMC. La tasa de arancel medio para este tipo de bienes fue de 10.3 % en el 2006.

Las exportaciones agrícolas brasileñas, históricamente destinadas al mundo industrial, crecieron mucho en dirección al mundo en desarrollo. Por eso Brasil tiene interés en asegurar un acceso más libre tanto a países desarrollados como en desarrollo. Pero tiene y continuará teniendo dificultades para abrir mercados, porque gran parte de sus productos agrícolas exportables tienden a ser considerados "sensibles", como el azúcar, las carnes, el etanol y el jugo de naranja, y soportan pesadas barreras.

Como país ofensivo Brasil ejerce un liderazgo en el G-20 por tener intereses más amplios como gran exportador de variados productos. Obviamente, propugna el fin de los subsidios y un mayor acceso tanto a mercados del Norte como del Sur pero tiene mayor poder de persuasión que otros países dentro de la coalición, lo que permite sostener en una postura ganar – perder, el otorgar mayores concesiones que el resto de los miembros.¹⁹

Argentina, en tanto ha adoptado claramente una estrategia ofensiva en relación a intentar la reducción de los subsidios agrícolas estadounidenses y europeos, pero manteniendo una posición defensiva en torno a la liberalización del mercado para los bienes industrializados. De hecho, el ex director de negociaciones de la Cancillería, Néstor Stancanelli, claramente argumentó en más de una oportunidad que Argentina “no resignará su desarrollo industrial” en el ámbito de las negociaciones multilaterales en pos de obtener sus objetivos.

Cuadro comparativo de las propuestas en materia agrícola de Estados Unidos / Unión Europea y el Grupo de los Veinte en la reunión ministerial de Cancún 2003.

¹⁹ De hecho, hubo un “roce” a nivel diplomático cuando en una reunión de mesa chica en el año 2007 en la que participó, se alejó un tanto de la postura negociada dentro del Mercosur, aceptando –en pos de la reducción de subsidios agrícolas- mayores aperturas del mercado mercosureño para bienes industrializados.

TEMA	Posición UE-USA. Documento OMC 03-157.	Posición G-20. Documento OMC 03-162.
ACCESO A LOS MERCADOS.		
Aranceles	Uso de una fórmula combinada aplicable a todos los países. Deja abierta la negociación en cuanto al porcentaje de líneas para cada fórmula.	Uso de una fórmula combinada aplicable a los PD. Proponen que el acceso especial por parte de PD a productos de PED se de por medio de reducción de aranceles y no bajo regímenes de acceso preferencial.
Contingentes	Japón se opone a la ampliación de contingentes y reducción acelerada de aranceles dentro del mismo.	Solicitan ampliación y creación de nuevos contingentes por parte de PD para facilitar el acceso de productos de PED.
Salvaguardia especial	Negociar su aplicación por parte de PD.	Mantener su uso sólo para PED y negociar el tiempo de eliminación para PD.
AYUDA INTERNA.	Postura de USA-UE "Reducir las medidas de ayuda interna distorsivas para el comercio en el rango de ...%"	Postura G20 "Reducir todas las medidas de ayuda interna distorsivas para el comercio en el rango de ...% a ...%, en base a productos específicos".
Caja ámbar	Estados Unidos tiene especial interés en el tema del algodón, ya que participa en más del 20% de las exportaciones mundiales, por lo que disciplinas nuevas para productos específicos no parecieran ser de su agrado. Los Estados Unidos se inclinan más por conceder acceso preferencial y no por reducir subsidios a sus sectores productivos.	En el tema de reducción de ayuda por producto específico; se plantea imponer nuevas disciplinas en el caso de productos que excedan más de un porcentaje de las exportaciones mundiales (caso algodón).
Caja azul	No plantean eliminarla, pero si reducirla.	Plantean su eliminación en un plazo negociado.
Caja verde	Revisión de criterios de aquellas políticas que se pueden considerar dentro de la caja verde y cuáles no.	Fortalecer disciplinas en el tema de pagos directos y en cuanto a los créditos.
SUBSIDIOS A LA EXPORTACION	Plantean plazos para su eliminación	Eliminación inmediata.
CLAUSULA DE PAZ	Extenderla por un plazo a negociar.	Eliminación en diciembre del 2003, tal cual fue era compromiso asumido.

Capítulo V. Situación actual del Grupo de los Veinte.

Desde su creación hasta la actualidad, la coalición fue evolucionando hasta consolidarse como un actor con una fuerte posición dentro de las negociaciones multilaterales llevadas adelante en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio.

Los principales riesgos que debía enfrentar –la ineficaz combinación de intereses, la mínima influencia externa y el riesgo de fragmentación– han sido sorteados en mayor ó menor medida con éxito.

Detallaremos cada uno de ellos a fin de analizarlos con mayor profundidad:

1) Para enfrentar el riesgo de la ineficaz combinación de intereses, el G-20 procuró zanjar desde un primer momento, la línea de fractura más notoria entre sus miembros exportadores e importadores agrícolas netos. La propuesta para la negociación de agricultura presentada por el grupo en Cancún mostraba la existencia de un equilibrado balance de intereses intra-coalición. Se consideró a aquellos miembros proteccionistas que estaban a favor de la fórmula suiza para la liberalización de la agricultura a la vez que integró aquellos países a favor de la fórmula de la Ronda Uruguay. A través de la fórmula combinada para acceso a mercados, las cláusulas de trato especial y diferenciado, el mantenimiento de las cuotas arancelarias para los PED, y la falta de compromisos de expansión de los contingentes; el G-20 además encontró la manera de conciliar intereses defensivos (tal es el caso de India con una población superior a 650 millones de agricultores) con intereses ofensivos (tal es el caso de Argentina y Brasil, entre otros).

2) Para enfrentar el riesgo de la mínima influencia externa, el G-20 se conformó con los países en desarrollo más importantes a nivel regional.

3) Y por último, si bien tanto la Unión Europea como Estados Unidos supusieron que la coalición se fragmentaría al finalizar la cumbre (como había sucedido con otros grupos de países no desarrollados) el G-20 logró mantener cohesión entre los actores principales (Brasil, India y China) a la vez que utilizó estrategias distributivas hacia afuera.

Aunque muchos autores consideren que los aportes del G-20 son meras “contrapropuestas” y que “no ha existido el mínimo interés de expandir la zona de acuerdo”, el presente capítulo ha demostrado que la coalición, a pesar de involucrar países en desarrollo con escasos recursos, limitado acceso a la formación técnica y con dificultades de formación de consenso por amplias membresías, es innegable que ha logrado establecer sus pautas de negociación en la agricultura, considerando los intereses de otras coaliciones, logrando presentar propuestas y contrapropuestas, que permitieron abrir y continuar la negociación en un clima abierto dentro de la difícil negociación multilateral agrícola.

Cuando al final de la Conferencia de Cancún, la Unión Europea y Estados Unidos introdujeron los temas de Singapur como prioridad, el G-20 se opuso. Haber aceptado esta situación hubiera implicado retroceder en el status quo de la coalición y aceptar la pérdida de la negociación agrícola.

Frente a ello, la coalición prefirió hacer uso de las estrategias distributivas ofensivas típicas de las coaliciones de oposición y bloquear las negociaciones, ante la táctica

ofensiva de ganar-perder aplicada por Estados Unidos y la Unión Europea durante el cierre de la reunión de Cancún.

Luego del éxito en el bloqueo de las negociaciones de Cancún, el G-20 requirió hacer uso de esa credibilidad en la nueva Conferencia y avanzar en estrategias que le permitieran maximizar sus ganancias dentro de la negociación. En otras palabras, combinar estrategias distributivas en una primera instancia e integrativas, en una segunda. Todo ello, sumado a las experiencias del pasado a los efectos de prevenir errores y evitar nuevos desbalances.

Ya en diciembre del año 2005, durante la realización de la reunión ministerial de Hong Kong, el Grupo de los Veinte, se desarrolló como una coalición flexible bajo la cual intentó detener un acuerdo sobre la fórmula estratificada para el acceso a mercados, que habría dañado los intereses de los países en desarrollo y habría beneficiado a los de Estados Unidos y la Unión Europea. La estrategia de la coalición, en este caso, fue mixta y secuencial, cayendo más cerca del extremo distributivo del espectro en balance.

Luego de la fase inicial de la conferencia, el grupo se apartó de la demanda defensiva para agregar un elemento de creación de valor que resultó decisivo. El nuevo acuerdo sobre fórmulas estratificadas era sensible a los argumentos tanto de los Estados Unidos como de la Unión Europea, por lo menos de forma parcial, y su intención era no frustrar al adversario. Esta contrapropuesta resultó un medio que tuvo menores costos para el G-20 en relación con la propuesta presentada por los países desarrollados, llevando el resultado más cerca de la frontera de posibilidad de un acuerdo.

Claramente, si la coalición se hubiera adherido estrictamente al uso de estrategias distributivas, muy probablemente hubiera perdido más de lo que perdió.

Sin embargo, se decidió crear valor sin vincularlo a un nuevo aspecto dentro de la negociación agrícola, con el fin de transferirlo a la Unión Europea y Estados Unidos. Aquí el elemento de integración consistió en crear una nueva fórmula estratificada como un sustituto para las demandas de los países desarrollados, y la introducción del párrafo XXIV que vinculó el tratamiento de los mercados no agrícolas –NAMA- con la agricultura.

Estado de situación de la negociación agrícola. Acciones y propuestas de Brasil, India y China de cara a la 8va Reunión Ministerial OMC a realizarse en Ginebra en diciembre de 2011.

Las reducciones arancelarias no han ido al mismo ritmo en todos los sectores. Aún hoy subsisten grandes obstáculos arancelarios en la agricultura y en algunos sectores manufactureros, las negociaciones son difíciles dada la gran variedad de opiniones e intereses entre los estados miembros.

El objetivo común es contribuir a aumentar la liberalización del comercio agropecuario, beneficiando a los países que pueden competir a través de la calidad y el precio de sus productos y no en el volumen de sus subvenciones (ocurre en muchos países en desarrollo cuyas economías dependen de una gama cada vez más diversa de productos agropecuarios primarios y elaborados, exportados a cada vez más mercados, en especial a otros países en desarrollo).

Hay un compromiso de aumentar la investigación y desarrollo en la agricultura, alentar la inversión pública y privada en servicios, equipos e infraestructura ligada con la

agricultura. También se persigue el fomento de la cooperación y la transferencia de tecnología.

Según la Agencia de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés), los altos precios a los alimentos y los mercados volátiles de materias primas persistirán durante la próxima década, lo cual se considera una señal positiva para el sector ya que supondrán un incentivo para invertir en mejoras de productividad e incrementar la producción. Por otro lado la inversión se va a encontrar limitada por el alcance de la suba de los costos de los insumos, lo cual restringe la oferta, motivo por el cual el crecimiento de la demanda no irá acompañado por la misma.

En la teoría el concepto está claro, pero en la práctica no hay señales de una disminución del proteccionismo en el mundo, por el contrario dadas las elevadas tasas de desempleo en muchos países y persistentes desequilibrios mundiales a nivel económico y financiero el mismo ha ido en aumento.²⁰ De hecho, en los últimos seis meses se ha dado un mayor número de casos de incremento de los aranceles sobre las importaciones y más licencias no automáticas (particularmente Argentina está haciendo uso de ellas en gran medida).

Del informe dado a conocer por el embajador David Walker, de Nueva Zelanda, presidente del grupo de negociación sobre agricultura, los observadores cercanos a las negociaciones comerciales no resaltan nada nuevo. Luego de una serie de consultas con los miembros de la OMC, Walker admitió que a pesar del considerable compromiso por parte de ellos durante los últimos dos años, es “lamentable” que estos progresos no puedan ser aceptados como un acuerdo o presentados como un texto, acotando además que se necesitarán más consultas para seguir adelante. El informe evita abordar las discusiones sobre las principales áreas de negociación, como acceso a mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones (subvenciones a la exportación). Aquí se denota la falta de avance sobre los temas de Doha que hoy por hoy la organización, según varios discursos de su Director, Pascal Lamy, considera prioridad como asunto a tratar.

Desde su punto de vista, entre los miembros existe una “marcada división” en el tope arancelario fijado en 100% y en la creación de nuevos contingentes arancelarios. Mientras que Japón y Canadá siguen buscando mayor flexibilidad en productos sensibles, que experimentarían recortes arancelarios más ligeros a cambio de cupos extendidos, otros miembros parecen tener dudas sobre el cupo adicional que deberían exigir a cambio de dichas flexibilidades.

Del mismo modo, en lo referente a productos especiales, que estarían sometidos a recortes arancelarios más bajos para proteger los medios rurales de subsistencia, la seguridad alimentaria y el desarrollo, las negociaciones se han estabilizado, pero es incierta aún la cifra que se aplicaría a los recortes de esta naturaleza.

Según el embajador Walker, los miembros han agotado la “discusión analítica útil” por lo que ahora deben “resolver problemas con miras a idear” un mecanismo de salvaguardia especial, la herramienta que permitiría aumentar los aranceles en caso de caídas súbitas de precios o incrementos en las importaciones, (ampliamente criticado por el colapso de las negociaciones en 2008).

²⁰ Tal como mencionáramos en el primer capítulo, en la reunión ministerial de 2009, el director de la OMC, Pascal Lamy, hizo especial hincapié en que dados los momentos de crisis financieras por las que el mundo atraviesa, aún más se deben incrementar los esfuerzos para luchar contra el proteccionismo.

Los delegados continúan trabajando en otras áreas como la simplificación de aranceles, el proceso de conversión de cargas y tributos complejos y los impuestos a sus equivalentes *ad valorem*, pero aún no se ha alcanzado una etapa en la que pueden presentar algo concreto al resto de los Miembros.

Sobre la “caja azul”, que incluye subsidios que pueden ser incrementados libremente, siempre y cuando los pagos estén vinculados a programas de producción limitados, Walker indicó que no son necesarios insumos técnicos.

Walker nota que “no se han presentado nuevas contribuciones técnicas ni sustantivas hasta la fecha” aunque los países productores de algodón en África Occidental, denominados C-4, han expresado su objeción por la falta de progresos en las discusiones sobre esta materia prima.

ACP -Acuerdos Comerciales Preferenciales.

Los países de Asia figuran entre los que firman más acuerdos comerciales preferenciales (ACP): han sido parte en casi la mitad de los ACP concluidos en los últimos 10 años, lo que ha contribuido a intensificar el comercio dentro de la región, que se situó en segundo lugar después de Europa en 2009. La mitad de los ACP actualmente en vigor no son estrictamente “regionales”, los acuerdos de libre comercio son mucho más comunes que las uniones aduaneras. Al mismo tiempo, son muchos los productos que siguen excluidos del acceso preferencial.

Aun más importante es el hecho de que están avanzando hacia una integración más profunda, que va más allá de los aranceles y otras medidas fronterizas, y abarcan cada vez más políticas internas, como la reglamentación de los servicios y de la inversión, la protección de la propiedad intelectual y la política de competencia. El informe sobre el Comercio Mundial 2011, que se presentó a los miembros de la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico de las Naciones Unidas el 27 de julio de 2011 en Bangkok, se refiere a estos acuerdos como “ACP profundos”: abarcan una amplia gama de cuestiones que van más allá de los aranceles, como los servicios, la inversión, la protección de la propiedad intelectual y la política de competencia. Estas áreas normativas incluyen reglamentaciones nacionales o medidas internas. Es posible que se necesiten por eso para el análisis marcos distintos de la evaluación convencional basada en la creación de comercio y la desviación del comercio, porque es difícil adaptar las reglamentaciones internas de modo que sólo favorezcan a algunos interlocutores comerciales.

Razones por las cuales se aplican “medidas profundas”:

- al aumentar la apertura del comercio las políticas de los países se hacen cada vez más interdependientes y la adopción unilateral de decisiones resulta ineficiente en comparación con las decisiones adoptadas en forma colectiva.
- es posible que se necesiten acuerdos de integración profunda para promover el comercio en determinados sectores, y la integración económica en general. Esto se aplica a las redes internacionales de producción, que requieren una estructura de gobernanza más allá de los aranceles.

Entre algunas de las opciones para aumentar la coherencia entre los ACP y el sistema multilateral de comercio se encuentran: corregir las deficiencias en el marco jurídico de la OMC; acelerar la ejecución de un programa multilateral no preferencial (“impulsado por el principio NMF –Nación Mas Favorecida-”) para la apertura y la reglamentación del comercio; multilateralizar el regionalismo, es decir, hacer extensivos los acuerdos preferenciales existentes de manera no discriminatoria a más asociados.

Los ACP pueden también resultar complicados por las normas de origen: la forma en que las autoridades determinan de dónde es originario un producto y si reúne en consecuencia las condiciones para recibir un trato preferencial. Los costos a que hacen frente las empresas para satisfacer esos requisitos pueden ser más altos que el beneficio que perciben gracias al trato preferencial. Los márgenes de preferencia son pequeños cuando se ajustan para tener en cuenta el acceso preferencial de que disfrutaban otros exportadores. El avance de ACP hace que la diferencia entre las tasas básicas no preferenciales (NMF) y las tasas en el marco de ACP exagere la ventaja competitiva de los miembros de ACP, ya que cada vez más sus competidores disfrutarán también de acceso preferencial al mercado.

Hechos destacados:

Cada uno de los Miembros de la OMC es parte, en promedio, de trece ACP. En 2010 había casi 300 acuerdos comerciales preferenciales (notificados y no notificados) en vigencia.

Pese al gran aumento de ACP en los últimos años, sólo el 16 por ciento del comercio mundial de mercancías recibe un trato preferencial. Por otro lado menos del 2 por ciento del comercio mundial reúne las condiciones para obtener márgenes de preferencia superiores a 10 %.

Los aranceles no preferenciales (NMF) son bajos: alcanzando un promedio de 4 % en 2009. La mayoría de los sectores “sensibles” siguen siendo “sensibles en los ACP”; aun queda por reducir alrededor del 66 por ciento de las líneas arancelarias (los productos definidos por sus códigos aduaneros) con tasas NMF por encima de 15 por ciento.

Si se tiene en cuenta el acceso preferencial de que disfrutaban otros exportadores, menos del 13 por ciento del comercio preferencial se beneficia de una ventaja competitiva superior a 2 puntos porcentuales.

La firma de ACP de integración profunda aumenta el comercio en el marco de redes de producción en casi un 8 por ciento en promedio. En consecuencia aumenta la probabilidad de que se firmen acuerdos profundos.

Un gran número de diferencias entre miembros de ACP se plantean en el sistema de solución de diferencias de la OMC: en promedio 30 por ciento de las diferencias que se plantean en la OMC, se da entre miembros que son partes en el mismo ACP.

En lo que respecta a países en desarrollo como Brasil, India, China y Rusia (este último en proceso de ratificación para finalmente ingresar a la Organización Mundial de Comercio), entre 2002 y 2010 el llamado BRIC aportó entre 12% y 21% del crecimiento mundial de las exportaciones. De este crecimiento, China contribuye con un 60% del total. Hacia 2015 se espera que los BRIC participen con un 30% de la producción global. “En caso de que estos países queden exentos de crisis nacionales serán los gigantes comerciales de un mañana no muy lejano”, dijo Michael Hüther, director del Instituto de Economía Alemana. Los países BRIC están invirtiendo en infraestructura y su nivel de compras es elevado.

Brasil redujo el período de investigación para la aplicación de medidas antidumping de 15 a 10 meses y para la aplicación del derecho provisional de 240 a 120 días. También se negociará dentro del Mercosur una flexibilización en la administración de los aranceles de importación. Está previsto que haya un aumento del número de productos que estén sujetos a certificación obligatoria para ingresar al mercado brasileño.

Intentando calmar la inquietud a la que se ha llegado en el resto de países de la región, el ministro informó a medios argentinos que la postura del plan “Un Brasil más grande” no es proteccionista, sino que en opinión del Gobierno brasileño, será positivo incluso para el Mercosur: se prevé el pago por el Gobierno de hasta 25% más en la compra de

bienes que tengan el 40% de su contenido en productos brasileños o el certificado de origen del Mercosur”

Pascal Lamy, se ha dado a la tarea de convocar a varias rondas de consultas y reuniones con los coordinadores de varios grupos de negociación, pero el resultado al final ha sido, una vez más, la frustración debido al nulo avance de la Ronda: “lo que presenciamos hoy es la parálisis de la función de negociación de la OMC, ya sea en el ámbito del acceso a los mercados o en el de la elaboración de normas. Nos enfrentamos a la incapacidad de la OMC para adaptarse y ajustarse a las prioridades comerciales globales que están surgiendo, esas que no se pueden solucionar mediante pactos bilaterales”.

Aún los miembros de la OMC han sido incapaces de alcanzar consenso sobre lo que debe incluir el paquete propuesto a finales de mayo, solo se ha acordado que las necesidades de los países menos adelantados (PMA) deben tener prioridad en cualquier posible resultado de la reunión de diciembre de este año -2011-; el órgano de la OMC encargado de la Ronda Doha para el Desarrollo también informó que había desacuerdo entre los Miembros sobre qué aspectos referentes a los PMA deben ser considerados. China, por ejemplo, asegura que “la credibilidad de la OMC será puesta en juego” si la octava reunión ministerial no tiene nada que ofrecer en Doha, incluso sobre las necesidades de los países menos adelantados.

La Unión Europea, también expresó la necesidad de hacer avanzar los temas de estos países en cierta medida durante la 8va. Conferencia Ministerial de la OMC, y ha insistido que cuestiones como las reglas de origen mejoradas, una moratoria para los PMA en servicios, y un acceso a mercado libre de cupos y aranceles para estos países “deben ser viables sin ningún costo para nadie, siempre que todos los actores hagan una contribución”.

Respecto a las medidas antidumping, se planteó la reducción a cero de las mismas: esta es una de las cuestiones que más divergencias suscita en las negociaciones antidumping, y ha habido pocas señales de convergencia. Las posiciones varían desde la insistencia en una prohibición total con respecto a la reducción a cero independientemente de la metodología de comparación utilizada y con respecto a todos los procedimientos hasta una demanda de que la reducción a cero sea específicamente autorizada en todos los contextos. Sin embargo, otras delegaciones mantienen posiciones más matizadas, y hay apertura entre algunas delegaciones para realizar un examen técnico de esta última cuestión en contextos específicos, como por ejemplo la tercera metodología: "dumping selectivo"

En relación a la determinación de la existencia y causalidad de daño: ha habido debates recientes que se han centrado en dos cuestiones: la primera es si debería ser obligatorio separar y distinguir los efectos de las importaciones objeto de dumping de otros factores, y la segunda consiste en determinar la medida en que se debería obligar a las autoridades a hacer un análisis cuantitativo (y no cualitativo) de la no atribución.

Aunque parece haber una opinión compartida de que las autoridades deberían examinar detenidamente los efectos de factores distintos de las importaciones objeto de dumping, y asegurarse de que no sean atribuidos a éstas, hay divergencias sustanciales respecto del grado de precisión que puede, o debería, exigirse.

Hay opiniones muy divergentes sobre la cuestión fundamental de cuándo está "en proceso de creación" una rama de producción. Mientras algunas delegaciones consideran que una rama de producción podría estar todavía en proceso de creación pese a la existencia de alguna producción nacional, otras consideran que cuando hay alguna producción nacional, la rama de producción deja de estar "en proceso de creación" y que, en esos casos, debe hacerse un análisis del daño o amenaza de daño

actuales. Hay una necesidad general de ampliar y aclarar las disposiciones del Acuerdo relativas al retraso importante.

Dentro de lo que es “rama de producción nacional” se trata la exclusión de los productores que están vinculados a los exportadores o a los importadores o que son ellos mismos los importadores:

Hay opiniones muy diversas acerca de la necesidad de criterios que rijan esta exclusión, y acerca del carácter de cualquier posible criterio. En particular, algunas delegaciones consideran que las normas deberían ser precisas, es decir, reflejar criterios numéricos, y tener un carácter dispositivo. Otras delegaciones creen que cualquier criterio que se adopte no debería ser demasiado prescriptivo, habida cuenta de que la evaluación debe realizarse caso por caso. Sin embargo, otras delegaciones no excluyen a esos productores y creen que no es necesario modificar estas disposiciones

El establecimiento y percepción de derechos antidumping es un tema de interés público. Hay opiniones confrontadas en cuanto a la conveniencia de establecer un procedimiento para tener en cuenta las explicaciones dadas por las partes interesadas nacionales al decidir si se establece o no un derecho. Algunos consideran que un procedimiento de esas características conllevaría una injerencia en la soberanía de los Miembros y resultaría oneroso y largo, mientras que otros apoyan la inclusión de ese procedimiento. Entre las cuestiones relacionadas con un procedimiento de ese tipo figuran los elementos que pueden, o deben, tenerse en cuenta en cualquier procedimiento de interés público, la medida en que ese procedimiento debe aplicarse, si la prescripción del Acuerdo Antidumping relativa a un mecanismo de revisión judicial debe aplicarse a las decisiones adoptadas con arreglo a ese procedimiento y la medida en que debe aplicarse el mecanismo de solución de diferencias de la OMC.

Un derecho antidumping sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida que sean necesarios para contrarrestar el dumping que esté causando daño. Existe un profundo desacuerdo en cuanto a si debe haber una supresión automática de las medidas tras un determinado plazo y, de ser así, la duración de ese plazo. En cada uno de los extremos están, por un lado, las delegaciones partidarias de la supresión automática después de cinco años sin ninguna posibilidad de prórroga y, por otro, las que rechazan totalmente el principio de la supresión automática. Otra cuestión que divide las delegaciones es la de si son necesarias normas y criterios adicionales que rijan las determinaciones formuladas en los exámenes por extinción y, de ser así, qué normas y criterios serían más adecuados; qué normas deben aplicarse a la iniciación de los exámenes por extinción, incluida la cuestión de si deben imponerse limitaciones a la iniciación de oficio y los umbrales de legitimación y de prueba para la iniciación propuestos; y los plazos para la conclusión de las investigaciones.

La solicitud de que se adopten medidas antidumping a favor de un tercer país habrá de presentarla las autoridades del tercer país que solicite la adopción de esas medidas. La decisión de dar o no dar curso a la solicitud corresponderá al país importador. Algunas delegaciones apoyan nuevas normas que eliminarían la prescripción de que el Consejo del Comercio de Mercancías apruebe la adopción de medidas antidumping a favor de un tercer país, porque consideran que las normas vigentes no son viables. Otras delegaciones no excluyen esas nuevas normas, pero creen que sería necesario resolver muchas otras cuestiones acerca de cómo se adoptarían dichas medidas antes de que puedan formarse una opinión sobre la conveniencia de hacer operativas las medidas antidumping a favor de un tercer país. En cambio, otras delegaciones se preguntan si es conveniente en absoluto hacer operativa esta disposición, y determinadas delegaciones se inclinan por suprimirla totalmente.

Se reconoce que los países desarrollados miembros deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo cuando contemplen la aplicación de medidas entre sus miembros. Antes de la aplicación de derechos antidumping se explorarán las posibilidades de hacer uso de las soluciones constructivas previstas por este Acuerdo cuando dichos derechos puedan afectar a los intereses fundamentales de los países en desarrollo Miembros. Cuestiones relativas al trato especial y diferenciado para los Miembros en desarrollo fueron examinadas por el grupo, tanto en calidad de exportadores y como en calidad de usuarios de las medidas antidumping. Si bien algunas delegaciones están a favor de que haya flexibilidad para las autoridades investigadoras de los Miembros en desarrollo, por ejemplo respecto de la iniciación de investigaciones, otras delegaciones muestran cautela acerca de dicha flexibilidad, en particular teniendo en cuenta el hecho de que muchos miembros en desarrollo se han convertido en activos usuarios de las medidas antidumping. Hay delegaciones que proponen la creación de un servicio para las medidas comerciales correctivas, que ayudaría a los miembros en desarrollo más pequeños y con recursos limitados a desarrollar la capacidad para utilizar ese tipo de medidas, esto es asistencia técnica. También para este tema hay opiniones que difieren en cuanto a la creación de cualquier servicio que ayude a los miembros a utilizar medidas correctivas, ya que algunos consideran que todos los miembros tienen igual derecho a utilizar medidas correctivas de manera compatible con las normas de la OMC.

Desde el 2008, el Grupo de negociación ha recibido una o varias propuestas sobre las siguientes cuestiones:

- *Puntos de referencia para la financiación de las exportaciones de los Miembros en desarrollo.*

En abril de 2010, la India propuso que el punto de referencia para la financiación de las exportaciones en una investigación en materia de derechos compensatorios que afectara a un Miembro en desarrollo exportador se basara en el punto de referencia para los títulos del Estado con el plazo de amortización más cercano, al que se sumarían 100 puntos básicos. La India explicó que lo que pedía era que el planteamiento de los puntos de referencia para la financiación a corto plazo de las exportaciones de los Miembros en desarrollo fuera paralelo al de los tipos de interés comerciales de referencia previstos en el Acuerdo de la OCDE para la financiación a largo plazo de las exportaciones. Si bien algunas delegaciones compartían la preocupación de la India por encontrar puntos de referencia comerciales adecuados para los Miembros en desarrollo, a otras les preocupaba la introducción de un punto de referencia basado en el costo para el gobierno, y en todo caso dudaban que una prima fija de 100 puntos básicos reflejara adecuadamente los riesgos.

- *Procedimientos en materia de derechos compensatorios.*

En lo que respecta a las nuevas alegaciones de subvención, China pide de hecho que la autoridad investigadora inicie una investigación sobre el nuevo programa basándose en una solicitud escrita, consultas, y una constatación de que hay pruebas suficientes de la existencia de una subvención, de un daño y de una relación causal. En cuanto a las consultas previas a la iniciación, China propone exigir que la autoridad investigadora identifique los programas de subvención que han de investigarse y facilite pruebas al respecto, a fin de dar a los Miembros exportadores tiempo suficiente para prepararse, y que examine exhaustivamente las cuestiones planteadas durante las consultas y responda por escrito a ellas antes de la iniciación. Tanto la India como China proponen

transponer al Acuerdo SMC, con diversas revisiones, el Anexo del Acuerdo Antidumping relativo a los hechos de que se tenga conocimiento.

En este punto hay notables divergencias de opinión en cuanto a si una investigación se inicia con respecto a un producto subvencionado o con respecto a programas de subvenciones específicas, y a si el procedimiento propuesto por China impondría una carga adicional a la autoridad investigadora y socavaría su capacidad para completar rápidamente las investigaciones. En cuanto a las consultas previas a la iniciación, se expresaron preocupaciones acerca de diversos aspectos de la propuesta de China, en particular el sentido y las consecuencias de la prescripción de examinar exhaustivamente las cuestiones planteadas y responder por escrito a ellas

- *Sistemas de reducción de impuestos y derechos.*

La India presentó por primera vez en el año 2007 una propuesta sobre diversos temas relacionados con los sistemas de reducción de impuestos y derechos y posteriormente ha presentado dos revisiones, la última de ellas en febrero de 2011. La propuesta plantea tres cuestiones:

- 1) que "los bienes fungibles y los bienes de capital" se traten como "insumos consumidos en el proceso de producción", de manera que los impuestos y derechos que se perciben sobre dichos bienes puedan reducirse si éstos se utilizan para producir un producto exportado;
- 2)) que la autoridad investigadora esté obligada a considerar "razonable y eficaz" un procedimiento para verificar qué insumos se consumen en el proceso de producción si, entre otras cosas, ese procedimiento se ha "desarrollado de manera equitativa y sistemática para la determinación de la cuantía media de los diversos insumos consumidos en la producción de una unidad del producto exportado";
- 3) que se especifique que, en una investigación en materia de derechos compensatorios, sólo se tratará como subvención el exceso de la reducción de un impuesto o derecho.

Respecto a "los bienes fungibles y los bienes de capital", muchas delegaciones consideraron que la propuesta ampliaba de manera indebida los insumos respecto de los cuales deberían autorizarse reducciones y expresaron preocupación por las dificultades que plantearía en la práctica la atribución de esos derechos e impuestos a determinadas unidades de un producto exportado; sin embargo, la India consideró que esa atribución no conllevaría dificultades insuperables. En cuanto a los procedimientos de verificación "razonables y eficaces", algunas delegaciones consideraron que la propuesta estaba excesivamente adaptada al sistema específico de la India, que no dejaba a las autoridades un margen de discrecionalidad suficiente y, sobre todo, que su evaluación se basaba en promedios de la rama de producción y no en los insumos realmente consumidos por una empresa en particular. La India respondió que su propuesta otorgaba a las autoridades suficiente flexibilidad y que no era realista esperar que miles de exportadores, con dimensiones y niveles de elaboración muy diversos, mantuvieran un registro riguroso de los insumos importados. Por último, la propuesta de que sólo se tratara como subvención el exceso de la reducción, si bien se apoyó el principio en que se basaba, algunas delegaciones consideraron que en la práctica plantearía problemas significativos a la autoridad investigadora.

Países que dejan de estar comprendidos en el Anexo VII.

Una de las propuestas más recientes presentadas al Grupo se refiere al plazo para la eliminación de las subvenciones a la exportación aplicable a los Miembros en desarrollo que dejan de estar comprendidos en el Anexo VII. Esta propuesta fue presentada en marzo de 2011 por seis miembros en desarrollo que figuran en la lista del Anexo VII (Estado Plurinacional de Bolivia, Egipto, Honduras, la India, Nicaragua y Sri Lanka). Los proponentes pretenden garantizar que un Miembro que deje de estar comprendido en el Anexo VII (sobre la base del PNB per cápita) pueda beneficiarse a partir de ese momento del período de ocho años para la eliminación de las subvenciones a la exportación, así como de la posibilidad de nuevas prórrogas. Los proponentes consideran que esta es una cuestión de igualdad de trato con otros Miembros en desarrollo; que no sería razonable esperar que los países mencionados en el Anexo VII, que ocupan los últimos puestos en la escala de desarrollo, eliminen sus subvenciones a la exportación de la noche a la mañana; y que se trata de una mera aclaración del Acuerdo vigente, y no de una petición de reforzar el trato especial y diferenciado. Algunas delegaciones discreparon de la afirmación de que esta propuesta consistía en una mera aclaración y señalaron que el período de transición de ocho años previsto en el Acuerdo actual no se aplicaba a los Miembros mencionados en el Anexo VII. Además, las decisiones adoptadas en Doha habían modificado ya el equilibrio establecido en la Ronda Uruguay con respecto al Anexo VII, los países mencionados en el Anexo VII disponen actualmente de una advertencia previa, porque sólo dejan de estar comprendidos en dicho Anexo cuando su PNB per cápita, calculado en términos constantes, excede de 1.000 dólares durante tres años consecutivos. Por último se observó que algunos de los proponentes tienen una participación importante en el comercio mundial.

Presunción de perjuicio grave.

La propuesta más reciente que ha recibido el Grupo, presentada por Canadá, es una versión revisada de una propuesta anterior encaminada a restablecer la disposición relativa a la presunción de perjuicio grave que expiró al final de 1999. Dicho país desea añadir una quinta categoría de subvenciones que dan lugar a una presunción, suprimir la nota que excluye a las aeronaves civiles de la presunción cuando la tasa de subvención *ad valorem* es del 5 por ciento, y ajustar las normas relativas al cálculo de la tasa de subvención. Esta cuestión no se ha debatido en el Grupo desde mediados de 2006 ni tampoco ha sido examinada aún por el Grupo de Negociación, dado que la propuesta revisada no se recibió hasta mediados de marzo de 2011.

Conclusiones.

Para poder hacer una síntesis de lo trabajado, es necesario entender que existen dos procesos contrapuestos a nivel de las negociaciones comerciales internacionales que tienen que ver con el multilateralismo y los procesos de regionalismo.

El primero de ellos, hace referencia a las negociaciones llevadas delante de forma conjunta entre la mayor parte posible de países a nivel mundial (a nivel formal encauzadas éstas dentro del ámbito de la Organización Mundial de Comercio).

En tanto, el regionalismo, es un proceso por el cual dos ó más países se otorgan concesiones que quedan acotadas a los participantes de ese esquema.

Si bien son diferentes, ambos están vinculados (de hecho, la OMC de alguna forma “autoriza” los esquemas de integración para que las concesiones por ellos otorgadas queden exentas de extenderse a través de la Cláusula de Nación más Favorecida).

Según los contextos, va prevaleciendo un tipo de proceso ú otro.

Como hemos analizado, la creación del Grupo de los Veinte no se dio en un marco sumamente favorable pero, sin embargo, ha logrado mantenerse unido a pesar de los incentivos crecientes por parte de Estados Unidos y la Unión Europea, para su disolución.

Así las cosas, es claro que el G-20 atravesó exitosamente por todos los riesgos de fragmentación esbozados en la teoría de la elección racional. Como primer punto, combinó diferentes países en desarrollo en su membresía, donde los más pequeños eran vulnerables a las presiones y proclives a los pagos laterales ofrecidos por la Unión Europea y Estados Unidos. Segundo, aún refiriéndose a la agricultura, aunó intereses divergentes en cuanto a países con tendencia a la liberalización versus países con tendencias al proteccionismo. Y finalmente, utilizó en Cancún una estrategia distributiva donde demandó concesiones a los países desarrollados sin ofrecer mucho a cambio, para luego en la cumbre de Hong Kong ampliar su posición, y aplicar estrategias mixtas, incrementando exitosamente, su poder de negociación en el ámbito multilateral agrícola.

Dado que el ideal del comportamiento de integración puro no se registra con frecuencia en las negociaciones económicas internacionales, el uso de estrategias mixtas desplegó un panorama de óptimas combinaciones estratégicas que el grupo pudo desarrollar.

Comenzamos esta investigación planteándonos como hipótesis que si realmente la Organización Mundial de Comercio, tuviese un sistema de toma de decisiones en el que en la realidad (no sólo a nivel teórico) la representatividad de los países en desarrollo y especialmente los englobados en los PMA (países menos adelantados) estuviera garantizada, éstos no tendrían la necesidad de aglutinarse en coaliciones con el fin de incrementar sus respectivos poderes de negociación.

De hecho, en forma teórica el Acuerdo de Agricultura suscripto durante la Ronda Uruguay representaba un avance para los países en desarrollo, pero también fue un caballo de Troya en el cual estaba inserta la Cláusula de Paz, impidiendo cualquier tipo de margen de acción por parte de ellos.

A través de lo descrito y analizado con el caso del Grupo de los Veinte, es imposible no concluir en que dicha coalición ha surgido (al igual que alguna de las otras mencionadas a lo largo del trabajo) a partir de una anomalía en el funcionamiento del organismo rector que debe velar por un comercio libre, leal y más equitativo a nivel mundial.

Más allá de las diferencias suscitadas a lo largo de estos años, la permanencia y profundización de esta coalición, además del rol clave que está desempeñando en la actual ronda de negociaciones, abre una ventana de esperanza para que, si bien sería utópico pensar en un equilibrio total en la toma de decisiones en los organismos internacionales y puntualmente para nuestro análisis en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio, si se pueda pensar en lograr una situación de mayor equilibrio.

Bibliografía

- Bello, W. y Kwa, A. “G20 leaders succumb to divide and rule tactics: the story behind Washington’s triumph in Geneva”, Focus On Global South. 2004.
- Bouzas, R. “Después de Doha: la agenda emergente del sistema de comercio internacional”, Marcial Pons Ediciones. 2007.
- Bown, C.P. “Trade policy under the GATT/WTO: empirical evidence of the equal treatment rule”, Canadian Journal of Economics 37, 3: 678-720. 2004.
- Bown, C.P. “Trade disputes and the implementation of protection under GATT: an empirical assessment”. Journal of International Economics 62, 2: 263-294. 2004.
- Bown, C.P. “On the economic success of GATT/WTO dispute settlement”. The Review of Economics and Statistics 86, 3: 811-823. 2004
- Chadha. T. “Developing Countries and the Next Round of WTO Negotiations” en The World Economy vol. 23, N° 4. 2000.
- Chibbaro, A. “El comercio agroalimentario en el Mercosur ampliado y el acuerdo sobre agricultura en la OMC”, Serie LATN Otros Papers N° 43. 2005.
- Clapp, J. "Developing Countries and the WTO Agriculture Negotiations", CIGI Working Paper N° 6. 2006.
- FAO. Informe “El Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay Repercusiones en los países en desarrollo: Manual de capacitación”, disponible online en <http://www.fao.org/docrep/004/W7814S/W7814S00.HTM>. 1998.
- Grieco, J. M. "Anarchy and the Limits of Cooperation: A Realist Critique of the Newest Liberal Institutionalism", International Organization N° 42, pág. 485-507. 1988,
- Keohane, R. “After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy”, Princeton University Press. 1984.
- Keohane, R. “International Institutions: two approaches”, International Studies Quarterly, V. 32, pág. 379-396. 1988.
- Michalopoulos, C. “The Developing Countries in the WTO” en *The World Economy*, V. 22, N° 1. 1999.
- Narlikar, A. “WTO Decision-Making and Developing Countries”. Trade-Related Agenda, Development and Equity (T.R.A.D.E.), South Centre Working Paper N° 11. 2001.
- Narlikar, A. “The Politics of Participation. Decisión-Making processes and developing countries in the world trade organization”, Carfax Publishing, Edición The Round Table, pág. 171-185. 2002.
- Narlikar, A. “International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT & WTO”, Serie *Studies in Global Political Economy*,

- Routledge/RIPE. 2003.
- Narlikar, A. “Bargaining over the Doha Development Agenda: Coalitions in the World Trade Organization”, LATN Working Paper N° 36. 2005.
- Narlikar, A. “The World Trade Organization -A very short introduction-“, Oxford University Press. 2005.
- Narlikar, A. y Tussie, D. “The G20 at the Cancun Ministerial: Developing Countries and their Evolving Coalitions in the WTO”, *The World Economy*, V. 27, N° 7, pág. 947-966. 2004.
- Narváez, Adriana; Marengo Juan y otros “Argentina y el mundo. Un análisis desde la geografía económica”, Ediciones Prometeo, Buenos Aires, 2011.
- Ostry, Sylvia, “Cancún, ¿sirvió o no sirvió?”, University of Toronto Press, 2003.
- Panagariya, A. “Developing Countries at Doha: A Political Economy Analysis” *The World Economy*, V. 25 / 9, pág. 1205-1233. 2002.
- Pedersen, P. “WTO Decision-Making and Internal Transparency”, *World Trade Review* N° 5 / 1, pág. 103-132. 2006.
- Política Agrícola Común Europea 2003. Presupuesto agrícola europeo, 2007-2012.
- Queiros de Monteiro, Jales; Sawana Jank, Marcos; Yao Shunli; Carter, Colin. “Agriculture in Brazil and China: Challenges and opportunities”. INTAL, Institute for the Integration of Latin American and Caribbean occasional paper 44 October 2006.
- Salles Almeida, Juliana. “Una década de funcionamiento del sistema de solución de diferencias comerciales de la OMC: Avances y desafíos”. , Cepal (Comisión Económica para América Latina) División de comercio internacional e integración, Santiago de Chile, 2006.
- Soares, A. “G-20: Origem, Significados e Implicações para a Política Comercial Brasileira”, CPDA/UFRRJ. 2004.
- Stancanelli, N. “Políticas agrícolas: impacto en los países en desarrollo y necesidades de reforma”, *Revista Comercio Exterior e Integración* N° 4. 2004.
- Stancanelli, N. “Situación de la Ronda Doha a junio de 2007”, *Revista Comercio Exterior e Integración* N° 8, Pág. 44-47. 2007.
- Tussie, D. “La política comercial en el marco de la Organización Mundial del Comercio”, *Revista de la CEPAL* N° 62, Naciones Unidas. 1997.
- Tussie, D. y Glover, D. “The Developing Countries in World Trade: Policies and Bargaining Strategies”, Lynne Rienner Publishers. 1993.
- Uzquiza, Laura. “Coaliciones en la Organización Mundial del Comercio, El caso del G20 de Cancún a Hong Kong”, Tesis de maestría, 2008, Flacso.
- “Two years of activities of the G-20: Moving forward the Doha Round”. 2005. Compendio de los comunicados de prensa del G-20.
- United States Department of Agriculture (USDA). Farm Bill (Política Agrícola Estadounidense) 2008, 2002, 1996.
- Walt, S.M. “The Origins of Alliances”, Cornell University Press. 1987.
- World Trade Organization, Ministerial conferences Hong Kong 2005, Cancún 2003, Doha 2001.
- World Trade Organization, Acta de Marrakech. 1994.
- World Trade Organization, Acuerdos de Blair House I y II (Ronda Uruguay).
- World Trade Organization, “Informe sobre el comercio mundial. Seis decenios de cooperación multilateral: ¿Qué hemos aprendido?”, Ginebra, 2007.
- WTO Informe “La participación de las economías en desarrollo en el sistema mundial de comercio”, Comité de Comercio y Desarrollo, 6 de diciembre de 2004, WT/COMTD/W/136/Rev.1

Webgrafía.

www.fao.org

www.europa.eu.int

www.usda.gov

www.wto.org

Indice.

Introducción.....	1
Objetivos.....	2
Metodología.....	2
Definición del problema.....	2
Hipótesis.....	3
Primera parte. La Organización Mundial de Comercio.....	3
Capítulo I. Un breve pantallazo sobre el organismo y análisis de su funcionamiento.....	3
Capítulo II. Coaliciones.....	14
Capítulo III. La agricultura en la OMC.....	19
Segunda parte. El Grupo de los Veinte.....	28
Capítulo IV. El origen de la coalición y la posición de sus principales miembros.....	28
Capítulo V. Situación actual del Grupo de los Veinte.....	33
Conclusiones.....	43
Bigliografía.....	44
Indice.....	46
Anexos / Protocolo de acreditación.....	47

ANEXOS. Protocolo de acreditación.



Universidad Nacional de La Matanza
Florencio Varela 1903 - San Justo - Buenos Aires - Argentina

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Secretaría de Ciencia Y Tecnología

PICE 2010

A- DATOS DEL DIRECTOR/A DEL PROYECTO

A.1. Apellido y Nombres

Narvaez Adriana Haydée

A.2. Datos personales

Tipo y Número de Documento de Identidad: DNI 25.784.281

Domicilio: Miller 2232 1 A

Localidad: Capital Federal Código Postal: 1431

Provincia: Buenos Aires

Teléfonos: 4524-7445 / 15 4 479-0558

Correo electrónico: ahnarvaez@yahoo.com

A.3. Datos Curriculares

Título/s de grado: Lic. en Comercio Internacional. UADE. 1999.

Título/s de Posgrado: Candidata a Doctora en Relaciones Internacionales.
USAL.

Magister en Derecho de la Integración Económica.
Université Paris I Pantheon Sorbonne – USAL. Año de aprobación de tesis: 2003.

Posgrado en Docencia Universitaria. UBA. 2007.

Especialista en Gestión y Liderazgo Universitario.
Programa IGLU de la región Cono Sur. 2007.

A.4. Antigüedad en la U.N.L.a.M.²¹

8 años

A.5. Cargo en la U.N.L.a.M.²². Profesora adjunta

A.6. Dedicación en la U.N.L.a.M.²³ Exclusiva

A.7. Número de Legajo en la U.N.L.a.M. 5311

A.8. Código de las Asignatura/s en la/s que se desempeña o

2439

2441

2405

A.9. Antecedentes científicos del Director²⁴:

Además de indicar lo puntualmente solicitado, se adjunta curriculum vitae.

Investigadora categorizada (Categoría V). Programa de Incentivos. Resolución N° CRM 1429/05. Comisión Regional Metropolitana. Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología de la República Argentina.

Proyectos de investigación.

- “Consecuencias de la política económica del gobierno del Proceso sobre la estructura productiva y social de Argentina”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2010-2011. Investigadora.

²¹ Actualizado al 01-05-2010

²² Idem 4

²³ Idem 4

²⁴ Indicar Título/s y Código/s de Proyectos con reconocimiento Institucional. Consignar una síntesis de las actividades de Investigación realizadas durante los últimos 5 años, identificando:

-Institución en la que se realizó la investigación.

-Responsabilidad asumida (Director/a, Investigador, Becario, etc.)

-Título del Proyecto

-Código de Identificación

-Breve síntesis del Proyecto

- “Las políticas de Alfonsín y de Menem: Consecuencias en los sectores productivos y en la estructura social. Relación con el modelo centro periferia”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2010-2011. Investigadora.
- “Políticas de productividad y competitividad en los mercados regionales”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2009-2010. Investigadora.
- “Gestión del conocimiento”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2008-2009. Investigadora. ING-004.
- “La competitividad como factor determinante de la participación argentina en el Mercosur”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2007- 2008. Investigadora. D-005/2007.
- “Argentina, en un contexto internacional que se globaliza”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2007-2008. Investigadora. 55/B130.
- “Estrategias de integración e inserción internacional de la República Argentina” Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2005-2006. Investigadora. 55/B113.
- “La política pública local y las grandes empresas industriales. El caso del partido de La Matanza”. Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2004-2005. Investigadora. 55/B103.
- “La gestión urbana como herramienta para el desarrollo de ventajas competitivas en modelos de integración”. Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2003-2004. Investigadora. 55/B094.

El abstract de los mismos se puede encontrar en la siguiente dirección:
http://economicas.unlam.edu.ar/home_gral.php?pageid=3

B. DATOS DE LOS INTEGRANTES

Nómina de los integrantes del equipo²⁵:

B.1 Apellido y Nombres

Cinquegrani Clara Irma

B.2 Datos personales

Tipo y Número de Documento de Identidad: DNI 18.443.322

Domicilio: Hipólito Yrigoyen 820

²⁵ Completar por cada uno de los Integrante, otorgándole una letra consecutiva a cada uno de ellos (El primer Integrante tendrá la letra “B”, el siguiente la “C”, el próximo “D”, y así sucesivamente)

Localidad:	Merlo	Código Postal: 1722
Provincia:	Buenos Aires	
Teléfonos:	0220-4854170 / 15 5426-0038	
Correo electrónico:	clara_cinquegrani@hotmail.com	

B.3. Datos Curriculares

Título/s de grado:	Contadora Pública. Universidad de Morón.
Título/s de Posgrado:	Maestría en Finanzas Públicas. IEFPA. Tesis en elaboración.
	Maestría en Educación Superior. UNLaM. Tesis en elaboración.
	Especialista en Docencia en Educación Superior. UNLaM.

B.4. Antigüedad en la U.N.L.M.²⁶ **13 años.**

B.5. Cargo en la U.N.L.M.²⁷. **Ayudante de primera.**

B.6. Dedicación en la UNLM²⁸ Exclusiva.

B.7. Número de Legajo en la U.N.L.M. 5126

B.8. Código de las Asignatura/s en la/s que se desempeña

2433

2439

0832

B.9. Antecedentes científicos²⁹:

Además de indicar lo puntualmente solicitado, se adjunta curriculum vitae.

Programa CYTMA, 002. "Sistema tributario argentino en el orden nacional, provincial y municipal. Su análisis, evolución, diagnóstico y propuesta para la optimización de las normas que lo integran y del funcionamiento de los respectivos organismos fiscales"

²⁶ Actualizado al 01-05-2010

²⁷ Idem 10

²⁸ Idem 10

²⁹ Indicar Título/s y Código/s de Proyectos con reconocimiento Institucional. Consignar una síntesis de las actividades de Investigación realizadas durante los últimos 5 años, identificando:

- Institución en la que se realizó la investigación.
- Responsabilidad asumida (Director/a, Investigador, Becario, etc.)
- Título del Proyecto
- Código de Identificación
- Breve síntesis del Proyecto

C.1 Apellido y Nombres

Nisi Andrea

C.2 Datos personales

Tipo y Número de Documento de Identidad: DNI 31.963.

Domicilio: Pueyrredón 974.

Localidad: Ramos Mejía. Código Postal: 1704.

Provincia: Buenos Aires.

Teléfonos: 4654-0165 / 15-6586-4115

Correo electrónico: andre_nisi85@hotmail.com / andrenisi@gmail.com

C.3. Datos Curriculares

Título/s de grado: Lic. en Comercio Internacional
en curso (30 materias aprobadas de un total de 36). UNLaM.

Título/s de Posgrado:

C.4. Antigüedad en la U.N.L.a.M.³⁰

C.5. Cargo en la U.N.L.a.M³¹. Alumna

C.6. Dedicación en la U.N.L.a.M.³²

C.7. Número de Legajo en la U.N.L.a.M.

C.8. Código de las Asignatura/s en la/s que se desempeña

C.9. Antecedentes científicos³³:

Además de indicar lo puntualmente solicitado, se adjunta curriculum vitae.

Participación en el proyecto de investigación 55/B113. "Estrategias de integración e inserción internacional de la República Argentina", Universidad Nacional de la Matanza, 2005-2006. Investigadora alumna.

³⁰ Actualizado al 01-05-2010

³¹ Idem 15

³² Idem 15

³³ Indicar Título/s y Código/s de Proyectos con reconocimiento Institucional. Consignar una síntesis de las actividades de Investigación realizadas durante los últimos 5 años, identificando:

- Institución en la que se realizó la investigación.
- Responsabilidad asumida (Director/a, Investigador, Becario, etc.)
- Título del Proyecto
- Código de Identificación
- Breve síntesis del Proyecto

D.1 Apellido y Nombres

Bateson Aldana Lis

D.2 Datos personales

Tipo y Número de Documento de Identidad: DNI 33.309.267

Domicilio: Jujuy 548

Localidad: San Justo Código Postal: 1754

Provincia: Buenos Aires.

Teléfonos: 4650-0396 / 155-513-7117

Correo electrónico: bateson.aldana@gmail.com

D.3. Datos Curriculares

Título/s de grado: Lic. en Comercio Internacional
en curso. 24 materias aprobadas de un total de 36. UNLaM.

Título/s de Posgrado:

D.4. Antigüedad en la U.N.L.a.M.³⁴

C.5. Cargo en la U.N.L.a.M.³⁵. Alumna.

C.6. Dedicación en la U.N.L.a.M.³⁶

C.7. Número de Legajo en la U.N.L.a.M.

C.8. Código de las Asignatura/s en la/s que se desempeña

C.9. Antecedentes científicos³⁷

Se adjunta curriculum vitae.

³⁴ Actualizado al 01-05-2010

³⁵ Idem 15

³⁶ Idem 15

³⁷ Indicar Título/s y Código/s de Proyectos con reconocimiento Institucional. Consignar una síntesis de las actividades de Investigación realizadas durante los últimos 5 años, identificando:

- Institución en la que se realizó la investigación.
- Responsabilidad asumida (Director/a, Investigador, Becario, etc.)
- Título del Proyecto
- Código de Identificación
- Breve síntesis del Proyecto

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Secretaría de Ciencia Y Tecnología

PICE 2010

IDENTIFICACION DEL PROYECTO

Código ³⁸

1. Título del Proyecto:

“Formación de coaliciones dentro del ámbito de la Organización Mundial de Comercio. El caso del Grupo de los Veinte”.

³⁸ El Código será asignado por la Secretaría de Ciencia y Tecnología del Departamento de Ciencias Económicas de La UNLaM la U.N.L.M.

2. Apellido y Nombre del Director:

Narvaez, Adriana Haydée

3. Fecha de Iniciación del Proyecto __01__/_11__/_2010__

Fecha de Finalización __31__/_10__/_2011__

4. Código de la/s Disciplina/s involucrada/s:

- 4200 Economía. (4201-4202-4203-4216).

- 3800 Ciencia Política y Administración. (3805-3806).

4. Otras dependencias de la UNLaM que intervienen en el Proyecto:

5. Otras instituciones intervinientes:

PLAN DE INVESTIGACION

7. Abstract/Resumen del Proyecto ³⁹:

En los llamados acuerdos de Bretton Woods en el año 1944, se determina la creación de una serie de organismos internacionales que regirían el mundo en distintos temas una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial.

Así se toma la decisión entonces, de crear la Organización Internacional de Comercio – OIC -.

Al no haber sido ratificado por algunos países (entre ellos Estados Unidos) el tratado en cuestión, la OIC no entra en vigencia y en el año 1948 se decide la elaboración de un Acuerdo ⁴⁰ que regiría el comercio internacional desde ese momento y hasta 1995 (año en que finalmente comienza a funcionar una institución en este sentido –la Organización Mundial de Comercio-).

Tanto el mencionado acuerdo –GATT-, como desde hace trece años la OMC,

³⁹ Deberá presentarse un resumen descriptivo del proyecto en una extensión de hasta 300 palabras, concentrando y sintetizando los principales aspectos del mismo (fundamentos, objetivos, métodos, técnicas y procedimientos de relevamiento empírico y/o elaboración teórica, resultados e impacto esperados

⁴⁰ Acuerdo General de Tarifas y Comercio. GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

han tenido y tienen como objetivo principal el bregar por un comercio internacional libre y lo que es aún más importante, leal.

El hecho es que precisamente las dos principales prácticas comerciales desleales (por la distorsión que generan en el comercio), el dumping ⁴¹ y en especial el subsidio ⁴², han sido utilizadas recurrentemente por los países desarrollados y esto, no sólo no ha sido castigado en el ámbito de la OMC, sino que por el contrario dentro de su seno se han firmado cláusulas ⁴³ y acuerdos que precisamente ampararon el accionar de los países desarrollados en este sentido (particularmente los subsidios agrícolas estadounidenses y europeos).

Este escenario, precisamente fue el que hizo emerger en el año 2003 el grupo hoy conocido como G-20 ⁴⁴ (conformado por países importantes a nivel internacional en el tema agropecuario, pero cuyos gobiernos no subsidian - por lo menos no a través de la caja ámbar - su actividad agrícola), con el objetivo de luchar por la disminución y eliminación de los subsidios al agro otorgados por la Unión Europea y Estados Unidos y de esta manera, equilibrar de cierta forma, los poderes de negociación en el ámbito de la OMC y más específicamente, en las negociaciones multilaterales vigentes dentro de su ámbito en la llamada Ronda de Doha.

Por todo lo expuesto, queda claro que de haber existido un correcto funcionamiento de la OMC, la misma institución no hubiese permitido y mucho menos amparado, la aplicación en forma recurrente de una deslealtad comercial tan distorsiva, como son los subsidios incluidos en la Caja Ambar ⁴⁵ y por ende, la creación del G-20 nunca hubiese tenido razón de ser ya que nació (así lo indica su declaración de principios) como una coalición para luchar contra una situación que a todas luces contradice el objetivo fundacional de la Organización Mundial de Comercio.

⁴¹ Se entiende por dumping a la práctica recurrente de introducir un producto en otro mercado a un precio inferior del valor normal en este. Esta situación, debe además, causar un daño ó amenaza a la industria local del país al cual ingresa el producto.

⁴² Es importante aclarar que la OMC tiene un sistema de clasificación –según el daño que provocan- de los subsidios, llamado de Cajas o Compartimentos. El mismo está compuesto por las Cajas ámbar, verde, azul y especial. Los subsidios cuestionados pertenecen a la caja ámbar.

⁴³ Por ejemplo la Cláusula de Paz que fue una disposición firmada por los países adherentes al GATT, en el contexto de la Ronda Uruguay, por la cual, ningún país miembro podía llevar a reclamo a los Estados Unidos ó a los países de la entonces Comunidad Europea por sus políticas de subsidios agrícolas. La cláusula venció el 31-12-2003.

⁴⁴ El G—20 , más allá de su denominación hoy está conformado por los siguientes 23 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Ecuador, Egipto, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia, Uruguay, Venezuela y Zimbabwe.

⁴⁵ En esta Caja, se incluyen los subsidios vinculados con los precios y las ayudas directas atadas a la producción.

--

8. Objetivos :

a. Objetivos generales.

- Describir el funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio en relación a proteger al comercio internacional de prácticas comerciales desleales.
- Analizar el surgimiento de coaliciones multilaterales como respuesta a una falla en el funcionamiento de las instituciones internacionales, en este caso, la Organización Mundial de Comercio.

b. Objetivos específicos.

- Analizar los motivos del surgimiento del Grupo de los Veinte y el contexto en el cual se dio dicho surgimiento.
- Describir la evolución del mencionado Grupo desde su creación hasta la actualidad, para poder extraer conclusiones acerca del tipo de coalición que representa.

9. Hipótesis:

<ul style="list-style-type: none">• Más allá de la supuesta y formal igualdad en cuanto a poder de negociación de los países dentro del ámbito de la Organización Mundial de Comercio, los países menos desarrollados se ven obligados a conformar coaliciones para disminuir los desequilibrios de poder existentes.• El surgimiento del Grupo de los Veinte dentro del ámbito de la Organización Mundial de Comercio se da en el marco de la necesidad por parte de sus integrantes de equilibrar poderes de negociación dentro del organismo.• El Grupo de los Veinte no hubiese surgido, si en efecto, la Organización Mundial de Comercio hubiera cumplido con sus objetivos fundacionales.

10. Estado actual del conocimiento⁴⁶:

Existen investigaciones y escritos de diversos analistas, fundamentalmente en lo que hace al funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio (no así, al G-20, donde básicamente se ha trabajado en la recopilación de fuentes documentales). Entre los más destacados encontramos los siguientes autores y trabajos:

- Bown, C.P. "Trade policy under the GATT/WTO: empirical evidence of the equal treatment rule", *Canadian Journal of Economics* 37, 3: 678-720. 2004.
- Bown, C.P. "Trade disputes and the implementation of protection under GATT: an empirical assessment". *Journal of International Economics* 62, 2: 263-294. 2004.
- Bown, C.P. "On the economic success of GATT/WTO dispute settlement". *The Review of Economics and Statistics* 86, 3: 811-823. 2004.
- Narlikar, Amrita; Tussie, Diana. "The G20 at the Cancun Ministerial: Developing Countries and their Evolving Coalitions in the WTO", *The World Economy*, Vol. 27, N°7, pp. 947 – 966, July 2004.
- Narlikar, Amrita. "International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT & WTO", London, Routledge, 2003.

11. Presentación de la problemática a investigar⁴⁷:

¿Puede ser considerado el surgimiento del G-20 como una anomalía de funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio?

El motivo de investigación de esta problemática tiene que ver con marcar las contradicciones en las que ha incurrido la OMC, cuando en lugar de actuar en función de sus objetivos fundacionales (el fomento de un comercio internacional libre y leal), ha permitido que dentro de su seno, algunos países desarrollados (especialmente Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea) en función de sus mayores poderes de negociación en el ámbito

⁴⁶ Se indicará el grado de avance del conocimiento científico en la temática a investigar de forma tal que se identifique el estado del arte en la materia.

⁴⁷ En un máximo de dos carillas, este apartado debe incluir: a) marco general en el que se contextualiza la investigación, b) relevancia del estudio por su interés científico y educativo, c) fundamentación teórica (marco teórico), metodológica y estado actual de las investigaciones relacionadas con el tema.

multilateral, logran imponer determinados acuerdos y regulaciones contrarios a dichos objetivos.

A partir de dichas situaciones, y en pos de tratar de equilibrar este desbalance, se da el surgimiento del Grupo de los Veinte, el cual será objeto de nuestro análisis.

12. Metodología⁴⁸:

La investigación estará centrada fundamentalmente en el análisis del Grupo de los Veinte, tomando a su vez, dentro del mismo, el accionar de cuatro de sus actores fundamentales como son Argentina, Brasil, China e India.

El análisis siempre tendrá como plataforma, el funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio y la interrelación de sus principales (en cuanto al poder de negociación) miembros (Estados Unidos, Unión Europea y el mencionado G-20).

Dadas las características del tema, la investigación será de tipo descriptiva – exploratoria.

Descriptiva, porque básicamente, nos proponemos a través de ella detallar el mecanismo del funcionamiento de la Organización Mundial de Comercio, así como también el del G-20, dentro del esquema de negociaciones comerciales multilaterales; y exploratoria, por tratarse de un tema de investigación relativamente poco estudiado dada su actualidad.

Entre las fuentes de datos, consideramos como fundamentales para esta investigación, los documentos emanados de las diferentes Reuniones y Conferencias Ministeriales realizadas en el ámbito de la OMC, informes anuales de dicha organización, las declaraciones posteriores a cada reunión realizadas por el G-20, así como también documentación de los Ministerios de Relaciones Exteriores de los países en cuestión.

⁴⁸ De acuerdo al diseño de investigación previsto, identificar la metodología a implementar para el logro de los objetivos. Precisar la información que se requerirá, la forma de obtenerla y el análisis a que se someterá. Describir los procedimientos y las técnicas a utilizar.

--

13. Resultados esperados⁴⁹:

El propósito de esta investigación es realizar un aporte al ámbito de las negociaciones comerciales multilaterales, analizando su institución rectora (OMC) y el funcionamiento de la misma, haciendo hincapié en como, más allá de la supuesta igualdad de condiciones para con sus miembros, a los países no desarrollados le es imprescindible la formación de coaliciones a los efectos de reducir las asimetrías mencionadas.

Nuestra expectativa respecto a la difusión de esta investigación, está relacionada con la presentación de la misma en jornadas, congresos y/o seminarios acordes a la temática.

14. Posibilidades de transferencia de resultados⁵⁰ :

Institución / organismo	Resultados a transferir
Universidad Nacional de la Matanza	Exposición del tema en jornadas/seminarios.
Universidad del Salvador	Capítulo de tesis doctoral de la directora del proyecto.

15. Bibliografía:

- Grieco, Joseph. "Anarchy and the Limits of Cooperation: A Realist Critique of the Newest Liberal Institutionalism", International Organization. 1998.

⁴⁹ Expuesto en forma puntualizada y sintética, deberá efectuarse una prospectiva de los principales logros que se obtendrán en caso de cumplimentarse exitosamente los objetivos del proyecto.

⁵⁰ Listar las entidades, empresas, instituciones públicas y/o privadas que podrían ser receptoras de los resultados del proyecto, señalando que tipo de resultados o bajo que forma podrían transferirse.

- Narlikar, Amrita; Tussie, Diana. "The G20 at the Cancun Ministerial: Developing Countries and their Evolving Coalitions in the WTO", The World Economy, Vol. 27, N°7, pp. 947 – 966, July 2004.
- Ostry, Sylvia, "Cancún, ¿sirvió o no sirvió?", University of Toronto Press, 2003.
- Política Agrícola Común Europea 2003. Presupuesto agrícola europeo, 2007-2012.
- Queiros de Monteiro, Jales; Sawana Jank, Marcos; Yao Shunli; Carter, Colin. "Agriculture in Brazil and China: Challenges and opportunities". INTAL, Institute for the Integration of Latin American and Caribbean occasional paper 44 October 2006.
- Salles Almeida, Juliana. "Una década de funcionamiento del sistema de solución de diferencias comerciales de la OMC: Avances y desafíos". , Cepal (Comisión Económica para América Latina) División de comercio internacional e integración, Santiago de Chile, 2006.
- Web site Organización Mundial de Comercio. www.wto.org
- Web site G-20. Comunicado G-20 posterior a la reunión ministerial de 2006 Ginebra. www.g-20.mre.gov.br.
- "Two years of activities of the G-20: Moving forward the Doha Round". 2005. Compendio de los comunicados de prensa del G-20.
- United States Department of Agriculture (USDA). Farm Bill (Política Agrícola Estadounidense) 2008, 2002, 1996.
- World Trade Organization, Ministerial conferences Hong Kong 2005, Cancún 2003, Doha 2001.
- World Trade Organization, Acta de Marrakech. 1994.
- World Trade Organization, Acuerdos de Blair House I y II (Ronda Uruguay).
- World Trade Organization, "Informe sobre el comercio mundial. Seis decenios de cooperación multilateral: ¿Qué hemos aprendido?", Ginebra, 2007.

16. Conexión del proyecto con otros grupos de investigación del país y del extranjero⁵¹:

Université Paris I Pantheon Sorbonne, institución de la cual es egresada de Maestría la directora del proyecto.

17. GANTT ⁵²:

⁵¹ Consignar apellido y nombre del investigador, cargo, institución, ciudad y país.

⁵² GANTT : En un período no superior a un año, enumerar y describir las distintas etapas en las que se divide el proyecto y el detalle de las actividades que se desarrollarán en cada una de ellas. Codificar cada una de las actividades. Por ejemplo:

Etapas I: Relevamiento de información:

Actividades: 1.1. Búsqueda bibliográfica en medios académicos (detallar);

1.2. Contactos con instituciones nacionales e internacionales (detallar);

1.3. Entrevistas con referentes calificados (detallar);

1.4. Conformación de una base de datos (detallar) ; etc.

18. Cantidad de Horas destinadas a la investigación ⁵³:

Apellido y Nombre del Director/a: Narvaez, Adriana Haydée. N° de horas semanales: ...5 hs.

Apellido y Nombre de Investigador/a: Cinquegrani, Clara Irma N° de horas semanales: 3 hs....

Apellido y Nombre de Investigador/a: Nisi, Andrea N° de horas semanales: ...3 hs.

Apellido y Nombre de Investigador/a: Bateson, Aldana Lis N° de horas semanales: ...3 hs.

Apellido y Nombre de Investigador/a: N° de horas semanales:

Apellido y Nombre de Investigador/a: N° de horas semanales:

(Incluir la nómina completa de participantes)

⁵³ Cuantificar en horas cátedra.

20. Compromiso del Director del proyecto⁵⁴:

El titular del proyecto declara conocer y aceptar la normativa vigente para esta convocatoria.

.....

.....

Lugar y Fecha

Firma y aclaración del

Proyecto

Director del

24. Acuerdo de la autoridad de la Unidad Académica⁵⁵:

(Para ser válida su presentación, el presente formulario debe ser firmado por el Decano y/o autoridad designada a tal fin).

De ser aprobado el presente proyecto, dejen constancia que esta Unidad Académica otorga su conformidad para su realización en el ámbito de la misma, y que los datos del personal docente afectado al mismo son correctos.

.....

Lugar y Fecha

.....

Firma y sello

⁵⁴ Este apartado deberá completarse en forma manual.

⁵⁵ Este apartado deberá completarse en forma manual.

ADRIANA HAYDEE NARVAEZ.

FECHA DE NACIMIENTO: 02/02/1977. **EDAD:** 34 AÑOS.
ESTADO CIVIL: CASADA. **NACIONALIDAD:** ARGENTINA.
D.N.I. 25.784.281.
DIRECCION: Miller 2232 1 A. Capital Federal. CP. 1431.
T.E. 4524-7445. **T.E. CELULAR:** 15 4479-0558.
E-MAIL: ahnarvaez@yahoo.com

DOCTORADO.

- ✓ Doctorado en Relaciones Internacionales. Universidad del Salvador. 2007-2008. Tesis en elaboración.

MAESTRIA.

- ✓ Maestría en Derecho de la Integración Económica. Université Paris I Panthéon Sorbonne – Univ. Del Salvador - Epoca (Escuela de Postgrado Ciudad Argentina) Tema de tesis y año de aprobación de la misma: Identidad Común Europea, 2003.

POSTGRADOS.

- ✓ Postgrado en Docencia Universitaria. Universidad de Buenos Aires (UBA). 2007.
- ✓ Postgrado de Especialización de Gestión y Liderazgo Universitario. Programa IGLU de la región Cono Sur para cuadros superiores. Organización Universitaria Interamericana. 2007.
- ✓ Curso de Postgrado “Compraventa Internacional de mercaderías en el Mercosur”. Facultad de Derecho. Universidad de Buenos Aires. (UBA). (30 horas) 2000.

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS Y MEDIOS.

- ✓ Licenciada en Comercio Internacional. Universidad Argentina de la Empresa (UADE). 1999.

- ✓ Perito mercantil con especialización contable e impositiva. EMEM N° 4. Dra. Cecilia Grierson. 1994.

EXPERIENCIA DOCENTE UNIVERSITARIA.

- Universidad Nacional de la Matanza. Profesora Adjunta.

Materias dictadas: Geografía Económica, Introducción al Comercio Internacional, Administración de las Organizaciones, Principios de Administración, Administración General, Seminario de Relaciones Económicas Internacionales y Seminario.

2002 y continúa.

- Instituto Universitario Escuela Argentina de Negocios. Profesora titular.

Materias dictadas: Comercialización Internacional I y II, Mercados de Futuro, Administración del Comercio Internacional, Geografía Económica y Fundamentos del Comercio Internacional. 2004 – 2006.

- Instituto de Capacitación Aduanera. Profesora titular.

Materia: Comercialización Internacional.

Tutora modalidad distancia en las materias Estrategia de Promoción de Mercados y Operativa Bancaria .

2005 y continúa.

- Universidad de Buenos Aires. Profesora invitada. Post-grado de Comercio Exterior para Abogados. Facultad de Derecho. 2003.

EXPERIENCIA EN EL AMBITO EMPRESARIAL.

- Actualmente realizando tareas de consultoría en forma independiente.

- 10-1999 – 09-2001. Firma: Sprayette S.A.

Cargos desempeñados:

- ✓ Encargada de Importaciones y de compras locales.

- ✓ Asistente de Importaciones.

LIBROS EDITADOS - PUBLICACIONES.

- Autora de “Comercio Internacional. Procesos de integración, marketing y sistema financiero internacional”, Ed. Prometeo-UNLaM, 2008. ISBN: 978-987-574-224-6.
- Co - autora de “Geografía Económica. Comercio, Industria y Sociedad”, Ed. Prometeo – UNLaM, 2008, ISBN: 978-987-574-280-2
- Co - autora de “Geografía Económica. Producciones, redes y medio ambiente”, Ed. Prometeo- UNLaM, 2007. ISBN: 978-987-574-225-3
- Co - autora de “Distorsiones del comercio internacional”. Editorial Prometeo – UNLaM. 2006. ISBN: 987-574-109-4.
- Co - autora de “Geografía Económica, Hoy”. Editorial Prometeo - UNLaM 2004. ISBN: 950-9217-91-3.
- Co- autora del artículo “El GATT y la OMC”, publicado en la revista “Propuestas, para la sociedad, el gobierno y la producción”, Año X, N ° 14, San Justo, Julio 2007.
- Autora del cuadernillo “Procesos de Integraciones y Organismos Internacionales”. Universidad Nacional de la Matanza. 2002.

PUBLICACIONES CON REFERATO.

- Fin de la Guerra Fría y su impacto en los países satélites de la URSS: los casos de Hungría, Polonia y República Checa.
Editorial: Ejournal Técnica Administrativa. Página Web (URL):
<http://www.cyta.com.ar/suplementos/gecon.htm> Área de conocimiento:
Relaciones internacionales. ISSN: 1666-1680. Año: 2009 Volumen: 8.

PROYECTOS DE INVESTIGACION.

Investigadora categorizada (Categoría V). Programa de Incentivos. Resolución N° CRM 1429/05. Comisión Regional Metropolitana. Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología de la República Argentina.

- “Consecuencias de la política económica del gobierno del Proceso sobre la estructura productiva y social de Argentina”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2010-2011.
- “Las políticas de Alfonsín y de Menem: Consecuencias en los sectores productivos y en la estructura social. Relación con el modelo centro periferia”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2010-2011.

- “Políticas de productividad y competitividad en los mercados regionales”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2009-2010.
- “Gestión del conocimiento”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2008-2009.
- “La competitividad como factor determinante de la participación argentina en el Mercosur”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2007- 2008.
- “Argentina, en un contexto internacional que se globaliza”, Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2007-2008.
- “Estrategias de integración e inserción internacional de la República Argentina” Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2005-2006.
- “La política pública local y las grandes empresas industriales. El caso del partido de La Matanza”. Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2004-2005.
- “La gestión urbana como herramienta para el desarrollo de ventajas competitivas en modelos de integración”. Universidad Nacional de la Matanza. Período: 2003-2004.

PARTICIPACIONES RADIALES.

- R.U. Radio Universidad (FM 89.1). “Situación actual y perspectivas del Mercosur”. 2004.

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES

<i>Apellido y Nombres:</i>	CINQUEGRANI, CLARA IRMA
<i>Fecha de Nacimiento:</i>	31 de Diciembre de 1967
<i>Nacionalidad:</i>	Argentina
Documento de Identidad:	DNI 18.443.322
<i>Estado Civil:</i>	Casada
<i>Domicilio:</i>	H. Yrigoyen 820
<i>Localidad:</i>	Merlo (1722)

Teléfono:
5426-0038

0220-4854170 / (15)

ESTUDIOS CURSADOS

- * CONTADORA PÚBLICA (Universidad de Morón)
- * MASTER EN FINANZAS PUBLICAS (IEFPA), en proceso de elaboración de tesis.
- * MASTER EN EDUCACION SUPERIOR (UNLaM), en proceso de elaboración de tesis.
- * ESPECIALISTA EN DOCENCIA EN EDUCACION SUPERIOR. (UNLaM).
- * Quinto Año Inglés Cultural Inglesa de Buenos Aires.
- *Primer año de Portugués, Universidad Nacional de la Matanza.

CURSOS REALIZADOS

- * Ciclo de esclarecimiento y actualización en materia tributaria.

Universidad de Morón – Junio 1996

- * Primeras Jornadas Nacionales Capacitación para el Futuro.

Universidad Nacional de La Matanza- Agosto 1997

- * Jornadas Impuesto a las Ganancias y Bienes Personales.

**Consejo Prof. de Ciencias Económicas de la Pcia. De Bs. As. -
Abril 1998**

*Reforma Tributaria.

**Consejo Prof. de Ciencias Económicas de la Pcia. De Bs. As. -
Abril 1998**

* V Seminario sobre temas Agropecuarios

**Consejo Prof. de Ciencias Económicas de la Pcia. De Bs. As. –
Delegación Mercedes Abril 1998**

* Terceras Jornadas Interdisciplinarias de Ciencias Económicas

“Capacitándonos para el Futuro”

Universidad Nacional de La Matanza- Noviembre 1998

* V Seminario sobre temas Agropecuarios

**Consejo Prof. de Ciencias Económicas de la Pcia. De Bs. As. –
Delegación Mercedes Abril 1998**

* "Auditoria en Cooperativas, órgano de control y elementos básicos de negociación"
Cooperativa de Trabajo Educación y Capacitación Ltda. - Octubre de 1999.

* VI Seminario sobre temas Agropecuarios

**Consejo Prof. de Ciencias Económicas de la Pcia. De Bs. As. –
Delegación Mercedes Agosto 2000**

* “5° Jornada de Ciencias Económicas – Argentina siglo XXI “Bases Económicas para
un nuevo desafío”

Universidad Nacional de La Matanza- Octubre 2002

* “Herramientas Fiscales para Combatir la Corrupción organizada”

UNLM – IEFPA – Noviembre 2003

* “Pericias Nivel Básico”

Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Febrero 2005

* “Pericias Nivel Avanzado”

Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Marzo 2005

* “Actualización en Derecho Inmobiliario”.

Universidad Nacional de La Matanza- Octubre 2006

* Lanzamiento a Nivel Nacional e Internacional del Proyecto de Investigación

Interuniversitario: Estrategar. Proceso Humano de Toma de Decisiones Estratégicas.

Creación de un Modelo”.-

Universidad Nacional de La Matanza- Octubre 2006

* “Ganancias, Bienes Personales y Mínima Presunta: Temas conflictivos y de actualidad”

Editorial Errepar – Septiembre 2007

* “Economía Y Sociedad”.

Universidad Nacional de la Matanza- Septiembre 2007

* “SICAM Teorico y Practico”

Contacto Profesional – Abril 2008

* “Sistemas de Pagos en Moneda Local (SML), Argentina-Brasil/ Un profundo Cambio Cultural de las Empresas”

Universidad Nacional de la Matanza – Abril 2010

TRABAJOS PUBLICADOS

- Coautora del **Libro “Teoría y Técnica Impositiva I. Impuestos a las rentas. Impuestos patrimoniales. Casos prácticos”, Universidad Nacional de la Matanza, Año 2010, ISBN 978-987-9495-84-1.**

* **“Cooperativas”** Análisis de los aspectos legales e impositivos. Coautora del artículo publicado en la Revista del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Buenos Aires, Noviembre 2000.

- Coautora del **Libro “Microemprendimientos, otra alternativa”, Año 2003. ISBN 950-9217-38-7**

CURSOS PARA LA DOCENCIA

* Curso de perfeccionamiento en Docencia Universitaria (D.D.C.E.N° 001/06)
40 Horas Cátedra – Julio 2006-

* Curso de Didácticas Especificas para el Nivel Superior: Estrategias de Enseñanza para Ciencias Económicas (D.D.C.E.N° 001/006)
30 Horas Cátedra – Diciembre 2006-

ANTECEDENTES LABORALES

*Abril 1988 a Noviembre 1989

Laboratorio Químico

PFIZER S.A.C.I

Sección Libros Generales

* Año 1988 hasta Mayo de 1996, fecha en que obtuve el título de Contadora Pública he desarrollado mi actividad en forma independiente como Gestora Administrativa Contable matriculada.

* **Mayo 1996 hasta la fecha** desarrollo mi profesión de Contadora Pública en forma independiente.

* **Año 1997 hasta la fecha** Perito Contadora en distintos Fueros.

ACTUACION EN LA DOCENCIA

* Año 1986 a 1988 Docente de
Inglés, Jardín y Primaria

Escuela Auxilio de María. Merlo

* Año 1989 a 1994 Docente de
Inglés, Jardín y Primaria

Escuela Corazón de Jesús. Moreno

* Año 1993 a 1994 Docente de
Contabilidad e Inglés

Escuela EMN N° 17. Merlo.

* **Año 1997 hasta la fecha** Docente Universidad Nac. de la Matanza,
Cátedra Economía General.

* Año 1999 hasta 2005 Docente Universidad Nac. de la Matanza,
Cátedra Macroeconomía.

* Año 2005 hasta 2007 Docente Universidad Nac. de la Matanza,
Cátedra Estructura Economía Argentina.

* **Año 2007 hasta la fecha** Docente Universidad Nac. De La Matanza,
Cátedra teoría y Técnica Impositiva I

* **Año 2010 hasta la fecha** Docente Universidad Nac. De La Matanza,
Cátedra Geografía Económica

CURRICULUM VITAE

INFORMACIÓN PERSONAL:

Nombre: Andrea Nisi

DNI: 31.963.542

Fecha de Nacimiento: 01-12-1985

Teléfonos: 4654 -0165 / 15-6586-4115

Domicilio: Pueyrredón 974

Localidad: Ramos Mejía, Buenos Aires

CP: 1704

Nacionalidad: Argentina

Estado civil: Soltera

E-mail: andre_nisi85@hotmail.com / andrenisi@gmail.com

OBJETIVO:

Aprender, crecer y consolidar mi experiencia en el área de Comercio Exterior.

EDUCACIÓN:

- **Licenciado en Comercio Internacional** (En curso) 4º/5º AÑO

Universidad Nacional de La Matanza.

Materias aprobadas: 30/36 - Promedio: 8,17

- **Bachiller en Economía y Gestión de las Organizaciones.**

Instituto Santo Domingo: 03-2001 / 12-2003

EXPERIENCIA LABORAL:

- **Shipcode SA, International Freight Forwarder (11.2009- Presente)**

Exportación Marítima parte Operativa, Carga LCL y FCL. Seguimiento de la operación: solicitud de reserva (INTTRA), declaración, elaboración de BL (Documentos), preaviso al cliente, prealerta al agente. Forward. <http://www.ship-code.com/>

- **Pasantía en el marco del Programa DIVERPYMEX como responsable operativo de la implementación del Programa IDOLER iluminación, fábrica de artefactos**

de Iluminación, en el Área de Comercio Exterior. (09.2008 – 10-2009),
www.fundacioncredicoop.com.ar.

Parte comercial, búsqueda de distribuidores en productos limítrofes (Chile, Paraguay, Uruguay, Bolivia)

- **Fábrica de calzado para damas** (06.2007 – 08.2008)

Organización del área administrativa, manejo de cuentas corrientes y facturación. Participación en el área de ventas.

- **Pasantía en Federación Gremial del Personal de la Carne.** (06.2003 - 08.2003)

Administración.

INFORMÁTICA:

- **Paquete Office** - Avanzado
- **Internet**
- **Windows XP - VISTA**

IDIOMAS:

- 2010 -- **Inglés:** nivel intermedio. UNLaM Técnico 2 en curso y Profesora Particular (En curso).
- 2006 -- **Italiano:** nivel intermedio. Primer año del curso de Lengua y Cultura Italiana, por un total de 160 horas, Asociación. Cultural Dante Alighieri.

INFORMACIÓN ADICIONAL:

- **2006 Participación en proyecto de Investigación:**

“Estrategias de integración e inserción internacional de la República Argentina”

Universidad Nacional de la Matanza, Código: B113 - Director del proyecto: [Narváez, Jorge Luís](#).

http://economicas.unlam.edu.ar/home_gral.php?pageid=3&idProyecto=139

- **2003 Participación en el programa:**

“La Compañía de Junior Achievement Argentina”

ALDANA LIS BATESON

DATOS PERSONALES:

Fecha de Nacimiento: 30 de Octubre de 1987

Nacionalidad: Argentina.

Estado Civil: Soltera.

Documento de Identidad: DNI. 33.309.267

Domicilio: Jujuy 548
(1754) San Justo

Provincia de Buenos Aires.

Teléfonos: 4650-0396
155-512-7117

Mail: bateson.aldana@gmail.com

Linked-in: <http://ar.linkedin.com/in/aldanabateson>

EXPERIENCIA LABORAL:

- Maflow Codan Group: *Responsable del departamento de comercio exterior*. Principales tareas: analizar, controlar y aprobar los costos y gastos inherentes a las operaciones de importación y exportación; solicitar cotizaciones de servicios para ajustar presupuestos; mantenerse informada y actualizada en cuanto a materia aduanera y cambiaria; planificación y activación de los proveedores del exterior en base a MRP; coordinar y seguir los embarques para cumplir con la programación establecida; manejo de importaciones temporales (circuito completo desde el armado de CTIT hasta liberación de la garantía) ; mantener comunicación e intercambio con despachantes y operadores logísticos para seguir las operaciones diarias y controlar su gestión.
Periodo: 09 de Noviembre de 2009 a la fecha.
Av. Villegas 1510 – San Justo (1754) – TE: 4616-0065
- Maflow Codan Group: *Asistente del departamento de logística y comercio exterior*. Contacto con despachante, operadores logísticos y otros proveedores; seguimiento de importaciones y exportaciones – temporales.
Soporte administrativo y en las operaciones diarias; armado y control de archivos y su documentación; armado de legajos internos y externos al departamento; reordenamiento de base de datos; recepción y registración de courier; preparación de envíos a diversos destinos, coordinando el servicio de mensajería para poder cumplir con solicitudes internas.
Período: 17 de diciembre de 2007 a 31 de diciembre de 2008.
- Marroquinería “Glenda”. Tareas realizadas: administrativas y operativas.
Referencias: 4795-8145, Arenales 1827– Vicente López.
Período: Marzo a Septiembre de 2007

ESTUDIOS:

Universitarios:

Carrera: Licenciatura en Comercio Internacional
Institución: Universidad Nacional de La Matanza (UNLaM)

Año de ingreso: 2006

Materias aprobadas hasta la fecha: 24

Tecnicatura:

Carrera: Ceremonial y Protocolo
Institución: Universidad Nacional de La Matanza
(UNLaM)
Año de ingreso: 2009

Secundarios:

Colegio Corazón Eucarístico de Jesús
Libertad 555, (1706) Haedo, Buenos Aires
Titulo Obtenido: Economía y Gestión de las
Organizaciones

Cursos:

“Jornada contra la piratería y Fraude Marcario en el
Comercio Internacional” - UNLaM
“Importaciones temporales y exportaciones con DIT”

—

Customs Brokers Buenos Aires
“Ciclo de Talleres Expo Comex 2008” – USAL y

BBVA.

Idiomas:

Inglés Avanzado (UNLaM)
Portugués Básico (UNLaM)

Computación:

SIM (Sistema Informático de Manufacturas): carga de
tránsito de mercadería, baja a depósito de almacén
para su control y posterior recepción.
Manejo de Windows, Office, Internet, Outlook.

