

FLACSO-ISA Joint International Conference, Buenos Aires
Global and Regional Powers in a Changing World

**“El desafío de las negociaciones multilaterales de comercio pos-
Doha”**

Dra. Julieta Zelicovich (UNR)
julieta.zelicovich@fcpolit.unr.edu.ar

July 23rd-25th, 2014. University of Buenos Aires, School of Economics, Buenos Aires,
Argentina

Resumen

Dentro del GATT-OMC la función negociadora había sido por años uno de los principales atractivos del régimen multilateral de comercio. Sin embargo, la parálisis de la Ronda Doha, sumada a la evolución del comercio, y la relevancia adquirida por los regionalismos, han puesto esta situación en entre dicho. La era Azevêdo se enfrenta con lo que Baldwin (2011) denominó el *gap* o brecha entre las normas comerciales del siglo XX y el comercio existente en el siglo XXI (Baldwin, 2011), sumado a una predilección de gran parte de los miembros de la OMC por los acuerdos preferenciales. Tal evolución ha ido configurando una nueva agenda, que eventualmente podría ser asumida por la OMC. Tomando estos elementos en consideración en esta ponencia se propone identificar los actores involucrados y la agenda de algunas negociaciones comerciales preferenciales seleccionadas como representativas del regionalismo del siglo XXI (Baldwin, 2011) y analizar sus convergencias y divergencias sobre el régimen multilateral de comercio, proponiendo cinco escenarios posibles de respuestas.

JULIETA ZELICOVICH (UNR)

Doctora en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario. Magíster en Relaciones Comerciales Internacionales, Universidad Nacional de Tres de Febrero (Argentina). Licenciada en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario (Argentina). Profesora JTP de la asignatura “Economía Internacional” de la Lic. en Relaciones Internacionales (UNR).

Introducción

La crisis de la función negociadora de la OMC es uno de los principales desafíos que afronta la “era Azevêdo”. Si bien la Conferencia de Bali, de diciembre de 2013, fue un soplo de aire fresco en las tensas relaciones de la gobernanza global en materia de comercio internacional, los temas de negociación sin resolver dentro de la OMC continúan sobrepasando en cantidad y calidad los logros del Acuerdo sobre Facilitación de Comercio allí firmado. A pesar del éxito relativo que, durante sus primeros meses, pueda exhibir la gestión del nuevo Director General de la OMC, en los hechos no se han producido modificaciones sustanciales en las tensiones subyacentes del régimen de comercio que impiden el progreso de la Ronda Doha ni han aminorado los cuestionamientos a las capacidades de la OMC para ejercer esa función de ser foro para las negociaciones. Tampoco dejaron de incrementarse las instancias preferenciales como opción alternativa para la regulación del comercio. Éstas últimas incluso cobraron nuevas alturas con el lanzamiento de las negociaciones “mega-regionales”.

Aunque la OMC tiene otras funciones en la regulación de las relaciones comerciales internacionales, la de ser foro para las negociaciones externas¹ es la más destacada. Durante décadas fue ésta la que le otorgó el carácter dinámico al régimen internacional de comercio, definiendo el corazón del mismo. En el período del GATT ello hizo que a medida que el comercio fuera avanzando, las normas acompañaran tal proceso. Desde la creación de la OMC, sin embargo esta dinámica no tuvo la misma continuidad. Si bien se mantuvieron las mismas prácticas que habían existido en el GATT (la de la reciprocidad, la del consenso, la del trato especial y diferenciado, la de las instancias de negociación reducidas, etc.²), en un mundo de relaciones de poder cambiantes, tales prácticas probaron no ser del todo efectivas para conducir nuevos procesos de negociación. (Bouzas y Zelicovich, 2014; Hale et al 2013). En consecuencia, la OMC afrontó sucesivos fracasos para el lanzamiento de nuevas negociaciones tanto en 1996, como en 1999. Recién en 2001, en un contexto particular, logró lanzarse, sobre estas

¹ Si bien la función de ser foro para las negociaciones estaba en el corazón del GATT, recién se plasmó en un texto jurídico por primera vez en 1995 en el acuerdo por el que se establece la OMC. Allí los miembros de la organización sostuvieron que “La OMC será el *foro para las negociaciones* entre sus Miembros acerca de sus *relaciones comerciales multilaterales* en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. La OMC podrá también servir de *foro para ulteriores negociaciones* entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial” (Art 3. Inc.2).

² Véase Hoeckman y Kostecky, 2001; Zelicovich, 2013

dinámicas mencionadas, una negociación multilateral, cual es la de la Ronda de Doha, que lleva 13 años inconclusa.

El contraste de esta realidad con la creciente proliferación de acuerdos preferenciales ha llevado a la OMC a uno de sus mayores desafíos: ¿cómo continuar siendo una institución eficaz y eficiente en un mundo de relaciones cambiantes? La simultaneidad de ambos procesos negociadores (el multilateral y los preferenciales), y su disímil evolución, han puesto en jaque el ejercicio de la función de la OMC de ser foro para las negociaciones entre sus miembros. Responder a este problema parece ser uno de los principales interrogantes para la etapa Azevêdo, y uno de los principales desafíos de las negociaciones multilaterales de comercio pos-Doha.

Tomando estos elementos en consideración en esta ponencia se propone identificar el contenido de algunas negociaciones comerciales preferenciales seleccionadas como representativas del llamado “regionalismo del siglo XXI” (Baldwin, 2011) y analizar sus convergencias y divergencias sobre el régimen multilateral de comercio. En un primer apartado se revisan los argumentos teóricos acerca de esta “nueva ola” de negociaciones comerciales preferenciales y sus implicancias para la gobernanza multilateral del comercio. En segundo lugar, se revisan las agendas de los principales casos de dicha tendencia, contrastando la agenda de los Acuerdos Megarregionales de Comercio con la de la Ronda Doha. Por último se vislumbran, a modo de escenarios, distintos tipos de respuestas que la OMC podría adoptar ante los desafíos identificados en su función de ser foro para las negociaciones entre sus miembros.

El Regionalismo del siglo XXI y los problemas de la gobernanza global en materia de relaciones comerciales internacionales

Las instituciones internacionales, como expresión de los regímenes internacionales, plasman un ordenamiento de las relaciones entre los actores de un área en particular, en un momento dado. Conforme su definición tradicional los regímenes internacionales son entendidos como “los principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión en torno a los cuales convergen las expectativas de los actores en un área dada de las relaciones internacionales. Los principios son un conjunto coherente de afirmaciones teóricas acerca de cómo funciona el mundo. Las normas especifican los estándares generales de conducta. Las reglas y procedimiento de toma de decisión se

refieren a las descripciones específicas de conducta de áreas claramente definidas” (Krasner 1985: 14).

En las relaciones multilaterales de comercio, la Organización Mundial del Comercio se ha convertido en la institución central del régimen internacional de comercio, a través de la cual, los actores, en este caso, los Estados miembros, rigen sus relaciones, distribuyen bienes, y enmarcan sus políticas, sean unilaterales o en conjunto con otros Estados.

Conforme la teoría, el principal efecto de un régimen internacional consiste en “facilitar la concreción de específicos acuerdos cooperativos entre los gobiernos” (Keohane 1984). Los regímenes internacionales actúan como modificadores de las expectativas de conductas de los Estados, pudiendo afectar sus intereses así como sus expectativas y valores (Keohane 1984:87). Estos mecanismos alteran los costos relativos de las transacciones, reduciendo los costos de transacción de los acuerdos legítimos y aumentando los de los ilegítimos (Keohane 1984:121). No obstante, debido a que los Regímenes Internacionales son procesos eminentemente políticos, cuando se producen cambios en la distribución de poder de los Estados, estos mecanismos tienden a variar (Young 1982, 293). En función de estos cambios los regímenes tienen un ciclo de vida: se crean, modifican, y caen en desuso (raramente “mueren”).

Respecto del interrogante de este trabajo, la clave a dilucidar es si los cambios que introducen las dinámicas de las negociaciones preferenciales Megarregionales, generan alteraciones que modifiquen el funcionamiento del régimen. No se trata tanto de la dimensión cuantitativa del fenómeno (los acuerdos comerciales preferenciales han coexistido con el GATT/OMC a lo largo de toda su historia), sino de su dimensión cualitativa: cuáles son las normas que involucran y cómo estas se relacionan con el régimen multilateral. Existe un consenso bastante extendido en la literatura de las Relaciones Internacionales y de la Economía Política Internacional en cuanto a la existencia de un desfasaje, laguna o vacío entre las normas vigentes en la OMC y los requerimientos de la evolución del comercio internacional (Mattoo y Subramanian, 2009; Baldwin, 2011; Hoeckman, 2014). Según estos enfoques existiría un conjunto de temas que no se encuentra incluido dentro de la OMC, o lo hace de manera insuficiente, que habría cobrado creciente importancia para el funcionamiento del comercio mundial. Entre otros, temas como precios de agricultura, competitividad, e inversiones. Parte de dicho vacío estaría siendo completado por los acuerdos preferenciales de comercio, en particular por el llamado “Regionalismo del siglo XXI”.

Este concepto, acuñado por Baldwin designa a los procesos de integración, propios del siglo XXI, que, con el objeto de llenar “el vacío entre las normas del siglo XX y las necesidades del comercio del siglo XXI”, han profundizado los acuerdos entre Estados con normas OMC+ y OMCx. Su característica central es la generación de normas “más allá de la frontera”, que suplan por fuera del conjunto normativo de la OMC, las necesidades de las nuevas dinámicas de producción, comercio e inversiones, en especial desde la extensión de las cadenas globales de valor (Baldwin, 2011). Así, los procesos de integración considerados “regionalismo del siglo XXI” no se han concentrado en las preferencias arancelarias³ sino en las disciplinas que erosionan, y/o impiden el nexo entre comercio, inversiones y servicio⁴. En particular, cuatro cuestiones cobraron relevancia: Política de competencia, Movimientos de capital, Propiedad intelectual e inversiones. Éstos temas, que conforman el núcleo de las nuevas negociaciones acorde al enfoque del regionalismo del s.XXI, constituyen el soporte normativo necesario para el desarrollo de dos de los requisitos centrales del comercio actual: “conectar las fabricas”, y “hacer negocios afuera” (Baldwin 2011).

Aún si existen discusiones respecto de si tales normas resultan, o no, jurídicamente incompatibles con la OMC, el impacto sobre el régimen multilateral que nos interesa destacar es aquel que reside en el desplazamiento de la función de la propia OMC como foro para las negociaciones entre sus miembros⁵. Se han señalado al menos cuatro tipos de efectos negativos de este desplazamiento:

Por un lado, uno de los impactos negativos se produciría en cuanto a la homogeneidad y alcance del conjunto de normas que rigen a las relaciones comerciales internacionales. Los nuevos acuerdos generarían una regulación asimétrica del comercio global, creando núcleos o nodos de regulaciones normativas, con distintos contenidos y con distinto alcance geográfico (Rosales et Al, 2013; Pauwelyn y Alschner, 2014). Ello implicaría una mayor incertidumbre en el comercio global, a la vez que mayores costos para la operatoria comercial. La universalidad que pretende tener la OMC se vería diluida por este accionar (Baldwin, 2011).

³ Cabe destacar que sólo el 16,7% del comercio mundial se rige por preferencias arancelarias (Carpenter and Lendle 2010). El resto lo hace sobre la base de un arancel 0, o bien sobre la base del arancel NMF notificado en la OMC. Los aranceles, no obstante, siguen siendo relevantes para ciertos sectores y ciertos acuerdos comerciales (Baldwin 2011, 6)

⁴ Junto a los acuerdos de integración, el regionalismo del siglo XXI se articula con aperturas unilaterales y Tratados Bilaterales de Inversión.

⁵ Anteriormente estos debates se habían ordenado en gran medida por la polaridad entre Building Blocks y Stumbling Blocks, refiriendo al posicionamiento de los acuerdos comerciales preferenciales en el marco del multilateralismo.

Por otro lado, otro punto que genera dificultades para la gobernanza del comercio global es el de la efectividad de ese conjunto normativo, en caso de conflicto entre los Estados (Baldwin, 2011). Es preciso dilucidar su vinculación con el Entendimiento de Solución de Diferencias (ESD) de la OMC, hasta el momento el único y más eficaz mecanismo para forzar la aplicación y adecuación de políticas comerciales nacionales a las normas internacionales. En efecto, las nuevas normas en regímenes preferenciales carecerían del grado de vinculación que tienen las multilaterales, al no tener mecanismos de solución de diferencias con poder equivalente; a la vez, un régimen multilateral con normas en desuso vería decaer la importancia de su instrumento de solución de diferencias (Baldwin, 2014).

En tercer lugar, se observa la consolidación de un conjunto de temas de baja cooperación: temas sobre los que no hay consenso ni en la esfera multilateral ni en la preferencial, y que quedaría virtualmente excluidos de cualquier esfuerzo de regulación. Tal como se expone en el segundo apartado de esta ponencia en varios núcleos de acceso a mercados las posibilidades de alcanzar acuerdos en las distintas instancias negociadoras son reducidas. Hale et Al. (2013) argumentan que ello se debe al grado de avance que el propio sistema de cooperación en el plano de las relaciones comerciales internacionales ha alcanzado. Hoekman (2014) argumenta que en estos temas los acuerdos plurilaterales no estarían siendo un sustituto de la vía multilateral. Sostiene que *“So far the extant evidence suggest that PTAs to date have not been a substitute for progress at multilateral level in the sense that most developing countries are not doing on a bilateral or plurilateral bases what they are unwilling to do at the WTO level”*

Por último, se debe mencionar la generación de espacios asimétricos de gobernanza, y de menor grado de cooperación y de pérdida de trato especial y diferenciado. Con la emergencia de acuerdos preferenciales comandados por los países desarrollados que buscan generar “modelos” de regulación, los países en desarrollo y los menos desarrollados se perjudican en tanto y en cuanto se desplaza su propia agenda de problemas, y dentro de las instancias preferenciales deben afrontar negociaciones de mayor asimetría. Así para éstos resultan disminuidas sus posibilidades y capacidades para la negociación (Hoekman 2014; Rosales y Herreros, 2014).

Mientras que para Baldwin es posible pensar una coexistencia entre los dos sistemas de regulación, otros enfoques resultan más críticos. Para el primero, a pesar de los puntos mencionados supra existiría una clave que permitiría la coexistencia de ambos sistemas, y una paulatina convergencia hacia el multilateralismo si se diera la situación

en la cual los distintos esquemas preferenciales en ascenso guardarán cierta compatibilidad entre sí, las que luego podrían encuadrarse en el plano multilateral siguiendo esquemas como el del AGCS (donde cada Estado aplica diferentes políticas bajo una serie de preceptos comunes), o bien esquemas plurilaterales como el de contratación pública. En contraposición, en investigaciones como Bouzas y Zelicovich (2014) se señalan los bajos incentivos para que estos procesos efectivamente ocurran. Observando el carácter estratégico que para los propios actores tienen estos procesos de integración⁶, y considerando a su vez la evolución del GATT-OMC no se observa una tendencia a la adopción de disciplinas en materia de los acuerdos comerciales preferenciales dentro de la OMC. Desde la propia OMC (2013) no obstante, se reconoce la necesidad de trabajar en la búsqueda de una mayor coherencia entre los distintos regímenes de política internacional, generando sinergias entre éstos.

Los acuerdos Megarregionales y la evolución de la agenda de las negociaciones de comercio internacional

En su conjunto, las distintas “olas” de integración preferencial han ido conduciendo a una regulación asimétrica del comercio mundial. En el marco del GATT-OMC existen hoy más de 400 acuerdos notificados. Sólo durante los 12 años de la Ronda Doha fueron firmados más del 50%. Algunos de estos acuerdos siguieron el esquema previsto en el artículo XXIV del GATT y no representaron mayores dificultades al sistema internacional; otros en cambio, aquellos de este regionalismo del siglo XXI (y su predecesor el “nuevo regionalismo” de los 90), produjeron un verdadero salto cualitativo, con la incorporación de novedosos esquemas de normas. Conforme un relevamiento realizado dentro de las bases de datos de la propia OMC, 118 de estos acuerdos son acuerdos de integración económica, que implican normas de integración más allá de la frontera. Mientras los acuerdos de tipo Sur-Sur han estado centrados en el establecimiento de zonas de libre comercio, los acuerdos Norte-Sur y Norte-Norte son los que han tendido a incluir cláusulas OMC+ y OMCx (en el 53% para los casos de acuerdos Norte-Sur, y en un 80% en acuerdos Norte-Norte) (Zelicovich 2011).

Desde 2010, las negociaciones Megarregionales dieron nuevo impulso a estas tendencias: el Acuerdo de Asociación Transpacífico o Trans-Pacific Partnership (TPP), y

⁶ Este argumento es planteado también por Steinberg (2013)

el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversiones o Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), como los dos exponentes principales, pero también otras como la Asociación Económica Regional Integral o Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) y Acuerdos plurilaterales como el UE-Japón, EEUU-Corea, o en Latinoamérica, la Alianza del Pacífico, han convergido en unos pocos años, para convertirse, como mencionamos, en uno de los mayores desafíos de la OMC (Véase tabla 1).

En su conjunto estas negociaciones reúnen, en torno a actores claves, una cantidad de sustancial del comercio global. En términos de su subjetividad se definen como acuerdos plurilaterales, que ya poseen importantes flujos de intercambio entre sí. Se trata de negociaciones entre Estados que comparten un modelo de inserción al mundo, y que salvo en el caso de las negociaciones del TPP, se presentan entre países relativamente simétricos. Los actores involucrados tienden a volcarse sobre el Pacífico, con la excepción del TTIP. Como resultado, estos procesos expresan la puja de poderes en las relaciones comerciales internacionales entre el eje Atlántico (EE.UU.) y el Pacífico, con el modelo de ASEAN y de China.

Tabla 1

CUADRO 1
AGRUPACIONES SELECCIONADAS: POBLACIÓN, PRODUCTO INTERNO BRUTO, COMERCIO DE BIENES Y FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2012
(En millones de habitantes y miles de millones de dólares corrientes)

Agrupación	Número de países	Población	PIB	Exportaciones de bienes	Importaciones de bienes	Entradas de inversión extranjera directa	Salidas de inversión extranjera directa
Asociación Económica Regional Integral	16	3 398	21 189	5 236	5 232	329	325
Acuerdo de Asociación Transpacífico	12	792	27 558	4 339	5 188	406	609
Acuerdo Transpacífico sobre Comercio e Inversión	29	817	32 269	7 349	8 273	426	652
Acuerdo de Libre Comercio Japón-Unión Europea	29	630	22 548	6 602	6 823	260	446
Mundo		6 941	71 707	18 401	18 601	1 351	1 391

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de: Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database (abril de 2013) (población y PIB); Organización Mundial del Comercio (exportaciones e importaciones); y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (inversión extranjera directa).

Fuente: Rosales, Herreros, Frohamann y García-Millán, 2013

Desde el punto de vista de sus agendas de negociación estas negociaciones pueden considerarse como una nueva “generación” de negociaciones de integración económica

comercial que, a diferencia de experiencias anteriores, no parten de una tabula rasa, sino que se proponen extender y profundizar acuerdos ya existentes entre los países miembros. Esta situación les da características particulares en el desenlace de la negociación. En términos de acceso a mercados su efecto puede resultar relevante, en tanto se centran en la búsqueda de avances en las industrias consideradas sensibles por las economías en cuestión, excluidas en acuerdos anteriores (aunque con resultados dudosos). En términos de normativa, suponen el establecimiento de nuevos estándares que entran en tensión con los márgenes pretendidos de soberanía de los Estados en las materias abarcadas. Se presenta una realidad mixta que combina “viejos” y “nuevos” temas de integración; y conformando tres tipos de sub-agendas, con distintas dinámicas de negociación⁷:

- a) La agenda tradicional de los acuerdos comerciales en cuanto a la dimensión fronteriza del acceso a mercados
- b) La agenda descrita por Baldwin como Regionalismo del sXXI que comprende 4 temas claves: Política de competencia, Movimientos de capital, Propiedad intelectual, e Inversiones
- c) Una incipiente agenda de cooperación en “nuevos temas”: energía, medio ambiente, políticas laborales,

Se expresa a continuación el análisis de cada una de estas agendas.

a) *La agenda Tradicional*

La agenda tradicional es aquella que refiere al acceso a mercados, y que enmarcaría a los procesos de integración dentro del artículo 24 del GATT, o bien de la Cláusula de Habilitación. Los aranceles y las normas de origen resultan los tópicos más relevantes de esta agenda.

Tanto en la esfera multilateral como en las preferenciales son temas que si bien son de la “vieja” agenda, siguen estando presentes. Puesto que, tal como sostiene Baldwin, “los aranceles no resultan muy importantes en escala global, no obstante siguen siendo importantes para ciertos sectores y para ciertos acuerdos comerciales” (Baldwin 2011, 6). La dificultad yace en que tras varias décadas de liberalización del comercio,

⁷ En cuanto a las modalidades de negociación una de las mayores similitudes con la Ronda Doha es mantener el esquema de Rondas, en tanto que una de las principales diferencias con aquella es la apelación a las negociaciones secretas, lo que en muchas veces ha dificultado el análisis

aquellas posiciones arancelarias que conservan valores de protección mayores son las más sensibles para las economías en cuestión, y por ende, las más difíciles de negociar.

A nivel multilateral, desde la creación del GATT se han producido las principales reducciones de aranceles de manera coordinada, estableciendo una base común para las negociaciones de acceso a mercados. En el presente siglo, mientras que en las negociaciones de Doha, tanto en agricultura como en NAMA, se ha buscado la aplicación de fórmulas estratificada o de la fórmula suiza para la reducción de aranceles sobre el conjunto de posiciones, en el TPP y TTIP la negociación es por listas negativas.

Del primero de estos acuerdos, del TPP, cabe señalar que el 81% de las relaciones transfronterizas posibles ya se encuentra comprendidas por los distintos tratados de libre comercio que lo componen, quedando entonces un 19% de vinculaciones por ser incluidas (esto es 26 de las 132 posibles). No obstante, este porcentaje genera importantes expectativas de impacto dado que existen picos de tarifarios en cada uno de los actores miembros del TPP, que se ubican en pocos sectores, a saber: Textiles e indumentaria, en el caso de Australia, Perú y Nueva Zelanda; Lácteos y derivados, en Canadá y EEUU (en Canadá el arancel máximo es de 246,8%); Bebidas y Tabaco, en Vietnam, Singapur y Malasia; Productos electrónicos, en Brunei; y Azúcar y derivados en México. Chile en cambio no presenta picos arancelarios sobre el 6% en ningún producto.

Una de las negociaciones intra TPP más relevante es la relación entre EEUU y Japón, al ser éstos dos de los Estados más relevantes en su volumen comercial dentro del acuerdo. Ha sido justamente esta vinculación la que más dificultades ha presentado para avanzar en el proceso de Rondas, en tanto que el sector agrícola y el automotriz de cada uno de éstos se presentan como industrias sensibles cruzadas entre ambas economías. Otras dificultades del TPP en las negociaciones de acceso a mercados se producen en los sectores de los lácteos y derivados (*dairy products*), la carne, y algunos bienes agrícolas, donde las principales diferencias están entre EEUU, Nueva Zelanda y Canadá. También los textiles e indumentaria son considerados como temas sensibles por EEUU. Cabe señalar que acorde a Fergusson (2013) los EEUU han tendido a proteger estos sectores en otros acuerdos en los que se han visto involucrados a través de la implementación de largos periodos de desgravación, medidas de salvaguardia especiales, y medidas de origen restrictivas.

Relativo a las normas de origen se han realizado avances, siendo el principal aspecto la adopción de un criterio de acumulación del origen a nivel regional. Sin embargo, esta negociación resulta particularmente sensible a nivel textil, donde los

sistemas de verificación aún no se han consensuado. Tampoco se ha arribado a acuerdo en temas sensibles como textiles y calzados, donde los EEUU piden un régimen especial que proteja a estas industrias en su país.

En el TTIP en cambio esta primera agenda de acceso a los mercados es menos relevante, dado que la desgravación arancelaria entre EEUU y UE ya ha tenido mayores avances en negociaciones anteriores. No obstante cabe señalar que cuestiones como subsidios agrícolas, de difícil abordaje en la esfera multilateral, ni siquiera están siendo abordados en las negociaciones del TPP y TTIP

b) La agenda del regionalismo del siglo XXI

En contraposición a lo que sucede en la vía multilateral, en las negociaciones megarregionales esta agenda de temas de integración que van más allá de la frontera es la que más desarrollo ha tenido.

A diferencia de los aranceles donde es claro que la reducción multilateral y con NMF produce mejores efectos económicos agregados (Baldwin and Freund, 2011), en estos temas del regionalismo del siglo XXI, esta evaluación resulta más compleja. A lo que se apunta es a permitir el movimiento permanente de los bienes e insumos intermedios que conforman las cadenas de valor globales, reduciendo las barreras existentes y creando modelos normativos semejantes entre las distintas economías en cuanto a movimientos de capital, políticas de competencia, propiedad intelectual e inversiones. Mientras que en las negociaciones de OMC los temas han sido poco abordados, en los acuerdos megarregionales han tenido un desarrollo importante.

De los cuatro temas, todos han tenido una mención al menos en las negociaciones multilaterales, aunque algunos no han pasado la instancia de grupo de trabajo. *Competencia de las exportaciones* ha estado concentrado en el tema de las empresas comerciales del Estado, especialmente en el caso de comercio agrícola. Durante la Ronda Doha el compromiso alcanzado para los Documentos de Pascuas⁸ era “lograr la eliminación de las prácticas causantes de distorsión del comercio de las empresas comerciales del Estado, exportadoras de productos agropecuarias”, a través de la limitación del acceso preferencial a capital y otros privilegios especiales que reciban estas empresas, así como la eliminación de su ejercicio de los poderes de monopolio en los

⁸ Véase Documentos TN/MA/W/103/Rev.3/Add.1; y TN/AG/26 de la OMC

casos que existiera. No obstante, Australia, Canadá y Nueva Zelanda presentaban objeciones a estos puntos.

Inversiones en cambio no forma parte de las negociaciones de Ronda Doha. La OMC tiene un acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) establecido en la ronda Uruguay donde las mayores medidas son la aplicación del trato nacional y la limitación a las restricciones cuantitativas. El acuerdo de servicios financieros agrega una segunda instancia donde se establece la libertad de transferencias monetarias, con algunas excepciones; en tanto que no hay mayores especificaciones sobre movimientos de capital dentro de la OMC.

Propiedad Intelectual, fue incorporada al régimen multilateral tras la Ronda Uruguay. Allí se establecieron las pautas de protección mínima que los Estados debían otorgar a los distintos tipos de registro. En la Ronda Doha, tras la revisión de la cuestión de Salud Pública⁹ en 2001, las negociaciones continuaron con el foco puesto en el registro de vinos y bebidas espirituosas.

En contraposición el TPP y el TTIP tienen un abundante desarrollo en estos puntos, aunque no se encuentran exentos de conflictos.

En materia de *política de competencia* se abordan cuestiones como “*antitrust enforcement*”, política de monopolios, y empresas comercializadoras del Estado

En el TPP las políticas hacia las Empresas comerciales del Estado implican un debate arduo. Mientras que éstas forman parte importante de las economías de Singapur, Vietnam y Malasia (además de Canadá y Australia), los EEUU promueven en las negociaciones la incorporación de disciplinas más estrictas que las existentes en el plano multilateral para este tipo de empresas, refiriendo para ello el concepto de neutralidad competitiva (de hecho este concepto está incluido en el proyecto del Trade Promotion Authority enviado por Obama al Congreso)¹⁰. El objetivo es asegurar que estas empresas operen sobre una base de mercado; a la vez que se plantea incorporar un procedimiento de compensaciones sobre la base de la demostración del daño, tal como sucede en el esquema del Acuerdo de Subsidios de la OMC. La contraposición de estas dos posturas encarece las posibilidades de arribar a un acuerdo, en tanto las partes han tomado posiciones muy divergentes.

⁹ Declaración relativa al acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública. WT/MIN(01)/DEC/2. 20 de noviembre de 2001

¹⁰ Interpretaciones como las de Krist y Benka (2013) señalan además que se trata de una maniobra estratégica desde el punto de vista geopolítico, en función de la relevancia de este tipo de empresas en las economías asiáticas, especialmente en la China.

En el TTIP en cambio ambas partes parecen coincidir en la incorporación de mayores disciplinas para las empresas comercializadoras del Estado. No obstante el menor grado de avance de estas negociaciones complejiza aún conocer si la operacionalización de esas mayores disciplinas podrá derivar en desacuerdos entre las dos partes involucradas, o no.

Las *inversiones* y los *servicios financieros* son de todos los temas los de mayor impacto económico de los acuerdos Megarregionales. Tal como afirma Baldwin, en estos aspectos están las claves de la consolidación de las redes de producción y comercio del siglo XXI. Uno de los temas más complejos es el del mecanismo de solución de controversias, Inversor-Estado. Un tema que por su característica (toma al inversor como sujeto internacional) es claramente OMCx. Dentro del TPP se trata de una modalidad de acuerdo extendida especialmente a través de los acuerdos ya firmados por los EEUU. De hecho, solo Brunei, Nueva Zelanda y Vietnam no contemplan dentro de sus TLC esta opción. Además de extender sobre estos actores la modalidad de garantía mencionada, en el TPP se busca promover condiciones más restrictivas para la implementación de limitaciones transitorias al movimiento de capitales, a la vez que garantizar el cumplimiento de disposiciones como trato nacional, nación más favorecida, prohibición de requisitos de desempeño, garantías de compensación en casos de expropiación, y libertad de repatriación de utilidades¹¹ (Rosales et Al 2013). Los Servicios financieros por su parte, estarían siendo negociados a partir de listas negativas, bajo idénticos principios.

En el TTIP este tema ha encontrado mayores dificultades, en tanto que existen divergencias entre las ambiciones de los EEUU y de la UE respecto del trato Inversor-Estado. La Comisión Europea busca dos prioridades en este campo (tanto en general como en las negociaciones del TTIP). La primera es mejorar las normas sobre protección de la inversión, en particular las relativas a la especificación de las situaciones en las que corresponde aplicar el concepto de “expropiación indirecta” y de las situaciones en las que el interés público prevalece por sobre las repercusiones económicas del accionar del Estado. La segunda es la mejora en el funcionamiento del sistema de solución de controversias, previniendo demandas de carácter “frívolo” (a través de una obligación de pago de los costos totales procesales por parte de aquellos inversores que resulten

¹¹ EEUU ha sido el principal promotor. En el proyecto de ley de la PTA sostiene que “se busca eliminar las excepciones al trato nacional; liberar las transferencias de fondos relacionadas a las inversiones y reducir o eliminar los requerimientos de performance”

perdedores en los arbitrajes) y dotando al sistema de mayor transparencia a partir de la publicidad de los documentos de los casos y la participación de terceras partes interesadas¹² (Bouzas y Zelicovich, 2014). Por su parte, las negociaciones de servicios financieros estarían virtualmente estancadas en función de las divergencias entre la política de disciplinamiento que en este campo impulsa la UE, y las reformas emprendidas por los EEUU tras el estallido de la crisis de 2008.

El último de los temas englobados bajo el título de regionalismo del siglo XXI es el de *Propiedad Intelectual*. Mientras que en el plano multilateral las negociaciones posteriores al ADPIC han sido más bien concentradas en pocos temas (registro para vinos y bebidas espirituosas e indicaciones geográficas), dentro de los dos principales procesos negociadores Megarregionales han tenido un abordaje más extenso y profundo. No obstante, ello ha implicado algunas dificultades. En el TPP temas centrales en la negociación han sido los de patentes medicinales, derechos de autor, patentes sobre procedimientos y métodos quirúrgicos, y control en la distribución de datos en internet (este punto vinculado a comercio electrónico se retomará más adelante). Mientras que EEUU impulsa compromisos de mayor ambición que los establecidos en la OMC, Brunei, Malasia y Nueva Zelanda no quieren asumir compromisos mayores a los ya establecidos en dicha instancia.

Dentro del TTIP el tema de Propiedad Intelectual está en el corazón de la estrategia de armonización normativa emprendida por las partes al lanzar el acuerdo. No obstante, a los fines de no atascar la negociación en una tarea titánica, el grupo de expertos de ambas partes ha recomendado centrarse en pocos asuntos, tales como Indicaciones Geográficas¹³. Conforme informaciones publicadas en marzo de 2014, el acuerdo planteaba tener 4 secciones: una reconociendo los estándares de los acuerdos internacionales, otra con los principios que regulen la propiedad intelectual en su relación con el desarrollo, el comercio y la innovación, una tercera con compromisos vinculantes en áreas estratégicas –el más difícil de todos los puntos. Y por último, la cooperación entre las partes. De los cuatro, el tercero es el de mayor dificultad (y mayor impacto sobre el comercio y las regulaciones internacionales). Se trata patentes, diseño, industria farmacéutica, copyright, Marcas, y secretos relacionados al comercio (trade secrets)

¹² Acuerdos como el de libre comercio entre la Unión Europea y Canadá ya reflejan las modificaciones propuestas por la Comisión Europea

¹³ El Grupo de Alto nivel bilateral presentó su informe en febrero 2013, el que mismo puede consultarse en: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2013/final-report-us-eu-hlwg>

c) *Los nuevos temas*

La agenda de negociación se los acuerdos Megarregionales se completa con los llamados “nuevos temas”. Uno de estos es el de *Energía y Productos Primarios*. El tema no es nuevo en los foros internacionales, aunque sí es novedoso su tratamiento dentro de un acuerdo comercial. En la OMC países como Rusia han hecho propuestas para su abordaje, así como también lo hizo Francia en la FAO. No obstante, mientras que en la instancia multilateral tales pedidos no han encontrado eco, en el TTIP están siendo abordados por EEUU y la UE. Ésta última lo que propone es limitar las intervenciones del gobierno para el establecimiento de precios de tanto la energía como de los productos primarios especialmente destinados a exportación¹⁴. Si bien se trata de dos actores claves en materia del comercio de dichos productos, estas políticas verían enriquecida su efectividad si fuesen de alcance multilateral.

El *comercio electrónico* es otra área de relativo carácter innovador en la regulación de las relaciones comerciales internacionales. La misma combina elementos de acceso a mercados y de derechos de propiedad intelectual (temas viejos), en un área que por su alto dinamismo para la economía, busca tener un tratamiento particular. Su antecedente más inmediato es la creación en 1998 de un grupo de trabajo dentro de la OMC, impulsado por los EEUU; y la Declaración sobre comercio electrónico adaptada tal año. En la Conferencia Ministerial de Doha se dio continuidad al grupo de trabajo a la vez que se acordó que los Miembros mantendrían hasta el quinto período de sesiones su práctica de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas.

En el TPP el comercio electrónico conforma uno de los puntos del mandato negociador con mayores niveles de ambición. Entre los temas que se abordan se puede mencionar “procedimientos aduaneros, entorno digital, autenticación de las transacciones electrónicas, protección del consumidor, requerimientos locales, libertad de flujo de información”; ello sobre la base de uno de los acuerdos de libre comercio subyacente a la negociación, cual es el de EEUU-Corea del Sur. Este país, EEUU, es su principal promotor, en tanto que Australia, Vietnam, Malasia y Nueva Zelanda son los que han

¹⁴ Entre las partes ya existe un antecedente relevante cual es el de la Iniciativa de Transparencia en las Industrias Extractivas - *Extractive Industry transparency Initiative* (EITI). Ésta es una coalición mundial de gobiernos, empresas y la sociedad civil que trabajan en conjunto para mejorar la apertura y la gestión responsable de los ingresos procedentes de los recursos naturales.

presentado mayores preocupaciones o rechazos: el tema del control de la piratería y las obligaciones del Estado en ello; los temas de libertades; los requisitos de contenido local entre otros aparecen como complejos.

Dentro del TTIP en cambio, el comercio electrónico no recibe un tratamiento ad hoc sino que forma parte de los compromisos que las partes buscan asumir en materia de propiedad intelectual. El antecedente fallido del Acuerdo Comercial de Lucha contra la Falsificación (*Anti-Counterfeiting Trade Agreement -ACTA*), no obstante, muestra las limitaciones de la negociación en este sentido.

Otro de los temas relevantes dentro de este conjunto es el de *políticas laborales*. Mientras que en la OMC no es considerado un tema de negociación, al menos hasta el momento¹⁵, en las instancias Megarregionales se avanza en la adopción de una vinculación de los estándares internacionales de la OIT con las prácticas del comercio. Dentro del TPP las partes se dividen entre aquellas que apoyan el carácter obligatorio de esta vinculación y aquellas que sostienen en cambio su limitación a prácticas de cooperación entre estados. En el TTIP parece haber más consenso por su parte en el avance hacia la adopción de tales estándares internacionales. Claro está, no obstante, que el problema de las prácticas desleales en materia laboral exceden los alcances del comercio, del mismo modo que lo hacen los temas ambientales.

La OMC ante las tensiones de los acuerdos Megarregionales: cinco escenarios pos-Doha

Mientras que el plano multilateral, inmerso en la Ronda Doha, sigue trabado en la resolución de temas de alta sensibilidad para las economías nacionales relativas a cuestiones de aranceles industriales y agrícolas, nuevos procesos de cooperación y regulación del comercio están emergiendo. Como sostuvimos supra, el principal desafío que éstos representan para el foro multilateral es de carácter cualitativo: su agenda de negociaciones y el posible desplazamiento del espacio de la regulación del comercio.

No obstante, tal como se observa en el apartado anterior, es preciso hacer dos aclaraciones. Por un lado, los procesos megarregionales incluyen temas cuya resolución en materia de cooperación internacional excede la vía preferencial (los nuevos temas); y

¹⁵ El tema fue propuesto por los EEUU en las Conferencias Ministeriales de Singapur, Ginebra y Seattle.

por otro, siguen presentando dificultades similares a las de la propia OMC para el avance sobre negociaciones de la agenda “sensible” (la vieja agenda)¹⁶. De los tres conjuntos de temas analizados el que denominamos del “regionalismo del siglo XXI”, con las cuestiones de Política de competencia, Movimientos de capital, Propiedad intelectual, e Inversiones es el que presenta los mayores desafíos para la era Azevêdo. Esta agenda, como se indicó presenta temas OMC+, que en buena medida tienen posibilidades de acuerdo, y que pretenden ser “modelos” para otras economías. Ello parecería indicar que los países en el marco del régimen de comercio internacional estarían dispuestos a negociar y establecer pautas comunes entre sí, pero no de manera multilateral; y que la agenda de Doha requeriría efectivamente una revisión en tales temas¹⁷.

Con estas consideraciones a la OMC se le plantean cinco tipos de respuestas, una de continuidad de los escenarios actuales y cuatro que implican en cambio una postura diversa que acepte que el multilateralismo juega un rol clave en la transformación de la regulación del comercio iniciada por los acuerdos preferenciales del llamado “regionalismo del siglo XXI”. Para éstas, es preciso que exista una fuerte articulación entre los ACR y la OMC, que comprenda elementos que vigilen que los ACR no se vuelvan distorsivos; que incluya la habilitación del foro multilateral para la resolución de controversias de ACR, y la acumulación sobre una base de piso mínimo multilateral de estas preferencias adicionales, que en su conjunto van dando formas nuevas al sistema del comercio internacional.

Conforme lo expuesto, la primera opción es la del mantenimiento del *status quo*. Continuar con la agenda conforme se estableció en 2001, y mantener el alcance del régimen internacional dentro de una perspectiva más tradicional. Esta decisión no implica ningún tipo de procedimiento, aunque acentúa las críticas que hoy recibe el organismo en cuanto a su capacidad para ser foro para las negociaciones externas.

La segunda opción es incluir los temas emergentes en una futura ronda, con la modalidad tradicional. Esto es, eventualmente cerrada la Ronda Doha, alcanzar el consenso entre las partes para darle cobertura a los temas que impulsan las agendas de los regionalismos del siglo XXI. En este procedimiento es de esperarse un liderazgo clave de los actores de la “alianza atlántica”, reeditando procesos como los de la Ronda Uruguay¹⁸.

¹⁶ En efecto, la nueva ola de acuerdos preferenciales del Siglo XXI, salvo el caso de la alianza del pacífico, no son aun acuerdos exitosos, sino que estos mismos están impregnados por dudas

¹⁷ Por otro lado, debe reconocerse que los acuerdos preferenciales tienen un carácter también político y no solo económico, delimitando una ecuación distinta a la existente en las negociaciones de la OMC.

¹⁸ Véase Steinberg 2013.

La tercera opción que se presenta como posible respuesta de la OMC para este desafío se encuentra dentro de los propios procedimientos actuales del régimen multilateral: los acuerdos plurilaterales – anexo IV. Tal como establece el Acuerdo de la OMC, los tratados allí suscritos forman parte de la OMC para los Miembros que los hayan aceptado, y son vinculantes para éstos. Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado. Ello pues sería un mecanismo mediante el cual la OMC recobraría centralidad dentro del régimen internacional, especialmente a partir de sus funciones vinculadas con la transparencia al sistema de comercio global, y con el sistema de solución de diferencias. De hecho Contratación Pública es hoy un tema abordado dentro de la OMC como acuerdo plurilateral¹⁹. La dificultad de esta opción, no obstante, reside en que para ser incluidos como acuerdos plurilaterales estos tratados tienen que tener el beneplácito del resto de los miembros de la OMC, conforme la regla del consenso que rige los procesos de toma de decisión.

El Modelo GATS ofrece una cuarta alternativa. La ventaja de esta propuesta es su pragmatismo. En esta modalidad se respeta el criterio de NMF en tanto que el trato nacional y el acceso a mercados son negociados punto por punto y país por país, dando lugar a una geometría variable de regulación del comercio, pero amparada bajo el paraguas de la OMC, con centralidad en su proceso de solución de diferencia, transparencia, etc. Claro está que no todos los temas de las agendas de los Megarregionales se adaptarían a esta posibilidad. Asimismo, ello implicaría volver sobre la opción 2, considerando el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones.

Por último, y asumiendo nuevamente algún consenso posible para el abordaje de estos temas dentro de la OMC, se presenta como alternativa el Modelo del reciente Acuerdo de Facilitación del Comercio. Tal como señala Neufeld (2014) éste puede ser el puntapié para una nueva modalidad de negociación y acuerdo. Sus claves son el mantenimiento de la lógica de abajo hacia arriba, y el abordaje multilateral de la agenda, a lo largo del proceso negociador. En tanto que en el alcance del contenido del acuerdo se propone una redefinición del tipo de compromiso que hasta el momento había desarrollado la OMC. Sostiene que “El alcance de las disposiciones del presente Acuerdo y el momento de aplicarlas guardarán relación con las capacidades de aplicación de los países en desarrollo y menos adelantados Miembros.”. Cada Estado define entonces su

¹⁹ En este caso una sub-opción sería incorporar enmiendas al acuerdo, siguiendo el procedimiento del “Acuerdo por el que se establece la OMC”, e incorporar además a nuevos miembros al acuerdo.

cronograma de compromisos, en función de tres categorías: la de aplicación inmediata; la de aplicación posterior a un período de transición; y la de aplicación en una fecha posterior a un período de transición condicionada a la adquisición de capacidad de aplicación mediante la prestación de asistencia y apoyo para la creación de capacidad. Este enfoque resulta pasible de ser aplicado para los compromisos que impulsan los acuerdos Megarregionales. En particular su principal ventaja es que permite sortear las tensiones que tales nuevas agendas implican para las decisiones soberanas de los estados en materia de sus políticas de desarrollo, condicionando su aplicación al alcance de determinados indicadores en un periodo dado. En términos sistémicos, ello contribuye a posicionar a la OMC como una organización internacional propia del Siglo XXI, que articule no solo las necesidades de los sectores económicos más pujantes, sino también las de los países en desarrollo y PMA con sus propia particularidades.

En el corto plazo, la clave de la era Azevêdo está centrada en lo que el propio Director General definió como sus prioridades: la implementación del paquete de Bali, y la continuación del programa de Doha. En el mediano y largo plazo el desafío de la OMC es seguir siendo útil en un contexto de transformaciones, manteniendo un enfoque multilateralista para la gobernanza del comercio global.

BIBLIOGRAFIA

BALDWIN and FREUND, (2011) “Preferential Trade Agreements and Multilateral Liberalization” en CHAUFFOUR and MAUR; *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*. Washington: World Bank Publications.

BALDWIN, R. (2011); “21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules”, CEPR Policy Insight, No. 56.

BALDWIN, R. (2014); “Multilateralising 21st century regionalism” en VOX Research-based policy analysis. 20/01/2014

BOUZAS, R. y ZELICOVICH, J, 2014; “La Organización Mundial de Comercio, los Acuerdos Preferenciales y los límites del Multilateralismo” *mimeo*.

CARPENTER and LENDLE (2010) “How Preferential is World Trade?”. Centre for

Trade and Economic Integration. CTEI Papers CTEI-2010-32. The Graduate Institute. Geneva.

FERGUSON, I.; COOPER, W.; JURENAS, R.; WILLIAMS, B. (2013). “The Trans-Pacific Partnership Negotiations and Issues for Congress”. Congressional Research Service. 7-5700. Disponible en http://www.fas.org/sgp/crs/row/R42694.pdf?utm_source=The+Trans-Pacific+Partnership+Would+Destroy+our+National+Sovereignty&utm_campaign=Trans-Pacific+Partnership&utm_medium=email. (Último acceso enero 2014)

HALE, T.; HELD, D.; YOUNG, K. (2013); *Gridlock. Why global cooperation is falling when we need it most?*. Cambridge: Polity Press.

HOECKMAN, B (2014) “Supply Chains, Mega-Regionals and Multilateralism: A Road Map for the WTO” European University Institute. Robert Schuman Centre for Advanced Studies. EUI Working Papers RSCAS 2014/27.

HOECKMAN, Bernard y KOSTECKI, Michel (2001), *The political economy of the world trading system: the WTO and beyond*. Oxford: Oxford University Press.

KEOHANE, Robert (1984), *After hegemony. Cooperation and Discord in World Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.

KRASNER, Stephen (1985), *Conflicto Estructural*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano

KRIST Y BENKA (2013) “On a Collision Course: State Owned Enterprises and Free Trade” en *America’s Trade Policy – Wilson Center*. 17/09/2013. Disponible en <http://americatradepolicy.com/new/#.U7G0ifldWoc>

MATTOO, A., & SUBRAMANIAN, A. (2009). From Doha to the Next Bretton Woods. *Foreign Affairs*. Disponible en <http://www.foreignaffairs.com/articles/63716/aaditya-mattoo-and-arvind-subramanian/from-doha-to-the-next-bretton-wood>

NEUFELD (2014) “The long and winding road: how WTO members finally reached a Trade Facilitation Agreement” World Trade Organization. Economic Research and Statistics Division. Staff Working Paper ERSD-2014-06

PAUWELYN, J. y ALSCHNER, W. (2014); “Forget about the WTO: The network of Relations between Preferential Trade Agreements (PTAs) and Double PTAs” Graduate Institute of International and Development Studies – Social Science Research Network.

Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2391124> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2391124>

ROSALES, HERREROS, FROHAMANN y GARCÍA-MILLÁN, (2013) “Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial”. CEPAL, Serie Comercio Internacional n°121

ROSALES y HERREROS, (2014); “Mega-Regional trade negotiations: What is at stake for Latin America?” Inter-American Dialogue, Working Paper. Disponible en http://www.thedialogue.org/uploads/Rosales_Trade_1.pdf

STEINBERG, F. (2013) “Negociaciones comerciales entre la UE y EEUU: ¿qué hay en juego?” *Real Instituto Elcano*, ARI 42/2013. Disponible en http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari42-2013-steinberg-negociaciones-comerciales-ue-eeuu-ttip (último acceso junio 2014)

WTO (2013), “The Future of Trade: The Challenges of Convergence”, Report of the Panel on Defining the Future of Trade convened by WTO Director-General Pascal Lamy, 24 April.

YOUNG, O. (1982) “Regime Dynamics: The Rise and Fall of International Regimes”. En *International Organizations*, Vol 36. n°2. Pp. 277-297.

ZELICOVICH, J. (2011) “Acuerdos preferenciales vs. negociaciones multilaterales: entornos complejos de negociación” en Puentes entre el comercio y el desarrollo sostenible. Edición Bimestral Bimestrales – ICTSD y CINPE. Volumen: XII Número: 2 . PP 10 a 11

ZELICOVICH, J. (2013) “Argentina en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Doha (2001 – 2011). Análisis de su participación en el proceso negociador”, Tesis presentada para la obtención del título de Doctora en Relaciones Internacionales. Universidad Nacional de Rosario, Argentina.